



- Шаги по либерализации деловой среды, нашедшие свое отражение в улучшении оценок рейтинга «Ведение бизнеса», создали новые экономические возможности для роста частного сектора.
- Тем не менее, улучшение условий ведения бизнеса не способствовало увеличению притока прямых иностранных инвестиций.
- В среднесрочной перспективе необходимо обеспечить наличие всеобъемлющей системы привлечения и сохранения притока прямых иностранных инвестиций.

Эффекты улучшения деловой среды

За последние восемь лет Беларусь добилась заметных успехов в улучшении различных аспектов деловой среды. С 2004 года Беларусь и еще только пять других стран в Европе и Центральной Азии (ЕЦА) улучшили свои показатели по ключевым индикаторам рейтинга «Ведение бизнеса». Наибольший прогресс был достигнут по показателю «Налогообложение», по которому Беларусь переместилась из нижней части списка на 99-е место в мировом рейтинге 2017 года. Среди других ведущих десяти стран-реформаторов в области налогообложения только Украина стоит выше Беларуси (84-е место), сократившая отставание от «передового рубежа», которое составляло 20,05 балла в 2011 году по сравнению с 3,31 баллом для Беларуси. Также существенное улучшение было достигнуто по индикатору «Международная торговля», по которому в 2017 году Беларусь переместилась с 128-го места (в 2011 году) на 30-е место в мировом рейтинге среди 190 стран. В частности, в числе прочих мер были сокращены временные затраты, связанные с внешнеторговыми операциями, путем введения электронного декларирования экспорта и импорта.

В 2016 году Беларусь по-прежнему является одним из региональных лидеров по реформированию регуляторной среды. Беларусь заняла 37-е место в рейтинге «Ведение бизнеса» 2017 года, переместившись вверх с 50-го места в прошлом году. В настоящее время Беларусь по-прежнему занимает более высокую позицию в этом рейтинге по сравнению с Россией (40-е место) и Украиной (80-е место). Тем не менее, страна намного ниже позиций некоторых «звездных реформаторов», таких как Латвия (14-е место) и Грузия (16-е место). Вместе с тем, проведя четыре реформы, Беларусь остается одним из региональных лидеров по общему количеству реформ. Во-первых, Беларусь упростила процесс подключения к электричеству путем создания системы «одного окна» в коммунальной службе, которая предоставляет все услуги, связанные с подключением к. Во-вторых, была упрощена процедура передачи имущества за счет повышения надежности системы управления земельными ресурсами. В-третьих, для предоставления кредитных оценок и укрепления системы кредитной отчетности было создано кредитное бюро. В-четвертых, Беларусь усилила защиту миноритарных инвесторов путем введения средств правовой защиты в случаях, когда сделки со связанными сторонами наносят ущерб для компании, и требования повышения корпоративной прозрачности.

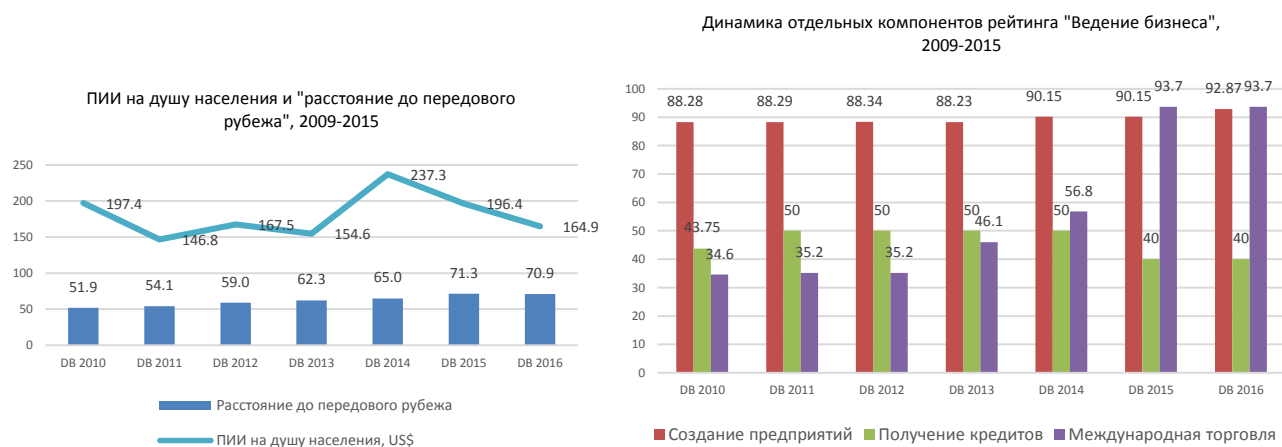
Улучшение деловой среды создает новые экономические возможности для роста частного сектора. Наблюдается сильная положительная связь между более благоприятными условиями для ведения бизнеса и созданием предприятий. Это также отмечается на региональном уровне. В частности, эмпирический анализ (данные по районам за 2006-2013 годы) показывает, что рост числа частных микро- и малых предприятий (ММП) более чутко реагирует на более широкие меры по либерализации, результаты которых оцениваются в рейтинге «Ведение бизнеса», а не конкретные региональные меры поддержки, такие как предоставление налоговых льгот для предприятий, работающих в сельской местности и малых городах.

Реформы, направленные на улучшение инвестиционного климата, оказали положительное влияние на динамику внутренних инвестиций. Количественный анализ показывает статистически значимые и положительные взаимосвязи между изменениями общего показателя удаленности от «передового рубежа» исследования «Ведение бизнеса» и динамикой реальных инвестиций. Эти взаимосвязи прослеживаются на региональном (районном) уровне. В свою очередь, также наблюдается положительная взаимосвязь между количеством ММП на районном уровне и инвестициями. Вместе с тем, следует отметить, что компании получают преимущество, благодаря расположению в городских, густонаселенных районах и, соответственно, близости к более крупному рынку. На таких рынках покупательная способность оказывается более высокой, что и привлекает новые предприятия. Эти взаимосвязи прослеживаются в течение периода 2006-2014 годов.

Укрепление основы для привлечения ПИИ

Страны, имеющие эффективную нормативную среду для отечественных предприятий, как правило, обеспечивают хорошие условия и для иностранных компаний. В целом, более высокие оценки по индикаторам «Ведения бизнеса» положительно связаны с увеличением притока ПИИ, так как эти индикаторы отражают качество инвестиционного климата в более широком масштабе. Принимая во внимание различия в части доходов, инфляции, численности населения, мер управления и открытости для торговли и экспорта сырьевых товаров, эмпирический анализ показывает, что страны, находящиеся ближе всего к «передовому рубежу» в области регуляторной практики, привлекают значительно больше инвестиций, чем страны, находящиеся на самом большом удалении от «передового рубежа».

Несмотря на достигнутый прогресс по индикаторам исследования «Ведение бизнеса», Беларусь продолжает борьбу за привлечение ПИИ. В случае Беларуси, показатель ПИИ на душу населения существенно не меняется в течение периода 2010-2015 годов. Он остается на уровне около 180 долл. США на душу населения и в значительной степени состоит из реинвестированной прибыли. В то же время, наблюдается устойчивый прогресс в рейтинге «Ведение бизнеса» (см. рисунок 1). Этот прогресс связан с увеличением общей оценки общего показателя удаленности от «передового рубежа» с 51 балла в 2010 году до 74,13 балла в 2017 году, а также конкретных областях, например, таких как «Международная торговля» (от 34,57 балла до 93,71 балла).



Источник: базы данных Word Development Indicators, Doing Business.

Создание благоприятных условий для привлечения ПИИ выходит за рамки простого улучшения оценок по индикаторам исследования «Ведение бизнеса». Хотя меры в отношении ключевых областей, таких как доступ к финансовым ресурсам и процедуры несостоятельности и банкротства, имеют важное значение, приток иностранных инвестиций препятствуют и другие институциональные барьеры. Так, развитие реального сектора и приток ПИИ в Беларуси сдерживаются низким уровнем развития услуг по поддержке бизнеса. Значительная часть таких услуг по-прежнему предоставляется собственными силами, означая то, что местные предприятия не пользуются преимуществами специализации. Перегруженные непрофильными видами деятельности, предприятия Беларуси, как правило, остаются непривлекательными для ПИИ и, следовательно, не могут получить преимущества от мощного потенциала передачи технологий в рамках потоков ПИИ. В этой ситуации вступление Беларуси в ВТО может потенциально стимулировать развитие сектора услуг и, таким образом, косвенно привлекать ПИИ за счет высокого качества, достаточного разнообразия и сравнительно недорогой стоимости услуг, предоставляемых внутренними поставщиками.

Долгосрочное партнерство со стратегическими инвесторами откроет новые возможности для роста местных предприятий. Многонациональные компании могут являться хорошими кандидатами для того, чтобы стать иностранными «стратегическими инвесторами» белорусских государственных предприятий, дополняя и расширяя бизнес-процессы, производственные процессы и ориентацию на развитие рынка госпредприятий. Активы госпредприятий представляют большую стоимость для стратегических инвесторов, чем для других инвесторов, поскольку стратегические инвесторы обладают «ноу-хау», а также знают, с кем следует работать для немедленного увеличения производительности, а также и то, какие активы госпредприятий использовать. С другой стороны, стратегические инвесторы понимают не только потенциал роста стоимости активов, но и осознают риски, связанные с возможным обесцениванием активов государственных предприятий.

ПИИ могут помочь как частным, так и государственным белорусским компаниям выйти на новые рынки и начать производство новых видов продукции. Это может быть обеспечено за счет установления необходимых связей и поиска потенциальных источников финансирования для контрактных проектов в производственной сфере. Контрактное производство является эффективным подходом к открытию новых рынков и развитию компетенций в области сбыта и развития рынка для предприятий, которые сильнее в области производства качественной продукции, чем в ее сбыте на рынке. Стратегические недостатки могут быть преодолены путем сопоставления сильных сторон местных предприятий с дополняющими их сильными сторонами других предприятий, компетентных в оптовой, розничной торговле и управлении брендом. Это может иметь хороший демонстрационный эффект для других отечественных предприятий, которые будут готовы повторить эту модель и создать критическую массу успешных проектов.

Для контактов: Карлис Смитс Кирилл Гайдук Марина Сидоренко
 KSmits@worldbank.org KHaiduk@worldbank.org MSidarenka@worldbank.org
 (+375 17) 359-19-50 • www.worldbank.org/belarus