

Будкін В.\*

## ОСОБЛИВОСТІ БІЗНЕС - СЕРЕДОВИЩА КРАЇН СНД

*The article is dedicated to studying the modern conditions of the business activity in the region of the CIS countries. The important peculiarities of such activity are analyzed, among them the influence of the reform imitation, unfinished way of the economic transformation. The leading motif of the research is an argument that in CIS countries was built quasi – capitalism.*

**Ключові слова:** Співдружність незалежних держав, економічна трансформація, господарський механізм, імітація реформ, квазі – капіталізм.

Метою дослідження є визначення основних характерних рис бізнес – середовища в окремих державах – учасницях СНД та його значення для економічних відносин з Україною в контексті загальної теми про участь нашої країни у міжнародному бізнесі. Існуюча бізнесова ситуація в цих країнах є прямим результатом генезису становлення та функціонування власних господарських організмів цих держав в умовах відхилення від раціональних методів економічної трансформації, що призвело до значних відмінностей існуючого у них бізнес – середовища між окремими групами держав регіону та ще більших відхилень у бізнесовому середовищі від практики його існування у передових країнах світу.

Порівняно із двома іншими групами постсоціалістичних держав – країнами Центральної Європи та Китаєм і В'єтнамом учасники СНД після двадцятиріччя незалежності мають найменші успіхи у своєму економічному розвитку. За даними МВФ на квітень 2011 року їх місце у світовому рейтингу ВВП на душу населення коливається від 53 місця у Росії (10437 доларів, що на рівні Латвії або Туреччини), 94 місця у України (3000 доларів – на рівні Індонезії та Гватемали) до 125 місця Таджикистану (741 долар, що відповідає рівневі найменш розвинутих африканських та латиноамериканських країн – Малі, Гаїті тощо) серед 142 включених до цього переліку країн. Постсоціалістичні країни Європи у зазначеному рейтингу займають значно вищі місця – від 32 - го у Словенії (23706 доларів на душу населення) та 39 – го у Чеської Республіки (18288 доларів відповідно) до 52 – го місця у Латвії (10695 доларів). Нижчі порівняно із Росією та Казахстаном (8883 долара на душу населення) місця займають лише Румунія (65 - е місце, 7542 долара відповідно) та Болгарія (6334 долара, або 69 – е місце у рейтингу), які внаслідок відставання від узгодженого із ЄС графіка економічних реформ були із значною відстрочкою прийняті до Європейського Союзу. Навіть Китай, який стартував з набагато гірших економічних позицій (у 1990 році КНР за рівнем ВВП на душу населення відставав від показників Росії у 11 разів, а у 2010 році – всього у 2,4 рази), завдяки високому динамізму не лише вийшов на друге місце у світі за загальним рівнем національної економіки та обсягом зовнішньої торгівлі, але й суттєво просунувся вгору у межах зазначеного рейтингу (у 2010 році він зайняв у ньому 83 позицію із 4319 доларами ВВП на душу населення) [1]. Го-

\* доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України

ловною причиною пригальмованої динаміки в регіоні СНД є якраз відсутність ефективно функціонуючого бізнес – середовища, яке вони не спромоглися створити під час ринкових перетворень. За ці роки не відбувся перехід від екстенсивного до інтенсивного типу економічного розвитку, не забезпечено подолання переважання в структурі національного господарства важкої, енергоємної індустрії, не забезпечений імператив збалансованості відтворення всередині країни із лише вторинним впливом зовнішніх факторів на основні пропорції у народногосподарських комплексах країн СНД.

Всі ці негативні особливості бізнес – середовища нових незалежних держав (ННД або NIS - Newly Independent States, як їх називають на Заході) були закладені ще напочатку 90 – х років минулого століття, коли Україна та більшість інших країн регіону фактично в основних рисах здублювали російську модель ринкових перетворень за методами А.Чубайса. Внаслідок її здійснення «шокова терапія» в регіоні СНД розтяглася на все десятиліття після відмови від командно – адміністративних методів господарювання (у Росії вона завершилася у 1999 році, в Україні – у 2000 році), тоді як у Центральній Європі шокковий удар (за західною термінологією – «Big bang») закінчився всього за 2 -3 роки. Ваучерна приватизація на відміну, наприклад, від Чехії, мала суто імітаційний характер й не вирішила питання формування широкого прошарку нових господарюючих суб'єктів малого та середнього бізнесу. Натомість проведені роздержавлення та приватизація призвели до переходу державної власності до купки великих власників, які згодом претворилися в олігархів. Їх власність формувалася на якомусь аналозі наділення феодинів у середньовіччі – її об'єкти виділялися «близькому» колу клієнтели керівництва держави або інших адміністративних органів. Внаслідок цього вирішальний вплив на господарський процес здійснюють не об'єктивні економічні закони, а суб'єктивна воля кланових угруповань, що побудовані на принципах родинно – територіального походження (у «мусульманських» членах СНД) або за приналежністю до близьких до керівництва держави фінансово – олігархічних структур (інші країни регіону).

Крім внутрішніх існувала ціла низка зовнішніх суб'єктивних та об'єктивних впливів, які не сприяли утворенню в цих державах «нормально» працюючого бізнес – середовища. Успіхи становлення сучасного бізнесу в країнах Центральної і Східної Європи (ЦСЄ) [ 2 ] були пов'язані із дією ряду додаткових примусових або сприятливих факторів. Укладені напочатку 90 – х років так звані Європейські угоди про асоціацію із наступною гарантією входження до ЄС поставили ці країни у жорсткі умови виконання програм наближення бізнесової діяльності до параметрів їх майбутнього існування в межах спільного європейського господарського простору. Згідно 6-ої статті зазначених угод були створені спільні з ЄС комісії, які щорічно перевіряли й давали оцінку п'ятирічному «прогресу при введенні ринкового господарства» в державах – асоціантах [3]. Ці країни почали отримувати допомогу із фондів ЄС, користуватися послугами консультантів з проблем сучасної організації бізнесової діяльності. Різко зріс приплив прямих іноземних інвестицій (ПІ), при цьому не тільки з самого ЄС, але й з великих ТНК, США, Японії, Південної Кореї та інших передових країн світу, які розраховували на майбутню дислокацію своїх філіалів на спільному інтегрованому терені після входження асоціантів до Європейського Союзу.

Нічого такого не було у відносинах країн СНД із західними партнерами. Угоди про партнерство і співробітництво середини 90 – х років (Україна першою серед цих держав отримала таку угоду 16 червня 1994 року, через тиждень після неї цей документ був укладений також Росією) мали рекомендаційний характер й не могли викликати посилений інтерес західних інвесторів до всього комплексу галузей їх економіки. Більше

значення для формування бізнес – середовища мали доволі жорсткі приписи міжнародних фінансових організацій (Світового банку, ЄБРР й особливо МВФ), із виконанням яких була пов'язана можливість отримання від них кредитів стабілізаційного характеру. Але країни СНД знайшли спосіб імітувати виконання таких настанов міжнародних кредиторів шляхом прийняття правових актів на вимогу цих організацій, які на практиці виконувалися частково, або зовсім не виконувались. Відносно велика частка іноземних вкладень у реальний сектор існує лише у Казахстану та Азербайджану, зараз швидко зростає у Узбекистану, але всі вони спрямовані лише до видобувної промисловості – розробки нафтових та газових родовищ, видобутку кольорових металів та іншої промислової сировини. Характерен розподіл ПІІ в Україні, яка не має привабливих для іноземного капіталу джерел енергетично – сировинного характеру. За даними 2010 року частка таких інвестицій у добувну промисловість склала всього 1207,7 млн.доларів (2,7% від загальної суми іноземних вкладень до української економіки), у переробну - 12488,1 млн доларів (27,9%, половина з яких припадає на вкладення у точковий об'єкт «Міттал – Криворіжсталь» із другим місцем у внесках до тютюнової і харчової галузей та виробництва напоїв). При цьому 33,7% загальної суми ПІІ приходилося на фінансові установи, 10,7% - на торгівлю та ремонтне обслуговування (в основному імпортованих автомобілей та побутової техніки), 10,6% - на операції із нерухомим майном, оренду тощо. Таким чином основна частина таких інвестицій не була пов'язана із найбільш важливими галузями української промисловості, не могла сприяти підвищенню її технологічного рівня, посилення в ній інноваційних осередків. Внаслідок відсутності привабливих об'єктів та інертного бізнес – середовища Україна має низькі загальний обсяг зарубіжних інвестицій – всього 44780,0 млн. доларів та їх показник на душу населення – 978,5 доларів, що неспівставно з її економічним потенціалом [4].

Важливим негативним фактором, який не лише викривляв формування дійового бізнес - середовища, але й суттєво вплинув на стабільність економіки країн СНД, була нерациональна відкритість їх національних економік. Економічні реформи 90 – х років не забезпечили пріоритет внутрішнього відтворення, що було логічним наслідком передачі власності на великі господарські об'єкти олігархічним структурам. Останні ж об'єктивно не мали змоги знайти споживача для свого масового виробництва на внутрішньому ринку, звуженому в період перманентної економічної кризи початкового етапу ринкових реформ, й тому вже тоді заклали основи для довгострокової орієнтації на експорт своєї продукції. Крім того саме на зовнішньому ринку була сприятлива кон'юнктура для споживання енергетично – сировинної продукції тих країн СНД (Росія, Азербайджан, Казахстан, Туркменістан, а також Узбекистан, який в останні роки почав відкривати свою економіку), які мали для їх виробництва необхідні передумови. Більш складна ситуація у Україні з її також відкритою економікою, але нажалі лише із можливостями постачати на зовнішній ринок менш зажадані товари металургії та хімії. Й зовсім складна ситуація із «неенергетичними» країнами (Молдова, Таджикистан, Киргизстан, Вірменія, Грузія до її виходу із складу СНД), які внаслідок невеликих обсягів свого економічного комплексу вимушені також орієнтуватися на зовнішній ринок, але не мають для цього мінімально конкурентоздатних товарів. Напроти тому Білорусь, така ж невелика країна, не маюча великих резервів для постачання товарів за межі СНД, «відкрила» свою економіку переважно у російському напрямі, що дозволило їй працювати на великий ринок цієї держави.

При всіх національних особливостях зазначеної «відкритості» головні наслідки функціонування бізнес –моделей в цих країнах мають спільні негативні результати. Вони зводяться до того, що господарський розвиток держави у цьому випадку підкоряється не

забезпеченню всього комплексу власних потреб, а вимогам світового ринку з їх несприятливим впливом на рівень національної економічної безпеки, з прямою залежністю господарської діяльності від зовнішньої кон'юнктури, із загрозливим підкоренням її показників державного бюджету тощо. Саме це проявилось під час останньої світової кризи з її великим рецесійним падінням попиту на сировинні товари та напівфабрикати. У 2009 році найбільше падіння ВВП було зафіксовано у Україні (14,8%), за якою йде вкрай нестійка економіка Вірменії (падіння на 14,1%), а далі – російська економіка (зменшення ВВП на 7,8%), яка у передкризовий період оцінювалася як найбільш стабільна серед нових незалежних держав. Багаторічний профіцит державного бюджету Росії у 2009 – 2010 роках змінився його дефіцитом, а його збалансованість у 2011 році знову була заснована не на внутрішніх, а на зовнішньому факторі – післякризовому зростанні цін на енергоносії у світі. [5]

Низька ефективність функціонування бізнес – середовища країн СНД пов'язана із дією ряду внутрішніх факторів, серед яких особливе значення мають наступні.

Господарський механізм країн СНД характеризується практичною відсутністю в цих державах такої могутньої підйоми інтенсифікації економіки як всеохоплююча конкуренція – наближені до керівництва різного рівня клани мають можливість й без неї забезпечувати собі виживання завдяки монопольному становищу в господарському організмі країни або її регіону. З іншого боку - весь бізнес у нових незалежних країнах є державно – залежним (великі корпорації) або у більш широкому сенсі – адміністративно – залежним (середній та малий бізнес «кришується» місцевим або регіональним чиновництвом). Яскравим прикладом цього використання адміністративної залежності є витиснення з господарського поля Росії великої корпорації «Юкос» та арешт його глави М.Ходорковського, який на зламі цього століття був одним із ініціаторів утворення так званої групи «семибанкірщини», яка претендувала на керівництво політичнм життям країни. Теж саме можна сказати про новітні переслідування подружжя Лужкова – Батуриної, на незаконні обладки якої керівництво Росії не реагувало до тієї пори, доки колишній мер Москви не почав виступати з критикою перших осіб держави. При менших розмірах бізнесу власники перукарень, сервісних майстерен, торговельних точок тощо також можуть працювати лише в умовах підлеглої лояльності по відношенню до адміністративних органів нижчого рівня.

Додатковим негативним фактором існування бізнес – середовища в цих країнах виступає високий рівень корупції (за даними Transparency International у 2010 році серед 178 держав світу за її рівнем країни СНД займали місце від 107 - го у Казахстані до 144 – го у Україні та до 174 - го у Узбекистані), яка повністю викривляє господарські процеси у національних економіках [6]. В цьому ж контексті необхідно вказати на високий рівень інфляції, нелінійна, «рвана» динаміка якої не дозволяє бізнесовим структурам формувати навіть середньострокові плани розгортання своєї діяльності в обраних ними напрямках забезпечення потреб внутрішнього ринку. Це вже не та «галопаюча» інфляція, яка існувала в першій половині 90 – х років минулого століття, але все ж таки вона є достатньо високою (в середньому по регіону СНД в останні роки у 8 - 9% при найбільш високих показниках у України – 122,3% у 2008 році та 120% у Киргизстані у 2007 – 2010 роках).[ 7 ]

Існуюче бізнес – середовище у нових незалежних державах не дозволяє їм перейти від низько – та середньотехнологічного до високотехнологічного виробництва (за виключенням прямих державних замовлень на озброєння, космічну техніку, авіацію в Росії й частково в Україні).. Цьому заважає масове несприйняття переважною більшістю

господарюючих суб'єктів інновацій, при цьому не лише заснованих на національних більш високих технологіях, але й на перевірених на світовому рівні зразках high – tech та формах інноваційної діяльності (технополіси, венчурні осередки, зони високих технологій тощо). Навіть в Росії з її найбільшими можливостями фінансової та ресурсної підтримки великовартісних інноваційних проектів намагання перейти на загальнодержавну інноваційну модель розвитку не дало вагомих результатів. Такі інноваційні осередки, як «РосНАНО», Об'єднана авіабудівельна корпорація, Об'єднана суднобудівельна корпорація та інші працюють в основному на державне замовлення, в тому числі на ВПК. Складно розвиваються події й навколо намагань створити широко розрекламовану російську «Силиконову долину» у підмосковському місті Сколково, проект якої знаходиться під безпосереднім патронатом нинішнього президента Росії Д.Медведева. В Україні ж ці намагання від прийняття ще у січні 1998 року Постанови Кабінету міністрів «Про розробку Державного плану науково – технічного розвитку України на 1999 – 2005 роки та визначення інноваційних пріоритетів держави» й до цього часу залишилися на рівні побажань, оформлених різноманітними документами законодавчої та виконавчої влади.

Крім цих головних існує ще багато інших факторів, які суттєво знижують можливості виходу бізнесу країн регіону на передові позиції в світі (відсутність необхідних коштів для масштабної модернізації національних господарств, наявність значного про шарку «тіньової» та «сірої» економіки, зрівнялівка у податковому обкладанні доходів олігархічних структур та невеликого бізнесу, відсутність дійової боротьби проти втечі капіталів закордон тощо).

Як висновок можна констатувати, що за минулі двадцять років країни СНД не спромоглися сформувати національне бізнес – середовище на дійсно ринкових засадах. Як вірно відзначив професор Міжнародної академії сучасних знань (м.Обнінськ, Росія) Петро Ореховський «Численні реформи, що продовжуються, та державні програми є, насправді, імітаційними» [8]. Імітаційний характер соціально – економічних перетворень за минулі двадцять років призвели до існування в цих країнах своєрідного квазі – капіталізму, який ззовні має всі або майже всі ознаки «справжнього» капіталізму, але на практиці суттєво відрізняється від нього. Реальна правова та економічна база господарських процесів в нових незалежних державах не лише далека від еталонних зразків класичної англо – саксонської моделі США та Західної Європи, але й від функціонування господарських механізмів більшості менш економічно розвинутих держав світу. Вирішення цієї складної проблеми існує, насамперед, не в суто економічній, а скоріше у політичній площині – необхідності побудови громадянського суспільства з його адекватністю формальних та реальних правових і економічних інституцій, імперативом пріоритету інтересів не окремих кланів, а суспільства в цілому, можливістю зречення від позаекономічних, суб'єктивних та волюнтаристських впливів на бізнесову діяльність суб'єктів економічної діяльності. Якщо за коротку перспективу ця політична підйома подолання сучасних економічних проблем не буде створена, країни СНД продовжуватимуть втрачати свої світові позиції, вони залишаться у стані патекономіки або економіки із понадвисоким ступенем залежності від зовнішніх впливів.

Чи створює в цих умовах існуюче в країнах СНД бізнес – середовище стабільну та надійну основу для розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України з партнерами по СНД? На це питання відповідь може бути лише негативна, принаймні до переходу всіх цих держав на дійсно ринкові засади господарської діяльності. Не випадково частка країн СНД у зовнішній торгівлі України впала з 64,0% у 1994 році до 40,5% у 2010 році [9]. При цьому орієнтація на позарегіональні зв'язки характерна для всіх нових незалежних держав –

лише у Білорусі, Таджикистану та Киргизстану в окремі роки превалював імпорту із інших країн СНД, 8 учасників цієї організації постійно ввозили товари переважно з інших держав світу. Експорт до «далекого зарубіжжя» також є основним напрямом збуту товарів для всіх цих країн (найбільше у Азербайджану, де він перевищує 90% загального вивозу, в Україні ж у 2010 році такий експорт складав 63,6%) [10]. Прийняття у жовтні 2011 року угоди про створення зони вільної торгівлі в СНД лише мінімально посилить взаємні торговельні відносини країн регіону. Частка взаємної торгівлі може значно зрости у Росії, Білорусі та Казахстану, якщо почне реально функціонувати їх Митний союз із наступним просуванням до більш високих ступенів інтеграційного співробітництва. Й навпаки – навіть при суттєвому покращенні бізнес – середовища у партнерів формування такого «інтеграційного ядра» призведе до погіршення умов зовнішньоекономічних відносин його учасників з іншими членами СНД, в тому числі і з Україною.

### Література

1. GDP per capita. IMF. World Economic Outlook Database. April 2011.
2. Існуюча назва «країни Центральної та Східної Європи» не відповідає точному окресленню меж регіону, куди входять нові члени ЄС. З географічної точки зору до Східної Європи також відносяться Росія до Уралу, Україна, Білорусь та Молдова, які за загальноприйнятою термінологією не входять до складу ЦСЄ. Більш точним є термін «країни Центральної Європи та Прибалтики».
3. EG - Polen - Ungarn. Dokumentation. Europaverlag. Wien - Zürich, 1993. S.278.
4. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у 2010 році. К.: Держкомстат України. Експрес – випуск, №35. 17 лютого 2011 року.
5. Основные социально – экономические показатели государств – участников СНГ за 1992 (1994) – 2010 годы. Минск, Департамент экономического сотрудничества Исполкома СНГ, 2011. С.3.
6. The 2010 Corruption Perception Index. Transparency International, 2010.
7. Основные социально – экономические показатели государств – участников СНГ за 1992 (1994) – 2010 годы. С.9.
8. Ореховский П. Власть и инновации (почему в России не получается построить инновационную экономику). «Общество и экономика», № 8 – 9, 2009. С.119.
9. Основные социально – экономические показатели государств – участников СНГ за 1992 (1994) – 2010 годы. С.12, 16, 22, 26.
10. Зовнішня торгівля України товарами за 2010 рік. К.: Держкомстат України, Експрес – випуск, №25, 15 лютого 2011. С.4