



ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
МСП В СТРАНАХ ВОСТОЧНОГО
ПАРТНЕРСТВА

**Улучшение профессиональных
навыков малого и среднего
предпринимательства посредством
услуг по поддержке
предпринимательства в Республике
Беларусь**

Март 2017
Отчёт проекта

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И РАЗВИТИЯ

ОЭСР – это уникальная дискуссионная площадка, где правительства разных стран могут сотрудничать, решая задачи экономического, социального и экологического характера, связанные с глобализацией. В то же время, ОЭСР неизменно стремится понять сущность новых тенденций и трудностей, таких как корпоративное управление, информационная экономика и проблемы старения населения, и помочь правительствам в принятии соответствующих мер. Организация дает государствам возможность сравнивать результаты тех или иных политических мер, искать способы разрешения общих проблем, перенимать друг у друга передовой опыт и работать над координированием национальных и международных стратегий. В состав ОЭСР входят следующие страны: Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Израиль, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Корея, Латвия, Люксембург, Мексика, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Португалия, Словакия, Словения, США, Турция, Финляндия, Франция, Чехия, Чили, Швейцария, Швеция, Эстония и Япония. В работе ОЭСР принимает участие Европейский Союз.

www.oecd.org

ПРОГРАММА ОЭСР ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН ЕВРАЗИИ

Программа ОЭСР по повышению конкурентоспособности стран Евразии стартовала в 2008 году. Ее цель – способствовать ускоренному реформированию экономики и улучшению делового климата для обеспечения устойчивого экономического развития и уровня занятости в странах двух регионов – Центральной Азии (Афганистан, Казахстан, Кыргызстан, Монголия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан) и Восточной Европы / Закавказья (Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Молдова, Украина). Программа является частью стратегии расширения ОЭСР, осуществляемой Секретариатом ОЭСР по международным отношениям.

www.oecd.org/globalrelations/eurasia.htm

ПРЕДИСЛОВИЕ

В 2014-2015 годах ОЭСР, Европейская комиссия, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и Европейский фонд образования (ЕФО) провели вторую оценку на предмет соответствия принципам европейского Акта о малом бизнесе (АМБ) в шести странах Восточного партнерства, включая Беларусь. Оценка соответствия принципам АМБ помогает правительствам подробно рассмотреть действенность и результативность политики в сфере МСП и на основании полученных рекомендаций определить возможные средства и способы внесения улучшений в области реализации каждого из десяти принципов Акта о малом бизнесе. Результаты были изложены в публикации «Индекс экономической политики в сфере МСП: страны Восточного партнерства, 2016 год».

Исходя из результатов оценки на предмет соответствия принципам АМБ и последующего обсуждения с белорусским правительством, ОЭСР и Министерство экономики Республики Беларусь договорились о совместной работе в области развития потенциала МСП при помощи услуг по поддержке предпринимательства. Данный проект входит в состав более обширного комплекса мероприятий правительственных структур Беларуси, направленного на развитие частного сектора и определение приоритетов в секторе МСП.

Проект осуществляется в рамках деятельности Комиссии по развитию предпринимательства программы ЕС «Восточное партнерство», главной задачей которой является разработка целенаправленного, практического плана действий по реализации реформ («дорожной карты») в области политики поддержки МСП, ориентированного на развитие потенциала МСП посредством услуг по поддержке предпринимательства.

Развитие делового потенциала посредством услуг по целенаправленной поддержке предпринимательства может способствовать ликвидации серьезного препятствия росту предприятий, равно как и повышению конкурентоспособности сектора МСП. Для этого должно стать возможным формирование устойчивого рынка услуг по поддержке предпринимательства, в условиях которого частные консультационные компании смогут расти и играть заметную роль в сфере услуг по поддержке предпринимательства.

Политика поддержки частного сектора и развития МСП должна сопровождаться более масштабными структурными реформами. Совершенствование делового климата в целом будет способствовать максимальной эффективности и жизнеспособности реформ в областях, описанных в настоящей пояснительной записке, благодаря мерам, направленным на общую либерализацию экономики, оптимизацию управления государственными предприятиями и укрепление институциональной базы осуществления соответствующей политики. Такие реформы помогут создать равные условия для всех предприятий, вне зависимости от размера и структуры собственности, и тем самым укрепить конкурентоспособность белорусской экономики.

Настоящая записка подготовлена по итогам обсуждений и интервью с членами специальной Рабочей группы и Координационного совета проекта, которые совместными усилиями подчеркнули трудности и обсудили рекомендации, связанные с «дорожной картой» реформ экономической политики. Кроме того, результативности проекта способствовали данные двух опросов, проведенных среди белорусских МСП и поставщиков услуг по поддержке предпринимательства. Подробное описание методологии содержится в Приложении «С».

ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ

Настоящий отчет подводит итоги работы, проведенной специалистами Программы ОЭСР по повышению конкурентоспособности стран Евразии под руководством Управляющего комитета Инициативы по странам Восточной Европы и Закавказья, при содействии Правительства Республики Беларусь и с участием субъектов частного сектора и международных организаций, представленных в Беларуси.

Мы хотим поблагодарить представителей ряда министерств, государственных ведомств, предпринимательских объединений и неправительственных организаций Беларуси, равно как и других заинтересованных сторон, которые нашли время встретиться с представителями ОЭСР и поделиться информацией, необходимой для подготовки настоящего документа.

В частности, ОЭСР выражает свою признательность представителям Министерства экономики: министру экономики Зиновскому В.И.; заместителю министра экономики Костевич И.А.; директору Департамента по предпринимательству Арушаньянцу П.Б.; начальнику отдела поддержки малого и среднего предпринимательства Кучук С.И.; заместителю начальника отдела поддержки малого и среднего предпринимательства Мамонтовой Ю.Е.

За немаловажное содействие проекту мы благодарим других представителей Правительства Республики Беларусь, национальных агентств, иных государственных организаций, а именно: первого заместителя министра образования Богуша В.А.; первого заместителя министра труда и социальной защиты Лобовича А.В.; заместителя председателя Совета по развитию предпринимательства в Республике Беларусь Новицкого С.Г.; заместителя директора Департамента по предпринимательству Министерства экономики Красовского Д.А.; генерального директора Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей Горбача П.Ф.; декана факультета повышения квалификации Белорусского государственного экономического университета Примшиц В.В.; начальника учебно-научного Центра развития молодежного предпринимательства экономического факультета БГУ Шумскую Л.И.

Значительный вклад в деятельность Рабочей группы и Координационного совета внесли следующие представители частного сектора: сопредседатель правления, директор Бизнес-союза предпринимателей и нанимателей имени профессора М. С. Кунявского Жанна Тарасевич; председатель Минского столичного союза предпринимателей и работодателей Владимир Карягин; председатель Конфедерации промышленников и предпринимателей Анатолий Харлап; председатель РОО «Белорусская научно-промышленная ассоциация» Александр Швец; руководитель аппарата РОО «Белорусская научно-промышленная ассоциация» Виталий Севрукевич; генеральный директор ООО «Белорусский союз предпринимателей» Тамара Чеховская; директор филиала профессионально-технического колледжа учреждения образования «Республиканский институт профессионального образования» Валерий Голубовский; генеральный директор Республиканского союза нанимателей «БелСН» Сергей Жарников; генеральный директор бизнес-инкубатора «МАП ЗАО» Сергей Найдович. Директор инвестиционной компании «ЮНИТЕР» Роман Осипов и начальник отдела исследований и аналитики «ЮНИТЕР» Дмитрий Кириленко оказывали нам поддержку и щедро делились накопленным опытом.

Своим участием в заседаниях Рабочей группы и Координационного совета, равно как и в работе над настоящим отчетом, неоценимую помощь оказали международные эксперты, в том числе: руководитель Департамента по предпринимательству Министерства экономики и коммуникаций Эстонской Республики Пирет Трейберг; заместитель директора Департамента

международного сотрудничества Министерства развития Республики Польша Адам Оржеховский; адъюнкт-профессор по предпринимательству Уорикского университета Кевин Моул; представители ЕБРР Стела Мельник, Френсис Делей и Ольга Кузнецова; представители МФК Дмитрий Пятаченко и Андрей Смольский; представитель Всемирного банка Карен Григорян.

Проект финансировался при участии Европейского Союза, в связи с чем мы выражаем благодарность за предоставленную помощь и поддержку: главе представительства Европейского Союза в Беларуси Андреа Викторин; начальнику отдела региональных программ генерального директората по вопросам соседства и расширения ЕС Василису Марагосу; руководителю проектов в представительстве Европейского Союза в Беларуси Алексею Вавохину; руководителю программы Европейской комиссии Габриэлю Блану; координатору отдела Европейской комиссии по вопросам политики Михаэле Гауф.

Работа над настоящим отчетом велась под руководством директора Секретариата ОЭСР по международным отношениям Андреаса Шаала, главы отдела по странам Евразии Секретариата ОЭСР по международным отношениям Уильяма Томпсона и руководителя Программы ОЭСР по повышению конкурентоспособности стран Евразии Антонио Соммы.

Непосредственными авторами настоящего отчета являются Алена Фрид и Франческо Альфонсо. Неоценимую помощь в аналитической работе и подготовке предварительного варианта оказали Лиза Клиндер, Мерьем Торун и Александр Биндер из Секретариата ОЭСР по международным отношениям. Руководство проектом осуществлял Дэниел Квадбек; рассмотрением занимались Маржена Кисьелевска, Йована Павлович и Патрик Пружински из Секретариата ОЭСР по международным отношениям, а также Стюарт Томпсон из Центра предпринимательства, малого и среднего бизнеса и местного развития ОЭСР.

Осуществление окончательной редактуры и помощь в визуализации обеспечили Клер Роджерс (редактор) и Ванесса Валле (руководитель Службы по связям с общественностью и СМИ Секретариата ОЭСР по международным отношениям). Содействие в административных вопросах оказывала Марьяна Танова (Программа ОЭСР по повышению конкурентоспособности стран Евразии).

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----|
| ПРЕДИСЛОВИЕ..... | 3 |
| ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ | 4 |
| СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ | 9 |
| ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ: БЕЛАРУСЬ | 10 |
| КРАТКИЙ ОБЗОР | 11 |
| СЕКТОР МСП В БЕЛАРУСИ И НЕОБХОДИМОСТЬ НАРАЩИВАНИЯ ЕГО ПОТЕНЦИАЛА..... | 13 |
| Факты: деловой климат в Беларуси совершенствуется, но МСП нуждаются в дальнейшей поддержке | 13 |
| Недавние экономические тенденции указывают на необходимость расширения комплекса мер, направленных на повышение конкурентоспособности Беларуси | 13 |
| Несмотря на успехи государственной политики в сфере МСП, доля МСП в экономике по-прежнему невелика | 15 |
| Низкий уровень предпринимательских умений и делового потенциала является серьезным препятствием росту МСП..... | 17 |
| Общая задача: развитие устойчивого рынка услуг по поддержке предпринимательства с целью наращивания потенциала МСП в Беларуси..... | 18 |
| Услуги по поддержке предпринимательства как политический инструмент повышения конкурентоспособности МСП..... | 18 |
| Действующая в Беларуси система поддержки предпринимательства объединяет в себе множество различных заинтересованных сторон | 19 |
| Востребованность услуг по поддержке предпринимательства в Беларуси различается в зависимости от размера предприятий и вида экономической деятельности..... | 22 |
| Проблемы: три области, имеющие ключевое значение для развития устойчивого рынка услуг по поддержке предпринимательства..... | 23 |
| Институты: отсутствие координации и несоответствие политике в сфере МСП | 24 |
| Спрос: недостаток информации об УПП и финансовые ограничения доступа к ним..... | 25 |
| Предложение: услуги не систематизированы, не ориентированы на МСП и не предусматривают оценки качества | 26 |
| РЕКОМЕНДАЦИИ ОТНОСИТЕЛЬНО РАЗВИТИЯ УСТОЙЧИВОГО РЫНКА УСЛУГ ПО ПОДДЕРЖКЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В БЕЛАРУСИ | 28 |
| Совершенствование институциональной базы предоставления услуг по поддержке предпринимательства | 29 |
| Мера № 1.1. Применение стратегического подхода в развитии МСП..... | 29 |
| Мера № 1.2. Укрепление институтов, участвующих в формировании и реализации политики поддержки малого и среднего предпринимательства..... | 30 |
| Выявление скрытого спроса на услуги по поддержке предпринимательства | 31 |
| Мера № 2.1. Регулярное проведение оценки потребностей МСП..... | 31 |
| Мера № 2.2. Оказание помощи МСП в более объективном понимании собственных деловых потребностей..... | 32 |
| Мера № 2.3. Повышение информированности относительно преимуществ УПП и укрепление доверия к ним | 32 |
| Мера № 2.4. Упрощение доступа к услугам по поддержке малого и среднего предпринимательства..... | 33 |

| | |
|---|----|
| Содействие развитию рыночного предложения в сфере услуг по поддержке предпринимательства | 35 |
| Мера № 3.1. Улучшение делового климата для консультантов | 35 |
| Мера № 3.2. Обеспечение качества государственных и частных услуг по поддержке предпринимательства..... | 36 |
| Мера № 3.3. Более активное вовлечение частных поставщиков в оказание услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства | 37 |
| ДАЛЬНЕЙШИЕ ДЕЙСТВИЯ..... | 39 |
| ЛИТЕРАТУРА | 48 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ «А»: ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЕ АНАЛИТИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ | 52 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ «В»: ОПРОСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЦЕЛЯХ ИЗУЧЕНИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА УПП | 60 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ «С»: МЕТОДОЛОГИЯ | 77 |

Рисунки

| | |
|--|----|
| Рисунок 1. Результаты Индекса Экономической Политики МСП 2016..... | 17 |
| Рисунок 2. Матрица услуг по поддержке предпринимательства | 19 |
| Рисунок 3. Развитие рынка УПП в Беларуси | 29 |
| Рисунок 4. План реализации | 40 |
| Рисунок 5. Услуги по поддержке малого и среднего предпринимательства | 43 |
| Рисунок 6. Передовой опыт ОЭСР в области оказания поддержки быстрорастущим МСП | 45 |
| Рисунок 7. Пилотная программа по поддержке БРМСП в Беларуси..... | 46 |
| Рисунок 8. Экспортные тенденции в Беларуси..... | 52 |
| Рисунок 9. Приток ПИИ в Беларусь..... | 53 |
| Рисунок 10. Вклад МСП в экономику Беларуси, 2015 год | 54 |
| Рисунок 11. План реформ экономической политики ИЭП МСП 2016 | 55 |
| Рисунок 12. Текущее состояние сферы УПП в Беларуси | 57 |
| Рисунок 13. Институциональная база предоставления услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства | 58 |
| Рисунок 14. Участники инфраструктуры поддержки предпринимательства | 59 |
| Рисунок 15. Выборка для изучения спроса на УПП в Беларуси | 60 |
| Рисунок 16. Низкий уровень осведомленности о поставщиках УПП..... | 61 |
| Рисунок 17. Причины, по которым МСП не обращаются за сторонней помощью | 62 |
| Рисунок 18. Причины необращения за сторонней помощью в разрезе видов экономической деятельности | 63 |
| Рисунок 19. Использование услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства | 64 |
| Рисунок 20. Основные причины обращения к сторонним специалистам за консультациями / услугами обучения..... | 65 |
| Рисунок 21. Области, в связи с которыми МСП чаще всего обращаются к сторонним консультантам..... | 66 |
| Рисунок 22. Доля МСП, оплативших помощь сторонних специалистов | 67 |
| Рисунок 23. УПП в разрезе видов экономической деятельности..... | 68 |
| Рисунок 24. Выборка для изучения предложения в сфере УПП в Беларуси | 69 |
| Рисунок 25. Предлагаемые услуги по поддержке предпринимательства в Беларуси..... | 70 |
| Рисунок 26. Основные препятствия деятельности поставщиков УПП | 71 |

| | |
|--|----|
| Рисунок 27. Государственная поддержка субъектов инфраструктуры поддержки предпринимательства | 72 |
| Рисунок 28. Конкуренция на рынке УПП..... | 73 |
| Рисунок 29. Субъективная оценка доли государства на рынке УПП | 74 |
| Рисунок 30. Услуги, с которыми фирмы связывают основные перспективы своего роста..... | 75 |
| Рисунок 31. Стремление к росту не соответствует введению новых услуг | 76 |

Блоки

| | |
|---|----|
| Блок 1. ЕБРР в Беларуси и программа по поддержке малого бизнеса | 22 |
| Блок 2. Использование содействия бизнес-ассоциаций в целях укрепления доверия и стимулирования спроса на УПП в Беларуси | 33 |
| Блок 3. Создание программ долевого субсидирования для МСП..... | 34 |
| Блок 4. Примеры программ по поддержке БРМСП, успешно осуществленных в странах ОЭСР | 46 |

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

| | |
|-----------|---|
| АМБ | Акт о малом бизнесе |
| БРМСП | Быстрорастущие малые и средние предприятия |
| БФФПП | Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей |
| ВБ | Всемирный банк |
| ВВП | Валовой внутренний продукт |
| ВДС | Валовая добавленная стоимость |
| ВП | Восточное партнерство |
| ГП | Государственное предприятие |
| ГППМСП | Государственная программа поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь |
| ДПМЭ | Департамент по предпринимательству Министерства экономики |
| ЕБРР | Европейский банк реконструкции и развития |
| ЕС | Европейский Союз |
| ИКТ | Информационно-коммуникационные технологии |
| МСП | Малые и средние предприятия |
| МСФО | Международные стандарты финансовой отчетности |
| МФК | Международная финансовая корпорация |
| НИОКР | Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы |
| НСУР-2030 | Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года |
| ОРВ | Оценка регулирующего воздействия |
| ОЭСР | Организация экономического сотрудничества и развития |
| ПДС | Программа долевого субсидирования |
| ПИИ | Прямые иностранные инвестиции |
| УПП | Услуги по поддержке предпринимательства |
| ЦПП | Центр поддержки предпринимательства |
| ЦР | Центр роста |

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ: БЕЛАРУСЬ

| Характеристики страны | |
|--|----------|
| Население (человек), 2015 год | 9,5 млн. |
| Площадь (км ²), 2015 год** | 207 600 |
| ВВП (текущие цены, млрд. долл. США), 2015 год* | 54,9 |
| ВВП на душу населения (текущие цены, долл. США), 2015 год* | 5 777 |
| Реальный рост ВВП (% в годовом исчислении), 2015 год* | -3,9 |
| Инфляция (% средние потребительские цены, в годовом исчислении), 2015 год*** | 13,6 |
| Объемы экспорта товаров и услуг (% ВВП), 2015 год* | 59,8 |
| Объемы импорта товаров и услуг (% ВВП), 2015 год* | 59,4 |
| Чистое кредитование / заимствование органов государственного управления (% ВВП), 2015 год*** | - 0,26 |
| Уровень зарегистрированной безработицы (% всего трудоспособного населения), 2015 год | 1 |
| Организации государственной и с долей государственной собственности 50 и более процентов (%коммерческих и некоммерческих организаций), 2015 год | 12,6 |
| Доля занятых в государственных организациях и в организациях с долей государственной собственности 50 и более процентов, (% всего занятого населения), 2015 год | 55,3 |
| Доля государственного сектора (организации государственной и с долей государственной собственности 50 и более процентов) в валовой добавленной стоимости (% ВДС), 2015 год | 46,3 |
| Статистика по МСП ¹ | |
| Доля количества субъектов МСП ² в общем количестве организаций (% всех действующих предприятий), 2015 год | 75,9 |
| Удельный вес занятых в микроорганизациях, малых и средних организациях, а также индивидуальных предпринимателей и привлекаемых ими наемных лиц (% общей численности занятых в экономике), 2015 год | 30,5 |
| Доля МСП в ВДС (% ВДС), 2015 год | 28,1 |
| Средние организации государственной формы собственности, 2015 год (% всех предприятий среднего размера) | 24,8 |

1. В настоящем отчете цифры относительно МСП относятся к «субъектам малого и среднего предпринимательства», включая индивидуальных предпринимателей.

2. Без учета индивидуальных предпринимателей

Источник: Belstat (2015a; 2015d; 2016a, 2016b), *NBRB (2016), **World Bank (2016), *** IMF (2016).

КРАТКИЙ ОБЗОР

В последние годы правительство Беларуси активизирует работу по развитию частного сектора, укреплению положения малых и средних предприятий (МСП) в экономике, поддержанию роста, уровня занятости и устойчивости при все более сложных внешних условиях. Однако вклад сектора МСП в создание добавленной стоимости и рабочих мест в стране по-прежнему невелик, а государственные предприятия продолжают играть важную роль в белорусской экономике.

Основными препятствиями на пути дальнейшего развития МСП в Беларуси являются, в числе прочего, низкие уровни предпринимательских умений и делового потенциала – тех факторов, что являются залогом наличия знаний и умений, необходимых для использования представившихся возможностей, освоения экспортных рынков, повышения уровня своей инновационности и конкурентоспособности.

Целевая поддержка в форме вспомогательных услуг поможет преодолеть эти препятствия и укрепить конкурентоспособность сектора МСП. Однако для этого должно стать возможным формирование рынка, в условиях которого частные консультационные компании могли бы расти и, наряду с другими участниками, играть центральную роль в сфере оказания услуг по поддержке предпринимательства (УПП).

До настоящего времени **УПП были мало востребованы в среде МСП, что в значительной степени объясняется несоответствием спроса предложению.** С точки зрения спроса, предприятия выказывают низкую информированность относительно УПП и испытывают финансовые ограничения, препятствующие их использованию; поставщики же, со своей стороны, затрудняются понять и удовлетворить потребности МСП.

Кроме того, **поддержка государства в данной сфере не отличалась высокой эффективностью и опиралась на предложение:** субсидии, которые получает сеть центров поддержки предпринимательства, редко основываются на предварительной оценке потребностей делового сообщества и (или) качества и воздействия оказываемых услуг.

Беларуси требуется стратегический рыночный подход, который позволит модернизировать инфраструктуру поддержки предпринимательства в целях дальнейшего развития потенциала сектора МСП и, как следствие, увеличения их вклада в национальную экономику. Для этого потребуются провести реформы в трех важнейших областях:

- **Модернизация институциональной базы предоставления услуг по поддержке предпринимательства** помогла бы внедрить стратегический подход к развитию МСП и укрепить институты, участвующие в процессе оказания услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства. Это способствовало бы улучшению разработки и координации экономических политик, а также более эффективной доставке услуг по поддержке предпринимательства.
- **Беларусь могла бы выявить скрытый спрос на услуги по поддержке предпринимательства**, в котором не последнюю роль должны сыграть регулярное проведение оценки потребностей предприятий, оказание помощи МСП в более объективном понимании собственных деловых потребностей, повышение информированности относительно преимуществ УПП и упрощение доступа к ним для МСП.

- **Качество и спектр услуг могли бы извлечь выгоду от более рыночно-ориентированного предложения услуг по поддержке предпринимательства.** Это может быть достигнуто посредством улучшения делового климата для консультантов, обеспечения качества государственных и частных услуг по поддержке предпринимательства, и вовлечения частных организаций в оказание услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства.

СЕКТОР МСП В БЕЛАРУСИ И НЕОБХОДИМОСТЬ НАРАЩИВАНИЯ ЕГО ПОТЕНЦИАЛА

В последние годы правительство Беларуси стало уделять больше внимания вопросам развития частного сектора. Укрепление положения МСП в отечественной экономике позволит заложить основы для роста, обеспечения занятости и устойчивости в условиях экономического спада. Однако вклад сектора МСП в создание добавленной стоимости и рабочих мест в стране по-прежнему невелик, а государственные предприятия (ГП) продолжают играть видную роль в белорусской экономике.

Дальнейшее развитие частного сектора и повышение конкурентоспособности МСП потребует преодоления серьезного препятствия на пути роста предприятий: недостатка предпринимательских умений и делового потенциала. Для того чтобы справиться с этими недостатками, Беларуси следует рассмотреть возможность развития целевых услуг по поддержке предпринимательства, оказываемых через посредство государственных и частных субъектов инфраструктуры поддержки предпринимательства. В настоящем разделе вкратце рассматривается текущее положение дел в сфере поддержки МСП и перечисляются основные трудности на пути развития устойчивого рынка услуг по поддержке предпринимательства в Беларуси.

Факты: деловой климат в Беларуси совершенствуется, но МСП нуждаются в дальнейшей поддержке

Недавние экономические тенденции указывают на необходимость расширения комплекса мер, направленных на повышение конкурентоспособности Беларуси

1. В последние несколько лет следование государственной модели развития в Беларуси сопровождалось медленным ростом и зависимостью от воздействия внешних факторов. Начиная с 2012 года, белорусская экономика пережила подряд три года сниженного роста (темпы роста, в среднем, составляли 1,5% ВВП), что в 2015 году привело к первому за два десятилетия официально признанному экономическому кризису. В 2015 году ВВП снизился на 3,9%, а в 2016 году ожидается дальнейшее сокращение, которое, согласно прогнозам, составит 2,7% (IMF, 2016). Этому спаду способствовало общемировое снижение цен на сырье, в результате которого сократились доходы Беларуси от экспорта продукции машиностроения на основной рынок сбыта, то есть в Россию, равно как и от экспорта нефтепродуктов в страны ЕС. Замедленный рост сопровождался неизменным ослаблением белорусского рубля, который повторял судьбу российской валюты; в течение 2015 года его номинальное обесценивание относительно доллара США составило почти 40% (World Bank, 2016a).

2. Невзирая на общий спад в торговле, наблюдаемый с 2014 года, Россия остается для Беларуси главным экспортным рынком: так, в течение II квартала 2016 года именно туда следовало 43,2% белорусского экспорта (см. Приложение «А», рисунок 8). Тесные связи с Россией, равно как и ограниченная экспортная конкурентоспособность Беларуси, препятствуют диверсификации состава торговых партнеров, что, в свою очередь, повлияло на общее сокращение объемов экспорта на 26,1% в 2015 году (Belstat, 2016b; OECD et al., 2015).

3. Иностранные инвестиции могли бы способствовать повышению качества продукции и экспортной конкурентоспособности, но их уровень в стране остается очень низким, по сравнению с другими странами региона (см. Приложение «А», рисунок 9). Решить эту проблему призван новый закон об инвестициях, принятый в начале 2014 года, цель которого заключается в стимулировании инвестиционной деятельности в стране путем установления основных принципов и механизмов защиты прав инвесторов (OECD et al., 2015).

4. Государственные предприятия (ГП) по-прежнему играют важную роль в экономике, пользуясь преференциями, которые им предоставляются в отношении финансовых ресурсов, цен на энергоносители и нормативных обязательств. Это ставит частный сектор в невыгодное конкурентное положение. В 2015 году, ГП обеспечивали 46,3% ВДС и 55,3% занятости, занимая видимое положение в ключевых отраслях как машиностроении и химической промышленности. В отличие от других стран постсоветского пространства, в Беларуси еще не проводилась массовая приватизация (идет поступательная), а структурные реформы осуществляются медленно. Ее экономическая модель по-прежнему основывается на обеспечении полной занятости населения, в первую очередь, в секторе госпредприятий, что препятствует перераспределению капитала и трудовых ресурсов в более производительные отрасли (EBRD, 2016a; OECD et al., 2015).

5. В целом, для содействия устойчивому росту необходимо следовать трем политическим приоритетам:

- Первым и наиболее важным из них является необходимость укрепления институциональной базы управления госпредприятиями, реорганизации крупных ГП и приватизации малых и средних предприятий. Это должно способствовать удалению со сцены наименее эффективных предприятий и появлению новых, а также смещению акцентов в модели роста в сторону экономической эффективности и ориентированности на рынок (World Bank, 2015a). Реорганизация государственных предприятий может в дальнейшем увеличить спрос на внешние стратегические консультации, выводя на аутсорсинг услуги как бухгалтерский учет, финансовое планирование, маркетинг и менеджмент, и концентрируя внутренние ресурсы на основной деятельности компании.
- Во-вторых, для повышения конкурентоспособности белорусской экономики необходимо обеспечить равные условия и единые правила для всех предприятий, вне зависимости от их размера и формы собственности. Важным шагом на этом пути стало учреждение специального единого антимонопольного органа. Долгое время его функции выполнял департамент ценовой политики Министерства экономики РБ (OECD et al., 2015), однако в июне 2016 года было создано новое Министерство антимонопольного регулирования и торговли (GoB, 2016a). Кроме того, правительство Беларуси может рассмотреть вопрос поэтапного отказа от субсидий для ГП, в то же время внедряя, к примеру, льготные налоговые ставки для МСП. Это должно позитивно сказаться на создании среды, где у предприятий будут стимулы к сокращению расходов, увеличению инвестиций, повышению прибылей и, соответственно, к развитию предпринимательской инициативы.
- В-третьих, необходимо совершенствовать государственную политику в сфере МСП и развития частного сектора. Это позволит увеличить вклад малых и средних организаций в экономику, что соответствует целям «Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года» (НСУР-2030), то есть росту удельного веса валовой добавленной стоимости МСП в общем объеме ВВП до 50% в 2030 году.

6. В настоящей записке изложены рекомендации по третьему пункту и рассмотрены способы укрепления институциональной базы политики в сфере МСП и решения проблем спроса и предложения в целях формирования устойчивого рынка услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства.

Несмотря на успехи государственной политики в сфере МСП, доля МСП в экономике по-прежнему невелика

7. МСП являются жизненно важным элементом инклюзивной экономики: им принадлежит ведущая роль в создании рабочих мест и стимулировании экономического роста, не говоря уже о вкладе в поддержание социальной стабильности. В странах Европейского Союза (ЕС) 99 из 100 предприятий являются субъектами малого и среднего предпринимательства и обеспечивают два из трех рабочих мест в стране (OECD, 2015). Кроме того, МСП способствуют укреплению предпринимательского духа и стимулируют инновации, что делает их ключевым фактором поддержания уровня конкурентоспособности и занятости в условиях современной экономики (EU, 2015). В то же время, их существование сопряжено с определенными трудностями, включая затрудненный доступ к источникам финансирования и значительное бремя нормативных требований. Для устранения этих недостатков, равно как и прочих проявлений неэффективности рыночного механизма, затрагивающих малое и среднее предпринимательство, государство должно признать важность МСП как объекта экономической политики и сформировать специальные механизмы, необходимые для создания благоприятных условий, которые способствовали бы созданию и росту таких предприятий.

8. В последние годы правительство Беларуси все активнее поддерживает участие субъектов частного сектора в экономике и приняло целый ряд мер, направленных на разработку политики всесторонней поддержки МСП. В настоящее время правительство в своих действиях руководствуется четырьмя основополагающими документами: Директивой Президента Республики Беларусь №4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» (принята в 2010 году), Указом Президента Республики Беларусь № 255 «О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства» (2009 год), Законом Республики Беларусь от 01.07.2010 г. № 148-3 «О поддержке малого и среднего предпринимательства» и недавно утвержденной пятилетней государственной программой «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016-2020 годы.

9. С 2012 года были достигнуты определенные успехи в области устранения административных барьеров для предприятий; в частности, были введены интернет-сервисы, упрощающие взаимодействие с государственными органами, рационализированы процедуры регистрации предприятий, реформировано законодательство в ряде важных областей, включая банкротство и государственные закупки (OECD et al., 2015). Все это способствовало улучшению позиций Беларуси в отчете Всемирного банка *Doing Business* за 2016 год, где страна заняла 44-е место из 189 возможных (World Bank, 2016b). Позднее правительство утвердило новый специальный план действий по дальнейшему улучшению условий ведения бизнеса в 2016-2020 годах, реализация которого позволит повысить рейтинг Республики Беларусь в отчете *Doing Business*.

10. Невзирая на все эти события, вклад белорусских МСП¹ в обеспечение занятости и создание добавленной стоимости остается малым в сравнении со странами ОЭСР, ЕС и Восточного партнерства (ВП). В 2015 году доля белорусских МСП в структуре общей занятости равнялась 31,9%, тогда как в странах, состоящих в ОЭСР и ЕС, она доходила до 60-70%, а в странах ВП – до 38%. Удельный вес малого и среднего предпринимательства в ВДС Беларуси в течение последних

1. Определение МСП в Беларуси: микропредприятия ≤15 работников; малые – от 16 до 100 работников; средние – от 101 до 250 работников (GoB, 2010); определение МСП в странах ЕС: микропредприятия <10 работников, оборот или балансовая стоимость активов ≤2 млн. евро; малые <50 работников, оборот или балансовая стоимость активов ≤10 млн. евро; средние <250 работников, оборот ≤50 млн. евро или балансовая стоимость активов ≤43 млн. евро (EU, 2015).

пяти лет почти не менялся; в 2015 году он составлял 28,1%, хотя в ЕС эта цифра доходила до 60% (см. Приложение «А», рисунок 10) (OECD et al., 2015; Belstat, 2016a; EU, 2016).²

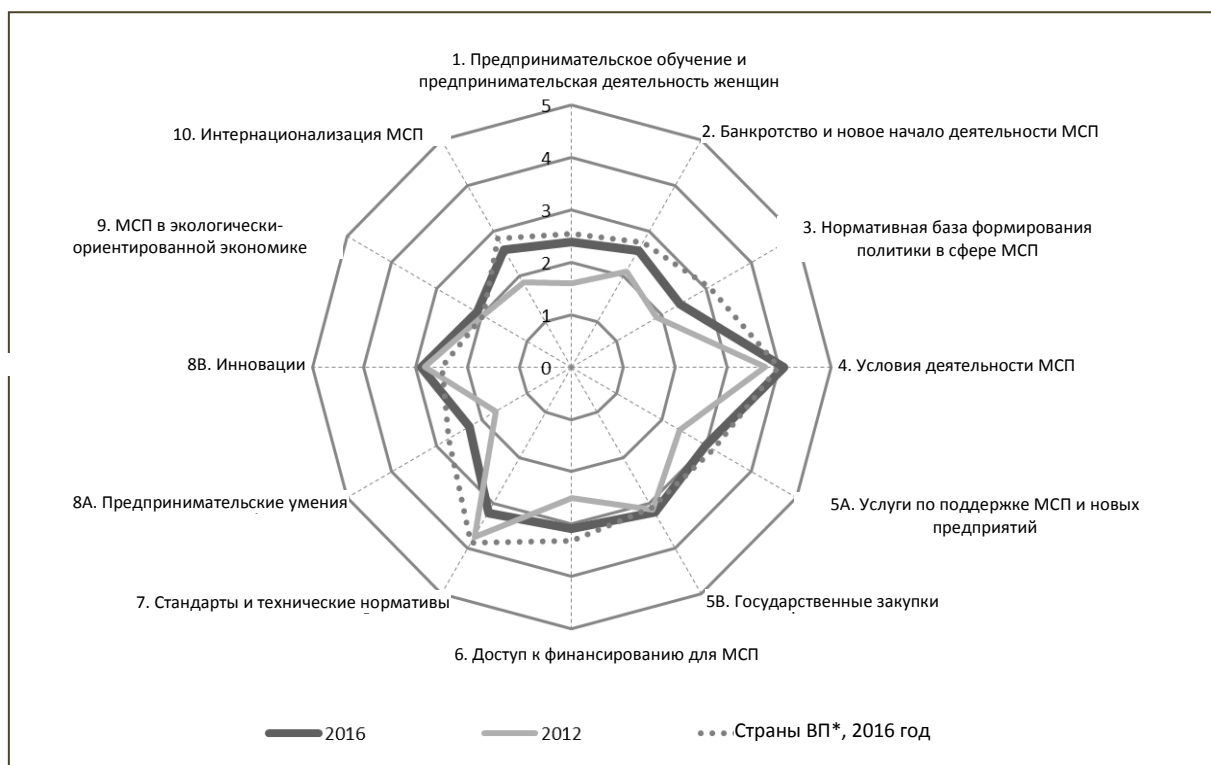
11. Деятельность МСП в Беларуси представляет собой мелкие операции в отраслях с низким уровнем производительности и инноваций, что объясняет ограниченность их вклада в общую добавленную стоимость. В 2015 году половина МСП занималась производством и торговлей, ремонтом автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования. Доля МСП, внедряющих продуктовые или процессные инновации, в 2014 году составила всего 3,5%, тогда как в странах ЕС эта доля равнялась 38%. При этом, однако, следует отметить быстрый рост сектора ИТ и увеличение объема экспорта ИТ-услуг, который за период с 2010 по 2015 годы вырос почти в четыре раза и в 2015 году составил 12,3% всех экспортируемых услуг (Belstat, 2015b, 2015c; 2016a; EU, 2016; UNITER, 2014).

12. В своей деятельности белорусские МСП по-прежнему сталкиваются с рядом препятствий и проявлениями неэффективности рыночного механизма, что сдерживает их развитие. По последним данным обследования «Состояние деловой среды и показатели деятельности предприятий» (BEEPS V), основными препятствиями ведению предпринимательской деятельности являются недостаточно квалифицированная рабочая сила, неудовлетворительный доступ к финансированию и деятельность неформального сектора экономики (EBRD, 2014).

13. Данные, собранные на уровне предприятий, согласуются с результатами последней оценки соответствия принципам европейского Акта о малом бизнесе, изложенными в «Индексе экономической политики в сфере МСП» за 2016 год (см. рисунок 1). В качестве основных факторов, сдерживающих развитие МСП в Беларуси, были названы следующие: отсутствие надежной институциональной среды, необходимой для формирования соответствующей политики в сфере МСП (отсутствие ведомства по делам МСП и соответствующей стратегии); недостатки нормативно-правовой базы, усложняющие доступ к финансированию (завышенные требования к залоговому обеспечению и недостаток альтернативных источников финансирования, помимо крупных государственных банков); низкий уровень предпринимательских умений и услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства и новых предприятий - «стартапов» (отсутствие единого стратегического рыночного подхода). При том, что доступ к финансированию остается общей проблемой для МСП большинства стран Восточного партнерства, Беларусь отстает в таких областях, как нормативно-правовая база формирования политики в сфере МСП и услуги по поддержке малого и среднего предпринимательства. Наиболее преуспевающие ее соседи по ВП добились значительных улучшений благодаря внедрению основных составляющих надежной институциональной системы, включая стратегию развития МСП и/или ведомство по делам МСП, а также разработку целенаправленных мер по поддержке малого и среднего предпринимательства.

² В настоящей записке определяются доли МСП в общей занятости и добавленной стоимости в качестве показателей эффективности малого и среднего бизнеса. Сбор и использование других мер, как рост добавленной стоимости, рост занятости и производительности труда, могут быть рассмотрены в будущем, что позволит лучше отобразить недавние события и иметь более четкое представление об экономической эффективности.

Рисунок 1. Индекс экономической политики в сфере МСП, 2016 год: баллы, полученные Беларусью



*Исключая Беларусь

Источник: OECD et al. (2015), <http://dx.doi.org/10.1787/9789264246249-en>.

Низкий уровень предпринимательских умений и делового потенциала является серьезным препятствием росту МСП

14. Недостаток управленческих или технических умений, использование несовершенных технологий, ограниченный доступ к рынкам сбыта и информации, равно как и нормативные барьеры, препятствуют развитию малого и среднего предпринимательства. Следовательно, деловой потенциал играет решающую роль в развитии МСП, гарантируя наличие знаний и умений, необходимых для использования представившихся возможностей, освоения экспортных рынков, повышения уровня своей инновационности и конкурентоспособности. В числе прочего, деловой потенциал подразумевает познания в области профессиональных объединений и деловой среды в целом, в том числе касающиеся необходимых для расширения бизнеса ресурсов, инфраструктуры, нормативных актов государства и, наконец, финансовых и иных услуг по поддержке предпринимательства.

15. Более половины белорусских МСП признает, что их деятельности препятствует необученная рабочая сила (IFC, 2014), а наиболее значительным препятствием росту предприятий после факторов финансового характера считаются факторы, связанные с трудовыми ресурсами, в том числе недостаток мотивации и профессиональных умений (IPM, 2015). О том же свидетельствуют результаты «Индекса экономической политики в сфере МСП» за 2016 год (OECD et al., 2015), согласно которым политика в области развития предпринимательских умений и услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства и новых предприятий признаны областями с наименьшей эффективностью деятельности.

Общая задача: развитие устойчивого рынка услуг по поддержке предпринимательства с целью наращивания потенциала МСП в Беларуси

16. Развитие делового потенциала посредством услуг по целенаправленной поддержке предпринимательства может способствовать ликвидации серьезного препятствия росту предприятий и повышению конкурентоспособности сектора МСП. Для этого должно стать возможным формирование устойчивого рынка услуг по поддержке предпринимательства, в условиях которого частные консультационные компании смогут расти и играть заметную роль в сфере УПП. В то же время, благодаря увеличению конкуренции среди поставщиков услуг, развитие рынка УПП будет способствовать росту сферы услуг в целом.

Услуги по поддержке предпринимательства как политический инструмент повышения конкурентоспособности МСП

17. Услуги по поддержке предпринимательства повышают эффективность деятельности частных предприятий, позволяя им конкурировать с другими более успешно, работать более результативно и становиться более рентабельными (Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development, 2001). В конечном итоге, УПП позволяют предприятиям сосредоточиться на том, что является для них основной специализацией, а вторичные задачи передать сторонним исполнителям (специалистам и консультантам), сократив при этом расходы на поиск соответствующей информации. Кроме того, существуют специализированные УПП для инноваций, роста и интернационализации бизнеса.

18. В настоящей записке термин «услуги по поддержке предпринимательства» используется в широком значении и включает в себя как услуги, так и инфраструктуру, содействующую предпринимателям в развитии делового потенциала. Эту концепцию можно наглядно выразить в форме матрицы, выделив три категории услуг: 1) общая информация, 2) консультации и 3) обучение. В указанных категориях есть шесть тематических областей: 1) продажи и маркетинг, 2) производство, операции и информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), 3) работа с персоналом, 4) управление финансами; 5) стратегический менеджмент и 6) вопросы нормативно-правового регулирования. Сюда же относится материально-техническая база, например, бизнес-инкубаторы, предоставляющие как инфраструктуру, то есть помещения, так и нематериальную составляющую, то есть услуги.

Рисунок 2. Матрица услуг по поддержке предпринимательства

| Вид услуг | Области | | | | | |
|------------------------------|---|--|--|---|--|---|
| | Продажи и маркетинг | Производство, операции, ИКТ | Работа с персоналом | Управление финансами | Стратегический менеджмент | Вопросы нормативно-правового регулирования |
| Информация общего характера | <ul style="list-style-type: none"> Обзор рынка Иностранные рынки Закупки Выставки Ярмарки | <ul style="list-style-type: none"> Поставки Складское хранение ИКТ Поставщики технологий | <ul style="list-style-type: none"> Передовой опыт в области кадрового менеджмента Трудовое законодательство Программы проф. обучения | <ul style="list-style-type: none"> Субсидии Финансовая поддержка экспортеров Возможности финансирования | <ul style="list-style-type: none"> Первая оценка осуществимости бизнес-проекта | <ul style="list-style-type: none"> Стандарты (сертификация, качество, экспортные правила) Законодательство (патенты, авторское право, права интеллектуальной собственности) |
| Обучение | <ul style="list-style-type: none"> Продажи и маркетинговое позиционирование Навыки проведения презентаций и налаживания связей Изучение экспортных рынков | <ul style="list-style-type: none"> Рационализация процессов Обучение в сфере ИКТ Энерго- и ресурсоэффективность | <ul style="list-style-type: none"> Подготовка руководящих кадров Профессиональный рост Формирование навыков групповой работы | <ul style="list-style-type: none"> Финансовое планирование Программы кредитования Биржевые операции | <ul style="list-style-type: none"> Бизнес-планирование Развитие бизнеса Защита интересов предпринимателей | <ul style="list-style-type: none"> Стандарты бухгалтерского учета и отчетности Стандарты качества / безопасности Экспортные правила |
| Консалтинг | <ul style="list-style-type: none"> Реклама и пиар Дизайн Ценообразование Упаковка Распространение Доступ к профильным кластерам | <ul style="list-style-type: none"> Методы контроля качества НИОКР Технические разработки ИКТ | <ul style="list-style-type: none"> Методы подбора персонала Развитие профессиональных умений работников Планирование премиальных выплат | <ul style="list-style-type: none"> Кратко-, средне- и долгосрочное финансирование Аудит Оформление заявок на выдачу кредита Инвестиции Консультации по налогообложению | <ul style="list-style-type: none"> Долгосрочная деловая стратегия Защита интересов Взаимодействие с клиентами | <ul style="list-style-type: none"> Анализ политических ограничений и возможностей |
| Материально-техническая база | Технопарки и бизнес-инкубаторы, предоставляющие смешанный набор услуг | | | | | |
| | Базовые услуги, обычно предоставляемые системой государственной поддержки предпринимательства | | | Более продвинутые услуги, обычно предоставляемые частным сектором / третьими лицами | | |

Источник: Рабочая группа, состоящая из представителей ОЭСР и Беларуси, 2016 год.

19. Общей инфраструктурой поддержки предпринимательства называется система государственных, частных и третьих сторонних поставщиков услуг, формирующая предложение в сфере услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства. Как правило, состав ее участников отличается многообразием: это физические лица или частные некоммерческие организации, НПО, бизнес-ассоциации и объединения, высшие учебные заведения и научно-исследовательские институты, инкубаторы, центры трансфера технологий, технопарки и Белорусский инновационный фонд, а также государственные учреждения, включая комитеты экономики или профильные департаменты министерств.

20. Предложение в сфере УПП должно определяться рынком и формироваться спросом на основании четкого понимания потребностей предприятий. Однако здесь возможен сбой рыночного механизма, в результате которого еще больше нарушится равновесие на рынке УПП, где МСП не могут получить нужную им услугу. Как правило, такая рыночная неэффективность является результатом информационной асимметрии, недостатка доверия между участниками и финансового дефицита.

Действующая в Беларуси система поддержки предпринимательства объединяет в себе множество различных заинтересованных сторон

21. Участниками системы поддержки предпринимательства, существующей в Беларуси, является ряд заинтересованных сторон и поставщиков услуг (государственный сектор, частный сектор, гражданское общество, международные организации):

Государственный сектор

- **Государственные органы.** За формирование общей государственной политики в области поддержки МСП, и в частности за оказание услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства, ответственны два основных органа власти. На национальном уровне таким органом является **департамент по предпринимательству Министерства экономики РБ (ДПМЭ)**, который принимает от государственных и частных поставщиков УПП заявления на присвоение статуса субъекта инфраструктуры поддержки предпринимательства и регистрирует их в единой национальной базе данных. Сеть таких субъектов включает в себя центры поддержки предпринимательства (ЦПП) и инкубаторы малого предпринимательства. Кроме того, ДПМЭ предоставляет общую информацию через посредство различных справочных служб и интернет-сайтов. На региональном уровне действуют **областные исполнительные комитеты (облисполкомы)**, которые за счет средств местных бюджетов оказывают государственную финансовую поддержку ЦПП и малым инкубаторам, включая субсидирование части расходов на оборудование, строительство, участие в выставках и ярмарках, организацию мероприятий, проведение исследований рынка (более подробный список субсидий изложенный в Указе Президента Республики Беларусь от 21.05.2009 № 255 «О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства»). Помимо этого, они предоставляют основную информацию и бесплатные консультации по юридическим вопросам. Ряд других профильных министерств, в том числе Министерство иностранных дел и Министерство антимонопольного регулирования и торговли, также снабжают предпринимателей информацией общего характера.
- **Субъекты инфраструктуры поддержки предпринимательства.** В настоящее время сеть субъектов инфраструктуры поддержки предпринимательства состоит из 89 ЦПП, включая три базовых центра, в задачи которых теоретически входит координирование работы всех областных ЦПП, и 19 инкубаторов. Они представляют собой государственные или частные организации, которые подали заявление о присвоении им статуса субъекта инфраструктуры поддержки предпринимательства и подтвердили свое соответствие определенным критериям, установленным ДПМЭ, включая право собственности на помещения, наличие соответствующего персонала, отсутствие задолженностей перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами. Сеть таких субъектов предоставляет предприятиям различную стандартную информацию, консультации и услуги обучения (как правило, бесплатно), а также помещения.
- **Технопарки и центры трансфера технологий.** В Беларуси действует более десяти технопарков, оказывающих содействие развитию предпринимательства в сфере науки, техники и инноваций и обеспечивающих предпринимателям условия для осуществления научно-исследовательской и инновационной деятельности. Главным образом, они предоставляют помещения и оказывают содействие в реализации инновационных проектов, включая разработку бизнес-планов, бухгалтерские услуги и услуги в сфере управления интеллектуальной собственностью. Основным направлением деятельности центра трансфера технологий является осуществление трансфера технологий в том числе: проведение исследований конъюнктуры рынка по выявлению возможностей введения в гражданский оборот новшеств, а также продукции, технологий, услуг, организационно-технических решений, созданных на их основе; оказание инженерно-консультационных и проектных услуг и др.
- **Белорусский инновационный фонд** осуществляет финансирование научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ,

выполняемых в рамках реализации инновационных проектов, работ по организации и освоению производства научно-технической продукции оказание государственной финансовой поддержки при реализации инновационных проектов.

- **Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей (БФФПП).** Помимо оказания финансовой поддержки МСП (кредиты, гарантии и так далее), в круг полномочий БФФПП на период 2016-2020 годов входит введение нефинансовой поддержки, в том числе создание специального веб-сайта для МСП, база данных поставщиков УПП, действующих на территории страны, и организация мероприятий для укрепления деловых связей.
- **Банк развития Республики Беларусь.** В августе 2014 года Банк развития приступил к осуществлению новой программы по поддержке МСП. Главная ее цель – обеспечение и расширение доступа МСП, осуществляющих деятельность в производственной сфере и сфере услуг, к кредитным ресурсам, а также возможностей по проведению операций финансовой аренды (лизинга) для реализации инвестиционных проектов на разных стадиях развития их бизнеса.

Субъекты частного сектора

- **Частные несертифицированные поставщики УПП.** Это частные консультанты, предлагающие широкий ассортимент услуг консультирования и обучения. Услуги, как правило, отличаются по характеру от оказываемых субъектами инфраструктуры поддержки предпринимательства, поскольку включают в себя обучение, менторскую поддержку и консультации помимо предоставления общей информации. Однако поставщики этих услуг редко бывают ориентированными на МСП. Недостаток возможностей обучения профессиональных консультантов считается препятствием развитию УПП; не все консультанты имеют соответствующее профессиональное образование или хорошо знают английский язык, что препятствует их обучению и развитию бизнеса. Кроме того, профессиональные объединения консультантов находятся на зачаточной стадии развития.

Гражданское общество и учебные заведения

- **НПО и бизнес-ассоциации.** В Беларуси существует целый ряд НПО, бизнес-ассоциаций и союзов. Наиболее активно действующие, в том числе Республиканская конфедерация предпринимательства, Бизнес-союз предпринимателей и нанимателей имени проф. М.С. Кунявского и Белорусская научно-промышленная ассоциация, работают над общим улучшением делового климата в Беларуси, но при этом предоставляют своим членам стандартную информацию и услуги обучения, проводя семинары и «круглые столы», посвященные определенным темам. Кроме того, они часто организуют мероприятия по установлению связей между потенциальными деловыми партнерами. Однако бизнес-ассоциации консолидируют не более 5-7% потенциальных субъектов и чаще всего представляют крупные компании.
- **Вузы и научно-исследовательские институты.** В Беларуси 52 высших учебных заведения. Основным способом поддержки МСП для них являются переподготовка и повышение квалификации кадров с высшим профессиональным образованием и выдача соответствующих свидетельств государственного образца. Кроме того, на базе Белорусского национального технического университета созданы Стартап-центр и Научно-технологический парк, целью которых является поддержка деятельности молодых

предпринимателей в сфере инноваций и решение проблемы трансфера технологий. Бизнес школы на подобие ИПМ или Института бизнеса и менеджмента технологий БГУ предлагают корпоративное обучение и дополнительное образование для взрослых.

Международные организации

- **Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР).** Программа ЕБРР по поддержке малого бизнеса **Advice for Small Business Programme** не только играет важную роль в финансовой поддержке МСП, которая выражается в форме субсидий, но и способствует развитию внутреннего рынка услуг по поддержке предпринимательства. С одной стороны, в рамках программы осуществляется обучение частных консультантов и разработка базы данных поставщиков качественных услуг. С другой стороны, программа возмещает МСП до 70% расходов на пользование УПП, которые предоставляют профессиональные консультанты, выбранные из базы ЕБРР (см. Блок 1).

Востребованность услуг по поддержке предпринимательства в Беларуси различается в зависимости от размера предприятий и вида экономической деятельности

22. Как показали результаты опроса, главным образом белорусские МСП пользуются базовым набором услуг, о чем свидетельствует более активное использование услуг по получению общей информации относительно продаж и маркетинга (в течение последних 24 месяцев за услугой данного типа к сторонним специалистам обращались 63% малых и 78% средних организаций, соответственно), а также относительно вопросов нормативно-правового регулирования (58% и 48%, соответственно). Услуги более сложного, специализированного характера, такие как получение консультаций в области стратегического менеджмента или производства, операций и ИКТ, были востребованы в значительно меньшем объеме (за последние 24 месяца к сторонним консультантам в области стратегического менеджмента обращались 27% малых и 5% средних организаций, соответственно) (см. Рисунок 19).

23. В части, касающейся видов экономической деятельности, опрос показал, что белорусские МСП, работающие в сфере торговли и производства, относительно часто используют УПП по сравнению с предприятиями других отраслей, особенно в таких областях, как продажи и маркетинг (за последние 24 месяца к сторонним консультантам в области продаж и маркетинга обращались 78% и 66% малых и средних предприятий торгово-производственной сферы, соответственно). Как уже говорилось выше, услуги специализированного характера (содействие в вопросах стратегического менеджмента или производства, операций и ИКТ) реже использовались во всех отраслях экономической деятельности: так, относительно стратегического менеджмента в сфере образования, здравоохранения и социальных услуг цифры составили от 0% до 43% максимум (Рисунок 23).

Блок 1. ЕБРР в Беларуси и программа по поддержке малого бизнеса Advice for Small Business Programme

Европейский банк реконструкции и развития работает в Беларуси с 1994 года. За истекшие годы организацией был реализован в стране ряд стратегий, способствовавших развитию частного сектора, проведению рыночных и структурных реформ, и профинансировано осуществление ряда проектов. Суммарный объем инвестиций, привлеченных ЕБРР в связи с участием в 79 завершённых и текущих проектах на территории Беларуси, в настоящее время оценивается в 1,8 млрд. евро. В рамках комплексной программы развития предпринимательства *Enterprise Growth Programme* и инициативы по поддержке стран с переходной экономикой на ранней стадии развития *Early Transition Countries Initiative* ЕБРР предлагает частным компаниям во всех отраслях, и прежде всего предприятиям производственной сферы и агропромышленного комплекса, услуги технической поддержки, долгового и акционерного финансирования. Кроме того, банком реализована

программа по поддержке малого бизнеса *Advice for Small Business Programme*. В задачи программы входит:

- *Повышение эффективности деятельности МСП посредством предоставления консультаций по вопросам бизнеса.* Местные консультанты, сотрудничающие с программой, дают рекомендации по основным вопросам, связанным с развитием МСП, в том числе по вопросам стратегии, маркетинга, внутренней организационной структуры, ИТ и финансовой грамотности. Программа помогает привлечь международных экспертов, обладающих большим опытом руководящей работы в целевых отраслях, которые готовы поделиться своими ноу-хау в области эффективных методик управления, оказать содействие в разработке планов развития бизнеса, помочь решить вопросы рационального энергопользования и охраны окружающей среды. Специальный интернет-инструмент для самостоятельной оценки, в настоящее время доступный только в рамках программы ЕБРР «Женщины в бизнесе» (*Women in Business programme*), позволяет провести первоначальную диагностику состояния предприятия.
- *Передача ноу-хау и передового опыта.* Распространение знаний осуществляется посредством семинаров, тренингов и мастер-классов, посвященных различной отраслевой тематике, а также через существующую в стране сеть поставщиков УПП.
- *Консолидация национальной сферы консультационных услуг.* В целях стабилизации предложения в сфере УПП Банк поддерживает создание объединений профессиональных консультантов и внедрение международных отраслевых стандартов.
- *Усиление институционального потенциала профессиональных и посреднических организаций.* Не ограничиваясь сферой УПП, банк оказывает отраслевым объединениям и профессиональным организациям содействие в наращивании потенциала и развитии услуг с высокой добавленной стоимостью.
- В основе программной методологии лежит тщательный отбор предприятий и консультантов, периодическое проведение повторного рассмотрения и обсуждения текущих проектов (в том числе инспекционные посещения) и итоговая оценка, проводимая непосредственно после завершения проекта, а затем еще через год.

Источник: EBRD (2013), <http://tinyurl.com/jqlbvfg>; EBRD (2016b).

Проблемы: три области, имеющие ключевое значение для развития устойчивого рынка услуг по поддержке предпринимательства

24. В целом, поддержка белорусской сферы УПП со стороны государства страдает от отсутствия стратегического подхода и ориентированности на МСП, которые должны рассматриваться в качестве конечных бенефициаров такой поддержки. В стране существует множество поставщиков УПП, предлагающих предпринимателям широкий ассортимент услуг, однако все они разбросаны по разным регионам, государственные / частные услуги не координируются единым органом, ответственным за политику государства в сфере МСП, а при оказании государственной поддержки редко учитываются потребности МСП. Функционирование специальной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства сопровождается рядом трудностей и сбоев рыночного механизма, которые будут подробнее рассмотрены в следующем разделе.

25. Вплоть до настоящего времени низкая востребованность УПП в среде МСП в значительной мере отражает несоответствие между спросом, который указывает на низкую информированность относительно УПП и страдает от финансовых ограничений, препятствующих их использованию, и предложением, которое стремится к пониманию и удовлетворению запросов

МСП. Это несоответствие препятствовало развитию устойчивого рынка услуг по поддержке предпринимательства.

26. Кроме того, поддержка государства в данной сфере не отличалась высокой эффективностью и опиралась на предложение в сфере предоставления услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства. Субсидии, которые получает сеть субъектов инфраструктуры поддержки предпринимательства, не основаны на предварительной оценке потребностей делового сообщества или качества и воздействия оказываемых услуг.

27. Анализ, проведенный специальной рабочей группой проекта, в состав которой вошли представители государства и частного сектора, позволил выявить ряд проблем в трех основных областях: 1) институты, 2) спрос и 3) предложение в сфере УПП. Подробнее об этом см. ниже.

Институты: отсутствие координации и несоответствие политике в сфере МСП

28. **Работа институтов и организаций, поддерживающих малое и среднее предпринимательство, плохо координируется и не согласуется с целями государственной политики.** Текущий подход белорусских властей к развитию МСП не носит стратегического характера: начиная с 2010 года, политика в сфере МСП руководствуется несколькими документами, в том числе Директивой Президента Республики Беларусь №4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» и пятилетней государственной программой поддержки малого и среднего предпринимательства (ГППМСП) (до 2016: трехлетней программой). Эти документы провозглашают ряд целей и задач, но не содержат достаточно подробной информации и практически не определяют функции заинтересованных сторон и мероприятия, относящиеся к области реализации, контроля и оценки. И наконец, институциональные основы формирования государственной политики в сфере МСП имеют ряд недостатков:

- **Отсутствие единой стратегии развития МСП** ведет к возникновению политических противоречий, препятствует координации и осуществлению политики в сфере МСП, равно как и систематическому контролю и оценке действующих программ по поддержке малого и среднего предпринимательства.
- **Слабая институциональная база политики в сфере МСП.** В настоящее время ДПМЭ является органом, ответственным не только за разработку политики, но и за общую координацию и осуществление работы по поддержке малого и среднего предпринимательства. Он осуществляет свою деятельность при поддержке государственных организаций национального и регионального уровня, в том числе различных советов и комиссий по развитию предпринимательства: Совет по развитию предпринимательства в Республике Беларусь, межведомственная комиссия по поддержке и развитию малого предпринимательства и общественно-консультативный совет по развитию предпринимательства при Министерстве экономики Республики Беларусь. Кроме того, ДПМЭ оказывают содействие облисполкомы (которые главным образом отвечают за распределение бюджетных средств между субъектами инфраструктуры поддержки предпринимательства), БФФПП и Банк развития (последние два занимаются оказанием финансовой поддержки МСП). Однако для того чтобы стать эффективным проводником политики в сфере развития МСП, институциональной сети недостает единого органа, обладающего всесторонними полномочиями в данной сфере, включая, к примеру, возможность организации доступа к более сложным услугам обучения и консультирования в дополнение к предоставлению общей информации.

Спрос: недостаток информации об УПП и финансовые ограничения доступа к ним

29. **Спрос на УПП сдерживается информационным и финансовым дефицитом.** Правительство Беларуси уже начало работать над устранением информационной асимметрии и недостатка финансовых средств, которые часто называют наиболее значительными проявлениями неэффективности рыночного механизма, затрагивающими МСП. Действующая пятилетняя «Государственная программа поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь» признает существование этих проблем и, в качестве первого шага, предусматривает широкое освещение информации по вопросам государственной поддержки МСП, а также постепенное увеличение объемов финансовой поддержки. Тем не менее, в области спроса сохраняется ряд серьезных препятствий:

- **Неудовлетворительный уровень осведомленности государства о потребностях МСП.** В Беларуси никогда не проводилось сбора и анализа данных о потребностях МСП на общегосударственном уровне, вследствие чего поддержка предпринимательства не имеет адресного характера, состав услуг определяется не спросом, а предложением, финансовая поддержка за счет бюджетных средств распределяется нецелесообразно.
- **Недостаток информации о наличии и воздействии услуг по поддержке предпринимательства.** Почти 40% белорусских МСП, принявших участие в опросе, не смогли назвать ни одной частной организации, оказывающей услуги по поддержке предпринимательства, и почти никто не знал о существовании третьей категории поставщиков УПП – НПО или бизнес-ассоциаций. Особенно это касается региональных МСП, где 70% респондентов не знает ни одного частного поставщика УПП. В целом, недостает сведений о положительном воздействии УПП. Диалог между государством и бизнесом, и особенно роль бизнес-ассоциаций в содействии развитию УПП, пока остаются незначительными. В то же время, низкое, по субъективной оценке респондентов, качество услуг, предлагаемых субъектами инфраструктуры поддержки предпринимательства, равно как и низкий потенциал организаций, связанных с государством, ведет к невысокому уровню обращения к таким поставщикам услуг.
- **Нереализованный потенциал государственных предприятий.** Более активное пользование услугами по поддержке предпринимательства со стороны государственных предприятий способно увеличить спрос и содействовать развитию частного рынка УПП. Невзирая на отсутствие каких-либо определенных ограничений на использование внешней поддержки, государственные органы отраслевого управления контролируют деятельность и расходы ГП. В частности, любое расходование государственных средств, не являющееся насущно необходимым, может быть классифицировано как нецелевое: расходы на УПП считаются накладными и могут быть приняты для цели налогообложения лишь в том случае, если менеджеры смогут связать расходы с соответствующим инвестиционным проектом. Если такая связь не может быть сделана, это отрицательно скажется на финансовых показателях фирмы, что может привести к управленческим решениям против директора ГП. Так как прямое влияние консультационных услуг трудно оценить заранее, равно как и связать с конкретным инвестиционным проектом, руководители ГП могут столкнуться с отсутствием стимула при рассмотрении ползовании УПП.
- **Финансовые ограничения доступа к УПП.** 46% респондентов назвало основной причиной необращения за сторонней помощью высокие цены (см. рисунок 17). В настоящее время финансовая поддержка, поступающая от государства, адресована сертифицированным субъектам инфраструктуры поддержки предпринимательства и не ориентирована на упрощение доступа МСП к услугам более сложного характера. В

соответствии с Указом Президента Республики Беларусь № 255 «О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства», расходы на УПП не являются основанием для получения государственной финансовой поддержки, что служит дополнительным ограничением.

Предложение: услуги не систематизированы, не ориентированы на МСП и не предусматривают оценки качества

30. **Услуги по поддержке предпринимательства не рассчитаны на МСП, а деловой климат для поставщиков УПП нуждается в совершенствовании.** Роль частных поставщиков услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства в Беларуси слишком мала, а их развитию препятствует целый ряд нормативных барьеров. В то же время, качество услуг, предоставляемых государством, невысоко, так как субъектам сертифицированной инфраструктуры поддержки предпринимательства недостает механизмов координации, мониторинга и контроля качества. Незрелое сотрудничество между заинтересованными сторонами является дополнительным фактором, препятствующим повышению общей эффективности в сфере предложения УПП в Беларуси.

- **Недостаток критериев оценки качества и эффективности деятельности поставщиков УПП.** Государственные услуги по поддержке малого и среднего предпринимательства заключаются в предоставлении стандартной информации (главным образом бесплатной). Однако ряд центров поддержки предпринимательства (а именно – в Гродненской и Витебской областях) демонстрирует определенные достижения в области оказания услуг МСП, что объясняется результативным сотрудничеством с частными консультантами и государственными организациями. Тем не менее, недостаток соответствующих критериев присвоения статуса сертифицированного центра поддержки предпринимательства или инкубатора и непредсказуемый характер государственной поддержки препятствуют целенаправленному обеспечению МСП услугами за счет государственного бюджета. 37% субъектов инфраструктуры поддержки предпринимательства считает, что государственные субсидии распределяются неэффективно (например, без учета задач поддержки МСП и без участия ЦПП), а 63% не получает от государства никакой финансовой поддержки (см. рисунок 27). Наконец, отсутствие официальных механизмов оценки качества и эффективности услуг, предоставляемых сертифицированными субъектами, снижает их результативность. С другой стороны, раздробленность частных поставщиков УПП не способствует признанию консультирования как самостоятельной профессии и внедрению стандартов качества.
- **Нормативные барьеры, препятствующие развитию частных поставщиков УПП.** Частные консультационные фирмы Беларуси, стремящиеся к расширению деятельности, сталкиваются с нормативными препятствиями, которые сдерживают их рост. Так, для оказания определенных образовательных и консультационных услуг необходимо пройти через сложные и продолжительные процедуры лицензирования, что увеличивает затраты частных поставщиков УПП на расширение своего ассортимента услуг. В частности, в число услуг, требующих наличия лицензии, входят услуги переподготовки и повышения квалификации кадров, предназначенные для лиц с высшим образованием, и консультационные услуги – например, юридические консультации по общим вопросам регистрации предприятий, предоставление информации о рынке недвижимости или консультации о технико-экономическом обосновании как часть предпроектной документации.

- **Низкий уровень вовлечения частных поставщиков УПП в деятельность по поддержке малого и среднего предпринимательства.** В настоящее время сертифицированные центры поддержки предпринимательства не рассматривают частных поставщиков услуг в качестве потенциальных партнеров в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства. Это является одной из причин, по которой набор услуг, предлагаемых МСП, определяется предложением, что означает упущенную возможность расширить ассортимент услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства и создать рыночный спрос на частные консультационные услуги.

РЕКОМЕНДАЦИИ ОТНОСИТЕЛЬНО РАЗВИТИЯ УСТОЙЧИВОГО РЫНКА УСЛУГ ПО ПОДДЕРЖКЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В БЕЛАРУСИ

В настоящем разделе содержатся рекомендации, относящиеся к трем основным областям экономической политики (рисунок 3) и призванные помочь правительству Беларуси в решении проблем развития устойчивого рынка услуг по поддержке предпринимательства: 1) совершенствование институциональной базы предоставления услуг по поддержке предпринимательства, 2) выявление скрытого спроса на УПП и 3) содействие развитию рыночного предложения в сфере УПП. Осуществление данных рекомендаций будет способствовать усовершенствованию белорусской инфраструктуры поддержки предпринимательства, дальнейшему развитию потенциала субъектов сектора МСП и, как следствие, увеличению их вклада в национальную экономику.

31. Ряд упомянутых в прежнем разделе проблем и проявлений рыночной неэффективности можно устранить при условии поддержки государства. В частности, государство может сыграть центральную роль в содействии развитию рынка УПП и эффективной инфраструктуры поддержки предпринимательства.

32. Рекомендации, изложенные в настоящей записке, могут быть учтены в будущей стратегии развития МСП, разработка и утверждение которой белорусским правительством запланированы на 2017 год. Такой подход обеспечит координацию выработки и осуществления политики в сфере МСП на общегосударственном уровне, в том числе в части, касающейся развития устойчивого рынка услуг по поддержке предпринимательства.

33. Помимо рекомендаций, план предлагаемых реформ может основываться на действующих государственных стратегиях и программах, в том числе на НСУР-2030, текущей государственной программе поддержки малого и среднего предпринимательства, Директиве Президента Республики Беларусь №4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» (GoB, 2010) и соответствующих указах, включая Указ Президента Республики Беларусь № 255 «О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства» (GoB, 2009) и Постановление Совета Министров Республики Беларусь №195 «О финансировании открытым акционерным обществом "Банк развития Республики Беларусь" деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в 2016 году» (GoB, 2016b).

Рисунок 3. Структура развития устойчивого рынка услуг по поддержке предпринимательства в Беларуси



Источник: Рабочая группа, состоящая из представителей ОЭСР и Беларуси, 2016 год.

Совершенствование институциональной базы предоставления услуг по поддержке предпринимательства

34. Для закрепления успеха, достигнутого за последнее время в области развития частного сектора и общего совершенствования делового климата в Беларуси, следует рассмотреть возможность проведения дальнейших реформ, направленных на упрочение процесса формирования политики поддержки МСП, удовлетворение их потребностей и обеспечение координированного развития институтов поддержки малого и среднего предпринимательства. Рекомендации относительно укрепления институциональной базы предусматривают принятие двух приоритетных мер: 1) применение стратегического подхода в развитии МСП и 2) укрепление институтов путем определения круга полномочий и обязанностей участников формирования и реализации политики поддержки малого и среднего предпринимательства.

Мера № 1.1. Применение стратегического подхода в развитии МСП

35. Необходимо определить барьеры, препятствующие развитию МСП в Беларуси, и приоритетные направления реформ, чтобы на основе этого создать единую, логически последовательную стратегию. В руководящих документах, относящихся к политике государства в сфере МСП, перечисляется ряд избранных тем и направлений, однако отсутствие единой всеобъемлющей стратегии развития МСП препятствует эффективной и скоординированной поддержке малого и среднего предпринимательства. Целью такой стратегии должно являться обеспечение равных условий для субъектов экономической деятельности, включая МСП, что достигается путем реформирования нормативно-правовой базы, а также определение практически осуществимых мероприятий для решения таких проблем, как доступ к финансированию, повышение качества кадров, содействие развитию трансфера технологий и НИОКР, рост

конкурентоспособности на экспортном рынке. Исходной точкой в определении соответствующих направлений и приоритетов может послужить последняя оценка соответствия принципам европейского Акта о малом бизнесе (см. Приложение «А», рисунок 11).

36. К стратегии развития МСП должен прилагаться подробный план действий, призванный стать гарантией того, что приоритетные стратегические направления найдут выражение в комплексах хорошо продуманных и сформулированных мероприятий с указанием целей, ответственных органов, сроков реализации и источников финансирования. Цели должны дополняться определенными показателями, которые служили бы критериями их реализации, способствовали контролю и оценке хода осуществления действующих программ и планов. Кроме того, программы по поддержке МСП должны разрабатываться на основе регулярной оценки потребностей (см. подраздел «Мера № 2») и с учетом отраслей, которые особенно выиграли бы от использования услуг по поддержке предпринимательства, исходя из популяции предприятий, потенциального роста занятости и добавленной стоимости, а также инноваций и интернационализации (см. Приложение «А», рисунки 18 и 23).

37. Первый шаг в данном направлении правительством Беларуси уже сделан. Список мероприятий последней из пятилетних государственных программ поддержки малого и среднего предпринимательства (2016-20 годы) на предстоящий год возглавляет разработка стратегии развития малого и среднего предпринимательства на период до 2030 года. При разработке стратегии могут быть использованы рекомендации, изложенные в настоящей записке, и прежде всего те, что касаются вопросов институциональной базы и оказания услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства.

Мера № 1.2. Укрепление институтов, участвующих в формировании и реализации политики поддержки малого и среднего предпринимательства

38. Правительство Беларуси может рассмотреть возможность создания единого органа-координатора на базе действующей институциональной структуры поддержки МСП, включая Совет по развитию предпринимательства, межведомственную комиссию по поддержке и развитию малого предпринимательства и общественно-консультативный совет по развитию предпринимательства при Министерстве экономики Республики Беларусь. Независимое агентство по развитию МСП, представляющее собой отдельное ведомство, отвечало бы непосредственно за реализацию соответствующей политики.

- Разработкой политики в сфере МСП должен руководить надзорный орган, отводящий важную роль Министерству экономики; в составе такого органа будут представлены соответствующие профильные министерства и субъекты частного сектора, а также действующие органы и организации по поддержке малого и среднего предпринимательства. Задачей единого органа-координатора будет являться утверждение стратегических целей развития МСП, особенно долгосрочных целей для сектора МСП, и бюджета программ поддержки МСП.
- Существование отдельного независимого агентства по развитию МСП может способствовать повышению эффективности реализации инициатив по поддержке МСП. В число его основных задач может войти: 1) разработка и координация программ поддержки МСП, в том числе исполнение бюджета и отбор поставщиков соответствующих услуг на конкурсной основе (то есть государственные заказы на оказание консультационных услуг сторонними подрядчиками); 2) сбор и распространение рыночной информации, в том числе контроль и оценка потребностей МСП и программ поддержки; 3) сбор и

предоставление информации о существующих программах поддержки МСП (например, финансовая поддержка в рамках программ Банка развития Республики Беларусь или ЕБРР).

- Затем можно рассмотреть идею создания представительств агентства по развитию МСП на региональном и местном уровне, исходя из оценки региональной экономической активности населения и ожидаемого спроса со стороны МСП. Такие региональные участники реализации государственных мероприятий по развитию МСП могут заниматься распространением стандартной рыночной информации и проведением первоначальной диагностики состояния предприятий. Они могут отбираться из числа сертифицированных центров поддержки предпринимательства, работающих наиболее эффективно, по результатам тщательной оценки их потенциала.

39. Агентство по развитию МСП будет вести осуществлением государственной политики от лица правительства и организовывать взаимодействие с другими заинтересованными сторонами, участвующими в оказании услуг по поддержке предпринимательства, в том числе с частными поставщиками УПП, бизнес-ассоциациями и облисполкомами. Обзор предложенной институциональной структуры представлен в приложении «А» на рисунках 13 и 14.

Выявление скрытого спроса на услуги по поддержке предпринимательства

40. Для сокращения информационной асимметрии и смягчения финансовых ограничений государству следует рассмотреть возможность принятия следующих мер: 1) регулярное проведение оценки потребностей МСП, 2) оказание помощи МСП в более объективном понимании собственных деловых потребностей, 3) повышение информированности относительно преимуществ УПП и укрепление доверия к ним, а также 4) упрощение доступа к УПП при помощи специальных финансовых инструментов и пересмотра нормативной базы.

Мера № 2.1. Регулярное проведение оценки потребностей МСП

41. Предпосылкой создания любых соответствующих документов и осуществления любых соответствующих действий государства должно являться четкое понимание потребностей МСП. Регулярное проведение опросов в среде МСП и оценка проявлений неэффективности рыночного механизма поможет властям в развитии специализированного рынка УПП, обусловленного спросом. Такие обследования дают информацию о текущих выявленных предпочтениях в области пользования и готовности платить за услуги по поддержке предпринимательства, и в то же время позволяют совершенствовать понимание субъективно оцениваемых потребностей в соответствии с данными, поступающими от владельцев МСП и поставщиков УПП, соответственно. Кроме того, требуются аналитические выводы относительно предпочтительных для МСП способов, сроков, мест и форматов предоставления услуг по поддержке предпринимательства.

42. Правительству Беларуси следует рассмотреть возможность комбинирования различных инструментов сбора информации, включая интернет-опросы на соответствующих сайтах, ситуационный анализ или фокус-группы с участием МСП, отчеты сертифицированных субъектов инфраструктуры поддержки предпринимательства и регулярную организацию обсуждений с деловым сообществом. Агентство по развитию МСП может подготовить опрос на национальном уровне и провести его через посредство своих региональных представителей, что обеспечит регулярную проверку актуальности имеющихся данных. В дальнейшем можно будет разработать систему анализа потребностей в обучении и с ее помощью оценивать потребности МСП различных отраслей в обучении, что будет способствовать объективному пониманию кадрового спроса предприятий и выявлению дефицита специалистов в стране (а это, в свою очередь, позволит прогнозировать дальнейшее развитие событий как на национальном, так и на региональном уровне).

43. Такая оценка потребностей ляжет в основу целевых программ поддержки, отражающих выявленные предпочтения МСП и компенсирующих дефекты рыночного механизма. Это позволит агентству по развитию МСП точнее определять целевые отрасли и группы (например, оказывать поддержку в интернационализации быстрорастущих МСП), и в то же время разрабатывать политику в сфере УПП с учетом необходимых нюансов, то есть определять, какие услуги следует оказывать бесплатно, какие – на условиях софинансирования, а какие – исключительно по рыночным расценкам. Кроме того, с результатами опросов следует ознакомлять общественность; ожидается, что это даст положительный эффект, включая выявление скрытых потребностей МСП и содействие росту их инвестиций в УПП, а также стимулирование развития частных поставщиков УПП, что будет способствовать более рациональному формированию рыночного предложения.³

Мера № 2.2. Оказание помощи МСП в более объективном понимании собственных деловых потребностей

44. Для увеличения востребованности услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства надо помочь МСП лучше понять свои деловые потребности, то есть обеспечить им возможность проведения первоначальной диагностики состояния предприятий. Диагностику могут проводить специально обученные специалисты из агентства по развитию МСП и его региональных представительств, которые будут оценивать эффективность хозяйственной деятельности предприятий за недавний период, текущее состояние ресурсов и планы на будущее. Правительство Беларуси может взять за образец инструмент дистанционной оценки предприятий, применяемый ЕБРР (см. Блок 1)

45. По завершении этапа первоначальной диагностики предприятие получает направление к частным консультантам, оснащенным надлежащим образом и предлагающим услуги проверенного качества, где ему оказывают соответствующую помощь. Это обеспечит МСП доступ к услугам, необходимым для решения конкретных проблем их деловой деятельности или реализации планов роста, и в то же время позволит сократить расходы на поиск поставщика соответствующих услуг. В частности, региональные представители агентства по развитию МСП могут оказывать МСП содействие в установлении связей с поставщиками УПП, предоставляя информацию о консультантах соответствующего профиля и организуя отраслевые ярмарки и мероприятия для укрепления деловых связей.

Мера № 2.3. Повышение информированности относительно преимуществ УПП и укрепление доверия к ним

46. Важным шагом к повышению информированности МСП станет распространение информации о факте существования и возможностях получения услуг по поддержке предпринимательства. Для этого нужна единая национальная база данных (например, на сайте будущего агентства по развитию МСП), содержащая информацию о действующих в Беларуси государственных и частных поставщиках УПП, в том числе данные о местонахождении, видах услуг, профессиональном опыте и квалификации. Кроме того, база должна быть дополнена информацией о существующих программах поддержки МСП, включая сведения о программах финансовой поддержки, предлагаемых Банком развития Республики Беларусь, программе ЕБРР по поддержке малого бизнеса *Advice for Small Business Programme*, соответствующих стандартах и нормативных правовых актах.

3. Первый шаг в данном направлении уже сделан: «Исследование потребности субъектов малого и среднего предпринимательства в услугах по поддержке предпринимательства» значится в перечне мероприятий действующей ГППМСР за номером 27.

47. Агентство по развитию МСП и местные заинтересованные стороны (региональные представители агентства и бизнес-ассоциации) тоже могут заниматься повышением информированности о преимуществах услуг по поддержке предпринимательства в рамках работы по общему развитию предпринимательства. Это может осуществляться при помощи информационных кампаний, семинаров, «круглых столов» и распространения сведений об успехах, достигнутых предпринимателями студентам, и в частности МСП, благодаря пользованию услугами по поддержке предпринимательства, среди членов бизнес-ассоциаций.

48. Бизнес-ассоциации могут сыграть важную роль на рынке УПП, став посредниками. Так, они могут способствовать укреплению веры МСП в ценность и положительное влияние консультационных услуг, содействуя обмену знаниями между предприятиями. В условиях взаимного доверия МСП смогут открыто делиться с коллегами своим опытом и узнавать о новых возможностях получения сторонней поддержки (см. Блок 2).

Блок 2. Использование содействия бизнес-ассоциаций в целях укрепления доверия и стимулирования спроса на УПП в Беларуси

Бизнес-ассоциации могут вводить программы менторской поддержки, налаживая связи между недавно созданными МСП и более опытными предпринимателями. Такие программы обычно помогают предприятию сдвинуться с исходной точки и развиваться далее благодаря ряду вспомогательных услуг, от обсуждения результатов первоначальной диагностики состояния до регулярного содействия, обмена передовым опытом и практическими познаниями. В числе прочего, наставники могут делиться опытом в области получения сторонней помощи, тем самым пропагандируя преимущества услуг по поддержке предпринимательства.

В сотрудничестве с местными поставщиками УПП бизнес-ассоциации могут организовывать мероприятия для обмена знаниями и укрепления деловых связей, а также отраслевые выставочно-ярмарочные мероприятия. Это может осуществляться как на национальном, так и на региональном уровне и способствовать повышению информированности об услугах по поддержке предпринимательства, в целом, и об их преимуществах, в частности.

С целью наращивания своего потенциала в сфере предоставления УПП, бизнес-ассоциации могут пройти самостоятельную оценку, проанализировать текущий ассортимент своих услуг, повысить их качество и рассмотреть возможности установления сотрудничества с местными заинтересованными сторонами и агентством по развитию МСП.

Для того чтобы использовать бизнес-ассоциации в качестве полноценных местных посредников во взаимодействиях с МСП, необходимо не только усиление, но и активная демонстрация преимуществ, предоставляемых членством в ассоциации. В их число может входить получение налоговых льгот в связи с уплатой членских взносов или рост признания в деловом сообществе – все это будет способствовать увеличению числа желающих стать членом подобного объединения.

Мера № 2.4. Упрощение доступа к услугам по поддержке малого и среднего предпринимательства

49. Основной причиной не обращения МСП к сторонним специалистам считаются высокие цены. В целях увеличения доступности услуг по поддержке предпринимательства государство могло бы рассмотреть возможность финансовой поддержки на условиях долевого субсидирования (см. Блок 3) как средства, которое позволяло бы предприятиям приобретать услуги высокого качества. Такие субсидии должны предназначаться для стимулирования первоначального использования УПП, а также для упрощения доступа к более сложным и дорогостоящим услугам. ЕБРР уже внедрил подобную систему в рамках своей программы *Advice for Small Business Programme*; целевой группой являются МСП с опытом хозяйственной деятельности от двух лет,

которым программа возмещает до 70% расходов на оплату консультационных услуг (см. Блок 1). Правительство Беларуси может взять за основу опыт ЕБРР, шире распространяя информацию о программе через агентство по развитию МСП. Любые дополнительные ресурсы, выделяемые в данных областях донорскими организациями, не должны конкурировать с действующими программами; задачей правительства Беларуси при внедрении новых финансовых инструментов станет обеспечение отсутствия противоречий с программами, которые уже реализуются. Такой подход позволит государству добиваться максимального воздействия донорской помощи в соответствующей области, при этом вкладывая собственные средства в реализацию других пунктов плана реформ, также требующих финансовых вложений.

Блок 3. Создание программ долевого субсидирования для МСП

Программы долевого субсидирования (ПДС) состоят из частичных субсидий, предоставленных государственными и донорскими программами, которые стимулируют инновационную деятельность фирм (будь то создание продукта, технологическая модернизация или использование услуг по поддержке предпринимательства). Механизм направлен на создание «эффекта дополненности», то есть преимуществ сверх тех, которых фирма могла бы добиться иным образом. Субсидии предоставляются на основе разделения расходов, где получатели субсидий вкладывают собственные средства.

Как правило, малые фирмы недостаточно инвестируют в обучение и инновации по причине сбоев рыночного механизма – к примеру, из-за несовершенства рынка кредитов и недооценки положительных внешних эффектов и выгод от использования УПП. ПДС направлены на упрощение доступа к услугам по поддержке малого и среднего предпринимательства и, как следствие, на содействие увеличению спроса на данные виды услуг, благодаря сокращению расходов предпринимателей.

При разработке ПДС, в соответствии с приоритетами развития частного сектора и имеющимися ресурсами, могут быть рассмотрены приведенные ниже методические рекомендации:

Отбор компаний. Программы должны соответствовать определенным размерам компаний и отраслям, отражая цели государственной экономической политики. Участники могут отбираться на конкурсной основе из числа компаний, способных эффективно освоить предоставленные средства и представляющих наиболее перспективными с точки зрения распространения положительных сопутствующих эффектов: например, быстрорастущие МСП, способствующие росту занятости населения.

Вид услуг. ПДС могут оказывать компаниям-участницам содействие в субсидировании затрат на использование услуг по поддержке предпринимательства. В состав ПДС могут входить дополнительные услуги для соискателей, например, первоначальная диагностика состояния предприятия или консультации по подготовке проекта.

Соотношение совместных затрат. Доля средств, предоставляемых МСП в рамках программы, как правило, составляет около 50%, хотя программа ЕБРР *Advice for Small Businesses* в Беларуси покрывает до 70% затрат. Возможны и менее щедрые предложения – например, если существует неопределенность в отношении эффекта дополненности или соискатели ранее уже получали субсидии на техническую поддержку. И напротив, более щедрые условия могут стать причиной того, что бенефициар программы не проявит должной заинтересованности в результате, который должна дать полученная им финансовая поддержка.

Контроль и оценка. Тщательный контроль и оценка воздействия ПДС необходимы, так как позволяют убедиться, что программа вносит свой вклад в достижение общей цели и ведет к созданию эффекта дополненности или преимуществ, которых субъектам частного сектора не удалось бы достичь без помощи программы. Здесь можно рассмотреть возможность применения метода эконометрического анализа на основе экспериментальных и контрольных групп.

Источник: World Bank (2001), <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-2589>; World Bank (2015a), www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/belarus/Belarus-Economic-Update-Macro-Apr2015-en.pdf; Mills (2006), www.carib-export.com/obic/documents/Matching-Grant-Schemes-Position-Paper.pdf.

50. Определенные изменения нормативно-правой базы, в свою очередь, будут способствовать дальнейшему стимулированию спроса на УПП. В частности, следует пересмотреть критерии предоставления государственной финансовой поддержки, изложенные в Указе Президента Республики Беларусь от 21.05.2009 № 255 «О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства», добавив в представленный список, наряду с участием в выставочно-ярмарочных мероприятиях, получение платных УПП и предусмотрев предоставление государственных средств на возвратной основе в этой связи.⁴ Наконец, можно рассмотреть возможность временных налоговых льгот в связи с расходами на оплату УПП (например, налоговые льготы для участников программ поддержки экспорта, которые стимулировали бы интернационализацию компаний на первом этапе, а затем, когда компании удастся упрочить свое положение на экспортном рынке, отменялись).

51. Еще одним средством стимулирования спроса на УПП может стать приобретение сторонних услуг государственными малыми и средними предприятиями. Важным шагом к увеличению спроса на УПП в этом влиятельном сегменте белорусской экономики станет изменение образа мыслей руководящих работников ГП в результате специальных программ обучения, предназначенных для повышения информированности о преимуществах услуг по поддержке предпринимательства. В итоге, государственные МСП станут привлекать сторонних специалистов для дачи рекомендаций стратегического характера (в том числе по вопросам подготовки к приватизации и оказания специальных услуг, например, в сфере бухгалтерского учета, финансового планирования, маркетинга и менеджмента), благодаря чему все их внутренние ресурсы будут сосредоточены на первичных задачах, связанных с прямой специализацией предприятия.

Содействие развитию рыночного предложения в сфере услуг по поддержке предпринимательства

52. Стимулирование устойчивого и целесообразного предложения в сфере услуг по поддержке предпринимательства потребует от правительства Беларуси создания условий, необходимых для роста частных консультационных фирм, корректирования государственных вмешательств в деятельность рынка соответственно спросу предприятий и противодействия идентифицируемым проявлениям неэффективности рыночного механизма, сдерживающим рост МСП. Для этого государство может рассмотреть возможность принятия следующих мер: 1) улучшение делового климата для консультантов, 2) обеспечение качества государственных и частных услуг по поддержке предпринимательства и 3) более активное вовлечение частных организаций в оказание услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства.

Мера № 3.1. Улучшение делового климата для консультантов

53. В целях сокращения нормативных барьеров, сдерживающих развитие частных консультантов, и содействия увеличению предложения, белорусское правительство могло бы рассмотреть возможность внесения изменений в правила лицензирования определенных категорий услуг в области юридических консультаций (регистрация, деятельность и ликвидация предприятий, юридическое сопровождение деятельности по привлечению инвестиций в Беларусь и т.д.), недвижимости (проверка коммерческой недвижимости, оценка рынка арендных ставок и т.д.) и прединвестиционного сопровождения (бизнес-планы, оценка осуществимости проектов и т.д.). В дополнение к этому, можно упростить процедуру и сократить требования к лицензированию переподготовки и повышения квалификации специалистов с высшим образованием, что позволит

4. Первый шаг в данном направлении уже сделан: согласно действующей ГППМСП (мероприятие №3), предстоит корректировка критериев отнесения к субъектам малого предпринимательства, совершенствования финансовой и нефинансовой их поддержки.

поставщикам услуг обучения расширить свой ассортимент. Если частные поставщики УПП получают возможность давать деловые консультации в областях, выходящих за рамки их непосредственной деятельности, без лицензионных ограничений, это даст консультационным фирмам доступ к новым потенциальным статьям дохода и, таким образом, обеспечит рост их бизнеса.

54. Далее, следует расширять доступ частных поставщиков УПП к качественному человеческому капиталу. Недостаток квалифицированных кадров считается одним из факторов, вызывающих наибольшее беспокойство у консультационных фирм. Правительство Беларуси может оказать содействие в развитии человеческого капитала для поставщиков УПП, предложив частичное финансирование соответствующих затрат – например, на оплату обучения персонала английскому языку. Это будет способствовать приобретению новых умений, необходимых для изучения новейшей информации, например, относительно внешнего рынка, что, в свою очередь, повысит качество услуг и поможет стимулировать спрос. ЕБРР уже осуществляет обучение консультантов, и весьма результативно (см. Блок 1). Таким образом, белорусское правительство может взять за основу уже существующую систему и распространять информацию о ней через посредство агентства по развитию МСП и его региональных представителей, а также привлекать на договорной основе консультантов для организации дополнительного обучения поставщиков УПП.

Мера № 3.2. Обеспечение качества государственных и частных услуг по поддержке предпринимательства

55. Прежде всего, государство должно оценить состояние и пересмотреть статус действующих субъектов инфраструктуры поддержки предпринимательства. Виды и качество предлагаемых услуг, достигнутые цели, имеющиеся технические и финансовые возможности 89 действующих центров поддержки предпринимательства и 19 инкубаторов должны быть подвергнуты тщательной проверке. Подобную оценку могло бы провести агентство по развитию МСП при поддержке местных заинтересованных сторон, и прежде всего областных исполнительных комитетов, которые в настоящее время ведают оценкой критериев присвоения соискателям статуса ЦПП и оказания финансовой поддержки в регионах. Кроме того, в процессе оценки можно консультироваться с бизнес-ассоциациями, что позволит учесть мнения делового сектора и МСП.

56. По завершении оценки действующей инфраструктуры правительству Беларуси следует пересмотреть статус субъектов, которые не могут предложить целесообразного набора услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства или не отвечают требованиям к эффективности деятельности. И напротив, наиболее эффективно действующие организации могут войти в число потенциальных представителей агентства по развитию МСП, то есть участников реализации государственных мероприятий по развитию МСП в регионах, исходя из оценки региональной экономической активности населения и ожидаемого спроса со стороны МСП. Получение государственной финансовой поддержки такими региональными представителями агентства по развитию МСП должно определяться новыми критериями, включая, например, требования к уровню образования персонала, оказывающего услуги, соответствующий стаж работы по предоставлению услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства и непосредственное участие персонала в оказании услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства за последний год.

57. Гарантировать высокое качество и эффективность работы будущих региональных представителей поможет регулярное проведение контрольно-оценочных мероприятий в отношении их деятельности и реализованных программ. Подобные оценки могут проводиться на основе сопоставления достигнутых результатов с поставленными целями (например, количество МСП, охваченных определенной программой, достигнутый уровень роста клиентов, степень

удовлетворенности, увеличение объема использования платных консультационных услуг малыми и средними предприятиями).⁵

58. Кроме того, для повышения качества услуг частных поставщиков государство могло бы оказывать частным консультантам поддержку в получении международных сертификатов, содействовать во внедрении стандартов качества, способствовать росту доверия и признания консультирования как самостоятельной профессии на территории Беларуси. С этой целью агентство по развитию МСП может осуществить пилотный проект по совместному финансированию международной сертификации (такой, как СМС («сертифицированный консультант по вопросам управления») и СФА («дипломированный финансовый аналитик»)) для ограниченной группы консультантов, к примеру, отобранных из числа обладателей наивысших показателей роста за последние три года. Однако необходимо подчеркнуть, что формирование отраслевых объединений и условий сертификации должны носить сугубо самопроизвольный характер и происходить под влиянием субъектов отрасли, а не по распоряжению правительства.

Мера № 3.3. Более активное вовлечение частных поставщиков в оказание услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства

59. Активное сотрудничество между поставщиками УПП и другими заинтересованными сторонами, включая бизнес-ассоциации, необходимо для обеспечения эффективной, ориентированной на спрос сферы услуг по поддержке предпринимательства с предоставлением как базового, так и усовершенствованного набора услуг на всей территории страны. Добиться этого помогут следующие действия:

- Необходимо разделить соответствующих поставщиков УПП по видам оказываемых услуг, то есть базовым и специальным / более сложным услугам. Региональные представители агентства по развитию МСП должны предоставлять базовый набор услуг, в том числе общую информацию (по вопросам нормативно-правового регулирования, налогового законодательства, действующих программ развития экспорта) и первоначальную диагностику состояния предприятий, а также упрощать МСП доступ к более сложным и нестандартным услугам частных консультантов, которые могут отбираться в качестве исполнителей программ агентства по развитию МСП на конкурсной основе.
- К тому же, бизнес-ассоциации могут не только помогать в распространении информации об УПП, но и самостоятельно их оказывать. С этой целью они могут от имени членов бизнес-ассоциаций приобретать специализированные УПП, оплата которых для отдельных фирм могла бы представлять трудность. Коллективная покупательная способность членов ассоциаций может породить совокупный спрос со стороны МСП, что, в свою очередь, повышает целесообразность вступления МСП в бизнес-ассоциации и увеличивает численность их участников.
- Кроме того, региональные представители агентства МСП могут выступать в роли посредников и предоставлять МСП доступ к своей базе данных, содержащей информацию о частных поставщиках специальных услуг проверенного качества, а также об учреждениях

5. Первый шаг в данном направлении правительством Беларуси уже сделан: в действующую ГППМСР включены следующие мероприятия по совершенствованию инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства: «Совершенствование критериев присвоения соискателям статуса центра поддержки предпринимательства и инкубатора малого предпринимательства» (№ 17) и «Создание системы постоянного мониторинга эффективности деятельности субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства» (№ 18).

высшего образования (в части услуг по повышению квалификации административно-управленческого персонала) и учреждениях профессионального образования (в части услуг по профессиональной подготовке, переподготовке и повышению квалификации). Это будет способствовать повышению информированности МСП о возможностях получения услуг нестандартного типа в регионе и гарантировать минимальный необходимый уровень качества. В целях сохранения конкурентных механизмов рынка УПП, после проведения первоначальной диагностики состояния предприятия, позволяющей определить разновидность требуемой поддержки, окончательный выбор поставщиков УПП и решение о приобретении услуг должны оставаться за предприятием.

- И наконец, агентство по развитию МСП может устанавливать партнерские отношения с частными консультационными фирмами в целях совместного обслуживания МСП. Частные консультанты, прошедшие конкурсный отбор, могут проводить тренинги и семинары в помещениях региональных представителей агентства по развитию МСП, при этом демонстрируя МСП-участникам возможности получения и преимущества специальных услуг.

60. В целом, более активное вовлечение частных организаций в деятельность по поддержке малого и среднего предпринимательства имеет множество плюсов, в том числе повышение эффективности оказания услуг вследствие конкуренции при конкурсном отборе и повышение информированности о специальных услугах по поддержке предпринимательства в секторе МСП. В свою очередь, укрепление сотрудничества между государственными и частными поставщиками услуг будет способствовать сокращению дефицита предложения и увеличению диверсификации услуг.

61. Для апробации такого сотрудничества можно разработать специальные программы. Пример подобной программы в Беларуси, ориентированной на удовлетворение потребностей и оказание поддержки МСП с учетом различных стадий развития, представлен в следующем разделе.

ДАЛЬНЕЙШИЕ ДЕЙСТВИЯ

Для того чтобы государственная программа оказалась успешной и возымела максимальное воздействие, она должна быть адресована соответствующей целевой группе (например, по отраслям и (или) стадиям «жизненного цикла» МСП) и включать в себя соответствующие услуги по поддержке, выбранные исходя из спроса и потребностей предприятий. Иными словами, следует ориентироваться на группу, у которой наблюдаются трудности с получением доступа к сторонней помощи, но при этом присутствует значительный потенциал освоения предполагаемой помощи. Таким образом, наибольшую рентабельность капиталовложений в УПП, как правило, демонстрируют быстрорастущие МСП.

- Как показал проведенный опрос, белорусские МСП, работающие в сфере торговли и производства, относительно часто используют УПП по сравнению с предприятиями других отраслей, особенно в таких областях, как продажи и маркетинг. Это позволяет предположить, что деловые операции предприятий в указанных выше отраслях уже достаточно хорошо развиты, чтобы нуждаться в сторонней консультационной поддержке с целью увеличения оборота или клиентуры. Данный факт делает компании указанного типа особенно благодарной аудиторией для программ поддержки, связанных с доступом к УПП, поскольку они уже преодолели внутренние барьеры, препятствующие развитию, и перешли на стадию первоначального роста.
- Для того чтобы глубже исследовать соответствующие цели и требуемые услуги, надо принять в расчет и подробнее проанализировать следующие основные аспекты в свете существующих в Беларуси условий:
 - **Устремления предприятий в сравнении с субъективной оценкой внутреннего потенциала**, определяющие спрос на услуги сторонних специалистов;
 - **Потенциал освоения**, то есть способность компаний извлечь пользу из сторонней помощи (умения руководящего состава, организационная структура, имеющиеся знания, деятельность в сфере НИОКР);
 - **Цели роста в сравнении с внутренними целями развития**: первые в большей степени связаны с консультациями в сфере продаж и маркетинга, вторые – в сфере производства, операций и ИКТ;
 - **Проявления неэффективности рыночного механизма** (например, компания, невзирая на стремление к росту и соответствующий потенциал освоения, может не иметь информации о доступных УПП или нуждаться в финансовой поддержке для получения доступа к ним);
 - **Положительные внешние эффекты** (например, потенциальная способность предприятия определенной отрасли оказать благотворное влияние на местную экономику с точки зрения роста занятости, инноваций и создания новых деловых возможностей для других предприятий).

Рисунок 4. Предлагаемый план реализации

| Рекомендации | Ориентировочные сроки реализации | | | Приоритет |
|--|--|------------------------|-----------------------|----------------|
| | Кратко-срочные, <1 г. | Средне-срочные, 1-3 г. | Долго-срочные, >3 лет | |
| 1 Институциональная база предоставления услуг по поддержке предпринимательства <ul style="list-style-type: none"> ▪ Применение стратегического подхода в развитии МСП ▪ Укрепление институтов, участвующих в формировании и реализации политики поддержки малого и среднего предпринимательства |  | | | <i>Высокий</i> |
| |  | | | <i>Средний</i> |
| 2 Выявление скрытого спроса на услуги по поддержке предпринимательства <ul style="list-style-type: none"> ▪ Регулярное проведение оценки потребностей МСП ▪ Оказание помощи МСП в более объективном понимании собственных деловых потребностей ▪ Повышение информированности относительно преимуществ УПП и укрепление доверия к поставщикам услуг ▪ Упрощение доступа к услугам по поддержке малого и среднего предпринимательства |  | | | <i>Высокий</i> |
| |  | | | <i>Средний</i> |
| |  | | | <i>Средний</i> |
| |  | | | <i>Высокий</i> |
| 3 Рыночное предложение в сфере услуг по поддержке предпринимательства <ul style="list-style-type: none"> ▪ Улучшение делового климата для консультантов ▪ Обеспечение качества государственных и частных услуг по поддержке предпринимательства ▪ Более активное вовлечение частных организаций в оказание услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства |  | | | <i>Средний</i> |
| |  | | | <i>Высокий</i> |
| |  | | | <i>Высокий</i> |

В целях успешной реализации рекомендаций относительно развития устойчивого рынка услуг по поддержке предпринимательства в Беларуси надо учитывать следующие основные принципы:

- **Регулярное проведение обсуждений и сотрудничество с соответствующими заинтересованными сторонами.** Приведенные выше рекомендации касаются недостатков институциональной базы и рыночного механизма, влияющих на формирование устойчивого рынка услуг по поддержке предпринимательства. В процессе контроля реализации и доработки плана реформ должны принимать участие все основные заинтересованные стороны, представляющие как государство, так и частный сектор; в частности, для этого можно использовать такие площадки для поддержания общественно-государственного диалога, как «Национальная платформа бизнеса Беларуси». Также следует регулярно взаимодействовать с международными донорскими организациями (такими, как ЕБРР, Всемирный банк и МФК) в связи с их текущими и будущими программами, включая программы ВБ для долевого субсидирования приобретения услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства, чтобы тем самым обеспечить отсутствие противоречий в реализации политико-экономических реформ.

Для доработки плана действий можно регулярно консультироваться с участниками Рабочей группы, созданной с целью разработки «Дорожной карты реформ». Продолжение работы Координационного совета может способствовать привлечению высокопоставленных официальных лиц, что обеспечит эффективное межведомственное взаимодействие и руководство успешной реализацией реформ.

- **Использование существующих органов и организаций при условии их эффективной работы в сочетании с четким распределением функций и обязанностей между координаторами, ответственными руководителями и исполнителями.** Действующий Совет по развитию предпринимательства, межведомственная комиссия по поддержке и развитию малого предпринимательства и общественно-консультативный совет по развитию предпринимательства при Министерстве экономики Республики Беларусь должны взаимодействовать, выступая в качестве основных органов формирования политики в сфере МСП, определяющих стратегические направления развития сектора МСП в Беларуси. На уровне ответственного руководства желательно наличие агентства по развитию МСП, которое имело бы в штате специалистов, привлеченных из частного сектора, и ведало осуществлением программ от имени Правительства. Кроме того, в круг его обязанностей могли бы войти информационные кампании, посвященные наличию и преимуществам УПП, особенно на территории регионов, в сотрудничестве с региональными заинтересованными сторонами соответствующего профиля, выступающими в качестве исполнителей программ (ЦПП / региональные представители агентства по развитию МСП, облисполкомы, бизнес-ассоциации, частные поставщики УПП).
- **Функции государства следует свести к устранению проявлений рыночной неэффективности и разработке надежной экономической политики, способствующей росту МСП.** Агентство по развитию МСП и его региональные представители должны сосредоточить свои усилия на предоставлении информации о наличии и качестве услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства, а непосредственное предоставление услуг специального характера оставить на долю частных поставщиков, в том числе консультационных фирм и бизнес-ассоциаций. Таким образом, агентство по развитию МСП будет выполнять функции «куратора», способствуя обеспечению соответствия предложения в сфере УПП спросу и не допуская вытеснения субъектов частного сектора с рынка.
- **Обеспечение отсутствия противоречий между политическими документами государства.** Рекомендации, представленные в настоящей записке, могут стать частью будущей стратегии развития МСП; такой подход обеспечит координацию выработки и осуществления политики в сфере МСП на общегосударственном уровне, в том числе в части, касающейся формирования устойчивого рынка услуг по поддержке предпринимательства. Таким образом, определенные мероприятия, осуществляемые по мере целесообразности, могут способствовать достижению общих целей, предусмотренных основными стратегическими документами государства, в том числе НСУР-2030, текущей государственной программой поддержки малого и среднего предпринимательства, Директивой Президента Республики Беларусь №4 и соответствующими указами, включая Указ Президента Республики Беларусь №255 и Постановление Совета Министров Республики Беларусь №195.
- **Встроенные контрольные механизмы на каждом уровне формирования и реализации экономической политики.** Для оценки хода реализации соответствующей политики и внесения необходимых коррективов требуются регулярные контрольно-оценочные мероприятия. Контроль качества и целесообразности программ должен осуществляться на основе регулярной оценки спроса и воздействия на реальный сектор экономики. К этому

следует добавить новые критерии оценки для получателей государственной поддержки, что будет способствовать переходу от системы, основанной на предложении, к системе, ориентированной на спрос, и, как следствие, созданию устойчивого рыночного механизма.

Пилотный проект: предлагаемый сценарий разработки программы по поддержке быстрорастущих МСП

Функции агентства по развитию МСП различаются в зависимости от стадии развития компании и характера необходимых ей услуг

62. На протяжении своего развития организация проходит через различные стадии, в зависимости от срока своего существования, размера, продуктового цикла или потенциала роста. В частности, по последнему признаку жизненный цикл организации можно разделить на три стадии: новое предприятие («стартап»), быстрый рост и интернационализация. Вследствие этого, потребности организаций могут значительно изменяться в зависимости от текущей стадии развития, по мере того как на их пути возникают различные трудности, связанные с динамикой и изменением задач: так, только что созданная фирма в своей деятельности может столкнуться с такими препятствиями, которые для предприятия, к примеру, планирующего заняться экспортом, уже позади.

63. Если недавно созданные предприятия могут нуждаться в специальном обучении, чтобы разработать свою первоначальную стратегию и бизнес-план, то предприятия на стадии интернационализации, как правило, стремятся к получению информации более специального характера, касающейся рыночных возможностей, стандартов на продукцию, нормативных требований или торгового регулирования. С другой стороны, предприятия на стадии быстрого роста чаще нуждаются в индивидуализированной поддержке в области совершенствования умений, включая обучение и подготовку руководящих кадров.

64. Подход, основанный на «жизненном цикле», наглядно отражает возможные этапы развития среднестатистического предприятия, однако следует учитывать, что в определенных отраслях могут создаваться компании, в бизнес-модель которых изначально заложена экспортоориентированность. К примеру, в силу того, что расширение их бизнеса требует относительно низкого уровня капиталовложений, и благодаря универсальному характеру предлагаемых услуг, новые предприятия в секторе ИТ часто ищут себе клиентов за рубежом с самого начала работы, и в итоге клиенты становятся для них главным источником средств для последующего роста. В связи с этим, предлагается проводить политику оказания индивидуализированной поддержки, исходя из конкретных деловых потребностей компании, которые могут не укладываться в рамки стандартного жизненного цикла.

Рисунок 5. Услуги по поддержке малого и среднего предпринимательства

| | Новые предприятия («стартапы») | Быстрорастущие предприятия | Интернационализованные предприятия | Роль агентства по развитию МСП |
|---------------------------------|--|--|---|---|
| Информационная поддержка | <ul style="list-style-type: none"> Регистрация предприятия и лицензирование Доступ к финансированию Исследование рынка | <ul style="list-style-type: none"> Новые рыночные возможности Доступ к поставщикам УПП Выставки продукции | <ul style="list-style-type: none"> Иностраные нормативы, контактная информация Консультации по вопросам международного налогообложения Информация о международных ярмарках | Прямой поставщик <ul style="list-style-type: none"> Предоставление информации Первоначальная диагностика состояния предприятий |
| Обучение | <ul style="list-style-type: none"> Составление стратегии или бизнес-плана Семинары по предпринимательству Подготовка руководящих кадров | <ul style="list-style-type: none"> Стратегии роста Обучение руководящих кадров Юридическая, финансовая и бухгалтерская подготовка | <ul style="list-style-type: none"> Защита интересов предпринимателей Подготовка в области биржевой торговли и экспорта | Координатор <ul style="list-style-type: none"> Установление связей между МСП и специалистами Предоставление помещений Организация семинаров |
| Консультации | <ul style="list-style-type: none"> Бизнес-инкубаторы Менторская поддержка Консультации по выпуску нового товара | <ul style="list-style-type: none"> Юридические, финансовые и налоговые услуги Сертификация, брендинг Консультации по менеджменту | <ul style="list-style-type: none"> Субконтракция и аутсорсинг Стандартизация Биржевые услуги | Посредник <ul style="list-style-type: none"> Посредничество между МСП и поставщиками специальных УПП |

Источник: по материалам OECD (2013), <http://dx.doi.org/10.1787/9789264048782-en>; UKTI & OMB Research (2014), <http://tinyurl.com/zaqjwnb>; Miehbradt and McVay (2008), www.ilo.org/empent/Publications/WCMS_143127/lang--en/index.htm.

65. Таким образом, функции агентства по развитию МСП в области предоставления услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства могут различаться в зависимости как от стадии развития обслуживаемой организации, так и от степени сложности и нестандартности востребованных ею услуг. В частности, агентство может играть центральную роль в предоставлении информации о существующих программах поддержки и вопросах нормативно-правового регулирования, тогда как с ролью поставщиков услуг более сложного и нестандартного характера (например, обучения и консультаций), вероятнее всего, с большей эффективностью справятся консультанты и специалисты из частных фирм. Впрочем, агентство по развитию МСП может действовать как координатор разнообразных услуг обучения, налаживая контакт с потенциальными клиентами и обеспечивая материально-техническую базу. В числе прочего, оно может способствовать установлению связей между МСП и профессиональными консультантами и, выступая в качестве посредника, выбирать поставщиков услуг более специального характера – например, консультаций по вопросам ИТ и разработки стратегий интернационализации. Если окончательный выбор поставщиков УПП должна делать компания, заинтересованная в получении услуг, то агентство по развитию МСП может оказать такой компании содействие в выборе, помогая ей лучше понять собственные деловые потребности при помощи первоначальной диагностики состояния и предоставляя информацию о существующих поставщиках услуг проверенного качества, их местонахождении и видах предлагаемых услуг.

66. С учетом всего вышеизложенного, далее будет приведен пример программы по поддержке быстрорастущих МСП (БРМСП), реализация которой могла бы стать удачным началом работы нового агентства по развитию МСП в Беларуси.

Методические рекомендации по разработке пилотной программы по поддержке быстрорастущих МСП

67. В соответствии с определением ОЭСР, быстрорастущими предприятиями считаются организации со среднегодовым ростом численности сотрудников или оборота, на протяжении трех лет превышающим 20% в год, которые имеют не менее десяти сотрудников на момент начала периода наблюдения (OECD et al., 2015).

68. Влияние быстрорастущих МСП на создание рабочих мест, внедрение и коммерциализацию инноваций подтверждено научным исследованием. В соответствии с выводами недавно опубликованного отчета, где анализировались результаты 20 эмпирических исследований, «доля немногочисленной группы быстрорастущих фирм в чистом создании рабочих мест непропорционально велика по сравнению с фирмами, которые не являются быстрорастущими». В частности, фактические данные, собранные в разных странах, позволяют предположить, что примерно от половины до трех четвертей всех новых рабочих мест создается 4-6 процентами быстрорастущих фирм (Henrekson and Johansson, 2010). Производительность, экспортоориентированность и интернационализация БРМСП также находятся на уровне выше среднего (EU, 2014).

69. Вклад быстрорастущих МСП в экономический рост и создание рабочих мест дает серьезные основания для политического вмешательства. Такие предприятия дают положительный эффект (благодаря росту занятости и потребительского спроса), способствующий не только росту прибыли конкретного предпринимателя, но и экономическому развитию в целом, что делает целесообразным оказание им государственной поддержки. Имеющийся у них потенциал роста означает, что БРМСП могут послужить катализатором перемен, способствуя восстановлению экономики после кризиса и быстрой реструктуризации в соответствии с меняющимися экономическими, социальными и рыночными условиями (OECD, 2013). Государственные ведомства (в сотрудничестве с частными консультантами) могут сыграть решающую роль в формировании благоприятной для БРМСП среды, предоставляя соответствующую деловую информацию, содействуя развитию предпринимательских умений и помогая предпринимателям получить доступ к источникам финансирования, необходимого для роста.

70. ОЭСР провела международный сопоставительный анализ, позволивший выявить ряд примеров передового опыта в области разработки программ по поддержке быстрорастущих фирм. Это относится ко всем этапам программы, начиная с планирования и заканчивая итоговой оценкой воздействия. Основные направления и соответствующие примеры передового опыта показаны на рисунке 6.

Рисунок 6. Проведенный ОЭСР сопоставительный анализ образцов передового опыта в области разработки программ по поддержке БРМСП

| Направление | Передовой опыт | Показатели эффективности | |
|--------------------|--|---|---|
| | | Низкие | Высокие |
| Создание программы | Управление программой Разработка программ в сотрудничестве с заинтересованными представителями частного сектора, бизнес-ассоциациями и региональными властями | Разработано одним министерством | При участии всех заинтересованных сторон |
| | Отбор компаний-участниц Отбор соискателей должен быть весьма тщательным (потенциал роста, мотивация) | Принцип обслуживания в порядке поступления | Количественные и качественные критерии |
| Реализация | Диагностика Диагностика проводится в основных областях с целью определения и сопоставления потребностей компании с ее устремлениями | Официальная диагностика состояния предприятия отсутствует | Официальная диагностика состояния предприятия в 4 и более областях |
| | Оказание услуг по поддержке Тесное сотрудничество с частными поставщиками услуг в целях совершенствования управления компаниями-участницами с учетом индивидуальных особенностей Конкурсный отбор источников внешней поддержки и требование об участии МСП в софинансировании | Только внутренняя поддержка Мало посредников, нет конкурсного отбора | Только внешняя поддержка Много посредников, конкурсный отбор |
| Влияние | Контроль и оценка Регулярное осуществление процедур контроля и оценки | На основе уровня активности / удовлетворенности | Оценка воздействия методом эконометрического анализа |
| | Эффективность деятельности фирм Оценка роста ключевых показателей (оборота, численности работников, объемов экспорта) | Менее -2% | Более 20% |

Источник: по материалам OECD (2013), <http://dx.doi.org/10.1787/9789264048782-en>, Brown, R. and C. Mason (2012), <http://dx.doi.org/10.1177/0269094211424252>.

71. Новое агентство по развитию МСП может продумать разработку программы по поддержке быстрорастущих МСП в Беларуси с учетом описанных выше уроков передового опыта стран ОЭСР и предназначенной агентству роли главного поставщика информации и координатора деятельности прочих заинтересованных сторон. Краеугольными камнями такой программы, рассчитанной на четырехлетний период, могут послужить следующие мероприятия (см. рисунок 7).

72. Агентство МСП могло бы начать осведомлять БРМСП о программе поддержки и ее преимуществах. Затем можно перейти к отбору компаний на основе анализа показателей экономического роста потенциальных кандидатов с использованием ряда различных индикаторов роста и определения приоритетных отраслей, способных освоить предлагаемую помощь с наибольшей результативностью (см. Приложение «А», рисунки 18 и 23). После отбора компаний агентство могло бы провести первоначальную диагностику бизнеса, идентифицировать консультантов, которые могли бы сопровождать фирму в рамках реализации программы, и предоставить финансовую поддержку – например, в форме долевых субсидий. Для того чтобы обеспечить успешную реализацию программы, агентству по развитию МСП следует постоянно следить за успехами компаний, а после завершения провести оценку воздействия на основе обследований и эконометрического анализа, а также рассмотреть возможность предоставления финансовой поддержки уже вне связи с участием в программе.

Рисунок 7. Предлагаемая пилотная программа по поддержке быстрорастущих предприятий в Беларуси

| | Отбор 0-й год | Подготовка 1-й год | Рост 2/3-й год | Контроль исполнения 4-й год |
|---------------------------------------|--|--|--|---|
| МЕРОПРИЯТИЯ | Оценка соискателей <ul style="list-style-type: none"> Мотивация к участию Потенциал роста Общественно-полезные сопутствующие эффекты | Рассмотрение текущего состояния предприятия <ul style="list-style-type: none"> Определение факторов, препятствующих росту Составление плана роста <ul style="list-style-type: none"> Постановка стратегических задач Установление связи между мероприятиями и ожидаемыми результатами Нахождение источников финансирования | Реализация плана роста <ul style="list-style-type: none"> Совершенствование профессиональных умений персонала Наращивание потенциала руководящего состава Регулирование внутренних процессов Развитие связей между фирмой и организациями – обладателями знаний Расширение клиентуры | Оценка достигнутых результатов <ul style="list-style-type: none"> Влияние на эффективность деятельности фирмы Оказание дальнейшей финансовой поддержки |
| СРЕДСТВА | Признаки недавнего роста <ul style="list-style-type: none"> Динамика роста в прошлом Организационные изменения Расширение штата Поиск капитала для финансирования роста | Диагностика <ul style="list-style-type: none"> Диагностика состояния предприятия <ul style="list-style-type: none"> бизнес-концепция организационная модель операции связи с клиентами Отраслевая диагностика SWOT-анализ | Наращивание потенциала <ul style="list-style-type: none"> Индивидуальное обучение специалистов и руководящих работников Тренинги / семинары по основным видам профессиональных умений Содействие в развитии связей <ul style="list-style-type: none"> Взаимодействие с коллегами и наставниками Выставки-продажи, в том числе зарубежные Финансовое содействие <ul style="list-style-type: none"> Долевые субсидии на оплату УПП | Оценка <ul style="list-style-type: none"> Опросы компаний, эконометрический анализ Финансовое содействие <ul style="list-style-type: none"> Субсидии, например, на дальнейшие НИОКР Льготные кредиты |
| РОЛЬ АГЕНТСТВА ПО РАЗВИТИЮ МСП | <ul style="list-style-type: none"> Повышение информированности о программе в секторе МСП Анализ показателей недавнего роста Отбор фирм | <ul style="list-style-type: none"> Первоначальная диагностика состояния предприятия Выбор сторонних поставщиков услуг обучения / консультирования Финансовая поддержка МСП (долевые субсидии и т.д.) Контроль хода осуществления программы | | <ul style="list-style-type: none"> Оценка воздействия Оказание дальнейшей финансовой поддержки |

Источник: по материалам OECD (2013), <http://dx.doi.org/10.1787/9789264048782-en>, Brown, R. and C. Mason (2012), <http://dx.doi.org/10.1177/0269094211424252>

Блок 4. Примеры программ по поддержке БРМСП, успешно осуществленных в странах ОЭСР

«Центры роста» в Дании

- В 2007 году правительство Дании учредило пять «Центров роста» (ЦР) для содействия росту малых предприятий, обладающих значительным потенциалом роста, вне зависимости от их размера, отрасли или формы собственности. Процесс отбора происходит на основе оценки потенциала предприятий с точки зрения увеличения числа рабочих мест, оборота, объемов экспорта и стремления к росту. Иными словами, консультанты программы ЦР оценивают способность соискателя к увеличению численности работников, оборота и экспорта по сравнению с другими подобными предприятиями.
- Консультанты программы ЦР проводят диагностику бизнеса выбранного участника, по итогам которой составляют индивидуальный план роста. Затем консультанты направляют участников к соответствующим посредникам для получения УПП, которые помогут им достичь целей, предусмотренных планом роста. Они сотрудничают как с частными фирмами, так и с государственными учреждениями, тем самым поддерживая равновесие между частным и государственным предложением на рынке. Кроме того, в задачи консультантов программы ЦР входит помощь участникам в установлении связей с инвесторами. Услуги консультантов ЦР предоставляются бесплатно, тогда как услуги посредников либо оплачиваются непосредственно участниками программы, либо частично субсидируются в рамках государственных инициатив по поддержке предпринимательства.

- Программа ЦР оказала значительное влияние на рост предприятий Дании. За период с 2007 по 2012 годы поддержку получили более 14 000 потенциально быстрорастущих предприятий. В среднем, по показателю роста численности работников предприятия-участники обогнали другие подобные компании в соответствующих регионах на 3,3%, по росту оборота – на 8,8%, а рост экспорта на таких предприятиях на 10% превысил аналогичные показатели соседей по региону. В целом, пять ЦР действовали как взаимосвязанные, но при этом независимые организации, целенаправленно выполнявшие поставленные задачи с учетом различия региональных условий и специфики.

Программа ускорения роста в Нидерландах

- Голландская «Программа ускорения роста» была введена в 2008 году с целью содействия росту занятости и интернационализации голландских компаний. Ее задачей является оказание поддержки и содействия росту МСП с увеличением оборота с 2 млн. евро до 20 млн. евро за пятилетний период. Программа ориентирована на компании из любых отраслей, стремящиеся добиться значительного роста в сжатые сроки. Соискатели обязаны пройти финансовую проверку на основе бизнес-показателей. В основе программы как таковой лежит идея, что предприниматели, обладающие опытом в области процессов быстрого роста, станут наиболее подходящими консультантами для других быстрорастущих компаний. Программой ускорения роста руководит группа из пяти заинтересованных сторон, включая бизнес-платформы и частные консультационные фирмы. Разработка программы финансируется правительством Нидерландов, однако от соискателя, желающего участие в программе, ожидается взнос.
- Программа, рассчитанная на пять лет, состоит из четырех этапов. В течение первого года разрабатывается стратегическая концепция развития, предусматривающая цели компании, стратегию и траекторию роста, в том числе различные области управления, а также годовые контрольные точки, которых предстоит достичь. Для руководителя предприятия-участника составляется план личностного развития. Следующие два года посвящены реализации стратегии роста и плана личностного развития: обучение в целях личностного развития, персональный «инструктор», консультационные услуги для руководящего состава и семинары по вопросам роста. Помимо текущей поддержки, на четвертом году программы производится оценка и пересмотр первоначальных целей. На пятом году стратегия роста считается завершенной. Проведенный ОЭСР анализ показал, что участники программы по показателям эффективности опередили контрольную группу, состоящую из предприятий с аналогичными характеристиками. Валовой прирост оборота фирм, ставших в 2009 году первыми участницами программы, на 22% превысил аналогичные показатели членов контрольной группы. Другие результаты включали в себя средний рост численности работников в размере 8% и повышенный на 55% прирост внешнеторгового оборота.

Источник: ОЭСР (2013 год).

ЛИТЕРАТУРА

- Belstat (2016a), *Small and Medium Enterprises in Belarus*, Belstat, Minsk (Национальный статистический комитет Республики Беларусь, г. Минск).
- Belstat (2016b), *Belarus in Figures, 2016*, Belstat, Minsk (Национальный статистический комитет Республики Беларусь, г. Минск), <http://tinyurl.com/z77n9lm>.
- Belstat (2015a), “Structural surveys of organisations, including small business” (database), National Statistical Committee of the Republic of Belarus (раздел «Структурные обследования организаций, включая малое предпринимательство» сайта Национального статистического комитета Республики Беларусь, г. Минск), www.belstat.gov.by/en/ofitsialnaya-statistika/real-sector-of-the-economy/maloe-predprinimatelstvo (по состоянию на 30 января 2016 года).
- Belstat (2015b), *Statistical Yearbook of the Republic of Belarus, 2015*, Belstat, Minsk (ежегодник Национального статистического комитета Республики Беларусь, г. Минск), <http://tinyurl.com/z77n9lm>.
- Belstat (2015c), *Science and Innovation Activity in the Republic of Belarus, 2015*, Belstat, Minsk (публикация Национального статистического комитета Республики Беларусь «Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь», г. Минск), <http://www.belstat.gov.by/en/ofitsialnaya-statistika/publications/catalogues-of-statistical-publications/science-and-innovative-activities-in-the-republic-of-belarus/>.
- Belstat (2015d), *Human Resources and Employment in the Republic of Belarus, 2015*, Belstat, Minsk (публикация Национального статистического комитета Республики Беларусь «Труд и занятость в Республике Беларусь», г. Минск).
- Brown, R. and C. Mason (2012), “Raising the batting average: Re-orientating regional industrial policy to generate more high growth firms”, *Local Economy*, Vol. 27, No. 1, SAGE Publications, Thousand Oaks, CA, pp. 33-49, <http://dx.doi.org/10.1177/0269094211424252>
- Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development (2001), *Business Development Services for Small Enterprises: Guiding Principles for Donor Intervention*, World Bank Group, Washington, DC, <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=366946>.
- EBRD (2016a), *Transition Report 2015-2016: Belarus*, European Bank for Reconstruction and Development, London, http://2015.tr-ebrd.com/wp-content/uploads/2015/11/TR2015_16_CA_Belarus.pdf.
- EBRD (2016b), “Project synopsis: Implementation of the EBRD advice for small business programme in Belarus”, internal working document, European Bank for Reconstruction and Development, London.
- EBRD (2014), *Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS V)*, (database), <http://ebrd-beeps.com> (по состоянию на 30 июня 2015 года).
- EBRD (2013), *Strategy for Belarus*, European Bank for Reconstruction and Development, London, <http://tinyurl.com/jqlbvfg>.
- EIU (2016), “Country report: Belarus”, internal working document, Economist Intelligence Unit, London.

- EU (2016), “Structural business statistics” (dataset), *Eurostat*, Brussels, <http://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics/data/database> (по состоянию на 30 июня 2015 года).
- EU (2015), *User Guide to the SME Definition*, European Union, Luxembourg.
- EU (2014), “Policies to support high growth innovative enterprises”, final report, Session II of the 2014 ERAC Mutual Learning Seminar on Research and Innovation Policies, Brussels, 20 марта 2014 года, <http://tinyurl.com/h3d8bwn>.
- GoB (2016a), *Указ № 188: Об органах антимонопольного регулирования и торговли (Decree No.188: Concerning Anti-Monopoly Regulation and Trade Bodies)*, Government of Belarus, Minsk (Правительство Республики Беларусь, г. Минск), <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=215133>
- GoB (2016b), *О финансировании открытым акционерным обществом “Банк развития Республики Беларусь” деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в 2016 году (Resolution No.195: On the financing of SME activities by the Development Bank of Belarus in 2016)*, Government of Belarus, Minsk (Правительство Республики Беларусь, г. Минск), <http://government.by/upload/docs/filea986c4a6db8d6b63.PDF>.
- GoB (2016c), *Перечень центров поддержки предпринимательства Республики Беларусь (List of Business Support Centres in Belarus)*, http://www.economy.gov.by/ru/small_business/support-of-small-enterprise/activities-of-infrastructure-to-support-small-businesses/center-predprin (по состоянию на 09.03.16)
- GoB (2016c), *Перечень инкубаторов малого предпринимательства Республики Беларусь (List of incubators for small entrepreneurship in Belarus)*, http://www.economy.gov.by/ru/small_business/support-of-small-enterprise/activities-of-infrastructure-to-support-small-businesses/perechen-incubatorov (по состоянию на 09.03.16)
- GoB (2012), *Government Support Programme to SMEs in Belarus 2013-2015*, Government of Belarus, Minsk («Государственная программа поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2013-2015 годы», Правительство Республики Беларусь, г. Минск), www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p2=5/36745.
- GoB (2010), *Закон Республики Беларуси от 1 июля 2010 г. № 148-3: О поддержке малого и среднего предпринимательства*, Law of the Republic of Belarus of 1 July 2010, No. 148-31, On State Support for Small and Medium Entrepreneurship, Government of Belarus, Minsk (Правительство Республики Беларусь, г. Минск), <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=H11000148>
- GoB (2010), *О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь (Presidential Directive No.4 on the Development of Entrepreneurship and Stimulation of Business Activity in Belarus)*, Government of Belarus, Minsk (Правительство Республики Беларусь, г. Минск), http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/direktiva-4-ot-31-dekabrja-2010-g-1400/.
- GoB (2009), *О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства (Edict No. 255 on Some Measures of Governmental Support to Small Enterprises)*, Government of Belarus, Minsk (Правительство Республики Беларусь, г. Минск), www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=p30900255&p2={NRPA}.

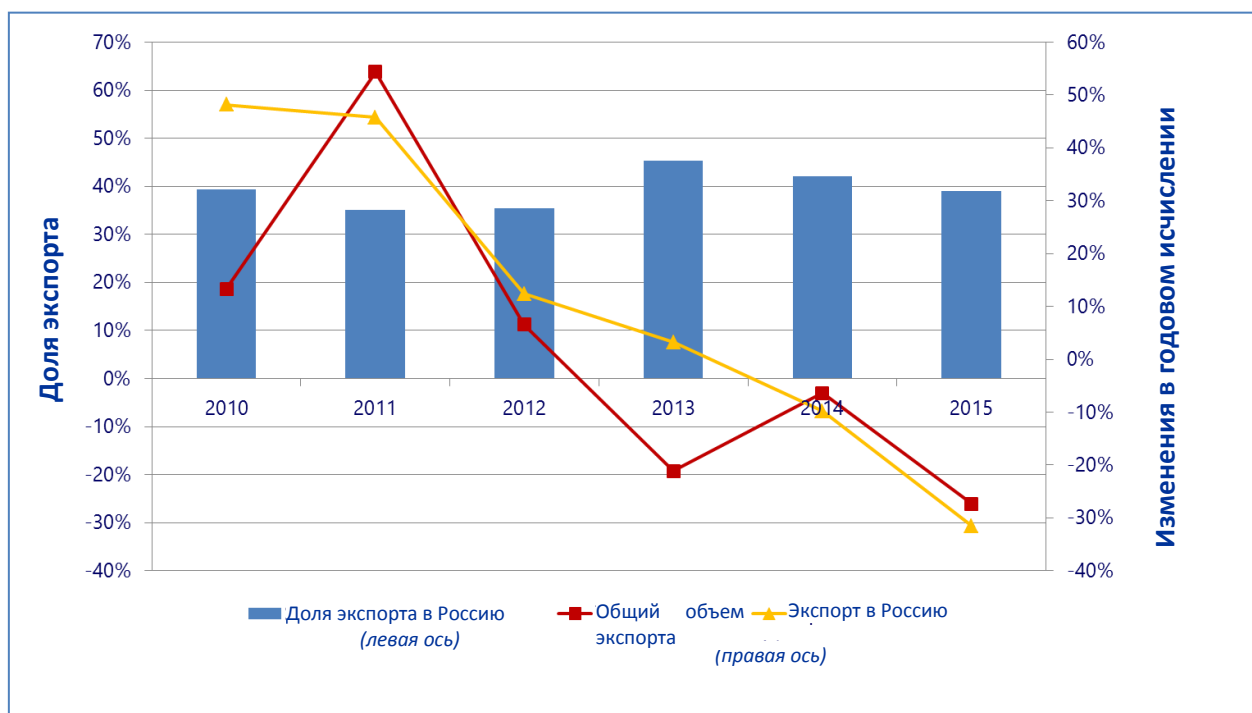
- Henrekson, M. and D. Johansson (2010), “Gazelles as job creators: A survey and interpretation of the evidence”, *Small Business Economics*, Vol. 35/2, Springer US, New York, pp. 227-244, <http://link.springer.com/article/10.1007/s11187-009-9172-z>.
- IFC (2014), *Business Environment in Belarus 2013: Survey of Commercial Enterprises and Individual Entrepreneurs*, International Financial Corporation, Washington, DC, <http://tinyurl.com/h3w3tup>.
- IMF (2016), *World Economic Outlook Database, April 2016*, International Monetary Fund, Washington, DC, <http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28>.
- IMF (2015), *Republic of Belarus*, IMF Country Report, No. 15/136, International Monetary Fund, Washington, DC, www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2015/cr15136.pdf.
- IPM (2015), *Business in Belarus 2015: Status, Trends, Perspectives*, Research Centre of the Institute for Privatization and Management, Minsk («Белорусский бизнес 2015: состояние, тенденции, перспективы», Исследовательский центр Института приватизации и менеджмента, г. Минск), <http://eng.research.by/analytics/businessbook/15/>.
- Miehlbradt, A. and M. McVay (2008), “Developing commercial markets for business development services”, BDS update, Fourth Annual BDS Seminar, Turin, 1 сентября 2003 года, www.ilo.org/empent/Publications/WCMS_143127/lang--en/index.htm.
- Mills, G. (2006), “Matching grant schemes: What they are, why they exist and how they work”, ITC Position Paper, International Trade Centre, Geneva, www.carib-export.com/obic/documents/Matching-Grant-Schemes-Position-Paper.pdf.
- NBRB (2016), *Основные показатели платежного баланса Республики Беларусь за 2010-2015 годы (Key Indicators for the Republic of Belarus Balance of Payments 2010-2015)*, National Bank of the Republic of Belarus (Национальный банк Республики Беларусь), <https://www.nbrb.by/statistics/BalPay/Indicators6/Annual>.
- OECD (2015), *Entrepreneurship at a Glance 2015*, OECD Publishing, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2015-en.
- OECD (2013), *An International Benchmarking Analysis of Public Programmes for High-Growth Firms*, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264048782-en>.
- OECD (2010), *High-Growth Enterprises: What Governments Can Do to Make a Difference*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264048782-en>.
- OECD, EC, EBRD and ETF (2015), *SME Policy Index: Eastern Partner Countries 2016: Assessing the Implementation of the Small Business Act for Europe*, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264246249-en>.
- UKTI and OMB Research (2014), *International Strategies, Barriers and Awareness Survey 2014*, UK Trade and Investment, London, <http://tinyurl.com/zaqjwnb>.
- UNCTAD (2016), *World Investment Report 2016: Country Fact Sheet: Belarus*, United Nations Conference on Trade and Development, Geneva, <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Country-Fact-Sheets.aspx>.

- UNITER (2014), *IT-рынок (IT Market Analysis)*, UNITER (инвестиционная компания «ЮНИТЕР»), <http://investinbelarus.by/docs/-21948.pdf>.
- World Bank (2016a), *Belarus: Economic Update*, World Bank, Minsk, <http://pubdocs.worldbank.org/en/402681461815772695/Belarus-economic-update-spring-2016-en.pdf>.
- World Bank (2016b), *Ease of Doing Business Index* (dataset), World Bank, Washington, DC, <http://data.worldbank.org/indicator/IC.BUS.EASE.XQ> (по состоянию 30 июня 2016 года).
- World Bank (2016c), *World Development Indicators* (database), World Bank, Washington, DC, <http://data.worldbank.org> (по состоянию 30 июня 2016 года).
- World Bank (2015a), *Belarus: Economic Update*, World Bank, Minsk, www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/belarus/Belarus-Economic-Update-Macro-Apr2015-en.pdf.
- World Bank (2015b), “The additionality impact of a matching grant program for small firms: Experimental evidence from Yemen”, *Policy Research Working Paper*, No. 7462, World Bank. Washington, DC, <http://tinyurl.com/h4gxt45>.
- World Bank (2001), *Implementing the Market Approach to Enterprise Support: An Evaluation of Ten Matching Grant Schemes*, World Bank, Washington, DC, <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-2589>.

ПРИЛОЖЕНИЕ «А»: ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЕ АНАЛИТИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ

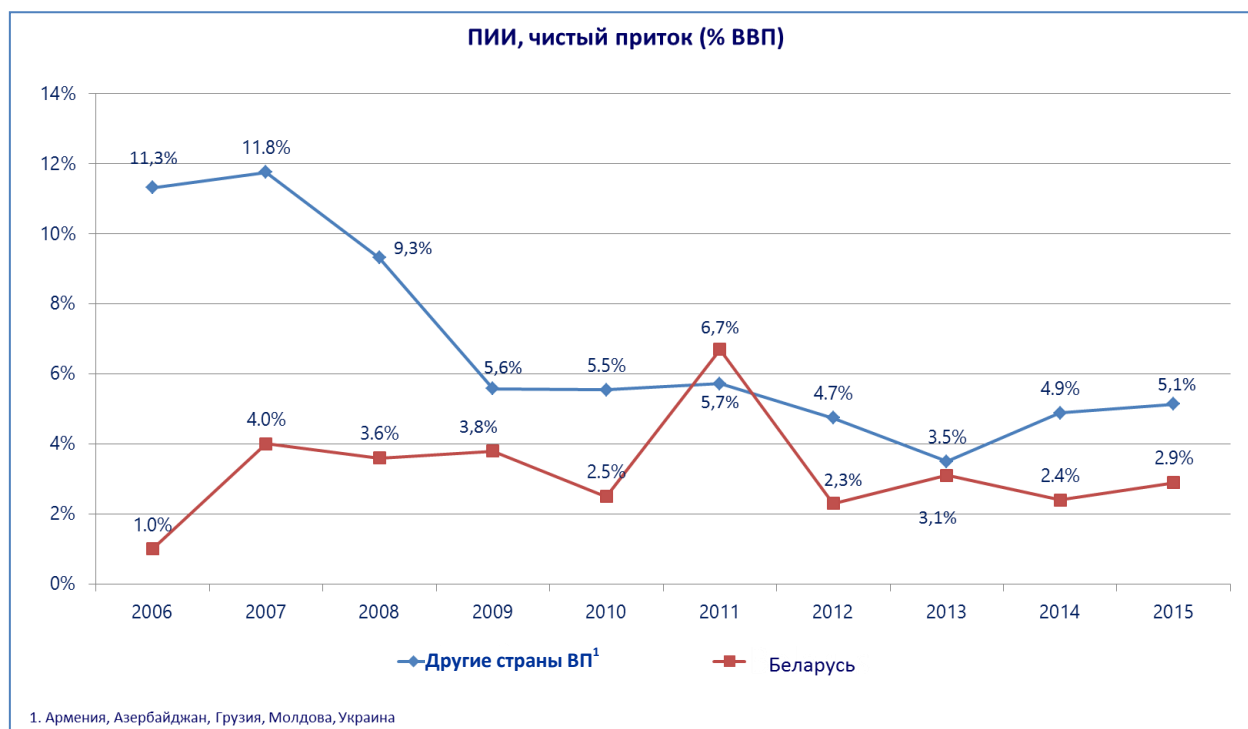
В настоящем Приложении содержится ряд рисунков для более подробного рассмотрения аналитических данных и рекомендаций. Рисунки содержат дополнительную информацию о политико-экономических условиях, общие рекомендации и примеры, основанные на передовом международном опыте.

Рисунок 8. Невзирая на тенденцию сокращения экспорта, основным экспортным партнером остается Россия



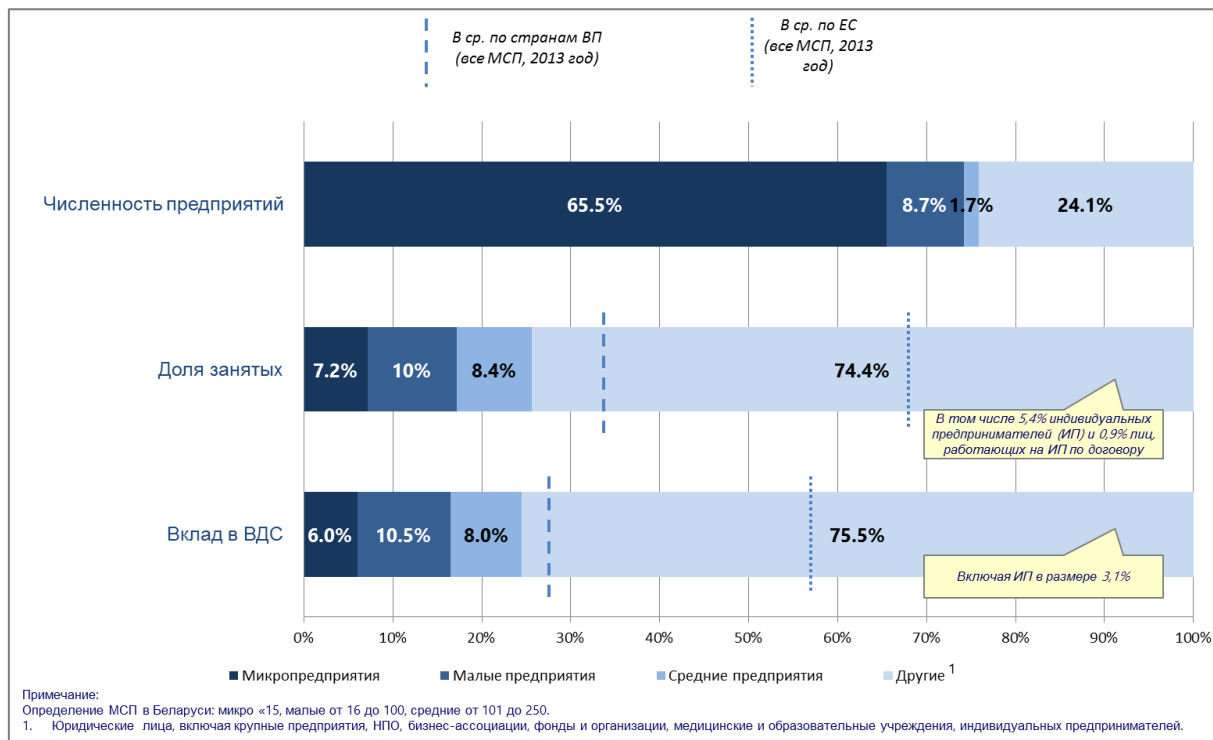
Источник: Belstat (2016b), <http://tinyurl.com/z77n9lm>

Рисунок 9. Низкий уровень ПИИ в сравнении с другими странами Восточного партнерства



Источник: по материалам World Bank (2016с), <http://data.worldbank.org>.

Рисунок 10. Вклад МСП в экономику Беларуси, 2015 год



Источники: по материалам Belstat (2016b), <http://tinyurl.com/z77n9lm>; GoB (2010), OECD et al. (2015), <http://dx.doi.org/10.1787/9789264246249-en>.

Рисунок 11. План реформ экономической политики: «Индекс экономической политики в сфере МСП, 2016 год»

| Политико-экономические рекомендации (приоритетные реформы выделены жирным шрифтом) | Сроки осуществления (кратко-, средне- и долгосрочные) |
|---|--|
| 1. Совершенствование институциональной базы, нормативно-правовой базы и условий деятельности | |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Подготовить окончательный вариант новой стратегии в сфере МСП, в частности, предусматривающий новые институциональные механизмы, структуры для поддержания общественно-государственного диалога, системы контроля и оценки | К/С |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Пересмотреть существующее юридическое определение МСП с целью устранения недостатков | К/С |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Разработать механизм ОРВ с учетом МСП | К/С/Д |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Продолжать оптимизацию процесса регистрации юридических лиц, и в частности укреплять связи регистрирующего органа с другими инстанциями | К/С/Д |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Пересмотреть законодательство о банкротстве в соответствии с уроками передового международного опыта (защита прав кредиторов и т.д.); устранить дискриминацию предпринимателей, переживших банкротство | С/Д |
| 2. Упрощение доступа к финансированию для МСП | |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Совершенствовать нормативно-правовую базу, в том числе защищать права кредиторов, упростить доступ к кредитному регистру и принять закон о реестре залога движимого имущества | К/С |
| 3. Содействие повышению качества кадров и развитию предпринимчивости | |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Интегрировать в систему образования предпринимчивость как ключевую компетенцию и соответствующие результаты обучения, что означает пересмотр образовательных программ, развитие образовательного процесса, внедрение системы профессиональной подготовки педагогических кадров и стимулирование активного обучения в системе формального образования | К/С/Д |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Завершить работу над концепцией "Предпринимательского университета" (а также "Предпринимательского колледжа" в системе профессионального образования и обучения), провести практическую апробацию | С |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Совершенствовать систему сбора статистических данных об обучении сотрудников МСП с целью охвата всех целевых групп (начинающие предприятия до выхода продукции на рынок ("пре-стартапы"), недавно созданные предприятия ("стартапы"), предприятия на стадиях роста и интернационализации, женщины-предприниматели, молодые предприниматели и т.д.), в том числе данных, дифференцированных по гендерному признаку | К/С |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Развивать и финансировать систему интернет-обучения для МСП | С/Д |
| 4. Повышение конкурентоспособности МСП | |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Провести оценку потребностей в информации, образовательных и консультационных услугах; разработать программу содействия формированию рынка частных услуг по поддержке предпринимательства (интернет-портал, возможность использования ваучерных программ и т.д.) | С/Д |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Ввести механизмы контроля и оценки целевых программ развития услуг по поддержке предпринимательства, инновационной и деловой инфраструктуры | С/Д |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Содействовать участию МСП в государственных закупках | К/С/Д |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Продолжать укрепление связей между участниками инновационной системы, поддерживать коммерциализацию инновационных разработок | С/Д |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Разработать рамочные основы политики экологизации МСП и ее целенаправленной поддержки | С/Д |

| Политико-экономические рекомендации (приоритетные реформы выделены жирным шрифтом) | Сроки осуществления (кратко-, средне- и долгосрочные) |
|---|--|
| 5. Содействие интернационализации МСП | |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Рассмотреть возможность создания соответствующей институциональной базы для содействия экспорту (например, агентство по развитию экспорта) и расширить ассортимент услуг (финансирование внешней торговли, исследование рынка, развитие связей с прямыми иностранными инвесторами и т.д.) | К/С/Д |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Усовершенствовать инфраструктуру качества (в том числе институциональные механизмы) и надзор за рынком, разработать общую стратегию принятия и осуществления законодательства в отношении промышленной продукции с учетом потребностей МСП | С/Д |

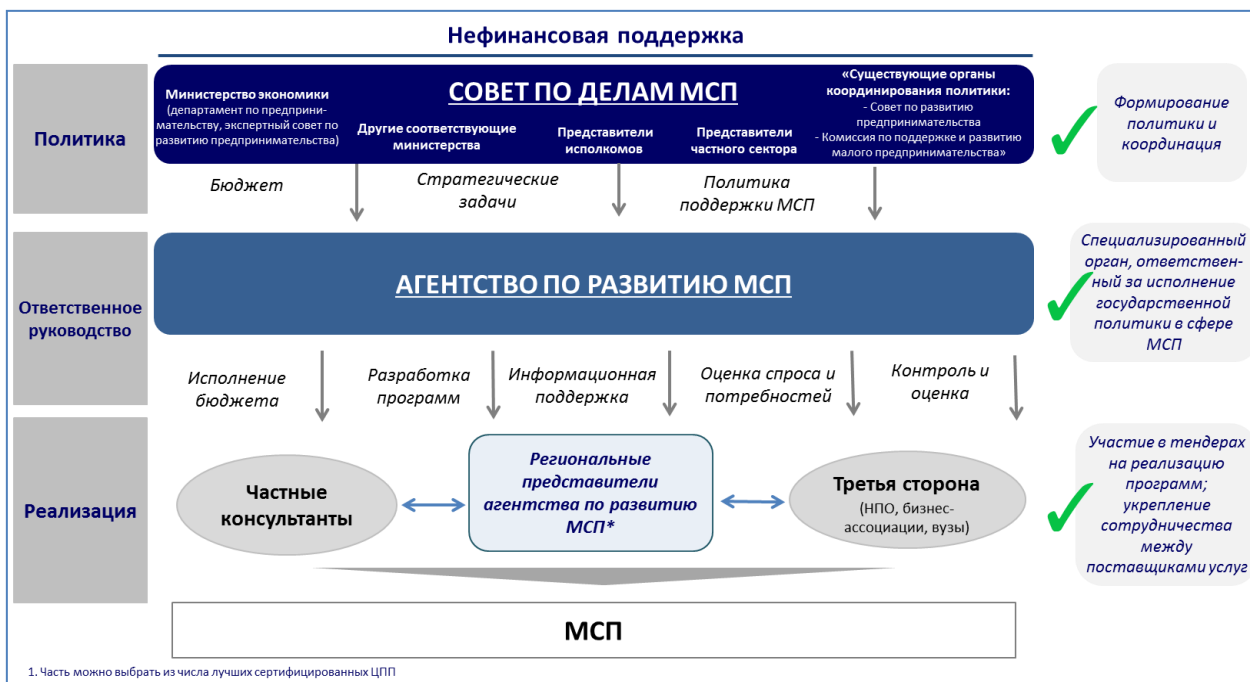
Источник: ОЭСР и др. (2015), <http://dx.doi.org/10.1787/9789264246249-en>.

Рисунок 12. Текущее состояние сферы УПП в Беларуси



Источник: анализ, проведенный ОЭСР и ЮНИТЕР, интервью с заинтересованными сторонами, GET 2014; GoB (2015), <http://brrb.by/en/activities/podderzhka-malogo-i-srednego-predprinimatelstva/>; infrastructure по состоянию на 9.03.16.

Рисунок 13. Создание прочной институциональной базы предоставления услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства



Источник: анализ, проведенный ОЭСР, интервью с заинтересованными сторонами.

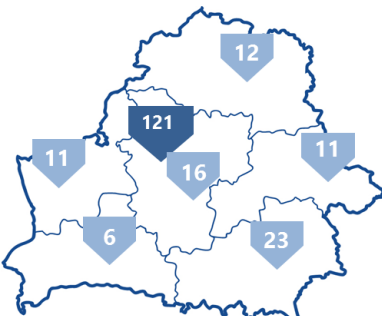
Рисунок 14. Четкое определение полномочий и обязанностей заинтересованных сторон в целях создания эффективной инфраструктуры поддержки предпринимательства

| Предлагаемая структура | Функции |
|--|---|
| <p>Политика: СОВЕТ ПО ДЕЛАМ МСП</p> | <p><i>Данные функции могут взять на себя действующие органы координирования политики</i> Постановка стратегических задач развития МСП</p> <ul style="list-style-type: none"> • Департамент по предпринимательству Министерства экономики возглавит Совет по делам МСП • Определение долгосрочных целей для сектора МСП и стратегических направлений политического вмешательства • Выделение средств на осуществление программ по поддержке МСП |
| <p>Ответственное руководство: АГЕНТСТВО ПО РАЗВИТИЮ МСП</p> | <p>Разработка и координирование программ по поддержке МСП</p> <ul style="list-style-type: none"> • Разработка целевых программ для МСП, исполнение бюджета • Проведение тендеров с целью конкурсного отбора исполнителей программ государственной поддержки <p>Сбор и предоставление информации о существующих программах поддержки МСП</p> <ul style="list-style-type: none"> • Предоставление информации и содействия в области финансовой поддержки МСП (Банк развития, ЕБРР) <p>Обеспечение качества и координирование УПП на региональном уровне</p> <ul style="list-style-type: none"> • Установление критериев и стандартов качества для потенциальных участников реализации государственных мероприятий по развитию МСП в регионах • Предоставление денежных средств, информации, наращивание потенциала региональных участников <p>Мониторинг деятельности в регионах</p> <ul style="list-style-type: none"> • Координирование, контроль и оценка определения потребностей МСП, региональной экономической активности и спроса на услуги по поддержке предпринимательства • Контроль и оценка программ государственной поддержки <p>Налаживание диалога между государством и частным сектором на уровне регионов</p> <ul style="list-style-type: none"> • Поддержка взаимодействия между частными и государственными поставщиками УПП |
| <p>Реализация: Региональные представители агентства по развитию МСП; частные поставщики УПП; третья сторона</p> | <p>Конкурсы на осуществление программ, разработанных агентством по развитию МСП, и укрепление сотрудничества между поставщиками услуг</p> <ul style="list-style-type: none"> • Обеспечение соблюдения требований к целевым группам и приоритетным отраслям <p>Региональные участники реализации государственных мероприятий как первая инстанция для МСП</p> <ul style="list-style-type: none"> • Региональные представители могут отбираться из числа действующих сертифицированных субъектов инфраструктуры поддержки предпринимательства, работающих наиболее эффективно • Распространение информации о региональных поставщиках УПП и национальных программах поддержки МСП • Оказание базовой информационной поддержки МСП • Проведение первоначальной диагностики состояния предприятий <p>Частные и третьесторонние поставщики предлагают услуги более специального характера и стимулируют спрос</p> <ul style="list-style-type: none"> • Бизнес-ассоциации способствуют росту доверия к поставщикам услуг; частные поставщики предлагают сложные специальные услуги |

Источник: анализ, проведенный ОЭСР, интервью с заинтересованными сторонами.

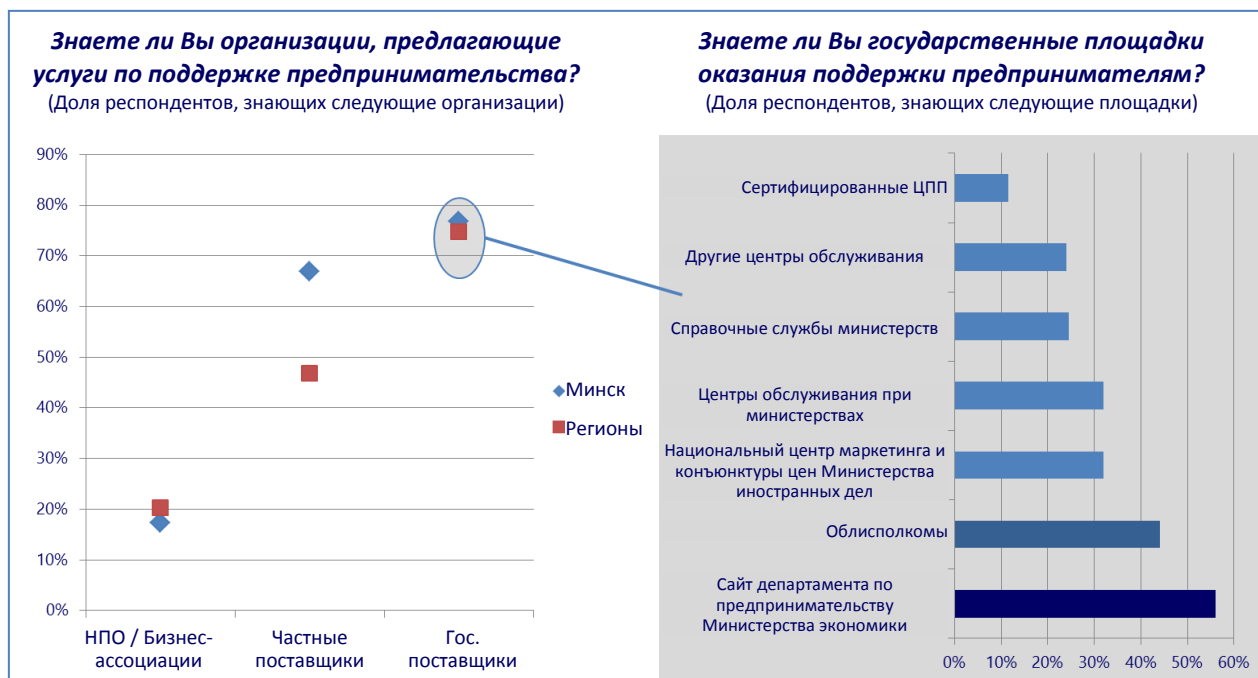
ПРИЛОЖЕНИЕ «В»: ОПРОСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЦЕЛЯХ ИЗУЧЕНИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА УПП

Рисунок 15. Спрос на услуги по поддержке предпринимательства в Беларуси

| Характеристика опрошенных МСП | | |
|--|--|--------------------|
| Географическое положение | Основная сфера деятельности | Размер предприятия |
|  | Торговля | 62 |
| | Обрабатывающая промышленность | 51 |
| | Транспорт и связь | 22 |
| | Недвижимость, аренда, лизинг и коммерческая деятельность | 11 |
| | Строительство | 21 |
| | Образование, здравоохранение и предоставление социальных услуг | 11 |
| | Гостиницы и рестораны | 10 |
| | Финансовая деятельность | 6 |
| | Сельское, охотничье и лесное хозяйство | 5 |
| | Ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования | 1 |
| | Итого опрошено 200 МСП | |

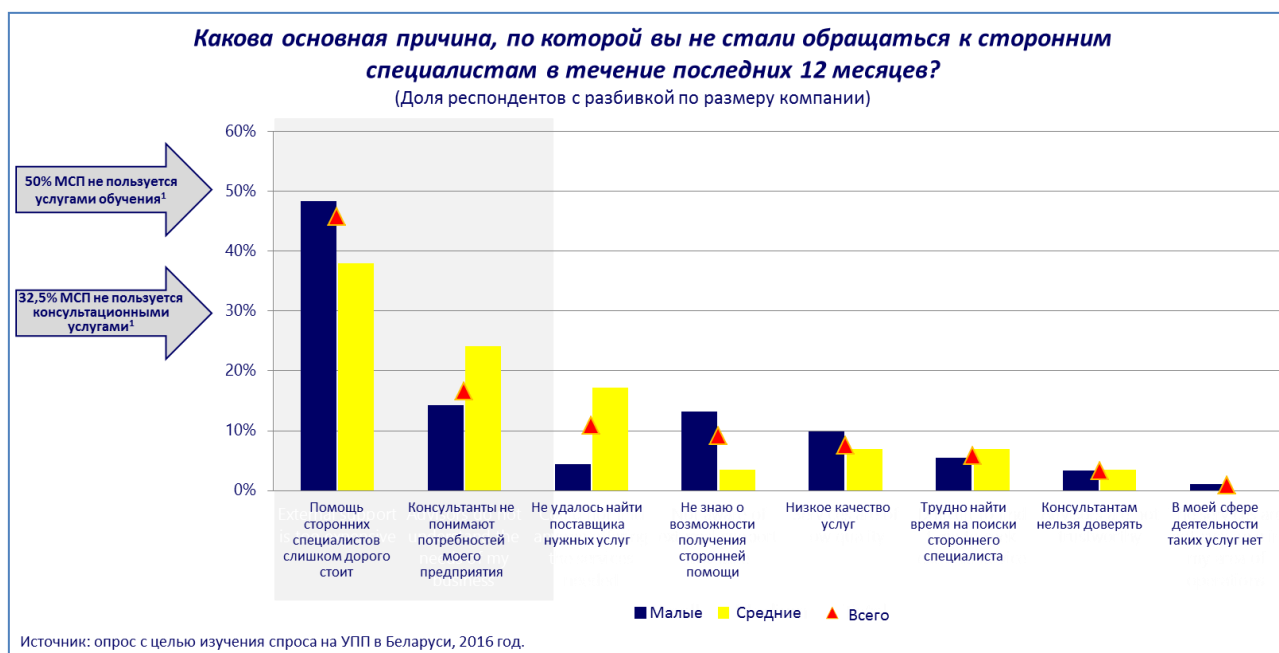
Источник: авторский материал, основанный на итогах опроса с целью изучения спроса на УПП в Беларуси, 2016 год.

Рисунок 16. Низкий уровень общей осведомленности о поставщиках услуг по поддержке предпринимательства



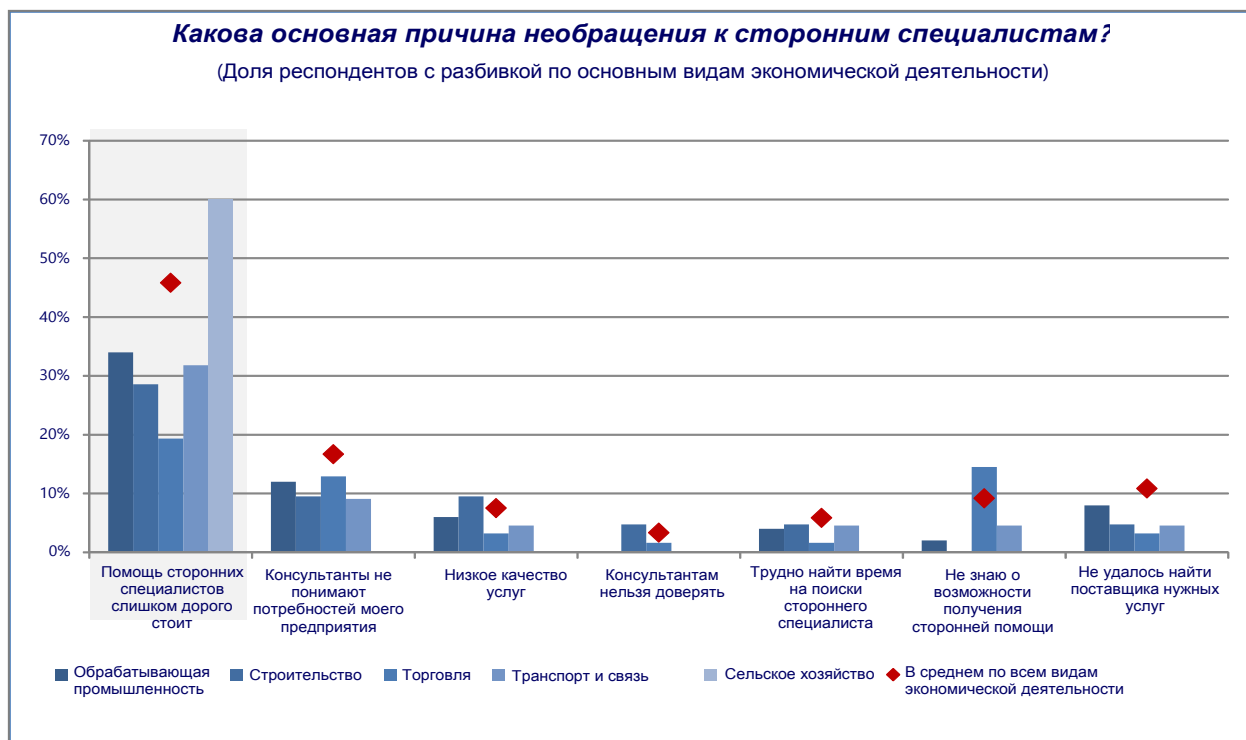
Источник: авторский материал, основанный на итогах опроса с целью изучения спроса на УПП в Беларуси, 2016 год.

Рисунок 17. Факторы, не способствующие пользованию УПП: высокие цены и неверие в способность консультантов понять потребности малого бизнеса



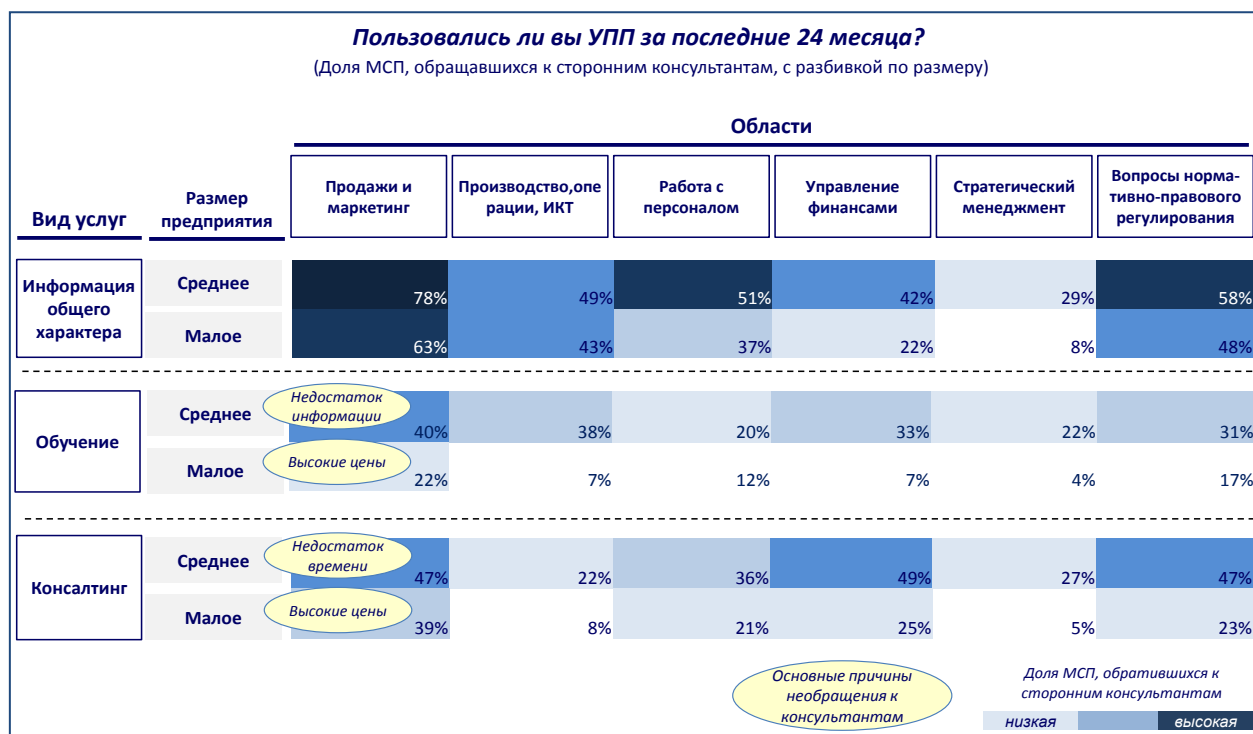
Источники: авторский материал, основанный на итогах опроса с целью изучения спроса на УПП в Беларуси, 2016 год.

Рисунок 18. Причины не обращения к поставщикам УПП различны, но основной проблемой во всех отраслях остаются высокие цены



Источник: авторский материал, основанный на итогах опроса с целью изучения спроса на УПП в Беларуси, 2016 год.

Рисунок 19. Средние и малые предприятия пользуются разными видами УПП



Источник: авторский материал, основанный на итогах опроса с целью изучения спроса на УПП в Беларуси, 2016 год.

Рисунок 20. Основной причиной пользования услугами по поддержке предпринимательства является отсутствие специалистов нужной квалификации в штате



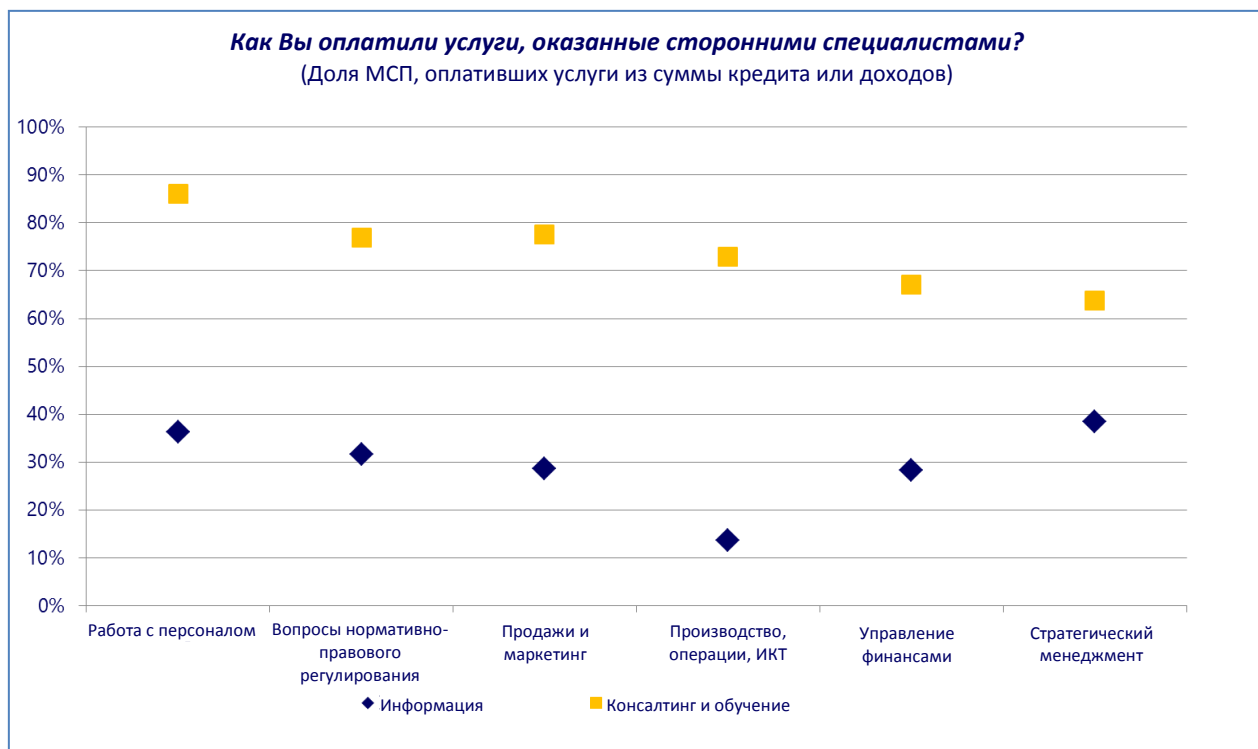
Источник: авторский материал, основанный на итогах опроса с целью изучения спроса на УПП в Беларуси, 2016 год.

Рисунок 21. Проблемы, которые МСП наиболее часто пытаются решить при помощи сторонних консультантов



Источник: авторский материал, основанный на итогах опроса с целью изучения спроса на УПП в Беларуси, 2016 год.

Рисунок 22. Как правило, информация предоставляется бесплатно, но за услуги более сложного и нестандартного характера предприятия готовы платить



Источник: авторский материал, основанный на итогах опроса с целью изучения спроса на УПП в Беларуси, 2016 год.

Рисунок 23. Спрос на УПП различается в зависимости от видов экономической деятельности

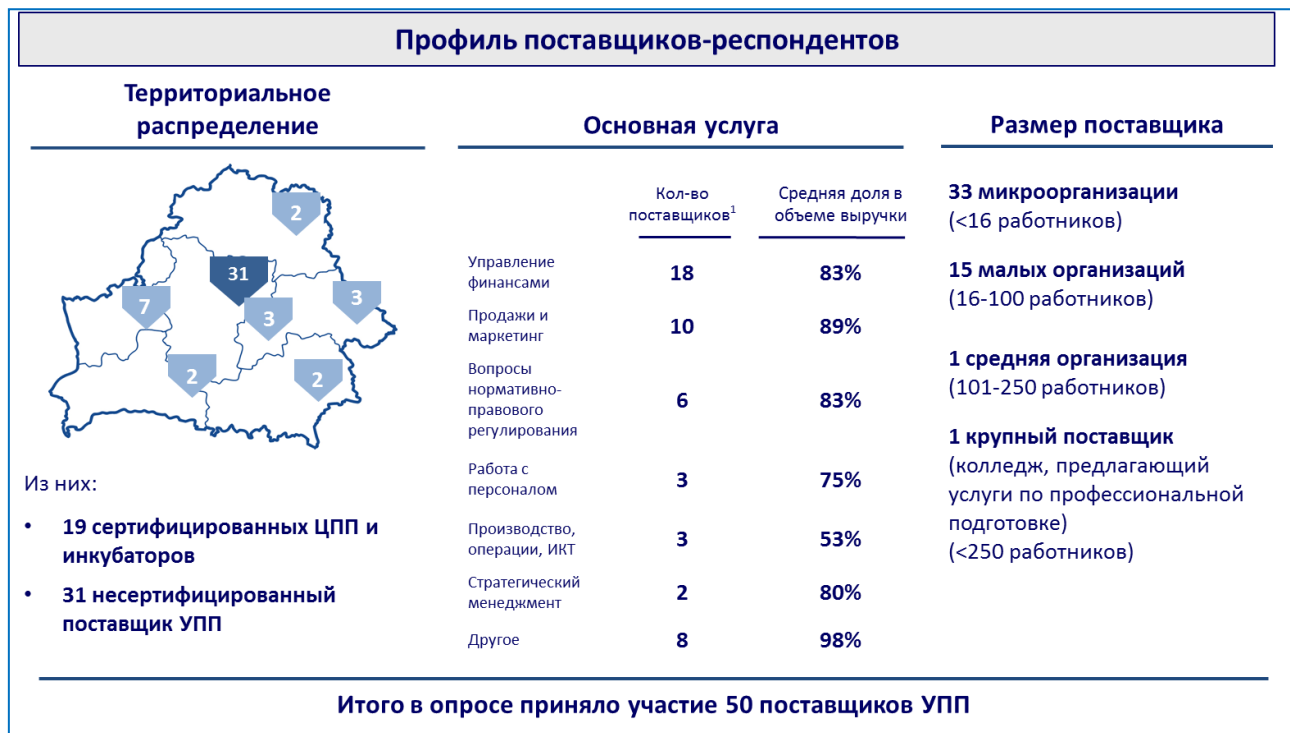
Использование УПП в различных видах экономической деятельности
(Доля МСП, обратившихся к сторонним специалистам)

| Виды деятельности | Области | | | | | |
|---|---------------------|----------------------|--|---------------------|-----------------------------|---------------------------|
| | Продажи и маркетинг | Управление финансами | Вопросы нормативно-правового регулирования | Работа с персоналом | Производство, операции, ИКТ | Стратегический менеджмент |
| Торговля | 78% | 33% | 40% | 50% | 8% | 18% |
| Обрабатывающая промышленность | 66% | 50% | 26% | 29% | 29% | 13% |
| Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг | 60% | 40% | 100% | 60% | 20% | 20% |
| Транспорт и связь | 38% | 50% | 50% | 6% | 6% | 0% |
| Строительство | 33% | 50% | 58% | 25% | 42% | 25% |
| Образование, здравоохранение и предоставление социальных | 57% | 71% | 71% | 29% | 14% | 43% |
| Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство | 0% | 33% | 33% | 100% | 0% | 0% |
| Гостиницы и рестораны | 80% | 40% | 10% | 30% | 0% | 0% |
| Финансовая деятельность | 0% | 50% | 75% | 50% | 25% | 0% |

¹ В ячейках указана доля по каждому виду экономической деятельности.

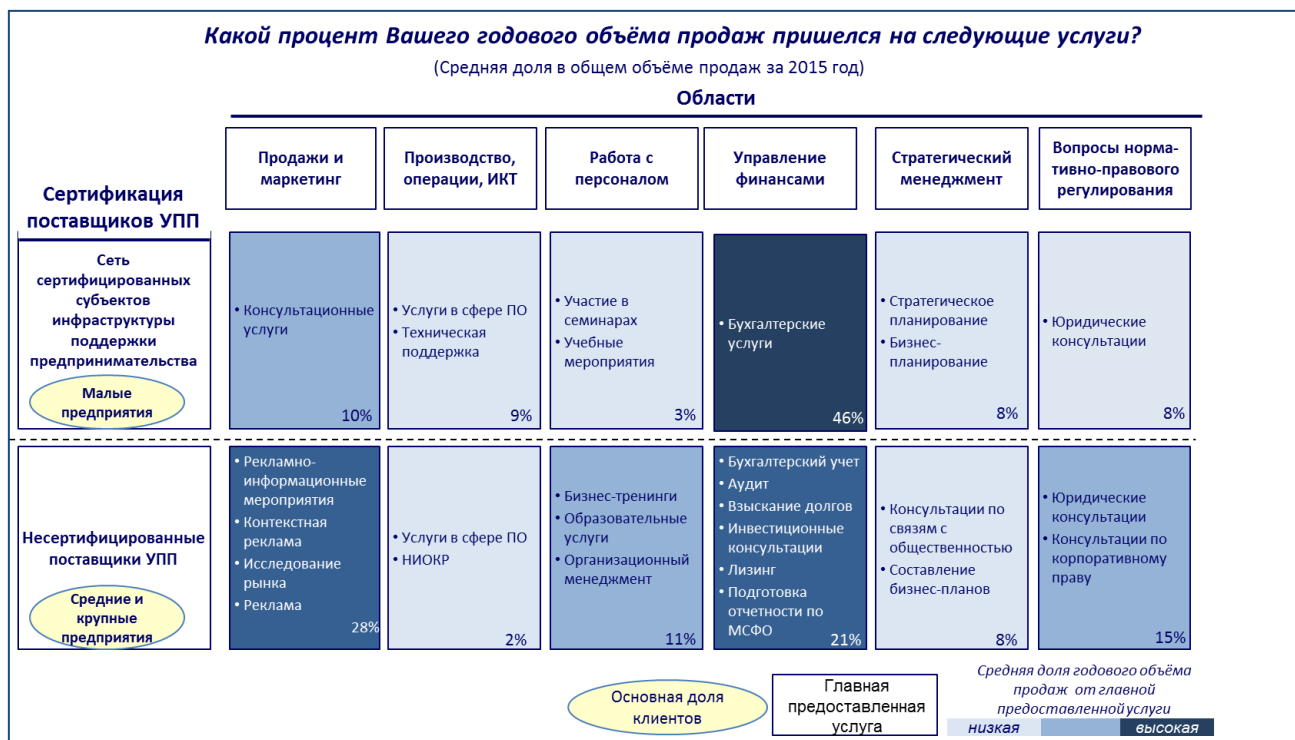
Источник: авторский материал, основанный на итогах опроса с целью изучения спроса на УПП в Беларуси, 2016 год.

Рисунок 24. Предложение в сфере услуг по поддержке предпринимательства в Беларуси



Источник: авторский материал, основанный на итогах опроса с целью изучения предложения в сфере УПП в Беларуси, 2016 год.

Рисунок 25. Услуги, предлагаемые разными категориями поставщиков, различаются по степени сложности и разнообразия



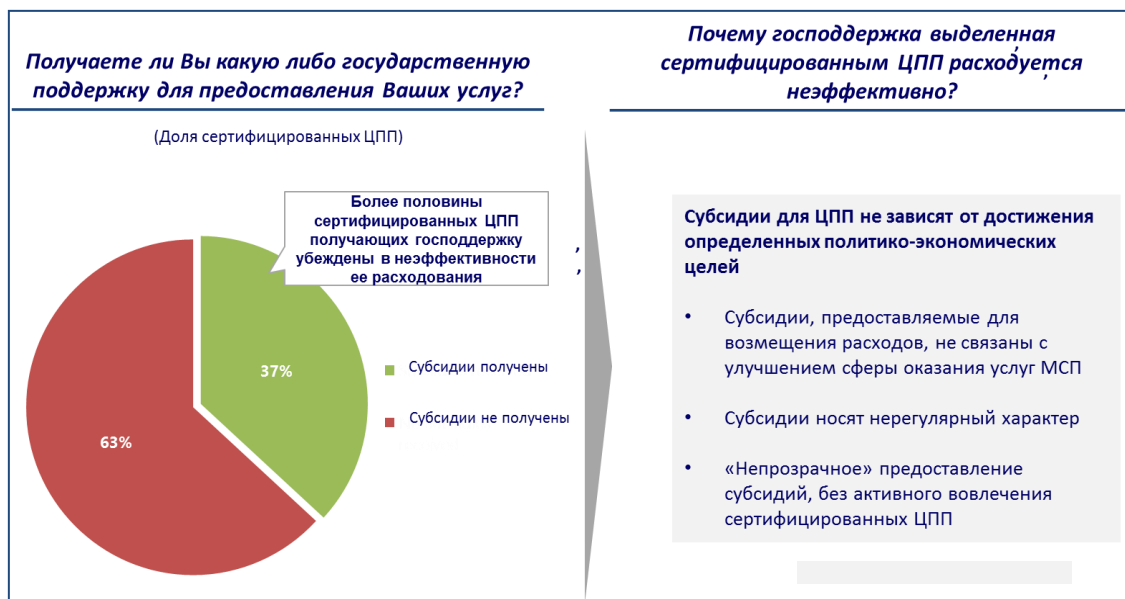
Источник: авторский материал, основанный на итогах опроса с целью изучения предложения в сфере УПП в Беларуси, 2016 год.

Рисунок 26. Основные препятствия деятельности: низкий спрос на предлагаемые услуги и недостаток квалифицированных кадров



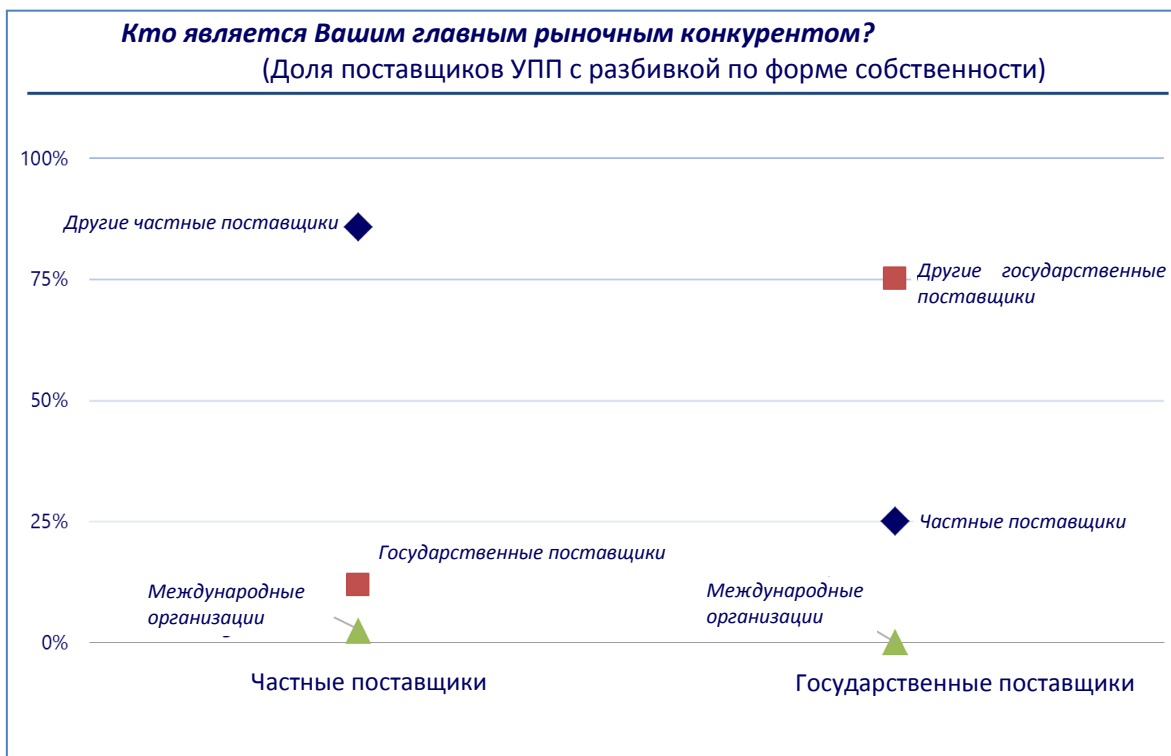
Источник: авторский материал, основанный на итогах опроса с целью изучения предложения в сфере УПП в Беларуси, 2016 год.

Рисунок 27. Неэффективность использования государственных субсидий, выделяемых центрам поддержки предпринимательства



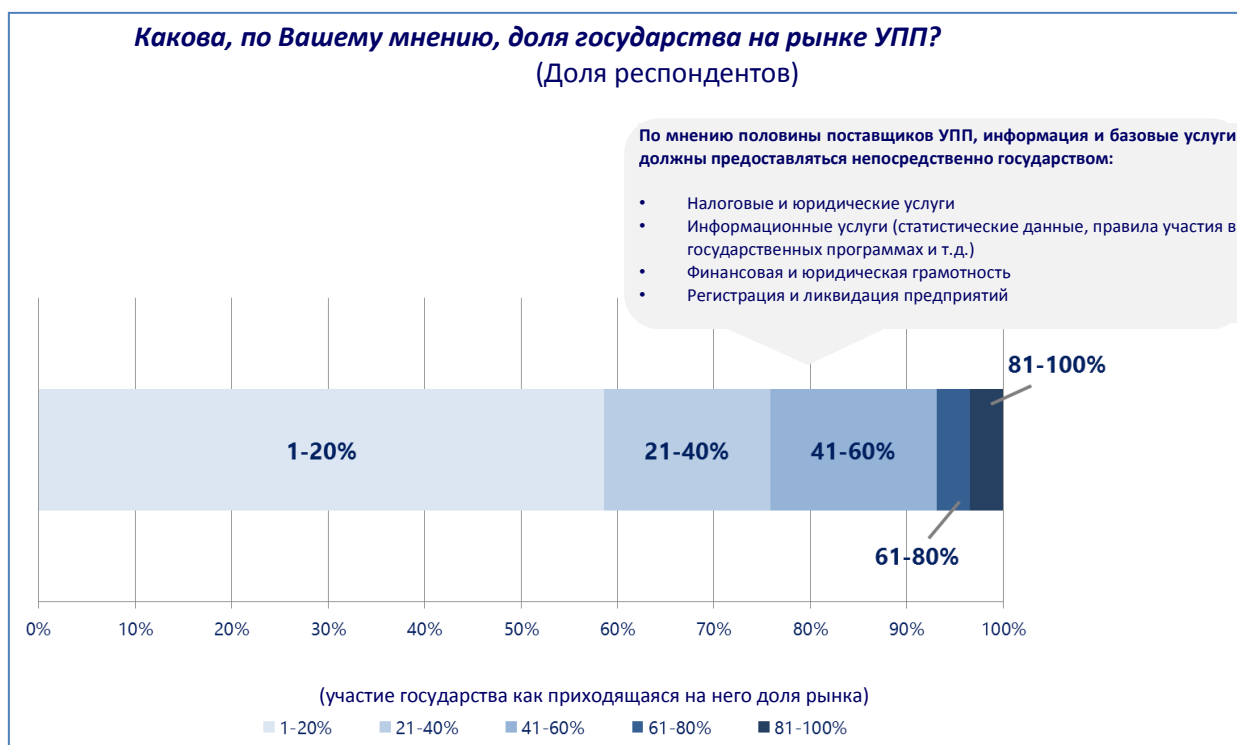
Источник: авторский материал, основанный на итогах опроса с целью изучения предложения в сфере УПП в Беларуси, 2016 год.

Рисунок 28. Государственные поставщики УПП не являются серьезными конкурентами для частных консультационных фирм



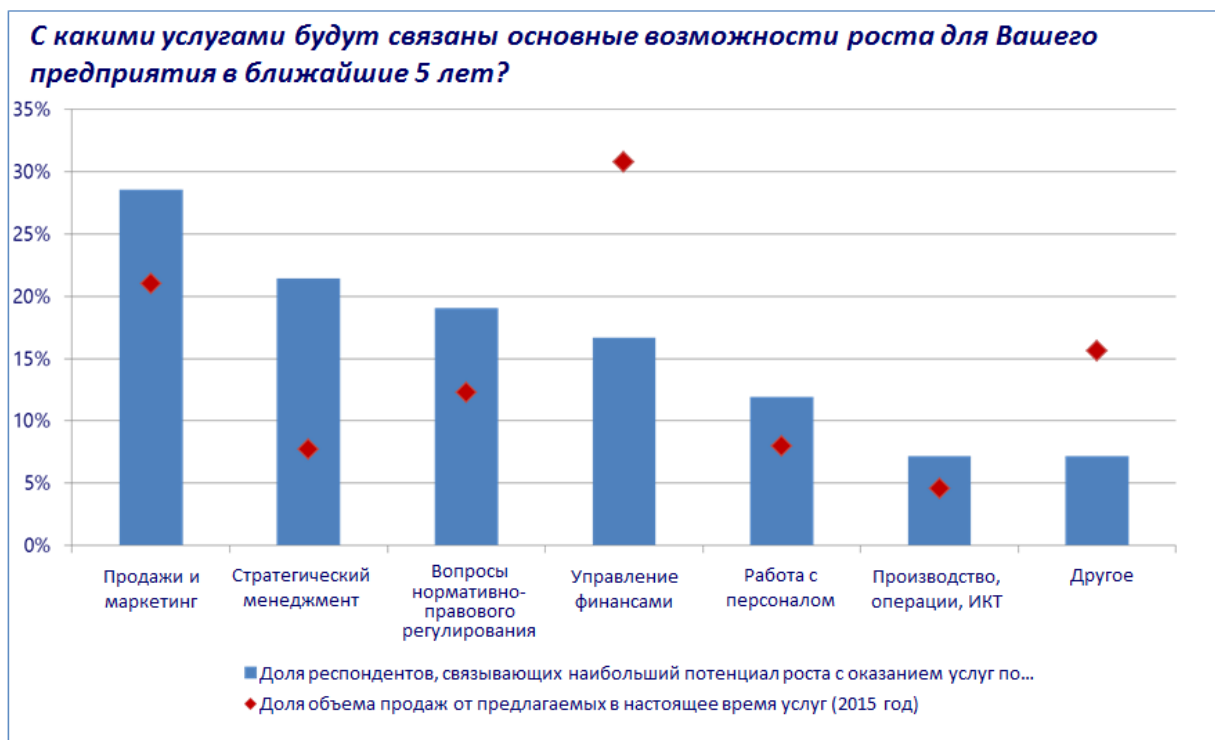
Источник: авторский материал, основанный на итогах опроса с целью изучения предложения в сфере УПП в Беларуси, 2016 год.

Рисунок 29. По мнению частных консультационных фирм, государству следует заниматься предоставлением базового набора услуг



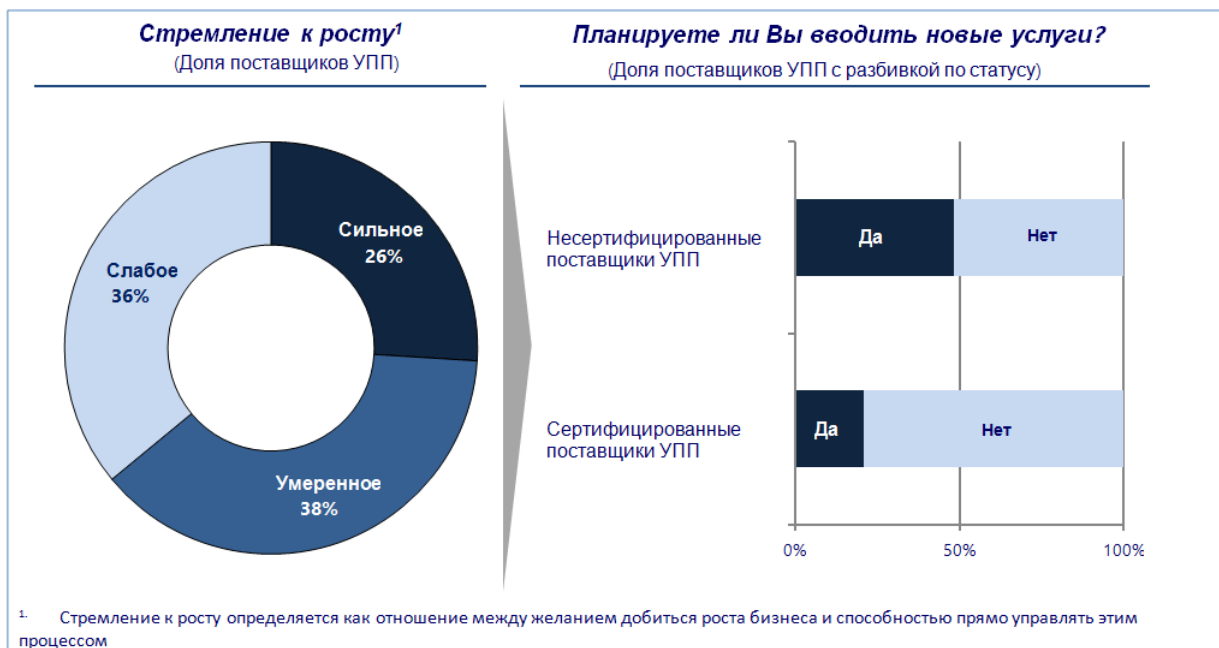
Источник: авторский материал, основанный на итогах опроса с целью изучения предложения в сфере УПП в Беларуси, 2016 год.

Рисунок 30. Ожидается, что возможности роста будут связаны с услугами, которые в настоящее время развиты незначительно



Источник: авторский материал, основанный на итогах опроса с целью изучения предложения в сфере УПП в Беларуси, 2016 год.

Рисунок 31. Стремление поставщиков УПП к росту не ведет к активному расширению ассортимента услуг



Источник: авторский материал, основанный на итогах опроса с целью изучения предложения в сфере УПП в Беларуси, 2016 год.

ПРИЛОЖЕНИЕ «С»: МЕТОДОЛОГИЯ

Первым шагом на пути к осуществлению проекта для команды ОЭСР и ее партнеров стало определение приоритетных областей развития МСП в Беларуси в соответствии с «Индексом экономической политики в сфере МСП-2016». Приоритетный характер развития профессиональных навыков МСП при помощи услуг по поддержке предпринимательства, которые могут способствовать как устранению значительного препятствия росту компаний, так и повышению конкурентоспособности сектора МСП, вытекает из результатов «Индекса экономической политики в сфере МСП» за 2016 год и переговоров с правительством Беларуси. Такой подход позволит государству сосредоточить силы на решении конкретных политико-экономических задач и определить очередность их выполнения в будущем, одновременно наращивая институциональный потенциал и заручаясь поддержкой исполнителей благодаря процессу постоянного взаимодействия.

В качестве второго шага были созданы два основных органа, руководящих деятельностью в рамках проекта: Координационный совет под председательством министра экономики Владимира Ивановича Зиновского и Рабочая группа под председательством заместителя министра экономики Ирины Анатольевны Костевич.

Координационный совет, созданный с целью определения приоритетов проекта, рассмотрения хода его осуществления и утверждения плана реформ, состоит из высокопоставленных представителей государственного сектора (в том числе Министерства экономики, Министерства образования, Министерства труда и социальной защиты, Совета по развитию предпринимательства), частного сектора (в лице бизнес-ассоциаций) и международных организаций (в том числе представительства ЕС в Беларуси, ЕБРР и МФК).

Рабочая группа, состоящая из представителей власти, бизнеса, науки и международных организаций, была создана в качестве основного рабочего органа, чтобы предоставлять необходимые данные, заниматься аналитикой, проводить обсуждения и изучать основные результаты и рекомендации в связи с проектом.

Группа сотрудников ОЭСР помогала координировать проект, анализировать данные, разрабатывать материалы и выдвигать рекомендации для последующего обсуждения на заседаниях Рабочей группы и Координационного совета.

В основу конкретных рекомендаций лег тщательный анализ недочетов, выявленных на рынке услуг по поддержке предпринимательства в Беларуси, по итогам следующих мероприятий, осуществленных в рамках проекта:

- **Вторичное исследование сферы услуг по поддержке предпринимательства в Беларуси:** обзор существующей инфраструктуры поддержки предпринимательства на основе информации, полученной на местах, а также соответствующих юридических и политических документов (к примеру законов, указов, отчетов и опросов, проведенных ЕБРР и МФК).
- **Опрос МСП и поставщиков УПП**
 - Опрос МСП: в целях сбора фактических данных по таким вопросам, как информированность, препятствия получению УПП или предпочтительные формы предоставления услуг, было опрошено 200 МСП. Исходя из рекомендаций экспертов и

с согласия членов Рабочей группы, было решено формировать выборку таким образом, чтобы получить как можно больше информации от компаний, предположительно являющихся оптимальной целевой группой для УПП. В результате, большую часть выборки составили предприятия, расположенные в Минске и работающие главным образом в торгово-производственной сфере.

- Опрос поставщиков УПП: было опрошено 50 частных поставщиков, в том числе 19 центров поддержки предпринимательства / бизнес-инкубаторов; вопросы касались основных препятствий росту, стремлений к росту в будущем и субъективной оценки возможностей, конкуренции и государственной поддержки.
- **Качественные интервью и фокус-группы:** на протяжении проекта был проведен ряд интервью с представителями государства и частного сектора, в том числе бизнес-ассоциаций (Бизнес-союза предпринимателей и нанимателей имени проф. М.С. Кунявского, Минского столичного союза предпринимателей и работодателей, Республиканской конфедерации предпринимательства и др.), инкубаторов («МАП ЗАО», минского Парка высоких технологий и др.), ЦПП (Витебского областного центра маркетинга и др.). Были организованы фокус-группы с участием частных консультационных фирм («XXI ВЕК-КОНСАЛТ», «Бекер Тилли Бел», «Vondel» и др.) и ряда МСП.

Заседания Координационного совета и Рабочей группы, посвященные обсуждению результатов проекта и рассмотрению образцов передового международного опыта, проводились в Минске. В частности, в ходе подготовки к процедуре коллегиальной экспертной оценки опыта Беларуси состоялись следующие мероприятия:

- **6 октября 2015 года:** официальное начало проекта и описание его тематической направленности.
- **26 января 2016 года:** первое заседание Координационного совета и первое заседание Рабочей группы, посвященные составлению схемы, которая отражала бы всю систему организаций, оказывающих услуги по поддержке предпринимательства в Беларуси, и представлению проектов вопросников для проведения опросов.
- **12 апреля 2016 года:** второе заседание Рабочей группы, посвященное первым результатам опроса, проблемам и рекомендациям относительно спроса на услуги по поддержке предпринимательства в Беларуси, а также институциональной базе.
- **5 июля 2016 года:** третье заседание Рабочей группы, посвященное окончательным результатам опроса, проблемам и рекомендациям относительно предложения в сфере услуг по поддержке предпринимательства в Беларуси.
- **28 сентября 2016 года:** второе заседание Координационного совета, где были представлены итоговые заключения из проекта пояснительной записки для коллегиальной экспертной оценки и утверждены рекомендации.

Настоящий документ был подвергнут коллегиальной экспертной оценке 23 ноября 2016 года, на четвертом заседании Круглого стола ОЭСР по повышению конкурентоспособности стран Евразии, где собрались высокопоставленные лица и эксперты из евразийских стран, стран, состоящих в ОЭСР, и организаций-партнеров. Круглый стол организуется один раз в год и служит

площадкой для осуществления экспертной оценки и обмена знаниями в сфере реализации реформ, направленных на повышение конкурентоспособности.

Функции модераторов на заседании Круглого стола исполнили два международных эксперта, которые представили замечания к национальному плану реформ, направленных на совершенствование услуг по поддержке предпринимательства в Беларуси, и поделились опытом некоторых стран ОЭСР в соответствующих областях:

- Карел Лембер, аналитик Департамента экономического развития Министерства экономики и коммуникаций Эстонской Республики
- Вожчечь Судол, заместитель директора Департамента международного сотрудничества Министерства развития Республики Польша

Ход осуществления настоящих рекомендаций по прошествии трех лет будет рассмотрен на заседании Круглого стола ОЭСР по повышению конкурентоспособности стран Евразии в 2019 году.



Funded under the EU4Business
Initiative of the European Union



OECD
GLOBAL RELATIONS

www.oecd.org/globalrelations/eurasia.htm