



**Исследования и анализ
Studies & Analyses**

**Центр социально-экономических исследований
Center for Social and Economic Research**

Петр Козаржевский, Елена Ракова

**Регуляторная среда и тенденции развития
малых и средних предприятий Беларуси**

№ 332

Варшава, декабрь 2006 г.

Материалы, публикуемые в настоящей серии, имеют рабочий характер и могут быть включены в будущие издания. Авторы высказывают свои собственные мнения и взгляды, которые не обязательно совпадают с точкой зрения Центра CASE.

Публикация данной работы осуществлена в рамках проекта «Поддержка развития малых и средних предприятий в Беларуси путем улучшения предпринимательского климата и укрепления инфраструктуры бизнес-среды», финансируемого за счет средств «Программы помощи для заграницы Министерства иностранных дел Польши в 2006 г.»

польская помощь 

Ключевые слова: малые и средние предприятия, бизнес-среда, Беларусь.

© CASE — Центр социально-экономических исследований, Варшава 2006 г.

ISBN 978-83-7178-417-0

EAN 9788371784170

Издатель:

CASE — Центр социально-экономических исследований

Польша, 00-010 Warszawa, ul. Sienkiewicza 12

тел.: (48-22) 622-66-27, 828-61-33

факс: (48-22) 828-60-69

e-mail: case@case.com.pl

<http://www.case.com.pl>

Печать:

Agencja Wydawnicza EKOM Karol Orzechowski, тел. (48-22) 894-56-21

Содержание

| | |
|---|-----------|
| Аннотация | 5 |
| 1. Введение | 6 |
| 2. Основные проблемы регуляторной среды | 7 |
| 3. Влияние регуляторной среды на деятельность МСП и механизмы их адаптации | 24 |
| 4. Дифференциация регуляторной нагрузки и моделей поведения | 30 |
| 5. Заключение. Выводы и рекомендации | 33 |

Петр Козаржевский

Петр Козаржевский, 1960 г. рождения, кандидат политологических наук, член Совета CASE — Центра социально-экономических исследований (Варшава) и старший научный сотрудник Института политических исследований Польской академии наук. Сфера его научных интересов — постсоциалистические преобразования, прежде всего реформа сектора предприятий и формирование корпоративного управления. Автор свыше 150 научных публикаций, докладов и экспертиз.

Елена Ракова

Елена Ракова, 1973 г. рождения, кандидат экономических наук, экономист Исследовательского центра ИПМ (Минск). Сфера ее научных интересов — структурные реформы в постсоциалистических странах и реформа энергетического сектора. Автор свыше 50 научных публикаций, докладов и статей в средствах массовой информации.

Аннотация

Исследование регуляторной среды Беларуси с точки зрения мнения предпринимателей об основных проблемах и административно-законодательных препятствиях в развитии частного бизнеса в стране показало наличие многих проблем. Руководители малых и средних предприятий (МСП), участвовавшие в исследовании, отмечают нестабильность и противоречивость законодательства при большом количестве проверяющих органов и неадекватных нарушениям наказаниях, правовую «зарегулированность», несовершенную налоговую систему, большой документооборот и т.д.

Высокая регуляторная нагрузка приводит к высоким прямым и косвенным, формальным и неформальным издержкам и сдерживает развитие предпринимательства в стране. При этом, как показывает анализ, лишь каждое пятое предприятие стремится следовать всем требованиям регуляторной среды, тогда как все остальные выбирают различные формы противодействия. Искажения в регуляторной среде формируют искажения в поведении и формируют устойчивые стереотипы в умах предпринимателей — «правовое диссидентство и нигилизм», стремление искать пути обхода существующих правил игры, негативное отношение к государству и его институтам.

В тоже время развитие частного сектора может стать важным источником роста белорусской экономики, абсорбировать высвобождающуюся вследствие реструктуризации крупных предприятий рабочую силу, сглаживать остроту социальных проблем и увеличить поступления в бюджет. Однако для поддержки и стимулирования развития МСП в стране правительство должно ликвидировать как идеологические установки в отношении развития предпринимательства в стране, так и ряд административно-правовых барьеров, препятствующих его развитию. Кроме того, нужно внедрять активные формы поддержки предпринимательства, направленные на повышение инновационной конкурентоспособности МСП на внутреннем и внешнем рынках.

1. Введение

Развитие малых и средних предприятий (МСП) является крайне важным и актуальным для Беларуси по нескольким причинам. Во-первых, МСП — это источник создания новых рабочих мест. В условиях надвигающейся необходимости сокращения излишней численности на государственных и полугосударственных заводах и фабриках частный бизнес может абсорбировать высвобождающуюся рабочую силу и сгладить остроту социальных проблем на рынке труда. Во-вторых, развитие МСП — важное направление структурной перестройки экономики. Гибкость, высокая адаптивность, эффективность делают МСП важным партнером крупных предприятий с одной стороны (через т.н. субконтрактацию или аутсорсинг), а с другой стороны, их развитие будет способствовать сокращению доли промышленного сектора и/или его перестройки, а также росту сектора услуг. В-третьих, успешное развитие МСП — важных источник формирования доходной части местных и республиканского бюджета при одновременном сокращении расходов на поддержание существующей, зачастую неэффективной структуры производства и занятости. В-четвертых, развитие МСП будет способствовать росту реальных доходов населения, формированию среднего класса, снижению иждивенческих настроений в обществе, росту самозанятости, сокращению оттока высококвалифицированных специалистов (трудовой миграции) в страны ближнего и дальнего зарубежья. В то же время предпринимательский климат Беларуси нередко критикуется местными и международными экспертами как недостаточно благоприятный и по многим направлениям «зарегулированный» государством.

Исполнительная и законодательная власть страны осознает важность такого направления в развитии страны как улучшение среды для функционирования МСП. В последнее время принят ряд нормативных документов, призванных облегчить временные и финансовые затраты МСП на регистрацию и получение отдельных видов разрешений. Однако сделанные улучшения представляются недостаточными и непоследовательными. Кроме того, проект Закона «О поддержке МСП» в исходной редакции не был принят и вернулся на доработку, хотя уже в этой редакции большинство предложений бизнес-союзов и ассоциаций было исключено. В настоящее время правительство планирует поддерживать создание и развитие только МСП, работающих в малых населен-

ных пунктах и городах с градообразующими предприятиями (да и то пока на бумаге).

Данная работа посвящена анализу основных препятствий для развития малого и среднего бизнеса в Беларуси на основании эмпирических данных, полученных в ходе проведенных в сентябре-октябре 2006 г. исследований в среде белорусских предпринимателей. Исследования включали в себя проведение 6 региональных фокус-групп с участием предпринимателей, руководителей региональных бизнес-союзов и представителей местных органов власти, а также опрос репрезентативной выборки руководителей 250 малых и средних частных предприятий¹. Предлагаемая работа была подготовлена в рамках проекта по поддержке развития малых и средних предприятий в Беларуси, осуществленного Исследовательским центром Института приватизации и менеджмента (Минск) и CASE — Центром социально-экономических исследований (Варшава) при поддержке Министерства иностранных дел Польши². Во втором разделе представлен анализ основных проблем регуляторной среды Беларуси. Анализ основывается в основном на мнении и количественных оценках самих предпринимателей, полученных в ходе проведенного исследования. Третий раздел описывает влияние несовершенной регуляторной среды на функционирование МСП и способы их адаптации к этой среде. Четвертый раздел посвящен дифференциации регуляторной нагрузки и моделей поведения предпринимателей в зависимости от размера, года создания и отраслевой принадлежности предприятий. В пятом, заключительном разделе содержатся основные выводы и рекомендации.

2. Основные проблемы регуляторной среды

Проведенное исследование подтвердило то, что в белорусской регуляторной среде по-прежнему сохраняется большое количество препятствий для развития малого и среднего бизнеса. Практически все МСП, участвовавшие в исследовании, в той или иной степени ощущают на себе общее негативное воздействие существующих препятствий. Лишь 2 предпринимателя (0,8% выборки) утверждали, что ни один элемент из представленного для оценки набора возможных

¹ Ответы респондентов на вопросы анкеты можно посмотреть на сайте Исследовательского центра ИПМ: <http://research.by/rus/surveys/f9953d723aa828f2.html>.

² Мнение авторов может не отражать официальную позицию Исследовательского центра ИПМ, CASE — Центра социально-экономических исследований и МИД Польши.

барьеров им не мешает. Исходя из пятибалльной шкалы, где 1 — данное направление в сфере регулирования деятельности МСП не является проблемой, а 5 — данное направление представляет очень серьезную проблему, средняя оценка респондентами барьеров для деятельности предприятия составила 2,9. Шесть проблем из 16, представленных для оценки, руководители МСП «оценили» как наиболее серьезные — в три и выше балла. Это — проблемы налогообложения, проверки и штрафы, большой документооборот, получение разрешений и лицензий, регулирование цен и регистрация. Более трети респондентов оценили проблемы в указанных сферах как сложные и очень сложные (таблица 2.1). И лишь от 3 до 10% опрошенных оценили данные барьеры в сфере предпринимательской деятельности как незначимые (в один балл). При этом и остальные 10 характеристик регуляторной среды страны были оценены как «проблемные» значительным числом предпринимателей.

Таблица 2.1. Оценка сложности отдельных направлений в сфере регулирования деятельности МСП (в %)

| Проблемы | Оценка сложности проблемы ^а : | | | | | Средний балл |
|--|--|------|------|------|------|--------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Проблемы налогообложения | 2,8 | 24,1 | 29,6 | 24,1 | 19,4 | 3,3 |
| Проверки и штрафы | 2,8 | 21,4 | 35,7 | 21,0 | 19,0 | 3,3 |
| Большой документооборот | 7,9 | 21,4 | 29,0 | 22,6 | 19,0 | 3,2 |
| Лицензирование | 10,3 | 22,9 | 31,2 | 19,0 | 16,6 | 3,1 |
| Получение разрешений | 8,3 | 25,7 | 26,1 | 24,9 | 15,0 | 3,1 |
| Регулирование цен | 8,4 | 23,9 | 39,8 | 18,3 | 9,6 | 3,0 |
| Регистрация | 10,4 | 27,9 | 29,5 | 19,1 | 13,1 | 3,0 |
| Статистическая отчетность | 7,1 | 28,2 | 36,5 | 20,6 | 7,5 | 2,9 |
| Недостаточная защита имущественных прав и интересов частного бизнеса | 11,6 | 28,0 | 33,2 | 15,2 | 12,0 | 2,9 |
| Регулирование оплаты труда | 14,2 | 27,3 | 33,6 | 19,0 | 5,9 | 2,8 |
| Неравные условия ведения бизнеса по сравнению с государственным сектором | 16,2 | 27,7 | 23,7 | 20,9 | 11,5 | 2,8 |
| Отсутствие доступа (затрудненный доступ) к финансовым ресурсам | 18,7 | 33,5 | 23,9 | 17,1 | 6,8 | 2,6 |
| Административное вмешательство центральных проверяющих органов | 20,7 | 34,7 | 25,9 | 13,9 | 4,8 | 2,5 |
| Административное вмешательство местных органов власти | 18,7 | 33,9 | 25,5 | 17,9 | 4,0 | 2,5 |
| Регулирование занятости | 22,4 | 35,6 | 23,2 | 14,0 | 4,8 | 2,4 |
| Отсутствие доступа (затрудненный доступ) к микрокредитам | 25,6 | 31,6 | 23,2 | 14,0 | 5,6 | 2,4 |

^а От 1 — это не является проблемой до 5 — это очень серьезная проблема.

Источник: собственные расчеты авторов.

Анализ показывает, что для большинства предпринимателей все перечисленные препятствия имеют комплексный, взаимосвязанный характер. Это означает, что случаи, когда участвовавшее в опросе предприятие, негативно

оценивало лишь отдельные направления регуляторной деятельности, достаточно редки, что подтверждается высокой корреляцией оценок всех видов препятствий при очень высокой значимости полученных коэффициентов³.

Ниже будет рассмотрено большинство «составляющих» или «кирпичиков», из которых складывается регуляторная среда предприятий. Несмотря на то, что такой широко распространенный барьер как «большой документооборот»⁴ нами подробно не исследовался, очевидно, что его решение взаимосвязано с решением всех других вопросов — регулирования цен, зарплат, занятости, получения разрешений, налоговой и статистической отчетности и пр.

2.1. Налоги и налогообложение

Налогообложение является одной из самых актуальных проблем для МСП Беларуси на протяжении ряда последних лет. Именно в налогообложении сходятся оценки международных организаций (по оценке специалистов Всемирного банка в рамках проекта «Doing Business», Беларусь входит в пятерку стран с наихудшей налоговой системой)⁵, местных экспертов и экономистов и мнения самих предпринимателей.

На те или иные проблемы с налогообложением жалуются практически все опрошенные предприниматели — лишь 2,8% из них считают, что налогообложение не является для них проблемой. Из представленной ниже таблицы хорошо видно, что для большинства предпринимателей проблема налогообложения не сводится к высоким налогам (хотя платить как можно меньше налогов является естественным стремлением предпринимателей в любой стране) — респонденты чаще всего жалуются также на чрезмерное количество налогов, сборов и отчислений, нестабильность и противоречивость налогового законодательства, сложность (трудоемкость расчетов) (таблица 2.2).

Многие участвовавшие в фокус-группах предприниматели подчеркивали, что они были бы готовы аккуратно уплачивать все причитающиеся налоги, однако это практически невозможно из-за того, что никто — ни налоговые органы, ни предприниматели — не в состоянии отследить и правильно интерпретировать все требования, существующие в настоящий момент. Кроме того, необходимость «продираться» через неясные и противоречивые налоговые

³ В подавляющем большинстве случаев парной корреляции (измеренной методом Спирмана) коэффициенты превышали 0,25 при уровне значимости лучше, чем 0,001.

⁴ По меткому замечанию одного предпринимателя, в век всеобщей компьютеризации бумажек стало больше, чем 15 лет назад.

⁵ См. *Doing Business 2006*, Всемирный банк, <http://www.doingbusiness.org/ExploreEconomies/Default.aspx?economyid=19>.

требования ложится непосильным бременем на плечи бизнеса, отвлекая значительные материальные и нематериальные ресурсы. Так, предприниматели вынуждены нанимать целую армию бухгалтеров, количество которых в разы превосходит необходимое предприятиям малого и среднего бизнеса в соседних странах. Практически ни одно, даже самое маленькое, предприятие не может обойтись без бухгалтера, работающего на полной ставке.

Таблица 2.2. Основные проблемы в области налогового законодательства (в %)

| Проблемы | Оценка сложности проблемы ^а : | | | | | Средний балл |
|---|--|------|------|------|------|--------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Большое количество разных налогов | 4,3 | 24,1 | 29,6 | 23,3 | 18,6 | 3,36 |
| Суммарные размеры налогов (налоговое бремя) | 4,0 | 20,2 | 34,0 | 19,4 | 22,5 | 3,28 |
| Нестабильность налогового законодательства, постоянные изменения | 7,1 | 25,8 | 35,3 | 16,7 | 15,1 | 3,19 |
| Большое количество сборов и отчислений (во внебюджетные фонды, на поддержание инфраструктуры и пр.) | 9,9 | 24,1 | 36,8 | 19,0 | 10,3 | 3,07 |
| Противоречивость налогового законодательства | 4,7 | 24,5 | 33,6 | 21,7 | 15,4 | 3,06 |
| Сложность расчета налогов | 5,6 | 31,3 | 27,0 | 24,2 | 11,9 | 2,96 |
| Большие затраты времени и сил на расчет налогов | 27,5 | 36,3 | 21,1 | 12,4 | 2,8 | 2,86 |
| Необходимость ежемесячно отчитываться по всем (даже неуплачиваемым) налогам | 18,6 | 34,4 | 31,2 | 11,1 | 4,7 | 2,81 |
| Низкий уровень компетентности работников налоговых органов (незнание законодательства и пр.) | 11,5 | 31,0 | 32,9 | 14,3 | 10,3 | 2,49 |
| Трудности с получением информации о налогах | 8,0 | 31,1 | 37,5 | 13,5 | 10,0 | 2,27 |

^а От 1 — это не является проблемой до 5 — это очень серьезная проблема.

Источник: собственные расчеты авторов.

Факторный анализ, показавший, что проблемы налогообложения можно разделить на четыре основные группы, еще раз подтвердил, что высокое налоговое бремя является лишь одной из проблем, с которой сталкиваются предприниматели в сфере налогообложения (таблица 2.3):

1. Сложность, нестабильность и противоречивость налогового законодательства.
2. Высокое налоговое бремя.
3. Недостаток информации и незнание отдельных положений (и/или нововведений) налогового законодательства самими работниками налоговых инспекций.
4. Администрирование налогов (большие затраты времени и ресурсов на расчет налогов).

Таблица 2.3. Группы факторов, связанные с налогообложением

| Проблемы | Факторы | | | |
|---|---------|-------|-------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Нестабильность налогового законодательства, постоянные изменения | 0,881 | | | |
| Противоречивость налогового законодательства | 0,879 | | | |
| Сложность расчета налогов | 0,692 | | | |
| Большое количество разных налогов | | 0,872 | | |
| Суммарные размеры налогов (налоговое бремя) | | 0,836 | | |
| Большое количество сборов и отчислений (во внебюджетные фонды, на поддержание инфраструктуры и пр.) | | 0,736 | | |
| Низкий уровень компетентности работников налоговых органов (незнание законодательства и т.п.) | | | 0,875 | |
| Трудности с получением информации о налогах | | | 0,760 | |
| Необходимость ежемесячно отчитываться по всем (даже неуплачиваемым) налогам | | | 0,702 | |
| Большие затраты времени и сил на расчет налогов | | | | 0,683 |

Метод отбора: анализ главных компонентов; метод вращения: Варимакс с нормализацией Кайзера. Количество факторов определено по методу Кеттела. Факторы объясняют 77,5% совокупной дисперсии. В таблице показаны факторы со значением более 0,5.

Источник: собственные расчеты авторов.

Третья и четвертая группы факторов достаточно сильно взаимосвязаны. Так, невежливое и высокомерное отношение со стороны работников налоговых инспекций можно охарактеризовать фразой одного из участников фокус-групп: «Читайте, там [на стендах ИМНС] все написано». Сложность и зарегулированность налогового законодательства, частые изменения в нем приводят к росту количества бухгалтеров в стране. В результате становится актуальной четвертая группа факторов, когда у МСП растут транзакционные и вмененные издержки по ведению бизнеса (затраты времени, сил, ресурсов все большего количества бухгалтеров по расчету многочисленных налогов при одновременной нехватке времени и специалистов на занятия финансовым и управленческим учетом, планированием и пр.). Все это снижает конкурентоспособность бизнеса, приводит к росту затрат и цен на конечную продукцию⁶.

Свыше трети опрошенных МСП использует или использовало налоговые льготы. С одной стороны, это позволяет сделать вывод о достаточно высоком профессионализме бухгалтеров МСП, знающих и применяющих существующие в законодательстве возможности по льготированию налогов и снижению, соответственно, совокупной налоговой нагрузки. С другой стороны, это позволяет

⁶ Для справедливости следует отметить, что проблемы и несовершенство налогового законодательства являются актуальными и для государственных предприятий. Однако их финансовые возможности по администрированию и уплате налогов, а также фактически более благосклонное отношение проверяющих органов к госпредприятиям не делают проблему налогообложения настолько критичной.

отклонить обвинения со стороны некоторых представителей МСП, что налоговые льготы используют только государственные предприятия.

Врезка 1. Налогообложение, индивидуальные предприниматели и малый бизнес

Проблемы администрирования налогообложения — расчета и отчета по всем имеющимся налогам — является наиболее актуальной для малых частных предприятий. Как показали фокус-группы, именно налоги — не столько даже суммарное налоговое бремя (хотя и это имеет значение) — сколько необходимость отчитываться по всем, даже неуплачиваемым, налогам является препятствием и объясняет нежелание части индивидуальных предпринимателей (ИП) регистрировать юридическое лицо. Правительство значительно упростило и удешевило процедуру регистрации, снизило необходимый размер уставного фонда по многим видам юридических лиц. Однако те ИП, которым мало официально разрешенных трех наемных работников и которые потенциально готовы стать именно малым предприятием, по-прежнему не желают регистрировать юридическое лицо главным образом из-за налогообложения. Таким образом, реформа упрощенной системы налогообложения и ее популяризация является важным направлением деятельности правительства.

Отдельные МСП, которых становится все больше, используют упрощенную систему налогообложения. В тоже время, согласно официальной статистике ее использует не более 15% МСП. Среди наиболее популярных причин отказа (невозможности) ее использования респонденты отметили некорректные критерии перехода на упрощенную систему, высокую ставку налогооблагаемой базы, а также высокую стоимость патента и авансовый механизм уплаты налога. Как было отмечено выше, реформирование и изменение принципов действующей упрощенной системы налогообложения может стать важным «подспорьем» в желании правительства перевести часть предпринимателей из ИП в такие юридические формы как ЧУП, ОДО, ООО и т.д. Проект указа президента «Об упрощенной системе налогообложения» предусматривает значительное упрощение порядка взимания единого налога, действующего сейчас в рамках упрощенной системы налогообложения для субъектов малого предпринимательства. Правительство рассчитывает, что после вступления планируемых нововведений в силу, пользоваться упрощенной системой налогообложения станут 25% МСП.

2.2. Регулирование цен

Несмотря на формальную либерализацию цен, проведенную в две волны (1992-1994 гг. и 2002-2003 гг.), государственное регулирование цен остается существенной проблемой для предпринимателей, хотя формально большинство цен на товары и услуги в Беларуси государством не устанавливается. Эксперты Европейского банка реконструкции и развития оценивают прогресс в области либерализации цен в стране в 3– балла (1 — стандарты плановой экономики, 4+ — стандарты рыночной экономики), что является самым низким показателем для всех постсоциалистических стран (такую же низкую оценку получила либерализация цен только в Туркменистане и Узбекистане)⁷.

Дело в том, что в Беларуси по-прежнему существует много ограничений на свободное формирование цен. До сих пор существуют ограничения по возможностям частных предприятий увеличивать свои цены (не более 0,6% в месяц), в случае невозможности соблюдения разрешенных индикаторов новые цены нужно регистрировать в органах ценового контроля; существует законодательно закреплённая необходимость расчета плановых и отчетных калькуляций (хотя в рыночной экономике экономическое обоснование цены не является предметом интереса госчиновников), ограничения рентабельности и т.д. В стране активно применяется антимонопольное законодательство, в котором есть положение о доминирующем положении предприятия не только на республиканском, но и на местных (региональных) товарных рынках. Согласно этому положению для предприятий любых форм собственности (в том числе и с иностранным капиталом), занимающих доминирующее положение (свыше 50%, в том числе и на местном, т.е. областном уровне), применяются различные методы ценового регулирования. Следует отметить, что для социально значимых товаров и продукции государственных предприятий ценовые ограничения зачастую еще более многочисленны.

Масштабное ценовое регулирование создает различные проблемы для предприятий частного бизнеса. Несовершенная статистика и «серый» импорт делают монополистами предприятия, работающие на конкурентном рынке (с российскими, китайскими и пр. производителями) или использующие различного рода инновации (предприятие, внедряющее практически любую новую продукцию, получает статус доминирующего на рынке или монополиста). В результате регулирования цен и рентабельности предприятия получают меньшую прибыль, что ухудшает их инновационные и инвестиционные возможности,

⁷ Доклад о процессе перехода за 2006 год, ЕБРР, Лондон, 2006.

снижает конкурентоспособность или даже вынуждает уходить с белорусского рынка.

Характерно, что, по мнению предпринимателей, жесткое административное регулирование цен с целью сдерживания общего уровня цен не является эффективным и актуальным. Большинство опрошенных в ходе региональных фокус-групп руководителей МСП на вопрос о том, повысятся ли цены на их продукцию и общий уровень цен в стране в целом, если все госрегулирование цен будет отменено, ответили отрицательно. Некоторые предприниматели допускают отдельный краткосрочный всплеск цен, однако, по их мнению, уже через несколько месяцев конкуренция и ограничения по платежеспособному спросу вернут исходный уровень цен, а то и приведут к их снижению. Рост цен и показатели инфляции зависят от того, какую денежно-кредитную политику проводит Национальный банк. Более того, высвобождение трудовых и материальных ресурсов, занятых в настоящее время выполнением всех требований ценового законодательства, позволит сконцентрироваться на других важных направлениях бизнеса, что, опять же, снизит транзакционные издержки и денежные затраты фирмы и/или повысит ее конкурентоспособность.

Государственное ценовое регулирование является проблемой практически для всех опрошенных предпринимателей — лишь 8,4% считают, что все ограничения в этой сфере не являются для них значимыми. Оценка основных проблем в области регулирования цен в порядке их убывания представлена в таблице 2.4. Нестабильность и противоречивость ценового законодательства, большой документооборот были оценены респондентами в среднем выше трех баллов. Однако и остальные проблемы, связанные с государственным регулированием цен, являются для многих предпринимателей очень важными. Как и в случае других, наиболее «зарегулированных» областей в сфере функционирования МСП, более трети респондентов оценили данные проблемы в 4-5 баллов.

Факторный анализ позволяет сгруппировать все выделенные проблемы в области ценового регулирования в пять групп (таблица 2.5):

1. Отдельные нормы по регулированию и расчету новых цен.
2. Неравные условия в области ценообразования и большой документооборот.
3. Противоречивость и нестабильность законодательства.
4. Регулирование затрат и рентабельности.
5. Нехватка информации.

Таблица 2.4. Основные проблемы государственного регулирования цен (в %)

| Проблемы | Оценка сложности проблемы ^а : | | | | | Средний балл |
|---|--|------|------|------|------|--------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Нестабильность законодательства, постоянные изменения | 6,0 | 23,5 | 29,1 | 25,1 | 16,3 | 3,21 |
| Противоречивость законодательства | 8,4 | 23,2 | 30,4 | 26,4 | 11,6 | 3,08 |
| Большой документооборот по ценовому регулированию | 6,8 | 29,5 | 31,1 | 18,3 | 14,3 | 3,02 |
| Необходимость работы по госрасценкам | 11,2 | 24,7 | 35,5 | 17,1 | 11,6 | 2,92 |
| Неравные условия по сравнению с госпредприятиями в области возможностей повышения цен | 11,6 | 28,7 | 28,3 | 18,7 | 12,7 | 2,92 |
| Расчет плановых и отчетных калькуляций | 8,4 | 28,7 | 39,0 | 18,3 | 5,6 | 2,84 |
| Регулирование рентабельности | 10,8 | 31,1 | 29,1 | 19,9 | 9,2 | 2,84 |
| Регулирование скидок и снижения цен | 10,4 | 31,5 | 29,1 | 21,5 | 7,6 | 2,83 |
| Регулирование затрат, относимых на себестоимость | 12,9 | 26,9 | 32,5 | 18,9 | 8,8 | 2,83 |
| Регулирование уровня повышения цен | 9,2 | 27,9 | 40,2 | 16,7 | 6,0 | 2,82 |
| Большие затраты времени и сил на процессы расчета и регулирования цен | 8,0 | 31,6 | 34,8 | 18,8 | 6,0 | 2,81 |
| Регистрация новых цен | 9,6 | 31,9 | 34,7 | 15,9 | 8,0 | 2,80 |
| Трудности с получением информации | 28,4 | 36,4 | 22,0 | 8,4 | 4,4 | 2,25 |

^а От 1 — это не является проблемой до 5 — это очень серьезная проблема.

Источник: собственные расчеты авторов.

Таблица 2.5. Группы факторов, связанные с регулированием цен

| Проблемы | Факторы | | | | |
|---|---------|-------|-------|-------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Регулирование уровня повышения цен | 0,815 | | | | |
| Регулирование скидок и снижения цен | 0,783 | | | | |
| Регистрация новых цен | 0,752 | | | | |
| Расчет плановых и отчетных калькуляций | 0,710 | | | | |
| Необходимость работы по государственным расценкам | | 0,785 | | | |
| Неравные условия по сравнению с госпредприятиями в области возможностей повышения цен | | 0,761 | | | |
| Большой документооборот по ценовому регулированию | | 0,529 | | | |
| Противоречивость законодательства | | | 0,882 | | |
| Нестабильность законодательства, постоянные изменения | | | 0,849 | | |
| Регулирование затрат, относимых на себестоимость | | | | 0,641 | |
| Регулирование рентабельности | 0,600 | | | 0,607 | |
| Большие затраты времени и сил на процессы расчета и регулирования цен | | | | 0,582 | |
| Трудности с получением информации | | | | | 0,936 |

Метод отбора: анализ главных компонентов; метод вращения: Варимакс с нормализацией Кайзера. Количество факторов определено по методу Кеттелла. Факторы объясняют 79,5% совокупной дисперсии. В таблице показаны факторы со значением более 0,5.

Источник: собственные расчеты авторов.

Факторный анализ подтвердил, что проблема ценового регулирования имеет для предпринимателей комплексный характер и не сводится к отсутствию возможности устанавливать цены по своему усмотрению. Не меньше, а то и

большее значение имеет громоздкость, изменчивость и непрозрачность ценового регулирования, ведущая к высоким не только финансовым, но и нематериальным издержкам.

2.3. Получение разрешений и лицензий

Получение разрешений и лицензий является одной из наиболее сложных проблем в регуляторной среде МСП Беларуси. Так, согласно расчетам МФК в 2004 г. при прохождении процедур регистрации, лицензирования, получения разрешений и сертификации в среднем МСП потратили 3840 долларов США. 17% предпринимателей отметили, что в процессе прохождения административных процедур им приходилось прибегать к неофициальным платежам. Средняя сумма таких платежей в 2004 г. составила 665 долларов США, то есть почти 28% ВВП на душу населения⁸. По расчетам экспертов МФК система выдачи разрешений, действующая в Беларуси, охватывает 90% субъектов малого и среднего бизнеса. В среднем для начала деятельности необходимо иметь 5 разрешений. В 2004 г. 45% респондентов получали разрешения разного вида, в среднем по 6 разрешений каждый. На получение одного разрешения у респондентов уходило в среднем 2,5 месяца, общие затраты на получение всех разрешений составили примерно 1400 долларов США.

В исследовании МФК отмечается, что в Беларуси отсутствуют системный подход к выдаче разрешений, доступное и ясное правовое регулирование, согласованность государственных органов, открытый доступ к информации. Основными проблемами при получении разрешений респонденты назвали: отсутствие единого информационного источника (66% респондентов), большое количество документов (66%), большое количество инстанций (61%). При этом более 50 государственных органов наделены правом выдачи разрешений, в этой сфере действует более 200 нормативно-правовых актов, а подсчитать точное количество существующих разрешений и регулирующих актов невозможно.

Несмотря на некоторый прогресс, достигнутый органами госуправления в последнее время в сфере выдачи разрешений и лицензий (некоторое сокращение количества лицензируемых видов деятельности), их получение остается значительной проблемой.

Исходя из проведенного авторами исследования, проблемы получения разрешений и лицензий занимают четвертое и пятое места в общем списке 16 наиболее значимых проблем (см. таблицу 2.1). Лишь 8,3% опрошенных пред-

⁸ *Деловая среда в Беларуси*, аналитический отчет, Международная финансовая корпорация, Минск, 2005.

принимателей не испытывают никаких проблем с получением разрешений и 10,3% — лицензий. При этом наиболее значимыми для предпринимателей являются трудоемкость и непрозрачность процесса (большие затраты времени и сил на получение лицензий и разрешений, сама процедура их получения), а также стоимость лицензий и разрешений (таблица 2.6).

Таблица 2.6. Основные проблемы, связанные с лицензированием и получением разрешений (в %)

| Проблемы | Оценка сложности проблемы ^а : | | | | | Средний балл |
|--|--|------|------|------|------|--------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Большие затраты времени и сил на получение лицензий и разрешений | 9,5 | 27,7 | 32,4 | 16,6 | 13,8 | 3,29 |
| Трудности с получением информации по лицензиям и разрешениям | 21,0 | 30,6 | 31,3 | 13,9 | 3,2 | 3,20 |
| Большое количество лицензий и разрешений | 10,7 | 19,0 | 41,3 | 19,0 | 9,9 | 3,11 |
| Получение разрешений на изменение видов деятельности | 6,3 | 24,6 | 34,9 | 20,2 | 13,9 | 2,98 |
| Получение разрешений и лицензий на новые виды деятельности | 26,5 | 35,2 | 24,5 | 11,1 | 2,8 | 2,98 |
| Большие финансовые затраты на получение лицензий и разрешений | 5,2 | 21,0 | 32,9 | 21,4 | 19,4 | 2,96 |
| Вымогательство неформального вознаграждения (взятки) со стороны органов, выдающих разрешения | 11,1 | 24,9 | 35,6 | 14,2 | 14,2 | 2,48 |

^а От 1 — это не является проблемой до 5 — это очень серьезная проблема.

Источник: собственные расчеты авторов.

Факторный анализ позволяет сгруппировать важные с точки зрения предпринимателей проблемы в сфере лицензирования и получения разрешений на четыре основные группы (таблица 2.7):

1. Большое количество лицензий и разрешений.
2. Формальные и неформальные финансовые издержки, связанные с их получением.
3. Большие затраты времени и сил на получение разрешений и лицензий.
4. Проблемы с получением информации.

Факторный анализ показал многосторонний характер барьеров, создаваемых ныне действующей системой лицензий и разрешений. Нет какого-либо одного главенствующего фактора, внесение изменений по которому позволило бы ощутимо для предпринимателей улучшить ситуацию.

Таблица 2.7. Группы факторов, связанные с лицензированием и получением разрешений

| Проблемы | Факторы | | | |
|--|---------|-------|-------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Большое количество лицензий и разрешений | 0,830 | | | |
| Получение разрешений и лицензий на новые виды деятельности | 0,806 | | | |
| Получение разрешений на изменение видов деятельности | 0,802 | | | |
| Вымогательство неформального вознаграждения (взятки) со стороны органов, выдающих разрешения | | 0,929 | | |
| Большие финансовые затраты на получение лицензий и разрешений | | 0,579 | | |
| Большие затраты времени и сил на получение лицензий и разрешений | | | 0,901 | |
| Трудности с получением информации по лицензиям и разрешениям | | | | 0,971 |

Метод отбора: анализ главных компонентов; метод вращения: Варимакс с нормализацией Кайзера. Количество факторов определено по методу Кеттела. Факторы объясняют 84,7% совокупной дисперсии. В таблице показаны факторы со значением более 0,5.

Источник: собственные расчеты авторов.

2.4. Проверки и штрафы

Проверки и штрафы являются второй по значимости (после налогообложения) проблемой для предпринимателей в области деловой среды Беларуси. Лишь для 2,8% респондентов проверки и штрафы не представляли никакой проблемы. Несмотря на неоднократно звучащие с самых высоких трибун заявления о необходимости одной проверки в год, реально органы госуправления, наделенные контрольными и надзорными функциями понимают это как одна проверка в год одной проверяющей организацией. Однако и это является зачастую лишь благим пожеланием, поскольку, как показывает практика, одна организация может несколько раз проверять одно МСП. Наряду с высокими и неадекватными нарушениям штрафами в условиях нестабильного и противоречивого законодательства проверки и штрафы становятся своеобразным «дамокловым мечом» в сфере развития частного бизнеса. Поскольку именно от умения и возможностей «договориться» с проверяющими и финансовыми возможностями заплатить штраф зависит зачастую будущее того или иного бизнеса.

Оценка каждого направления в сфере проверок и штрафов приведена в таблице 2.8.

Статистический анализ ответов респондентов показал высокую взаимосвязь всех перечисленных проблем, связанных с проверками и штрафными санкциями. Иначе говоря, те предприятия, для которых проверки и штрафные санкции

являются серьезной проблемой, страдают практически от всех их аспектов (от высоких штрафов до нехватки информации) в более или менее равной степени. Об этом свидетельствует высокая положительная корреляция между всеми перечисленными проблемами, связанными с проверками, при очень высокой значимости полученных коэффициентов (менее 0,001).

Таблица 2.8. Основные проблемы, связанные с проверками и штрафными санкциями (в %)

| Проблемы | Оценка сложности проблемы ^а : | | | | | Средний балл |
|--|--|------|------|------|------|--------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Высокие штрафные санкции | 2,0 | 8,3 | 32,1 | 23,4 | 24,2 | 3,50 |
| Неадекватность наказания нарушению | 3,2 | 18,7 | 33,1 | 21,1 | 23,9 | 3,44 |
| Фискальная направленность проверок (их изначальная нацеленность на поиск нарушения и/или наложение штрафа) | 5,2 | 4,4 | 31,0 | 22,2 | 20,2 | 3,31 |
| Большое количество проверок | 2,4 | 27,3 | 37,5 | 16,6 | 16,2 | 3,17 |
| Трудности с защитой | 4,0 | 24,0 | 37,2 | 23,2 | 11,6 | 3,14 |
| Большие затраты времени и сил на обслуживание проверок | 5,2 | 22,7 | 41,0 | 18,7 | 12,4 | 3,10 |
| Низкий уровень квалификации проверяющих (незнание законодательства, правил, процедур и т.п.) | 11,9 | 34,5 | 33,3 | 13,9 | 6,3 | 2,68 |
| Трудности с получением информации о правилах, нормативах и т.п. | 21,7 | 35,6 | 23,3 | 13,4 | 5,9 | 2,46 |

^а От 1 — это не является проблемой до 5 — это очень серьезная проблема.

Источник: собственные расчеты авторов.

Факторный анализ подтвердил комплексный характер данной проблемы. Выделяются три статистически значимые группы факторов (таблица 2.9):

1. Большое количество проверок и высокие штрафные санкции.
2. Большие затраты времени и сил на обслуживание проверок, которые зачастую изначально нацелены на поиск нарушения.
3. Некомпетентность проверяющих и беззащитность проверяемых.

Всего в течение первых 9 месяцев 2006 г. на обследованных предприятиях было проведено 1911 проверок, что дает в среднем 7,7 проверок на одно предприятие (что позволяет прогнозировать около 10 проверок в течение всего 2006 г.). Следует отметить, что по сравнению с предыдущими годами наблюдается значительное сокращение количества проверок — например, в 2004 г. в среднем на одном предприятии было проведено 23 проверки⁹.

⁹ *Белорусский бизнес 2006. Состояние, тенденции, перспективы*, <http://research.by/pdf/Business2006r.pdf>.

Таблица 2.9. Группы факторов, связанные с проверками и штрафными санкциями

| Проблемы | Факторы | | |
|--|---------|-------|-------|
| | 1 | 2 | 3 |
| Высокие штрафные санкции | 0,872 | | |
| Большое количество проверок | 0,837 | | |
| Неадекватность наказания нарушению | 0,756 | | |
| Трудности с получением информации о правилах, нормативах и т.п. | | 0,845 | |
| Большие затраты времени и сил на обслуживание проверок | | 0,663 | |
| Фискальная направленность проверок (их изначальная нацеленность на поиск нарушения и/или наложение штрафа) | | 0,644 | |
| Низкий уровень квалификации проверяющих (незнание законодательства, правил, процедур и т.п.) | | | 0,813 |
| Трудности с защитой | | | 0,776 |

Метод отбора: анализ главных компонентов; метод вращения: Варимакс с нормализацией Кайзера. Количество факторов определено по методу Кеттелла. Факторы объясняют 76,2% совокупной дисперсии. В таблице показаны факторы со значением более 0,5.

Источник: собственные расчеты авторов.

Врезка 2. Высказывания участников фокус-групп о проверках и штрафах

Возможно, что проверять стали реже. Но суммы штрафов выросли.

Многочисленные проверяющие приходят только для того «чтобы найти», проверки не ради проверки, а ради штрафа.

Приходят, заранее зная, сколько можно и нужно взять.

Небольшие косметические изменения по упрощению нивелируются очередными изменениями и дополнениями, в которых никто ничего не понимает. Постоянные изменения законодательства и армия «проверяющих» делают невозможными уверенность в завтрашнем дне и стабильное долгосрочное планирование и развитие.

Такое [налоговое] законодательство невозможно не нарушать.

У проверяющих есть домашние «заготовки» (последние нововведения), по которым они гарантированно находят нарушение и штрафуют.

В существующих правовых условиях и при нынешних полномочиях проверяющих выжить малый бизнес не может выжить. Хорошие юристы и бухгалтеры дорого стоят, МП не могут себе их позволить.

«А надо было знать!» — типичный ответ проверяющего.

Проверок, однако, по-прежнему много. Неохваченными проверками в 2006 г. оказались всего 4% предприятий. Три четверти предприятий отделались относительно небольшим — до 10 — количеством проверок. «Рекордсменов» же проверяли очень часто: на первом месте находится торговое предприятие из Витебской области, которое успели проверить 53 раза, второе место занял его земляк и коллега по отрасли, которого проверяли 48 раз, а третье место при-

надлежит транспортному предприятию из Бреста, которое проверяли «всего» 44 раза. Максимальное количество проверок одной организацией в течение девяти месяцев 2006 г. на отдельных предприятиях составляет: 11 раз (налоговая инспекция), 13 раз (санитарный надзор), 7 раз (пожарный надзор, милиция, КГБ).

По результатам исследования почти половина проверок закончилась наложением штрафа (в среднем это 40%). При этом лишь у 16% фирм проверяющие организации не обнаружили никаких наказуемых нарушений. А на 70% предприятий штрафные санкции налагались примерно в половине всех проведенных проверок. В 8,4% случаев (а это — 20 предприятий) все проверки закончились наложением штрафных санкций.

Таблица 2.10. Распределение ответов на вопрос: «Сколько раз в 2006 г. на Вашем предприятии случались проверки и сколько раз они заканчивались наложением штрафных санкций?»

| Проверяющий орган | Общее количество проверок | Количество проверок, приходящееся на одно предприятие | Количество проверок на одном предприятии, закончившееся наложением штрафных санкций | Процент проверок, закончившийся наложением штрафных санкций |
|--|---------------------------|---|---|---|
| Налоговая инспекция | 490 | 1,97 | 0,97 | 45,6 |
| Пожарный надзор | 323 | 1,30 | 0,67 | 49,8 |
| Санитарный надзор | 306 | 1,23 | 0,40 | 32,3 |
| Местные органы власти | 119 | 0,48 | 0,12 | 19,8 |
| Органы экологического контроля | 108 | 0,43 | 0,22 | 52,8 |
| Лицензионные органы | 98 | 0,39 | 0,18 | 40,3 |
| Органы контроля за ценами | 94 | 0,38 | 0,14 | 34,9 |
| Милиция | 92 | 0,37 | 0,06 | 10,9 |
| Комитет государственного контроля | 84 | 0,34 | 0,08 | 26,3 |
| Органы контроля за стандартами | 73 | 0,29 | 0,14 | 43,0 |
| Органы защиты прав потребителей | 59 | 0,24 | 0,10 | 40,0 |
| Органы прокуратуры | 27 | 0,11 | 0,04 | 25,6 |
| Органы государственной безопасности | 25 | 0,10 | 0,03 | 25,6 |
| Министерства, ведомства и государственные концерны | 17 | 0,07 | 0,04 | 61,5 |
| Таможенные органы | 1 | 0,00 | 0,00 | 100,0 |
| Всего | 1191 | 7,74 | 3,20 | 40,0 |

Источник: собственные расчеты авторов.

Чаще всего накладывали штрафные санкции органы налоговой инспекции, пожарного и санитарного контроля (они же, кстати, и чаще всего проводили проверки), а наиболее «эффективными» (в смысле процента проверок, закончившихся наложением штрафных санкций), являлись проверки министерств, ведомств и государственных концернов, органов экологического контроля, пожарного надзора и налоговой инспекции (не считая таможенных органов, которые провели на обследованных предприятиях всего одну-единственную, зато «эффективную» проверку) (таблица 2.10).

2.5. Административное вмешательство

Под административным вмешательством авторы понимают только те действия государственной администрации различных уровней в отношении предпринимателей, которые не предусмотрены действующим законодательством.

Административное вмешательство бывает прямым и косвенным. Главным проявлением косвенного, т.е. опосредованного вмешательства в функционирование малых и средних предприятий частного сектора являются неравные условия ведения бизнеса по сравнению с государственным сектором. Такой вид административного давления ощутила на себе половина опрошенных предпринимателей.

Неравенство проявляется практически во всех сферах и аспектах ведения бизнеса, однако, по мнению опрошенных руководителей МСП, чаще всего в сфере налогообложения и отношении контролирующих органов. Что касается проверок, то «пристрастное» отношение проверяющих органов к частным предприятиям, как и недовольство этим предпринимателей, понятно и объяснимо. Кроме того, предприниматели сталкиваются еще с более чем десятью видами проявлений неравенства с государственным сектором, в частности, запретами на определенные сферы хозяйственной деятельности, неравными арендными ставками и ценами на сырье, неравным доступом к кредитным ресурсам и государственным тендерам и т.д. (таблица 2.11).

Не менее распространено и прямое, т.е. непосредственное административное вмешательство госорганов в деятельность частных малых и средних предприятий — с ним сталкивается 40% опрошенных предпринимателей. Такое вмешательство приобретает форму либо незаконного прямого администрирования, выдачи распоряжений и предписаний предприятиям, либо более или менее формальных просьб и рекомендаций, которые по различным причинам предприниматели должны выполнить в «добровольно-принудительном» порядке. Чаще всего можно встретить два вида прямого административного вмешательства, которые условно можно назвать «барщиной» (принуждение к выполнению

непредусмотренных законодательством так называемых социальных обязательств — озеленение, благоустройство, шефство над колхозами и т.д.) и «оброком» — когда предприятия вынуждены расходовать свои финансовые средства на разнообразные цели (на социальные нужды, благотворительность, подписываться на газеты и журналы и пр.). Кроме того, применяется еще, по крайней мере, 8 видов прямого административного вмешательства, в частности, требования по снижению или повышению цен, отказ в аренде офисных и производственных помещений, доведение темпов роста производства и т.п. (таблица 2.12).

Таблица 2.11. Сферы, в которых предприниматели ощущают неравные условия ведения бизнеса по сравнению с государственным сектором (в % отметивших данный ответ)

| Сферы | % |
|---|-------------|
| Налогообложение (отсутствие/предоставление льгот) | 55,8 |
| Отношение контролирующих органов | 47,5 |
| Запреты на определенные сферы хозяйственной деятельности для частного сектора | 35,8 |
| Арендные ставки | 35,0 |
| Цены на сырье | 34,2 |
| Условия получения разрешений/лицензий | 31,7 |
| Доступ к кредитным ресурсам | 30,8 |
| Доступ к государственным тендерам | 28,3 |
| Отношение местных органов власти | 26,7 |
| Закупки для государственных нужд | 18,3 |
| Порядок ценообразования (например, возможность повышения цен) | 15,8 |
| Отношение судебных органов | 11,7 |
| Другое | 2,5 |

Ощущают неравные условия хозяйствования 50% предпринимателей.

Источник: собственные расчеты авторов.

Таблица 2.12. Формы проявления административного вмешательства в деятельность МСП (в % отметивших данный ответ)

| Формы | % |
|--|-------------|
| Выполнение работ (благоустройство, озеленение, шефство над колхозами и т.п.) | 52,2 |
| Поборы (необходимость пожертвований на социальные нужды, благотворительность, подписка на газеты и журналы и т.п.) | 48,9 |
| Требование снижения/повышения цен | 33,7 |
| Отказ в аренде офисных и производственных помещений | 32,6 |
| Доведение темпа роста объемов производства | 20,7 |
| Предоставление не предусмотренных законодательством льгот для инвалидов, ветеранов и т.п. | 13,0 |
| Доведение темпов роста объема услуг, оказываемых населению | 10,9 |
| Необходимость повышения зарплаты (доведение темпов ее повышения) | 9,9 |
| Использование ЕТС при установлении ставок зарплаты | 8,7 |
| Создание профсоюзной организации | 5,4 |
| Другое | 3,2 |

С административным вмешательством сталкиваются 40% предпринимателей.

Источник: собственные расчеты авторов.

Несмотря на то, что о случаях административного вмешательства заявило всего 40% респондентов, представляется, что его реальное распространение гораздо выше. Такого рода вопросы (как и в случае вопросов о теневом размере бизнеса в секторе, коррупции и пр.) представляют определенную опасность для респондентов, и все заверения интервьюеров об анонимном характере исследования не являются убедительными. Очевидно, что административное вмешательство «проигрывает» по значимости большинству других барьеров регуляторной среды. Однако, несмотря на его небольшой и зачастую «безобидный» размер (по сравнению с уроном, наносимым налоговой или разрешительной системой, документооборотом и т.д.), уменьшение и искоренение такого рода незаконных практик будет способствовать развитию предпринимательства в стране и повышению доверия к деловому климату страны (особенно со стороны иностранных партнеров и потенциальных инвесторов).

3. Влияние регуляторной среды на деятельность МСП и механизмы их адаптации

В предыдущем разделе было показано, что в своей деятельности малый и средний частный бизнес Беларуси сталкивается с большим количеством разнообразных препятствий, охватывающим практически все важнейшие сферы функционирования предприятия. Сами предприниматели во многом ощущают себя находящимися «на осадном положении», вынужденными постоянно бороться с неблагоприятной внешней средой.

Такое положение дел не может не сказываться на деятельности предприятий, ограничивая их тем или иным образом. По результатам проведенного исследования лишь 4 предпринимателя (1,6%) утверждали, что препятствия, связанные с регуляторной средой Беларуси не влияют на их деятельность. Остальные же чаще всего в качестве негативных последствий называли значительные потери времени и сил, отсутствие возможности наращивать производство или предоставление услуг, значительное повышение финансовых издержек и пр. (таблица 3.1).

Анализ таблицы показывает, что основные негативные последствия неблагоприятной и зарегулированной бизнес-среды — это высокие материальные и нематериальные издержки, а также препятствия для развития предприятия. При этом ответы предпринимателей исходя из размера предприятия, его возраста или сферы деятельности зачастую дифференцированы, что означает, что

разные предприятия сталкиваются с различными негативными последствиями вследствие существующих барьеров по ведению бизнеса.

Таблица 3.1. Влияние препятствий в ведении бизнеса на деятельность предприятия (в % отметивших данный вид воздействия)

| Влияние | % |
|--|-------------|
| Ведет к значительным потерям сил и времени | 46,5 |
| Не позволяет наращивать производство/ предоставление услуг | 41,2 |
| Ведет к значительному повышению финансовых издержек | 37,4 |
| Не позволяет вводить инновации (новые технологии, методы работы и т.п.) | 27,6 |
| Ведет к сворачиванию бизнеса | 23,0 |
| Ведет к изменению профиля деятельности на такой, где препятствий меньше | 22,6 |
| Понижает конкурентоспособность по отношению к продукции/услугам зарубежных фирм на белорусском рынке | 13,6 |
| Понижает конкурентоспособность на внешних рынках | 10,3 |
| Никак не влияет | 1,6 |

Источник: собственные расчеты авторов.

Гипотеза о значительном негативном влиянии правовых и административных барьеров на функционирование и развитие предприятий подтверждается наличием статистически значимой взаимосвязи между восприятием предпринимателями общей силы регуляторного бремени (измеренной как среднее арифметическое оценок сложности отдельных направлений в сфере регулирования деятельности МСП) и оценками и прогнозами динамики экономического положения их предприятий. Так, более негативным оценкам динамики экономического состояния за последние 2 года и менее оптимистичным (более пессимистичным) прогнозам на 2007 г. соответствует более острое восприятие предпринимателями степени регуляторной нагрузки (таблица 3.2).

Большинство предпринимателей не остаются пассивными перед лицом препятствий и пытаются бороться с ними с применением различных официальных и неофициальных моделей поведения. Следует сразу же оговориться, что авторы, по понятным соображениям, не спрашивали, какие модели поведения используются самими респондентами — слишком уж деликатным часто оказывается такой вопрос. Вопрос был задан иначе: «Насколько типичны перечисленные ниже действия предприятий Вашей отрасли перед лицом препятствий в ведении бизнеса, с которыми они сталкиваются?». Поэтому полученные ответы не следует трактовать как статистическое отражение истинного положения вещей, а как ориентировочную информацию о путях и методах противодействия существующим барьерам (таблица 3.3).

Только 3 респондента считают, что предприятия их отрасли никак не борются с существующими барьерами и препятствиями по ведению бизнеса. К наиболее частым реакциям были отнесены взаимная информационная под-

держка и попытки полностью выполнять все требования законодательства и органов администрации, к наиболее редким — увод бизнеса за рубеж или в теневую сферу.

Таблица 3.2. Общее восприятие силы препятствий ведению бизнеса и оценка и прогноз изменения экономического положения предприятия

| Ответы респондентов на вопросы | Сила препятствий ^а |
|--|-------------------------------|
| «Как изменилось экономическое положение Вашего предприятия за последние два года?» | |
| Значительно ухудшилось | 3,46 |
| Несколько ухудшилось | 3,23 |
| Осталось без изменений | 2,89 |
| Несколько улучшилось | 2,69 |
| Значительно улучшилось | 2,72 |
| «Каков Ваш прогноз в отношении экономического положения Вашего предприятия на 2007 год?» | |
| Несколько ухудшится | 3,17 |
| Останется без изменений | 2,92 |
| Несколько улучшится | 2,84 |
| Значительно улучшится | 2,57 |

^а От 1 — это не является проблемой до 5 — это очень серьезная проблема.

Источник: собственные расчеты авторов.

Таблица 3.3. Распределение ответов на вопрос «На Ваш взгляд, насколько типичны перечисленные ниже действия предприятий Вашей отрасли перед лицом препятствий в ведении бизнеса, с которыми они сталкиваются?» (в %)

| Действия предприятий | Предприятия так не поступают никогда | Предприятия так поступают иногда | Предприятия так поступают часто |
|--|--------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|
| Стараются не спорить, а полностью выполнять все требования | 23,0 | 53,8 | 23,7 |
| Направляют жалобы в вышестоящие органы | 29,3 | 64,8 | 5,9 |
| Подают иски в суд | 20,8 | 70,4 | 8,8 |
| Пытаются уклониться от выполнения ряда некоторых требований | 25,1 | 61,0 | 13,9 |
| Пытаются «договориться» (вплоть до дачи взятки в той или иной форме) | 22,6 | 61,1 | 16,3 |
| Переносят свою деятельность в другие страны | 42,4 | 49,2 | 12,4 |
| Переносят часть своей деятельности в «теневую сферу» | 43,8 | 49,8 | 6,4 |
| Пытаются объединяться в целях коллективной защиты своих интересов | 30,3 | 53,4 | 16,3 |
| Помогают друг другу информационно | 25,0 | 45,6 | 29,4 |

Источник: собственные расчеты авторов.

Факторный анализ позволил выявить 4 основных типа реакции (модели поведения) белорусских предпринимателей как реакцию на существующие препятствия в ведении бизнеса (таблица 3.4):

1. *Уклонение*, когда предприятие старается найти «обходные пути» и каким-либо — легальным или не совсем — образом избежать выполнения существующих норм и предписаний, уплаты налогов или штрафных санкций и пр., вплоть до увода бизнеса за рубеж или в тень.

2. *Взаимопомощь*, когда предприятия стараются помочь друг другу в поиске необходимой информации о законах, правилах, предписаниях, а также пытаются объединяться в целях коллективной защиты своих интересов.

3. *Борьба* — активные формы противодействия, такие как споры и жалобы в вышестоящие инстанции, подача судебных исков и т.д.

4. *Подчинение* — попытка играть полностью по правилам, навязанным сверху, выполнение всех требований так, чтобы «комар носу не подточил».

Таблица 3.4. Группы факторов, связанные с действиями предприятий

| Действия предприятий | Факторы | | | |
|--|---------|-------|-------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Пытаются «договориться» (вплоть до дачи взятки в той или иной форме) | 0,747 | | | |
| Переносят часть своей деятельности в «теневую сферу» | 0,698 | | | |
| Пытаются уклониться от выполнения ряда некоторых требований | 0,660 | | | |
| Переносят свою деятельность в другие страны | 0,611 | | | |
| Помогают друг другу информационно | | 0,855 | | |
| Пытаются объединяться в целях коллективной защиты своих интересов | | 0,788 | | |
| Подают иски в суд | | | 0,840 | |
| Направляют жалобы в вышестоящие органы | | | 0,823 | |
| Стараются не спорить, а полностью выполнять все требования | | | | 0,911 |

Метод отбора: анализ главных компонент; метод вращения: Варимакс с нормализацией Кайзера. Количество факторов определено по методу Кеттела. Факторы объясняют 67,5% совокупной дисперсии. В таблице показаны факторы со значением более 0,5.

Источник: собственные расчеты авторов.

Интересно, что эти четыре типа реакции очень часто имеют характер стратегий поведения бизнеса, т.е. предприятия отрасли чаще всего выбирают только какую-то одну модель, один главный способ реакции на существующую регуляторную среду из множества — борьбу, уклонение, взаимопомощь или подчинение, и относительно редко используют элементы, относящиеся к разным типам возможного поведения. Об этом свидетельствует как быстрый кластерный анализ, подтвердивший существование четырех достаточно четко выделенных моделей поведения, так и корреляция ответов между собой на вопрос анкеты о возможных реакциях на существующие барьеры.

Например, для *первого кластера* белорусских МСП наиболее типичной является борьба предприятия с барьерами окружающей среды, причем именно «непримиримая борьба в одиночку» (отрицательный знак с такими моделями поведения как взаимопомощь и подчинение). Для *второго кластера* наиболее типичной моделью поведения является взаимопомощь, поддержка предприятиями сектора друг друга (отрицательный знак с другими возможными типами поведения). Для *третьего* — уклонение от навязываемых сверху наиболее одиозных или невозможных для выполнения «правил игры» (отрицательный знак с такими моделями как борьба и взаимопомощь при низкой значимости коэффициента при модели подчинения). *Четвертая* группа фирм, сталкиваясь с барьерами в области предпринимательства, выбирает именно подчинение и выполнение всех существующих требований (отрицательный знак с другими возможными типами поведения) (таблица 3.5).

Таблица 3.5. Результат кластерного анализа групп факторов, связанных с действиями предприятий (окончательные центры кластеров)

| Факторы | Кластеры | | | |
|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Уклонение | 0,06560 | -0,50144 | 1,32575 | -0,49816 |
| Взаимопомощь | -0,28495 | 0,57718 | -0,26917 | -0,07792 |
| Борьба | 0,83031 | -0,59848 | -0,35909 | -0,21955 |
| Подчинение | -0,39021 | -0,75745 | 0,12078 | 1,40514 |

Кластерный анализ методом К средних.

Источник: собственные расчеты авторов.

Как уже было сказано выше, сделать точную статистическую оценку распространения этих моделей поведения не представляется возможным. Можно только попытаться составить себе некоторое представление о том, какие стратегии были более, а какие менее распространены. Можно сказать, что все 4 стратегии проявлялись достаточно часто. Чаще всего — борьба (примерно 34% от всех участвующих в исследовании МСП), затем — взаимопомощь (примерно 27%), подчинение (около 22%), и относительно реже всего — уклонение (примерно 17%).

Из «межгрупповых» связей, установленных в результате расчета коэффициентов корреляции Спирмана для ответов респондентов по возможным видам поведения (опциям, показанным в таблицах 3.3 и 3.4) следует упомянуть прежде то, что предприятия, следующие стратегии подчинения, порой пытаются также «договориться» с контролирующими, разрешающими и карающими органами. Кроме того, коэффициенты корреляции показывают, что существует некоторое взаимопроникновение между стратегиями взаимопомощи и уклоне-

ния, с одной стороны, и взаимопомощи и борьбы — с другой. Иначе говоря, предприятия, входящие в некую сеть взаимопомощи, стремятся использовать ее как для более пассивных (помощь в уклонении от препятствий), так и активных форм сопротивления (помощь в борьбе с препятствиями).

Следует отметить, что сформировавшиеся стратегии поведения сами по себе являются свидетельством весьма неблагоприятного бизнес-климата, наличия перманентных противоречий и конфликтных ситуаций на линии предприниматель — органы государственного управления. С одной стороны, среди предпринимателей оказалось слишком мало готовых и способных играть по официальным правилам. Участники фокус-групп неоднократно подчеркивали, что они с радостью бы следовали всем правилам, если бы те были понятны, однозначны, стабильны, выполнимы и законны. С другой стороны, зарегулированная, по сути «антипредпринимательская» бизнес-среда способствует формированию искаженных с точки зрения как органов госуправления, так и принципов рыночной экономики, моделей поведения предпринимателей (уклонение, уход «в тень», отказ от игры «по правилам», восприятие органов государственной администрации как враждебной силы, сокращение перспективы бизнес-планирования, перенос бизнеса в соседние государства или его закрытие и т.п.). Искорженные и неконструктивные модели реакции на бизнес-среду проявляются и в отсутствии комплексного подхода к выбору общей стратегии поведения. Для белорусских МСП характерно отсутствие взаимопроникновения принятых моделей поведения, их комбинации, которые ведь в большинстве случаев не являются взаимоисключающими.

Каждая из принятых моделей поведения имеет определенные шансы на успех и эффективность, т.е. на снижение общей нагрузки регуляторного бремени. Хорошей иллюстрацией является их взаимосвязь с проведенными на предприятиях проверками и штрафами. Данные таблицы 3.6 показывают, что все они приводят к снижению процента проверок, закончившихся наложением штрафных санкций, однако только стратегия уклонения позволяет уменьшить общее количество проверок — о чем свидетельствует статистически значимое отрицательное значение коэффициента корреляции. И это неудивительно — если фирма уводит свою деятельность в тень или за рубеж, то она оказывается, как правило, вне пределов досягаемости проверяющих органов. Как говорится, «нет бумажки — нет оснований для проверки и последующего начисления штрафов».

Таблица 3.6. Результат корреляционного анализа методом Пирсона взаимосвязи между проверками и моделями поведения предприятий

| Проверки | Факторы | | | |
|--|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
| | Уклоне- ние | Взаимо- помощь | Борьба | Подчине- ние |
| Общее количество проверок | -0,159^a | 0,229^b | 0,043 | -0,093 |
| Общее количество проверок, закончившихся наложением штрафных санкций | -0,247^b | 0,037 | -0,072 | -0,183^b |
| Общий процент проверок, закончившихся наложением штрафных санкций | -0,129^a | -0,257^b | -0,156^a | -0,149^a |

^a Уровень значимости не хуже 0,05.

^b Уровень значимости не хуже 0,01.

Источник: собственные расчеты авторов.

Обращает на себя внимание сильная положительная корреляция между общим количеством проведенных проверок на предприятиях и склонности к взаимопомощи. Можно предположить, что очень большое (больше, чем в среднем для сектора МСП) количество проверок склоняет предприятия к сотрудничеству друг с другом — ведь остальные модели поведения предполагают противодействие неблагоприятной среде в одиночку, а это для предприятий, более других подверженным проверкам и санкциям, может показаться недостаточным.

4. Дифференциация регуляторной нагрузки и моделей поведения

Представленный выше анализ показывает, что все предприятия в той или иной мере страдают от существования многочисленных административно-правовых барьеров для развития бизнеса. Однако можно предположить, что оценка характера и уровня препятствий могут быть разными для разных предприятий и зависеть, в частности, от их размера, года создания и отраслевой принадлежности.

Проведенный анализ показал, что различия в проявлении препятствий и их восприятии предпринимателями действительно существуют, хотя сила и значимость этих различий, как правило, не очень высокие. Многие выявленные различия имели легко объяснимый характер и были связаны, в частности, со спецификой деятельности предприятий — прежде всего отраслевой. Понятно, что, например, органы санитарного контроля будут чаще проверять торговые фирмы или предприятия общепита, чем строительные. И что значимость, например, таких барьеров как ценовое регулирование или получение разрешений,

в разных отраслях будет различаться. Следует также принять во внимание, что характеристики предприятий до определенной степени взаимосвязаны. Так, размеры предприятия связаны с отраслью и годом основания — самые крупные предприятия функционируют в строительстве и промышленности, самые небольшие — в бытовом обслуживании и торговле и общественном питании. Фирмы, образованные раньше, как правило, крупнее фирм, образованных позже. Следует отметить, что относительно небольшое количество исследованных предприятий (250) не позволяет в должной мере исследовать отраслевые отличия и позволяет лишь говорить о некоторых общих тенденциях.

Таблица 4.1. Общее восприятие силы препятствий ведению бизнеса (от 1 — препятствий нет до 5 — все факторы являются препятствием)

| Группы предприятий | Среднее значение | Минимум | Максимум | Стандартное отклонение |
|-----------------------------------|------------------|------------|------------|------------------------|
| Год основания: | | | | |
| До 1996 г. | 3,0 | 1,4 | 4,6 | 0,8 |
| В 1996-2000 гг. | 2,9 | 1,3 | 4,6 | 0,8 |
| После 2000 г. | 2,8 | 1,0 | 4,6 | 0,8 |
| <i>в том числе: 2001-2003 гг.</i> | <i>2,8</i> | <i>1,0</i> | <i>4,6</i> | <i>0,7</i> |
| <i>после 2003 г.</i> | <i>2,7</i> | <i>1,0</i> | <i>4,3</i> | <i>0,8</i> |
| Сфера деятельности предприятия: | | | | |
| Торговля и общественное питание | 2,9 | 1,3 | 4,6 | 0,8 |
| Бытовое обслуживание | 2,6 | 1,3 | 4,1 | 0,8 |
| Производство — промышленность | 2,9 | 1,4 | 4,3 | 0,7 |
| Строительство | 3,0 | 1,3 | 4,6 | 0,8 |
| Транспорт и связь | 2,8 | 1,0 | 4,2 | 0,8 |
| Прочие услуги | 2,7 | 1,0 | 4,4 | 0,8 |
| Количество работников: | | | | |
| Не более 10 | 2,7 | 1,3 | 4,4 | 0,8 |
| 11-50 | 2,9 | 1,0 | 4,6 | 0,8 |
| Свыше 50 | 3,1 | 1,8 | 4,6 | 0,8 |

Источник: собственные расчеты авторов.

В целом более мелкие фирмы оценивают регуляторную среду Беларуси относительно более позитивно, чем фирмы более крупные. То же самое относится и к, соответственно, более молодым и более «старым» предприятиям, хотя статистически эта зависимость намного слабее. В отраслевом разрезе наиболее остро недостатки среды ощущают строительные предприятия, относительно наименее — предприятия бытового обслуживания (таблица 4.1). К данным различиям можно относиться по-разному и по-разному их объяснять. Во-первых, учитывая взаимосвязь между характеристиками предприятий, описанную выше, трудно однозначно определить, какая из трех характеристик — размер, возраст и отрасль — является определяющей. Можно только констатировать, что, с точки зрения самих руководителей МСП, наименее благоприятной бизнес среда

является для самых крупных предприятий, с самым большим стажем работы на рынке и занимающихся строительством. Аналогично, наименее неблагоприятно ее оценивают руководители малых, самых молодых и занимающихся бытовым обслуживанием предприятий (причем в обоих случаях эти черты не обязательно должны пересекаться).

«Возрастную» дифференциацию в оценке тягот регуляторной среды можно дополнительно попытаться объяснить тем, что молодые фирмы еще не столкнулись со всеми препятствиями, с которыми имеют дело более старшие фирмы. Хотя возможна и обратная ситуация: в последние годы те, кто основывает фирмы, лучше ориентируется в том, чего можно ожидать от бизнес-среды, и поэтому они по той или иной причине менее подвержены негативным влияниям внешней среды (например, выбирая менее «хлопотную» сферу деятельности) или готовы решать указанные проблемы, вооружившись «зонтиками» из многочисленных бухгалтеров и юристов, а также концентрируясь на проблемах улучшения менеджмента, маркетинга и пр. внутренних факторов повышения конкурентоспособности предприятия. У более крупных предприятий (с числом работников более 50) более крупный бизнес, который требует большего количества документооборота, справок, разрешений, к ним более высок потенциальный фискальный интерес проверяющих органов и т.д., что объясняет их более высокую оценку препятствий в регуляторной среде Беларуси.

Существуют определенные отличия и в выборе наиболее распространенных типов поведения исходя из размера фирмы, времени функционирования на рынке и основной сферы деятельности (таблица 4.2). Так, подчинение или борьбу как стратегии поведения более часто выбирают относительно «старые» фирмы. Далее, чем моложе фирмы, тем реже проявляется подчинение и чаще — уклонение и взаимопомощь. Однако в самых молодых фирмах, основанных после 2003 г., конформистское поведение, т.е. отказ от борьбы и стремление по максимуму подчиняться всем правилам и требованиям, оказывается главенствующей моделью поведения. Малые фирмы также чаще выбирают уклонение и реже — взаимопомощь; самые крупные — чаще выбирают борьбу, а уклонение является для них самой маловероятной стратегией. В отраслевом аспекте различия, как правило, очень слабые, т.е. у большинства отраслей нет какой-то выраженной стратегии поведения. Предприятия бытового обслуживания чаще выбирают стратегии взаимопомощи или подчинения, а предприятия транспорта и связи — взаимопомощь или уклонение.

Таким образом, причины выбора предприятием модели реагирования на препятствия внешней среды не являются однозначными. По-видимому, проблема выбора модели поведения во многих случаях многовариантна (как было

показано выше, все четыре стратегии потенциально эффективны) и зависит, прежде всего, от той рыночной ниши, которое занимает предприятие, специфики поведения его руководства, возможностей использования внутренних факторов повышения конкурентоспособности, отношений с органами государственной администрации, наличием в отрасли других фирм и возможностью взаимодействия между ними.

Таблица 4.2. Группы факторов, связанные с действиями предприятий

| Группы предприятий | Уклонение | Взаимопомощь | Борьба | Подчинение |
|-----------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Год основания: | | | | |
| До 1996 г. | -0,16 | -0,01 | 0,13 | 0,20 |
| В 1996-2000 гг. | -0,03 | -0,11 | -0,01 | -0,04 |
| После 2000 г. | 0,12 | 0,12 | -0,09 | -0,13 |
| <i>в том числе: 2001-2003 гг.</i> | 0,15 | 0,17 | <i>0,00</i> | -0,30 |
| <i>после 2003 г.</i> | <i>0,04</i> | <i>0,00</i> | -0,31 | 0,28 |
| Сфера деятельности предприятия: | | | | |
| Торговля и общественное питание | 0,02 | -0,08 | 0,18 | -0,07 |
| Бытовое обслуживание | -0,24 | 0,38 | -0,02 | 0,21 |
| Производство — промышленность | 0,08 | -0,09 | -0,14 | -0,04 |
| Строительство | -0,18 | 0,11 | -0,21 | -0,01 |
| Транспорт и связь | 0,20 | 0,28 | 0,00 | -0,05 |
| Прочие услуги | -0,02 | -0,14 | -0,09 | 0,05 |
| Количество работников: | | | | |
| Не более 10 | 0,21 | -0,22 | -0,08 | 0,12 |
| 11-50 | 0,00 | 0,06 | -0,05 | -0,03 |
| Свыше 50 | -0,21 | 0,04 | 0,32 | -0,06 |

В таблице показаны средние значения факторных баллов (рассчитанных регрессионным методом), полученные в результате факторного анализа ответов на вопрос о наиболее типичных действиях предприятий перед лицом препятствий в ведении бизнеса. Жирным шрифтом выделены самые высокие и самые низкие значения факторных баллов, значение которых по модулю больше или равно 0,15.

Источник: собственные расчеты авторов.

5. Заключение. Выводы и рекомендации

Малый и средний бизнес в Беларуси играет определенную роль в социально-экономическом развитии страны. Однако как общая численность МСП (и индивидуальных предпринимателей), так и их доля в ВВП, розничном товарообороте и численности занятых продолжает оставаться незначительной и что хуже всего — практически не изменяется на протяжении последних пяти лет. Тем не менее амбициозные планы правительства по росту доли сектора МСП в

ВВП и занятости могут быть реализованы при условии проведения последовательной политики по упрощению регуляторной среды для функционирования МСП.

Без помощи правительства и парламента частный бизнес Беларуси так и останется преимущественно малым, а не средним, без «запаса прочности» и, соответственно, подверженным рискам разорения в случае значительного открытия экономики (например, для российского капитала). Кроме того, слабая динамика в открытии новых фирм и низкое число МСП на 1 тыс. жителей страны (не только по стандартам стран с рыночной экономикой, но и по сравнению со странами-соседями по СНГ) приводят к низкой конкуренции среди МСП внутри страны. Это, в свою очередь, приводит к высоким ценам для потребителей, недостаточным качеством продукции МСП и динамике их инновационной и инвестиционной активности.

Среди *основных, зачастую взаимосвязанных проблем регуляторной среды* сами предприниматели называют следующие:

1. *Налогообложение.* Исследование показало, что налоговая система страны является основным препятствием для развития предпринимательства в стране. Причем дело даже не только в высоких налогах, но и в сложном, нестабильном и противоречивом налоговом законодательстве, отсутствии информации, высоких затратах времени и сил на расчет налогов.

2. *Большое количество проверок и высокие, неадекватные нарушениям штрафы.* При этом предприниматели отмечают предвзятое отношение к предприятиям частного сектора со стороны проверяющих органов, свое бесправие при широких полномочиях проверяющих предприятий (вплоть до приостановки деятельности фирмы), а также незнании контролирующими работниками отдельных положений законодательства. Нестабильность и противоречивость законодательства при множестве проверяющих делает предпринимателей заложниками существующей системы.

3. *Ценовое регулирование* (начиная от регулирования расчета и изменения цен и заканчивая отсутствием информации по отдельным аспектам соответствующего законодательства). При этом, как правило, все используемые правительством методы регулирования цен на продукцию предпринимателей приводят только к отвлечению их трудовых и материальных ресурсов и не приводят к замедлению роста цен, на которое рассчитывает правительство. С одной стороны, существуют формальные и неформальные возможности установления цен на продукцию на желаемом для фирмы уровне в рамках действующего законодательства. С другой стороны, удельный вес продукции

предприятий МСП в промышленном или торговом оборотах слишком незначительны, чтобы существенно влиять на общий уровень инфляции в стране.

4. *Большой документооборот и сложное администрирование.* Данная проблема имеет множество аспектов, поскольку имеет место во всех сферах регуляторной среды — от налогов до регулирования зарплаты.

5. *Система получения разрешений и лицензий* по-прежнему далека от стандартов рыночной экономики, оставаясь громоздкой, трудоемкой и дорогостоящей.

Исследование показало, что во всех проанализированных сферах, определяющих бизнес-среду для частных малых и средних предприятий, предпринимателям мешают схожие группы факторов:

1. *Несовершенство законодательства* — его сложность, противоречивость и нестабильность, что затрудняет, а подчас и делает невозможным выполнение его требований.

2. *Зарегулированность* — крайне детализированное и жесткое регулирование всех сфер функционирования предприятия, не дающее возможность выбирать эффективные стратегии и тактику поведения предприятия.

3. *Высокие издержки* разного рода, как материальные (финансовые издержки на уплату налогов, штрафов, сборов, поборов, взяток, оплату труда работников, обслуживающих контрольно-отчетно-разрешительные требования и т.п.), так и нематериальные (время и усилия, потраченные на выполнение требований закона и административных органов), формальные и неформальные.

4. *Недостаточный доступ к информации и низкий уровень компетенции* самих работников, занятых в контрольно-отчетных органах государственного управления, что не дает возможность уследить за всем многообразием и изменчивостью правил и требований, касающихся функционирования предприятий или во время получить верную и актуальную информацию.

Кроме того, предприниматели часто указывали на неравенство условий хозяйствования по сравнению с государственным сектором и на многочисленные случаи административного вмешательства при беззащитности перед лицом органов государственного управления.

При этом следует отметить, что такой «зажим» частного предпринимательства является крайне неэффективным инструментом экономической политики.

Во-первых, он *ведет к установлению крайне неблагоприятного бизнес-климата*, создающего многочисленные барьеры для развития предпринимательства. Это приводит к огромным издержкам ведения бизнеса, отвлечению ресурсов, которые могли бы быть направлены на его развитие, препятствует

внедрению эффективных бизнес-стратегий. Все это ограничивает конкурентоспособность МСП, мешая развиваться одним предприятиям, а других заставляя сворачивать свою деятельность. Таким образом, задача резкого увеличения доли малого и среднего бизнеса в белорусской экономике в нынешних условиях представляется малореальной.

Во-вторых, *весь комплекс регламентаций, приказов и запретов действует неэффективно* в чисто оперативном плане — он просто в массе своей не выполняется предприятиями, как по причине физической невыполнимости, так и в связи с тем, что ведет к издержкам, ставящим под сомнение подчас даже самую целесообразность и возможность дальнейшего функционирования предприятия. По нашим оценкам, следовать всем требованиям регуляторной среды пытается всего лишь каждое пятое предприятие. Остальные выбирают различные формы противодействия — активные и пассивные, действующие в рамках правового поля и неформальные.

В-третьих, сложность и зарегулированность бизнес-среды, а также административный произвол *не способствуют формированию у предпринимателей уважительного отношения к институтам государства, законопослушности, стремления «играть по правилам»*. Напротив, они скорее воспитывают своего рода экономическое диссидентство, правовой нигилизм, стремление обходить запреты и ограничения, способствуют восприятию государства как чужеродной и враждебной силы. В результате может сформироваться «институциональная ловушка», когда эффективность усилий государства по улучшению бизнес-климата (если они будут предприняты) может оказаться значительно ниже из-за того, что предприниматели не захотят быстро менять свое поведение и ментальные установки, выработанные в искаженной институциональной среде, оставаясь во власти деструктивных стереотипов.

В-четвертых, действующая регуляторная среда *формирует негативный имидж страны и ее бизнес-климата*. В результате Беларусь имеет низкие объемы привлечения прямых иностранных инвестиций.

Когда интересы бизнеса и государства расходятся, это вредно не только для бизнеса, но и для государства. Для того чтобы найти выход из создавшегося положения, следует также выделить основные факторы, «ответственные» за сформировавшуюся неблагоприятную бизнес-среду. *Во-первых*, это экономическая политика на государственном уровне, ориентированная на «ручное управление» основными экономическими процессам, для которой частное предпринимательство является де-факто чужеродным элементом. *Во-вторых*, это низкое качество законодательной базы — слишком сложной, нестабильной и противоречивой, что является как следствием экономической политики, стре-

машейся «за всем уследить», так и отсутствия профессионализма в подготовке законов. *В-третьих*, это политика многих местных органов власти, с недоверием относящихся к частному бизнесу и видящих в нем зачастую лишь источник материальных и нематериальных ресурсов. *В-четвертых*, определенную роль играет и поведение самих предпринимателей, как закрепляющее дисфункциональность экономических отношений в стране (сразу оговариваясь, что это — не их вина, а беда), так и то, что они зачастую не используют всех возможностей для повышения своей защищенности от неблагоприятных факторов бизнес-среды и обеспечения развития своего бизнеса.

Представление конкретных рекомендаций по каждому направлению и барьеру регуляторной среды не входит в задачу данной публикации. Ниже мы обозначим только два основных направления действий, по которым должно обеспечиваться развитие сектора МСП в Беларуси.

В первую очередь, *надо ликвидировать два основных вида барьеров для развития частного предпринимательства — идеологический и административно-правовой*. Необходимы изменение отношения к предпринимательству и ликвидация системных противоречий и конфликтов на линии предприниматель — государство. Предприниматели на деле, а не на словах должны превратиться из потенциальных преступников в один из столпов развития страны. Необходимы также кардинальные изменения в правовой базе — упрощение законодательства, снятие многочисленных ограничений, что позволит превратить предпринимательство в силу, способствующую повышению эффективности функционирования народного хозяйства.

Во-вторых, по образцу наиболее развитых стран с рыночной экономикой, в Беларуси *следует внедрять активные формы поддержки предпринимательства*. Лесферизм (за который зачастую в настоящий момент выступают белорусские предприниматели по принципу «лучшая форма поддержки — не мешать»¹⁰) представляется подходом явно недостаточным. Безусловно, что последствия от снижения регуляторного бремени станут заметны уже в краткосрочной перспективе. Однако в более длительной перспективе предприниматели будут испытывать нарастающие трудности в связи с появлением новых вызовов своему развитию.

Дело в том, что Беларусь — в значительной степени открытая экономика, т.е. подверженная международной конкурентной борьбе. По мере исчерпания факторов развития, проистекающих в основном из благоприятных условий торговли для Беларуси с соседними странами, отечественные производители

¹⁰ См. там же.

начнут утрачивать свои конкурентные преимущества. Причем поддержка ответственного предпринимателя должна означать не протекционизм, а меры, направленные на повышение инновационной конкурентоспособности МСП на внутреннем и внешних рынках. Основные направления такой поддержки охватывают, в частности, систему повышения квалификации менеджеров и работников предприятий, передачи новых технологий, обеспечение заемными финансовыми ресурсами, поддержку сетей инноваций и лучших практик и т.п.

-
- 306 Golodniuk I., Financial Systems and Financial Reforms in CIS Countries
-
- 307 Dubrovskiy V., Ustenko O., Business Climate in CIS Countries
-
- 308 Gros D., Perspectives for the Lisbon Strategy: How to Increase the Competitiveness of the European Economy?
-
- 309 Могилевский Р., Точицкая И., Внешняя торговля стран СНГ
-
- 310 Blaszczyk B., The Lisbon Strategy: A Tool for Economic and Social Reforms in the Enlarged European Union
-
- 311 Pavlova O., Rohozynsky O., Labor Markets in CIS Countries
-
- 312 Baramia V., Mogilevsky R., Tumasyan M., Linkages between the MDGs and PRSPs in Transitional Countries of Eurasia
-
- 313 Чубрик А., Гайдук К., Парчевская С., Валевски М., Рынок труда в Беларуси: общий обзор
-
- 314 Magda I., Wziątek-Kubiak A., Differentiation of Changes in Competitiveness among Polish Manufacturing Industries
-
- 315 Balcerowicz E., Poland's Enterprise Environment: A Polish View
-
- 316 Синицина И., Бедность и социальная политика в странах СНГ
-
- 317 Magda I., Wziątek-Kubiak A., Changes in the Competitive Position of the Czech Republic, Hungary and Poland in the EU Market
-
- 318 Furmanska-Maruszak A., Labour Costs Versus Labour Market Development. Empirical evidence for Polish, Czech and Hungarian Manufacturing Industry
-
- 319 Пасхавер А., Верховодова Л., Приватизация до и после оранжевой революции
-

-
- 320 Magda I., Szczygielski K., Identifying Vertical Product Differentiation in Three Polish Manufacturing Industries: An Enterprise Survey
-
- 321 Wziątek-Kubiak A., On Essence and Measurement of Changes in Competitiveness of the Accession Countries. Critical Review of Literature
-
- 322 Dubrovskiy V., Towards Effective Anti-Corruption Strategies in Ukraine: Removing the Cornerstone without Toppling the Building
-
- 323 Marczewski K., Szczygielski K., Growth and Performance Factors in Polish Manufacturing Firms in 1998-2003 in the Light of Survey Data
-
- 324 Balcerowicz E., Ustenko O., Regulatory Policy in Ukraine: Current State and What Should be Done to Improve the Business Environment
-
- 325 Kozarzewski P., Privatization and Corporate Governance in Poland: Problems and Trends
-
- 326 Кисенков А., Козаржевский П., Лукашова И., Лукашова М., Миронова Ю., Система корпоративного управления в Кыргызстане, под ред. П. Козаржевского (также на английском языке)
-
- 327 Benecki R., Hölscher J., Jarmużek M., Fiscal Transparency and Policy Rules in Poland
-
- 328 Hölscher J., Jarmużek M., Matousek R., Polgar E.K., Fiscal Transparency in Transition Economies
-
- 329 Добрышев П., Шишкин С., Гражданский и хозяйственный кодексы Украины: анализ текущего состояния и рекомендации по совершенствованию
-
- 330 Dąbrowski M., Rethinking Balance-of-Payments Constraints in a Globalized World
-
- 331 Nawrot W., Wzmocnienie podażowej strony rynku jako warunek rozwoju publicznego rynku akcji w Polsce
-