

УДК 334.722.1

Р.А. Смирнова

д-р филос. наук, гл. науч. сотрудник

Института экономики Национальной академии наук Беларуси

e-mail: smirnovasoc@yandex.ru

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА БЕЛАРУСИ: ОПЫТ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

На материале данных социологического исследования анализируются особенности институциональной среды развития белорусского малого и среднего бизнеса как пространства взаимодействия формальных и неформальных отношений, норм и правил взаимоотношений экономических субъектов между собой, обществом и властью, обеспечивающего социально-экономический порядок и предсказуемость действий в рыночной среде. Раскрываются основные проблемы белорусского предпринимательства, обусловленные несовершенством институциональной среды и послужившие предметом изучения и реформирования в целях повышения делового климата в стране.

Одним из факторов экономического роста является развитие институциональной среды экономики. За счет нее повышается эффективность использования ресурсов и капиталов, улучшается необходимая правовая и социально-культурная среда для предпринимательской деятельности, снижается уровень социальных рисков, распространяются нововведения, появляются новые виды деятельности. Институциональная среда в этом смысле выступает социальным пространством согласования действий экономических, социальных и политических субъектов, процессов планирования и рыночной координации, взаимодействия бизнеса, общества и власти.

В социологической и экономической литературе отсутствует устоявшееся определение институциональной среды. Это и правила игры, по которым осуществляется деятельность, и совокупность ценностей, формальных и неформальных норм, обуславливающих достижение минимального согласия между людьми, и совокупность основополагающих социальных, юридических и политических правил, которые образуют основу для экономической деятельности, и система правил, влияющих на распределение прав собственности, задающих минимальный уровень и структуру транзакционных издержек, определяющих характер и содержание правовых конфликтов. И хотя большинство экономистов рассматривает институциональную среду как совокупность формальных и неформальных институтов, в данной статье понятие институциональной среды употребляется в самом широком смысле слова – как совокупность правовых, экономических, общественных, материальных и духовных практик, типичных способов деятельности и сознания, которые окружают человека, влияя на его существование и профессиональную деятельность. Применительно к экономике институциональная среда представляет собой не только систему законов и кодифицированных норм, неформальных условий, неписанных экономических правил, форм и способов, определяющих поведение субъектов в реальных деловых ситуациях, но и общую духовную обстановку в обществе, традиции, ценности, установки. Имеются в виду социальные связи, негласные нормы взаимоотношений в обществе, установки на одобрение или неприятие их общественным мнением, доверие населения к властным органам, чиновникам, руководителям предприятий, бизнесу, отношение к коррупции и многим другим явлениям общественной жизни, также имеющим институциональный характер. На наш взгляд, данный слой институциональной среды выступает некой институциональной «подушкой»,

которая, пропуская через себя формальные нормативно-законодательные акты, например, в отношении развития предпринимательства в стране, выполняет функцию условия их реализации, адаптирует регулирующее воздействие государства к реальному процессу развития бизнес-строительства. Именно этот набор неформальных правил и норм навязывает экономическому субъекту способы поведения и общения, понятные другим членам общества (партнерам, конкурентам, населению, власти), в результате чего возникает предсказуемость экономических действий и слаженность взаимодействий экономических субъектов. Если этого нет, предсказуемость исчезает, в результате чего возникают экономические и социальные риски. Именно потому, что любой институт представляет собой не только набор формальных правил, но и механизм, с помощью которого обеспечивается их исполнение, мы говорим об институциональной «подушке» как о важном элементе институциональной среды.

В отличие от формальных институтов, где есть специальные организации и профессионалы: налоговые инспекторы, полицейские, военные, занимающиеся регулированием и контролем, – в системе неформальных институтов эту функцию выполняет общество в целом, воздействующее на экономического субъекта при нарушении правил не посредством официальных структур, а через негласные формы давления (идеальные или материальные) и социального неприятия. Такие сигналы поступают, например, от предпринимательского сообщества, которое перестает заключать договоры с нарушителем общих правил или выдавать ему кредиты. Главное заключается в том, что неформальные правила институциональной среды неустранимы в принципе, и в каждой стране существует свой особый баланс формальных и неформальных правил экономической деятельности. Стремление формализовать все правила и нормы предпринимательской деятельности зачастую приводит не к снижению неопределенности, а, напротив, к ее увеличению, к дезорганизации обменов, демотивации экономических субъектов и появлению теневых способов ведения бизнеса. В данном контексте институциональная среда выступает как пространство взаимодействия формальных и неформальных отношений, норм и правил взаимоотношений экономических субъектов между собой, обществом и властью, обеспечивающее социально-экономический порядок и предсказуемость действий в рыночной среде. Отсюда совершенствование институциональной среды для развития экономики является необходимым, так как в конечном счете институциональная среда, способствуя снижению управленческих рисков и транзакционных издержек предпринимателей, увеличивает совокупный доход страны.

Государство играет важнейшую роль в формировании и изменении институциональной структуры экономики. Оно может как способствовать созданию эффективных рыночных институтов, так и, наоборот, формировать институциональную среду, которая не позволяет проявиться преимуществам частного бизнеса из-за монопольной власти и других факторов, ведущих к росту транзакционных издержек. Качество институциональной среды влияет на экономику через деятельность и поведение субъектов хозяйствования, определяя в стране степень развития бизнеса. Являясь полем разрешения противоречий между хозяйствующими субъектами с одной стороны и системой институтов рыночной экономики с другой, институциональная среда выступает необходимым фактором развития рыночных отношений и роста деловой активности в стране.

Анализ состояния и развития малого и среднего предпринимательства позволяет сделать вывод о том, что в Беларуси созданы предпосылки для реализации эффективной государственной политики в создании благоприятной институциональной среды: 1) конституционные гарантии возможности и свободы осуществления предпринимательской деятельности; 2) законодательное закрепление статуса малого предпринимательства как особого вида экономической деятельности, в отношении которого могут действовать специальные меры государственной поддержки; 3) наличие практически

всех элементов системы поддержки малого предпринимательства, эффективно действующих в развитых странах.

Принятая система поддержки бизнеса придала определенный импульс развитию малого и среднего предпринимательства в стране, однако противоречие между возрастающим потенциалом предпринимательства и ограниченностью институциональной среды подтолкнуло государство к радикальному и решительному пересмотру принципов регулирующего воздействия на этот вид деятельности. В связи с этим в 2017 г. был разработан новый проект Декрета Президента Республики Беларусь «О развитии предпринимательства и исключении излишних требований, предъявляемых к бизнесу», содержащий положения, реализация которых способна активизировать деловую активность и развитие бизнеса в Беларуси. По существу, речь идет о формировании (проектировании) новых институтов, т.е. создании их на основе выявления реальной потребности экономики. Такая деятельность является одной из функций государства, которое формирует институциональные предпосылки экономического развития, создавая прогрессивную структуру собственности, развитую банковскую систему, привлекательный инвестиционный климат. Заимствование «импортных» институтов с целью за короткий период адаптировать их к старой институциональной среде, как правило, сопровождается целым спектром негативных последствий, обусловленных как различиями в структуре экономик разных стран, так и системой неформальных норм и правил взаимодействий в экономике и обществе, составляющих базовый слой институциональной среды.

Оценивая значимость институциональной среды для развития малого бизнеса в Республике Беларусь, который в значительной степени занимает нишу торгово-обменных операций и деятельности в сфере услуг, необходимо учитывать специфику ее влияния. В связи с этим вопросам значимости институциональной среды для развития различных форм малого бизнеса был посвящен социологический опрос предпринимателей (выборка составила 118 респондентов), осуществленный в сентябре 2017 г. в Институте экономики НАН Беларуси группой по проведению социологической экспертизы объектов интеллектуальной собственности и экономико-правовых отношений. В исследовании изучались условия и факторы институциональной среды, которые стали решающими для создания бизнеса, а также те, которые мешают его успешному развитию. Были выделены четыре группы основных факторов, определивших решение заниматься предпринимательством: экономические (востребованность товаров и услуг населением, конъюнктура рынка) – 69,5 %, институциональные (благоприятный климат для развития бизнеса в стране и доступ к кредитным ресурсам) – 17 %, социальные (позитивное отношение населения к предпринимателям, социальный капитал, знакомства и связи с бизнесменами) – 47,5 % и личностные (мотивация, уровень образования, компетенции, способности, ожидания) – 94 % (таблица 1).

Таблица 1. – Факторы, влияющие на принятие решения заниматься предпринимательской деятельностью, %

| Факторы | % |
|--|------|
| Востребованность моих товаров и услуг | 69,5 |
| Наличие предпринимательских способностей | 50,8 |
| Знакомства и связи с бизнесменами | 33,9 |
| Желание инвестировать собственные накопленные ресурсы | 23,7 |
| Экономическое и правовое образование | 20,3 |
| Позитивное отношение населения к предпринимателям | 13,6 |
| Доступ к кредитным ресурсам | 10,2 |
| Благоприятный климат (институциональная среда) для развития бизнеса в стране | 6,8 |

Примечание – в сумме больше 100 %, т.к. респондент мог дать несколько вариантов ответов.

Как видно из таблицы, в качестве основного фактора развития бизнеса 69,5 % респондентов назвали наличие спроса на производимые ими товары и услуги, т.е. фактор экономический. Подтверждением этому стало также указание на факторы, которые мешают успешному развитию их бизнеса. В качестве основных были отмечены отсутствие рынков сбыта и низкий платежеспособный спрос (61 % респондентов), а также сужение рынков сбыта в связи с развитием крупных торговых сетей (35,6 %).

Осмысленная реальную практику ведения бизнеса и причины, мешающие его успешному развитию, предприниматели также акцентировали внимание на факторах, повышающих транзакционные издержки их предприятия: несовершенство законодательства (47,5 %), высокие процентные ставки по кредитам (28,8 %), давление и самоуправство со стороны чиновников (11,9 %), протекционизм в отношении государственных предприятий и крупных компаний (10,2 %), коррупция (6,8 %). Из данных ответов можно заключить, что транзакционные издержки малого и среднего предпринимательства связаны в первую очередь с характером их бизнеса и являются затратами, которые не сопряжены с производством, а лишь сопутствуют ему, например сбор информации, заключение контрактов, защита собственности и др. Иногда эти затраты определяют как издержки, возникающие, когда индивиды обмениваются правами собственности на экономические активы и обеспечивают свои исключительные права.

Вопрос о транзакционных издержках возникает, как правило, когда в процессе обмена у партнеров отсутствует информация о предметах обмена. Как показал социологический опрос, 13,6 % респондентов довольно часто сталкиваются со случаями, когда у них отсутствует информация о партнерах и их бизнесе (в ситуации, когда их контрагенты завышают стоимость предметов обмена, о действительных затратах на которые не знает сам респондент) (22 % ответили, что, по их мнению, они иногда завышают стоимость; 3,4 % – никогда; 61 % – вообще не знают, завышают или нет).

Естественно, такого рода издержки влияют негативно на развитие бизнеса. Хотя транзакционные издержки неустранимы в принципе, так как никто не обладает всей полнотой информации о ходе обмена, о субъектах производства и обмена, о качестве собственности (товара и услуги) и т.п., однако они могут быть более низкими или слишком высокими, что обеспечивается именно состоянием институциональной среды. Отсутствие нужной информации вынуждает предпринимателя для снижения затрат и ее приобретения осуществлять разнообразные виды деятельности, в частности:

- 1) поиск информации о ценах и качестве товаров (издержки поиска информации);
- 2) поиск покупателей или продавцов, а также информации об их поведении и материальном положении (издержки измерения);
- 3) заключение контрактов, торги для выяснения подлинных позиций и интересов покупателей и продавцов (издержки заключения хозяйственного договора, контракта);
- 4) контроль за выполнением контрактов в соответствии с оговоренными условиями;
- 5) взыскание убытков в случае недобросовестного выполнения контрактов (издержки оппортунистического поведения);
- 6) защита прав собственности от любых посягательств третьих сторон (контрагентов, государства, криминала и др.).

Если проанализировать доступность информации, в которой нуждаются предприниматели, то становятся очевидными проблемы с ее обеспечением. Данные социологического опроса свидетельствуют о низких оценках достоверности и полноты информации, предоставляемой любыми официальными источниками. Предприниматели в основном опираются на собственные источники информации, а также на информацию от партнеров по бизнесу и специализированные материалы (таблица 2).

Таблица 2. – Оценка полноты и достоверности информации, полученной из различных источников, %

| Источник информации | Как правило, полна и достоверна | Не всегда бывает полной и достоверной | Почти всегда неполна и недостоверна | Затрудняюсь ответить |
|--|---------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|----------------------|
| Статистика фондовых рынков | 5,1 | 13,5 | 5,1 | 76,3 |
| Реклама | 5,1 | 40,7 | 33,9 | 20,3 |
| Экспертные оценки и аналитика | 8,4 | 27,1 | 15,3 | 49,2 |
| Собственные источники | 47,4 | 42,4 | 1,7 | 8,5 |
| Информация, предоставляемая местными властями | 6,8 | 27,1 | 27,1 | 39,0 |
| Специализированные справочные и информационные издания | 20,3 | 25,4 | 16,9 | 37,4 |
| Информация от партнеров по бизнесу | 25,4 | 49,2 | 5,1 | 20,3 |

Нужно сказать, что респонденты-предприниматели, имеющие малый и средний бизнес, на прямой вопрос о величине транзакционных издержек указали на незначительность прямых затрат на них в процессе ведения бизнеса. Так, в ответах на вопрос «Какую долю средств Вы тратите на следующие действия в рамках предпринимательской деятельности?» единственными действиями, требующими значительных затрат, оказались затраты, связанные с рекламой своей продукции, заключением контрактов и формированием системы информационного документооборота. Все остальные затраты, по мнению респондентов, носят незначительный характер (таблица 3). В частности, в этом они отличаются от крупных предпринимателей, у которых затраты на покрытие транзакционных издержек намного больше.

Таблица 3. – Определение расходов в рамках предпринимательской деятельности, %

| Затраты | Значительные | Незначительные | Я не трачу на это средств |
|--|--------------|----------------|---------------------------|
| Заключение контракта | 10,2 | 32,2 | 57,6 |
| Реклама своей продукции, услуг | 30,5 | 55,9 | 13,6 |
| Исполнение контракта | 3,4 | 28,8 | 67,8 |
| Маркетинговые, социологические исследования | 1,7 | 13,6 | 84,7 |
| Создание, продвижение, регистрация и защита бренда | 3,4 | 32,2 | 64,4 |
| Пользование каналами связи | 6,8 | 50,8 | 42,4 |
| Услуги информационных агентств | 6,8 | 18,6 | 74,6 |
| Сбор информации о партнерах | 3,4 | 25,4 | 71,2 |
| Формирование и поддержка информационных баз | 1,7 | 23,7 | 74,6 |
| Формирование системы информационного документооборота | 11,9 | 57,6 | 30,5 |
| Поиск информации об изменении нормативной, правовой, законодательной, налоговой базы | 5,1 | 40,7 | 54,2 |

Однако в ответах на вопрос о наиболее существенных рисках, сопровождающих деятельность предпринимателей, выявилась более точная картина структуры институциональной среды, не способствующей снижению убытков. В частности, это несвое-

временное исполнение контрактов (11,9 %); необоснованные административные барьеры, штрафы и т.п. (57,6 %), недобросовестная конкуренция (42,4 %), ограничение прав собственности на финансы, продукцию, недвижимость и др. (13,6 %), необоснованное повышение налогов (52,5 %), потеря деловой репутации (22 %) и др.

Как видно из ответов, издержки обусловлены влиянием как формальных элементов институциональной среды, так и неформальных (недобросовестная конкуренция и потеря деловой репутации). В этом смысле значимым видом трансакционных издержек для малого и среднего бизнеса являются издержки защиты прав собственности от посягательств третьей стороны. Целью любой трансакции является получение неких выгод обеими сторонами. Однако на эти выгоды могут пытаться претендовать и индивиды, и группы, не участвующие в контрактном соглашении, например государство, преступные группировки, конкуренты и т.д. Таким образом, возникает необходимость защищать вновь возникающие права собственности. На счет этих затрат могут относиться «откаты», взятки чиновникам, дань «крышам» и т.д. Нужно сказать, что, несмотря на то, что больше половины респондентов (52,5 %) назвали в качестве одного из основных социальных рисков необоснованное повышение налогов, только 6,8 % белорусских предпринимателей указали на коррупцию как фактор сдерживания развития бизнеса. Для сравнения: по оценкам Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИП), доля теневого сектора в российской экономике в 2016 г. составила 41 % от совокупного оборота малых предприятий. По данным «ОПОРЫ России», 6 % выручки малого бизнеса тратится на взятки, а согласно сведениям Национального антикоррупционного комитета годовой объем коррупции в России составляет 240–300 млрд долл.

Основным гарантом прав собственности является государство, которое с помощью системы норм, правил и законодательства регулирует отношения собственности в стране. Однако оценка предпринимателями законодательства Республики Беларусь в части защиты прав собственности, существовавшего до принятия новой системы правовых норм, предложенной главой государства в конце 2017 г., неоднозначна: 44,1 % респондентов указали, что законы более-менее понятны и непротиворечивы, но правоприменительная практика часто создает ситуацию неопределенности; 39,3 % считают, что часто противоречивость и неоднозначность законов приводит к существенной ненадежности прав собственности; 6,8 % опрошенных убеждены, что в нем есть положения, которые приводят в отдельных случаях к ненадежности определения прав собственности. Только 15,3 % респондентов уверены, что законодательство является четким, прозрачным и понятным. При этом анализ показал, что треть респондентов неоднократно сталкивалась с нарушениями прав собственности как со стороны государственных органов (30,5 %), так и со стороны частных контрагентов (32,2 %).

В случае нарушения прав собственности около трети предпринимателей (31,2 %) обращаются в суд и арбитраж, большинство – с жалобами в государственные органы (60,4 %). Бывают случаи (14,6 %), когда предприниматели вынуждены прибегать к личным связям и знакомствам в среде чиновников и даже обращаться к влиятельным людям в криминальной среде (2 %). Только каждый десятый (10,4 %) опирается на моральное осуждение нарушителей со стороны бизнес-сообщества.

Нужно отметить, что в большинстве случаев респонденты испытывают значительные затруднения при защите своих интересов даже в случае ошибочных действий со стороны государственных органов. На основе собственного опыта 40,7 % респондентов заявили, что исправить эту ошибку почти невозможно, еще 11,9 % считают, что исправить такую ошибку чаще всего очень сложно. Именно поэтому треть предпринимателей не чувствуют себя защищенными в отношении прав собственности на финансы, недвижимость, товарную продукцию и даже объекты интеллектуальной собствен-

ности, еще более трети чувствуют себя «не совсем защищенными». Лишь каждый пятый респондент утверждает, что в вопросах собственности он «защищен законом».

Важным фактором, влияющим на развитие предпринимательства в стране, является оптимально сформированная институциональная среда, под которой понимаются устойчивые экономические и социальные связи между людьми, нормы и правила, на основе которых формируются экономические и социальные отношения в стране и реализуется тот или иной способ хозяйствования. Институциональная среда и экономические отношения формируются и изменяются в сложном взаимодействии. С одной стороны, субъекты экономики и институты формируют и развивают эти отношения, институты отражают и закрепляют наличную систему экономических отношений, в изменении институтов и институциональной среды реализуются интересы социальных слоев и групп населения, отражающих место и социально-экономические роли в общей системе экономических отношений. С другой стороны, сами экономические отношения развиваются под воздействием сложившейся институциональной среды, стабилизирующей экономический порядок и обуславливающей принятие экономическими субъектами деловых решений нормами, традициями, правилами поведения.

Полученные в социологическом опросе данные говорят о том, что основным фактором, обеспечивающим успешность предпринимательской деятельности, является наличие рынков сбыта, формируемых как на основе внутреннего, так и внешнего спроса на произведенные товары и услуги. Не менее значимым фактором, снижающим транзакционные издержки, является развитость институциональной среды ведения бизнеса. Имеются в виду не только установление формальных правил активизации деловой активности, свобода предпринимательской деятельности и снятие жестких ограничений, но в большей степени мер (финансовых, фискальных, экономических и др.), направленных на расширение рынков сбыта, в огромной степени находящегося в компетенции государства. Что касается совершенствования институциональной среды развития предпринимательской деятельности, то пока в Беларуси, несмотря на формально принятые правильные законы, некоторые из них еще не работают, так как не стали частью реальной институциональной среды. Это значит, что совершенствование институциональной среды Республики Беларусь должно повлечь за собой процесс институционализации, который заключается не только в декларировании на законодательном уровне определенных правил и норм поведения экономических субъектов, но и их общественное признание не на словах, а на деле посредством закрепления в «негласных» правилах и рамках индивидуального и общественного поведения.

Рукапіс паступіў у рэдакцыю 14.05.2018

Smirnova R.A. Institutional Environment as a Factor of Development of Small and Medium-Sized Enterprises of Belarus

In the article a sociological definition of the institutional environment as a space for interaction of formal and informal relations, norms and rules of interaction between economic entities with each other, society and government, ensuring socio-economic order and predictability of actions in the market environment is offered. Based on the sociological survey data, the author reveals the main problems of Belarusian entrepreneurship caused by the imperfection of the institutional environment and served as a subject of study and reformation in order to improve the business climate in the country.