

Эффективные услуги по поддержке для обеспечения конкурентоспособности МСП в Беларуси



Перспективы экономической политики

**Эффективные услуги по
поддержке для обеспечения
конкурентоспособности МСП в
Беларуси**

Данная работа публикуется под ответственность генерального секретаря ОЭСР. Изложенные в ней мнения и приводимая аргументация могут не отражать официальных взглядов правительств стран – членов ОЭСР.

Настоящий документ и любые содержащиеся в нем данные и карты не затрагивают статуса территорий и их суверенитета, делимитацию государственных границ и пограничных линий, а также названия территорий, городов и областей.

При цитировании просьба ссылаться на настоящую публикацию::

OECD(2020), *Эффективные услуги по поддержке для обеспечения конкурентоспособности МСП в Беларуси*, OECD Publishing, Paris, www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/eastern-partners/Effective-Support-Services-for-SME-Competitiveness-in-Belarus-RUS.pdf.

© OECD 2020

Вы можете копировать, загружать или печатать материалы ОЭСР для собственного пользования, вы также можете включать цитаты из публикаций, баз данных и мультимедийных продуктов ОЭСР в собственные документы, презентации, блоги, интернет- сайты и учебные материалы при условии указания ОЭСР как источника и владельца авторских прав. Все запросы на открытое или коммерческое использование, а также на право перевода должны направляться на rights@oecd.org. Запросы на разрешение на фотокопирование разделов настоящего материала для открытого или коммерческого использования должны направляться в Copyright Clearance Center (CCC) на info@copyright.com или в Centre francais d'exploitation du droit de copie (CFC) на contact@cfcopies.com.

Введение

В 2016 году, основываясь на результатах оценки Акта о малом бизнесе для Европы ОЭСР и Министерство экономики Беларуси договорились о проведении совместной работы для укрепления потенциала МСП при помощи повышения эффективности оказания услуг по поддержке предпринимательства (УПП) в Беларуси. На основе обсуждений Рабочей и Координационных групп, которые проходили в Минске в течение 2016 года, участники определили основные проблемы, а ОЭСР сформулировала серию рекомендаций о создании эффективного рынка УПП в стране.

В ноябре 2016 года на круглом столе ОЭСР по вопросам повышения конкурентоспособности стран Евразии получил коллегиальную оценку проект отчета «Укрепление потенциала МСП через устойчивый рынок услуг по развитию бизнеса в Беларуси», а в марте 2017 года он был опубликован¹. Рекомендации касались трех компонентов:

- совершенствования институциональной базы для предоставления услуг по поддержке предпринимательства;
- выявления скрытого спроса на услуги по поддержке предпринимательства;
- продвижения построенных на рыночных принципах услуг по поддержке предпринимательства с целью обеспечения эффективности предоставляемых услуг.

Затем была принята Стратегия развития МСП до 2030 года, в 2020 году должно быть создано агентство по развитию МСП, и в настоящее время ведется разработка следующей программы государственной поддержки МСП на 2021-2025 годы.

Беларусь обратилась к ОЭСР за помощью в оценке статуса выполнения рекомендаций ОЭСР 2017 года и, выявлении нерешенных вопросов, препятствующих развитию устойчивого рынка УПП. Таким образом, основная цель настоящей записки состоит в оценке прогресса, достигнутого Беларусью в реализации рекомендаций 2017 года, с тем, чтобы i) предложить соответствующие действия для включения в новую программу государственной поддержки МСП и ii) сформулировать направления деятельности будущего агентства по развитию МСП.

В дополнение к результатам оценки (часть А) по просьбе правительства в записку включена глава о программах поддержки для быстрорастущих предприятий (часть В). Быстрорастущие предприятия вносят несоразмерный вклад в рост производства и занятости, и многие страны ОЭСР приняли целевые программы для поддержки таких инновационных, качественно новых предприятий. В части В изложены механизмы создания целевой программы поддержки - пилотной программы, которая может быть реализована будущим агентством по МСП в Беларуси, когда будет создана благоприятная макроэкономическая обстановка и обеспечены равные условия для всех предприятий.

¹https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/eastern-partners/Peer_Review_Note_Business_Development_Services_Belarus.pdf

Эта помощь предоставляется в контексте многонационального проекта «EU4Business: от политики к действиям», реализуемого ОЭСР в странах региона Восточного Партнерства Европейского Союза при финансовой поддержке Европейского Союза в рамках его инициативы EU4Business.

В настоящем отчете по паритетной оценке были учтены данные, полученные в ходе миссий по выяснению обстоятельств, прошедших в марте и декабре 2019 года. Паритетный обзор этого документа состоялся 17 июня 2020 года в рамках Круглого стола ОЭСР по вопросам конкурентоспособности стран Евразии.

Выражение Признательности

В этом отчете кратко изложены результаты работы, проделанной Программой ОЭСР по повышению конкурентоспособности стран Евразии под руководством Управляющего комитета Инициативы по странам Восточной Европы и Закавказья в сотрудничестве с Правительством Беларуси и при участии частного сектора и международных организаций.

Выражаем благодарность представителям ряда белорусских министерств, государственных органов, предпринимательских объединений, неправительственных организаций и других заинтересованных сторон за готовность встретиться с командой ОЭСР и поделиться необходимой информацией для подготовки этого отчета.

В частности, ОЭСР выражает признательность Правительству Республики Беларусь за поддержку и, в частности, представителям Министерства экономики Республики Беларусь: Дмитрию Крутому (Первому заместителю Премьер-министра), Дмитрию Матусевичу (заместителю Министра экономики), Ирине Бабаченок (директору департамента по предпринимательству), Дмитрию Красовскому (заместителю директора департамента по предпринимательству), Юлии Королёвой (начальнику управления поддержки малого и среднего предпринимательства), Анне Ярук (заместителю начальника управления поддержки малого и среднего предпринимательства) и Татьяне Лапуцкой (начальнику отдела стратегии и мониторинга развития малого и среднего предпринимательства департамента по предпринимательству).

Также благодарим за важный вклад в проект других представителей Правительства Беларуси, государственных органов и других государственных организаций: Татьяну Быкову и Светлану Шершневу (Совет по развитию предпринимательства), Петра Арушаньянца (Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей), Юлию Кавецкую (Банк развития Республики Беларусь), Олега Токуна (Министерство труда и социальной защиты), Викторию Примшиц (декана факультета повышения квалификации, Белорусский государственный экономический университет).

Полезный вклад в обсуждения Рабочей группы внесли представители научно-исследовательских институтов и частного сектора: Дмитрий Колькин (BEROC), Александр Чубрик (Исследовательский центр ИПМ), Жанна Тарасевич (Бизнес-союз предпринимателей и нанимателей им. Кунявского), Владимир Карягин (Минский столичный союз предпринимателей и работодателей), Анатолий Харлап (Республиканская ассоциация предприятий промышленности «БелАПП»), Александр Швец (Белорусская научно-промышленная ассоциация), Виталий Севкурович (Белорусская научно-промышленная ассоциация), Тамара Чеховская (Белорусский союз предпринимателей), Валерий Голубовский (Республиканский институт профессионального образования), Елена Луговцова (Республиканский союз нанимателей «БелСН»), Наталья Апанасович (Республиканский союз нанимателей «БелСН»), Сергей Жарников (Республиканский союз нанимателей «БелСН»), Сергей Найдович (Бизнес-инкубатор ЗАО «МАП ЗАО»).

Также внесли ценный вклад в обсуждения Рабочей группы и подготовку отчета ряд международных экспертов, в том числе Антонио Фанелли (Старший эксперт по политике в сфере МСП, Италия), Ольга Кузнецова (ЕБРР), Ольга Щербина (ВБ/МФК) и Андерс Йёнссон (ЕЭК ООН).

Проект финансировался при участии Европейского союза, методологическую поддержку и содействие оказали Беренд де Гроот (руководитель отдела программ сотрудничества Представительства Европейского союза в Беларуси), Алексей Вавохин (координатор проектов Представительства Европейского союза в Беларуси) и Максим Баблон (Европейская Комиссия, DG GROW).

Данный отчет был подготовлен под руководством Андреаса Шаала (главы Секретариата по международным отношениям ОЭСР) и Уильяма Томпсона (главы отдела по странам Евразии ОЭСР).

Непосредственными авторами этого отчета являются Алена Фрид и Антти Раухала, большой вклад в анализ и подготовку проекта отчета внесли Франческо Альфонсо и Майкл Херлиманн (отдел по странам Евразии ОЭСР). Проектом руководил Дэниел Квадбек (отдел по странам Евразии ОЭСР), а его оценку провел Макс Булаковский (Секретариат по международным отношениям ОЭСР).

Финальную редактуру и визуальную поддержку оказали Кристофер Марквардт (редактор), Кристин Сазама (отдел по странам Евразии ОЭСР) и Ванесса Берри-Шатлен (руководитель Службы по связям с общественностью и СМИ Секретариата по международным отношениям ОЭСР). Содействие в решении административных вопросах оказала Евгения Клименко (отдел по странам Евразии ОЭСР).

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	3
ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ	5
АКРОНИМЫ И АББРЕВИАТУРЫ	10
ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ: БЕЛАРУСЬ	11
КРАТКОЕ РЕЗЮМЕ	12
КРАТКИЙ ОБЗОР МОНИТОРИНГОВОЙ ОЦЕНКИ	15
ВВЕДЕНИЕ	17
1.1. Поддержка сектора МСП в Беларуси со стороны ОЭСР	17
1.2. Изменения в экономике, произошедшие с 2016 года.....	19
1.3. Деловая среда и последние тенденции экономической политики	21
1.4. Сектор МСП в Беларуси.....	23
Обоснование развития УПП и состояние инфраструктуры поддержки бизнеса.....	25
ЧАСТЬ А: МОНИТОРИНГ РЕКОМЕНДАЦИЙ ОЭСР 2017 ГОДА	30
1.5. Глава 1: Совершенствование институциональной базы для предоставления услуг по поддержке предпринимательства.....	31
1.5.1. Рекомендации 2017 года.....	31
1.5.2. Результаты оценки 2019 года	31
Мера 1: Применение стратегического подхода в развитии МСП.....	31
Мера 2: Укрепление институтов, участвующих в формировании и реализации политики поддержки малого и среднего предпринимательства	32
1.5.3. Дальнейшие действия	33
Рекомендация 1: Создать систему мониторинга и оценки с ориентированными на результат ключевыми показателями эффективности.....	33
Рекомендация 2: усовершенствовать структуру институтов МСП	36
1.6. Глава 2: Выявление скрытого спроса на УПП	40
1.6.1. Рекомендации 2017 года.....	40
1.6.2. Результаты оценки 2019 года	40
Меры 1-2: Проводить регулярную оценку потребностей МСП и содействовать более четкому пониманию ими своих деловых потребностей	40
Мера 3: Повышать информированность о преимуществах УПП и укреплять доверие к поставщикам УПП.....	41
Мера 4: Упростить доступ МСП к УПП.....	42
1.6.3. Дальнейшие действия	43
Рекомендация 1: Разработать общенациональную систему анализа навыков и потребностей МСП в обучении и дополнить ее первоначальной диагностикой предприятия	43
Рекомендация 2: Создание единого интернет-портала УПП	45
Рекомендация 3: Разработать механизм совместного финансирования для специализированных УПП	47
1.7. Глава 3: Содействие развитию рыночного предложения в сфере услуг по поддержке предпринимательства	48
1.7.1. Рекомендации 2017 года.....	48

1.7.2. Результаты оценки 2019 года	49
Мера 1: Улучшить деловой климат для консультантов	49
Мера 2: Обеспечить качество государственных и частных услуг по поддержке предпринимательства	49
Мера 3: Более активно вовлекать частных поставщиков в оказание услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства	50
Последующие действия	50
Рекомендация 1: Оценить и пересмотреть нынешний статус ИПБ; изменить критерии аккредитации субъектов	50
Рекомендация 2: Привлечение бизнес-ассоциаций и обеспечение предоставления УПП частными поставщиками посредством конкурсного отбора	50
ЧАСТЬ В: ПОДДЕРЖКА БЫСТРОРАСТАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В БЕЛАРУСИ	52
1.8. Общая информация о БРП	53
1.8.1. Что мы знаем о БРП?	54
1.8.2. Для понимания особенностей быстрорастущих предприятий в Беларуси требуется больше данных	57
1.9. Глава 5. Разработка программ поддержки БРП: рекомендации для Беларуси	58
1.9.1. Разработка программ целевой поддержки с использованием передового международного опыта	62
<i>Шаг 1: Четкие цели, комплексный характер, участие всех заинтересованных сторон..</i>	<i>64</i>
<i>Шаг 2: Создать строгий, но всеохватывающий механизм отбора</i>	<i>65</i>
<i>Шаг 3: Понять потребности и стремления предприятий – участников программы.....</i>	<i>66</i>
<i>Шаг 4: Конкурсный отбор поставщиков услуг частного сектора.....</i>	<i>67</i>
<i>Шаг 5: Регулярная оценка программы поддержки и эффективности работы предприятия-клиента</i>	<i>67</i>
1.9.2. Последующие действия	69
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	70
ЛИТЕРАТУРА	77

Таблицы

Таблица 1. Ключевые показатели эффективности для мониторинга государственной программы поддержки МСП на период с 2021 по 2025 годы	35
Таблица А.1. Дальнейшие действия: очередность реализации рекомендаций	71
Таблица В.1. Содержание, цели и руководство программами поддержки	72
Таблица В.2. Отбор компаний-участников и отношения между компаниями	73
Таблица В.3. Диагностика бизнеса	74
Таблица В.4. Предоставление услуг поддержки	75
Таблица В.5. Мониторинг и оценка	76

Рисунки

Рисунок 1. Механизм развития рынка услуг по продвижению предпринимательства в Беларуси	18
Рисунок 3. Показатели бизнес-демографии в Беларуси по размеру предприятий, 2017 год	24
Рисунок 4. Производительность белорусских МСП, по размеру предприятия.....	25
Рисунок 5. Балльная оценка индекса мер политики в отношении МСП	26

Рисунок 6. Матрица услуг по поддержке предпринимательства.....	27
Рисунок 7. Институциональная база для предоставления услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства.....	38
Рисунок 8. Функции участников в создании эффективной инфраструктуры поддержки предпринимательства.....	39
Рисунок 9. Предлагаемая пилотная программа поддержки быстрорастущих предприятий в Беларуси	64
Рисунок 10. Модель диагностики предприятия «Колесо роста»	66

Вставки

Вставка 1. Система мониторинга и оценки ОЭСР	35
Вставка 2. Упрощение доступа к УПП: центры бизнеса (Negosyo Centres) на Филиппинах	37
Вставка 3. Анализ потребностей, выполненный на основе общенациональных исследований компетенций МСП на примере Грузии	43
Вставка 4. Торгово-промышленные палаты Франции: технологическая платформа для проведения диагностики компаний	44
Вставка 5. Программа консультативной помощи малому бизнесу ЕБРР	45
Вставка 7. Механизм совместного финансирования для содействия развитию рынка услуг по поддержке предпринимательства в Грузии	47
Вставка 8. Определения быстрорастущих предприятий и «газелей».....	54
Вставка 9. Руководство Осло: четыре типа инноваций	56
Вставка 10. Подход «Азбука бизнеса», предлагаемый Всемирным банком для содействия росту предприятий	60
Вставка 11. Финансирование быстрорастущих МСП по пилотной ваучерной схеме	61
Вставка 12. Поддержка быстрорастущих предприятий как часть более широкой поддержки МСП: примеры Дании и Шотландии.....	68

Акронимы и Аббревиатуры

ВЕЕРS	Обзор деловой конъюнктуры и работы предприятий
GH	Growth House
АМБ	Акт о малом бизнесе
БРП	быстрорастущее предприятие
БФФПП	Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей
ВВП	валовой внутренний продукт
ГП	государственное предприятие
ЕБРР	Европейский банк реконструкции и развития
ЕС	Европейский союз
ЕЭК ООН	Европейская экономическая комиссия ООН
ИКТ	информационно-коммуникационные технологии
ИПБ	инфраструктура поддержки бизнеса
МВФ	Международный валютный фонд
МСП	малые и средние предприятия
МФК	Международная финансовая корпорация
НИОКР	научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки
ОРВ	оценка регуляторного воздействия
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
ПИИ	прямые иностранные инвестиции
УПП	услуги по поддержке предпринимательства
ЦПП	центр поддержки предпринимательства

Основные Показатели: Беларусь

Справочная информация о стране	2015	2019*
Население	9,5 млн	9,5 млн
Площадь**	207 600 км ²	
ВВП (текущие цены, млрд долларов США)***	56,5	59,7 (2018 год)
ВВП на душу населения, (текущие цены, долл. США)***	5 949	6 289 (2018 год)
Рост реального ВВП (% в годовом исчислении)***	-3,8%	3% (2018 год)
Инфляция (% в годовом исчислении)***	13,6%	4,9%
Экспорт товаров и услуг (% ВВП)***	59,8%	70,2% (2018 год)
Импорт товаров и услуг (% ВВП)*	57,9%	69,1% (2018 год)
Чистое заимствование / кредитование сектора государственного управления (% ВВП) ****	-0,26%	-4,2%
Уровень безработицы (% всего трудоспособного населения)*	1%	0,3%
Предприятия с долей государства 50% и более (% всех предприятий)*	12,6%	11,3% (2018 год)
Занятость на государственных предприятиях (% общей занятости)* ²	39,3%	39,7% (2018 год)
Государственный сектор в добавленной стоимости (% совокупной добавленной стоимости)*	27,9%	27,5% (2018 год)
Статистика МСП		
Доля МСП ¹ в предприятиях страны (% всех действующих предприятий)*	75,9%	78,3% (2018 год)
Доля МСП в занятости (% общего уровня занятости)*	30,5%	30,7% (2018 год)
Доля МСП в добавленной стоимости (% добавленной стоимости)*	28,1%	28,8% (2018 год)
Государственные средние предприятия (из всех средних предприятий)*	24,8%	25,7% (2018 год)

Примечание: в данном отчете показатели по МСП относятся к «субъектам малого и среднего предпринимательства», в число которых входят индивидуальные предприниматели.

¹ Этот показатель приведен без учета индивидуальных предпринимателей

² Помимо предприятий, полностью находящихся в собственности государства, в 2019 году 18,2% сотрудников работали на предприятиях, находящихся в собственности государства лишь частично (20,8% в 2016 году).

Источник: * = Белстат, ** = Национальный банк Республики Беларусь (НБРБ), *** = Всемирный банк, **** = МВФ

Краткое Резюме

Правительство Беларуси активизировало усилия по поддержке развития малого и среднего предпринимательства, в частности, уделяя более пристальное внимание потребностям малых и средних предприятий (МСП). В 2016 году на основе совместной работы с Министерством экономики Беларуси ОЭСР представила рекомендации по развитию рынка услуг по продвижению предпринимательства (УПП) с целью повышения компетенций МСП и, в конечном итоге, повышения их конкурентоспособности.

С того момента в стране были проведены существенные реформы, в том числе реализуется долгосрочная стратегия развития МСП на период до 2030 года (принятая в конце 2018 года)³, которая устанавливает основные задачи и руководящие принципы для создания более благоприятной деловой среды; принят Указ Президента № 7, предусматривающий добросовестность всех предприятий и минимизирующий вмешательство государства в работу бизнеса; разработан проект концепции системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь, целью которой является определение ключевых направлений повышения эффективности государственной поддержки МСП, в том числе специализированного агентства по развитию предпринимательства.

Эти инициативы являются важными шагами на пути к улучшению условий для работы МСП, особенно в свете кризиса, обусловленного пандемией Covid-19, который, согласно прогнозам, приведет к рецессии в экономике и крайне негативно отразится на МСП. Структурные реформы, направленные на упрощение регулирования, устранение барьеров для входа на рынок и содействие добросовестной конкуренции, по-прежнему реализуются поступательно. В основу должны лечь более широкие структурные реформы, которые будут сопровождать меры политики, направленные на содействие развитию малого и среднего предпринимательства. В этом отношении непрерывная работа по улучшению макроэкономических условий и общей деловой среды поможет максимизировать эффективность реформ в областях, описанных в настоящей записке, за счет более глубокой работы по либерализации, совершенствования управления государственными предприятиями и укрепления институциональной базы для реализации мер экономической политики. Такие реформы помогут создать равные условия для всех компаний независимо от их размера и формы собственности, что будет способствовать повышению конкурентоспособности белорусской экономики.

В целом, для содействия устойчивому росту необходимо рассмотреть три приоритетных направления мер политики:

- Во-первых, необходимо укрепить институциональную базу для управления ГП⁴, реструктуризировать крупные ГП и приватизировать МСП. Это бы

³ Стратегия называется «Беларусь – страна успешного предпринимательства». См. <http://www.government.by/ru/content/8326>

⁴ Подробнее: [Руководящие принципы ОЭСР по корпоративному управлению для предприятий с государственным участием](#) (на русском языке).

способствовало уходу менее эффективных компаний и одновременно стимулировало появление новых и позволило бы сдвинуть модель роста в сторону большей экономической эффективности и рыночной ориентации (World Bank, 2019^[1]); (EBRD, 2020^[2]). Реструктуризация ГП могла бы, кроме того, помочь выявить спрос на внешние консультации по стратегическим вопросам, при этом для выполнения таких услуг, как бухгалтерский учет, финансовое планирование, маркетинг и управление можно было бы привлекать внешних подрядчиков, в то время как внутренние ресурсы концентрировались бы на основной деятельности компаний.

- Во-вторых, для повышения конкурентоспособности белорусской экономики необходимо создать равные условия для всех компаний независимо от их размера и формы собственности. Создание специализированного Министерства антимонопольного регулирования и торговли в 2016 году стало в этом отношении ключевым шагом; тем не менее, было бы целесообразно обеспечить большую независимость от государства в целях устранения барьеров для конкуренции со стороны государства и повышения доверия частного сектора органам исполнительной власти и экономике в целом. Кроме того, правительство могло бы рассмотреть вопрос о поэтапном отказе от субсидий для ГП и одновременно принять такие меры, как введение льготных налоговых ставок для МСП. Это должно помочь создать условия для предприятий, которые бы стимулировали сокращение затрат, увеличение инвестиций, повышение прибыльности и, следовательно, развитие предпринимательских инициатив.
- В-третьих, необходимо продолжать укреплять меры политики в отношении МСП и развитие частного сектора. Это позволит добиться более активного вклада МСП в экономику в соответствии с целями, установленными Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Беларуси до 2030 года (НСУР-2030), то есть увеличить долю МСП в ВВП до 50% к 2030 году.

Данная записка посвящена вопросам, изложенным в последнем пункте, в ней рассматриваются пути развития деловых возможностей при содействии служб поддержки в рамках основной поддержки МПС (Часть А). Указанные меры помогут устранить препятствия на пути роста компаний и приведут к повышению конкурентоспособности сектора МСП. В этой области ОЭСР рекомендует Беларуси следующее:

1. Создать специализированное агентство по развитию МСП
2. Систематически проводить исследования предложения и спроса на УПП
3. Создать портал поставщиков УПП (в том числе частных)
4. Разработать инструменты для проведения электронной диагностики бизнеса в рамках развития МСП
5. Разработать механизмы финансирования, позволяющие МСП иметь доступ к УПП
6. Создать механизмы мониторинга и оценки для определения эффективности существующей инфраструктуры поддержки бизнеса
7. Стимулировать предоставление УПП на рыночной основе

В дальнейшем Беларусь могла бы рассмотреть возможность принятия целевых мер, направленных на поддержку быстрорастущих предприятий (БРП). БРП – это



небольшая подкатегория компаний, на которые, тем не менее, приходится непропорционально высокая доля занятости и роста производства. В период быстрого наращивания кадровых ресурсов и производства таким компаниям будет полезна целевая помощь, более подходящая для удовлетворения их конкретных потребностей и более оперативная, чем общая поддержка МСП, в том числе УПП. В соответствии с эффективными методиками, рассмотренными в части В настоящего отчета, ОЭСР рекомендует Беларуси следующее:

8. Систематически проводить исследования быстрорастущих предприятий в Беларуси и совершенствовать методики сбора данных для глубокого понимания их потребностей и характеристик
9. Вместе с представителями частного сектора рассмотреть адресную программу поддержки БРП под эгидой будущего агентства по развитию МСП

Адресная поддержка должна быть адаптирована к конкретным потребностям высокопроизводительных фирм, которые сталкиваются с трудностями в доступе к финансированию, квалифицированному персоналу и адаптации методов управления в период быстрого роста. Тем не менее, как и в случае с большим числом МСП, никаких коротких путей к успеху не существует. Появление быстрорастущих предприятий лучше всего стимулируется путем создания здоровой деловой среды для *всех* игроков. Адресная поддержка может выступать в качестве драйвера, который позволяет компаниям с высоким потенциалом добиться успеха, но не является заменой фундаментальным структурным реформам. Представленные здесь результаты основаны на информации, полученной и проанализированной до января 2020 года. Следовательно, оценка не включает меры экономической политики и изменения, имевшие место после начала пандемии Covid-19.

Краткий Обзор Мониторинговой Оценки

Общая рекомендация 2017 года	Расширенные рекомендации 2017 года	Мониторинговая оценка 2019 года	
		Статус выполнения	Дальнейшие меры
Совершенствование институциональной базы предоставления услуг по поддержке предпринимательства	1. Применение стратегического подхода к развитию МСП		Разработать программу государственной поддержки МСП на 2021-2025 годы в соответствии с целями Стратегии развития МСП на период до 2030 года. Внести соответствующие основные показатели эффективности в план действий новой программы государственной поддержки для оценки влияния УПП на эффективность МСП.
	2. Создание институтов, участвующих в формировании и реализации политики поддержки малого и среднего предпринимательства		Принять решение о создании специализированного агентства по развитию МСП. Уточнить отношения между агентством, Министерством экономики, другими государственными органами, оказывающими поддержку частным предприятиям, и местными органам управления.
Выявление скрытого спроса на услуги по поддержке предпринимательства	1. Регулярное проведение оценки потребностей МСП		Проводить систематические исследования спроса и предложения УПП, в том числе оценку потребностей МСП в компетенциях, для предоставления более адресных УПП.
	2. Оказание помощи МСП в понимании собственных деловых потребностей		Разработать цифровой инструмент диагностики бизнеса, который будет размещен на веб-сайте будущего агентства МСП и его региональных координационных центров. Придерживаться индивидуального подхода в предоставлении УПП согласно диагностике предприятий.
	3. Повышение информированности о преимуществах УПП и укрепление доверия к ним		Создать портал УПП, в том числе базу данных частных поставщиков УПП и предлагаемых услуг; добавить компоненты оценки удовлетворенности клиентов (рейтинговую систему). Проводить кампании по повышению осведомленности о доступности и преимуществах УПП в рамках общих мер по продвижению предпринимательства.
	4. Упрощение доступа к услугам по поддержке малого и среднего предпринимательства		Разработать и предложить начинающим пользователям УПП простой механизм софинансирования через агентство по МСП, который позволит МСП выбирать частного поставщика УПП в соответствии со своими предпочтениями и потребностями.
Содействие развитию рыночного предложения в сфере услуг по поддержке предпринимательства	1. Улучшение делового климата для консультантов		Принять решение о том, следует ли освободить от лицензирования такой вид деятельности, как переподготовка управленческих кадров и повышение квалификации, направленный на развитие компетенций.

	2. Обеспечение качества государственных и частных услуг по поддержке предпринимательства		Составить карту инфраструктуры поддержки бизнеса, утвержденной государством ⁵ (тип, качество предоставляемых услуг, достигнутые цели), и пересмотреть критерии утверждения инфраструктуры поддержки бизнеса ИПБ). Создать механизм мониторинга и оценки для оценки качества и эффективности УПП. Оказывать поддержку частным поставщикам во внедрении стандартов качества консалтинга.
	3. Более активное вовлечение частных поставщиков в оказание услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства		В целях создания устойчивого рынка УПП предоставить возможность будущему агентству по МСП привлекать для предоставления УПП частные компании.



Завершено



Близко к завершению



В процессе выполнения



Начато



Не начато

⁵Утвержденная государством инфраструктура поддержки бизнеса (ИПБ) включает центры поддержки бизнеса и бизнес-инкубаторы.

1. Введение

1.1. Поддержка сектора МСП в Беларуси со стороны ОЭСР

В последние годы правительство Беларуси наращивает свои усилия по содействию развитию малого и среднего предпринимательства, укреплению позиций малых и средних предприятий (МСП) и повышению темпов роста, уровня занятости и устойчивости. Тем не менее, вклад МСП в добавленную стоимость и уровень занятости в предпринимательском секторе остается невысоким, а государственные предприятия продолжают играть непропорциональную роль в экономике. В целом, на МСП приходится 29% добавленной стоимости и 31% занятых. Для сравнения: в ЕС аналогичные средние показатели составляют 56% добавленной стоимости и 66% занятых (Eurostat, 2019^[31]). Наоборот, в государственных предприятиях заняты 40% рабочей силы, при этом на них приходится всего 28% совокупной добавленной стоимости. Неэффективное распределение ресурсов и рабочей силы неблагоприятно влияют на частные компании, а также на экономические перспективы Беларуси в целом. После рецессии 2015-2016 годов работа по повышению эффективности экономической модели была форсирована.

В 2016 году Министерство экономики начало выполнение большой работы по совершенствованию институтов поддержки МСП и развитию рынка услуг по поддержке предпринимательства (УПП) с целью повышения конкурентоспособности МСП и преодоления существенных препятствий для развития компаний: отсутствия предпринимательских навыков и деловых компетенций. При поддержке ОЭСР правительство организовало серию семинаров в сотрудничестве с сектором МСП для определения стратегических задач и разработки конкретных мер для поддержки развития рынка УПП с опорой на эффективную институциональную структуру (**Error! Reference source not found.**).

Рисунок 1. Механизм развития рынка услуг по продвижению предпринимательства в Беларуси



Источник: (OECD, 2017^[4])

С 2016 года данные меры привели к заметным результатам, включая принятие Стратегии развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года⁶ и разработку положений о создании агентства по развитию МСП. Кроме того, принятие Декрета Президента № 7 «О развитии предпринимательства» существенно упростило правила ведения бизнеса, поскольку он включает в себя положения, сводящие к минимуму вмешательство государства в работу бизнеса и запрещающие введение новых налогов до 2020 года.

После принятия Стратегии МСП - 2030 Министерство экономики приступило к разработке новой пятилетней программы поддержки, которая будет реализовываться с 2021 года. Таким образом, наступил подходящий момент для проведения оценки выполнения рекомендаций, данных в 2016 году, что позволит Правительству Беларуси уточнить предстоящую программу в соответствии с выводами и рекомендациями ОЭСР.

В настоящем отчете оценивается степень, в которой рекомендации ОЭСР были воплощены в реформы мер экономической политики, выявляются остающиеся недостатки и предлагаются дальнейшие действия. В отчете также предлагаются руководящие указания по разработке программы поддержки для быстрорастущих предприятий (БРП) - программы, которая может быть начата будущим агентством по развитию МСП после начала его работы.

Оценка, представленная в этом отчете, основана на информации из ряда источников, в том числе полученной в ходе первой ознакомительной миссии в Беларусь, которая состоялась в декабре 2018 года; углубленного анализа годовых отчетов о ходе реализации программы государственной поддержки МСП на 2016–2020 годы,

⁶ Стратегия развития называется «Беларусь – страна успешного предпринимательства». См. <http://www.government.by/ru/content/8326>

подготовленных Министерством экономики; анализа информации, полученной от соответствующих отраслевых министерств и заинтересованных МСП по матрице мониторинга ОЭСР на основе рекомендаций 2016 года; анализа вопросника, представленного Правительством Беларуси в рамках третьего раунда оценки соответствия европейскому Акту о малом бизнесе; двух совещаний Рабочей группы, проведенных в 2019 году с участием экспертов и применением передовой практики по разработке программы поддержки БРП; работе, проведенной ЕЭК ООН в области инновационных быстрорастущих предприятий в Беларуси; а также анализа официальных статистических источников.

1.2. Изменения в экономике, произошедшие с 2016 года

Белорусская экономика по-прежнему в значительной степени контролируется государством, а ее экономическая модель ориентирована на сохранение полной занятости. Несмотря на то что число частных предприятий превышает число государственных, по оценкам, на полностью и частично государственные предприятия (ГП) приходится до половины общей занятости и валовой добавленной стоимости. Оценка общего размера государственного сектора в экономике весьма неоднозначна. Согласно статистике Белстата, на государственные предприятия приходится 27,5% добавленной стоимости, в то время как оценки ЕБРР свидетельствуют о том, что доля государства в экономике достигает 70% ВВП. Задачу оценки размера государственного сектора усложняет тот факт, что официальная статистика не проводит четкой границы между частным и государственным секторами. Лишь коммунальные или государственные унитарные предприятия классифицируются как принадлежащие государственному сектору, в то время как даже акционерные общества, полностью находящиеся в собственности государства, например «Минский тракторный завод», относятся к частным (Kozarzewski and Parko, 2020^[6]). При этом государственные предприятия пользуются многочисленными льготами в плане финансирования, имеют право на более низкие тарифы при расчетах за энергоносители, а требования регуляторных органов к ним не столь строги, что в итоге ставит частный сектор в невыгодное конкурентное положение (IMF, 2019^[5]). Благодаря такой системе удалось добиться минимального уровня безработицы, но остается зависимость от государственных субсидий, а сама система зачастую неэффективна. Рентабельность капитала и активов ГП в три-четыре раза ниже, чем у частных компаний (IMF, 2019^[7]). Развитие сектора МСП крайне важно для достижения большей эффективности экономической системы, при которой все компании могут конкурировать между собой в равных условиях.

Согласно исследованию предприятий, проведенному ЕБРР, ЕИБ и Всемирным банком в 2018-2019 годах, доля компаний с долей участия правительства / государства не менее 10% составляет 8,7%, что значительно выше среднего показателя по Европе и Центральной Азии (1,2%) (World Bank, 2020^[8]). Кроме того, растущая неэффективность сектора ГП, который доминирует в таких ключевых отраслях, как машиностроение и химическая промышленность, сдерживает потенциал роста страны, являясь причиной неоптимального распределения капитала, рабочей силы и ресурсов, и таким образом нарушая механизмы конкуренции и ценообразования. Правительство демонстрирует все большую приверженность развитию частного сектора и планирует осуществить постепенные структурные реформы, включая реформы ГП и дальнейшее ослабление контроля над ценами.

Беларусь в значительной степени зависит от торговли: в 2018 году экспорт и импорт составили 139% ВВП (IMF, 2019^[5]). Основными экспортными товарами являются продукты нефтепереработки, в течение долгого времени в отношении сырой нефти из России, которая импортируется в Беларусь и перерабатывается на двух НПЗ времен бывшего СССР, действовали льготные ставки. С 2015 года Беларусь входит в состав Евразийского экономического союза, на который по-прежнему приходится около половины экспорта. Основным экспортным направлением остается Россия, в 2018 году на нее приходилось 39% белорусского экспорта, затем следует Украина (12%) и Великобритания (9%). Были предприняты усилия по диверсификации экспортных рынков: экспорт в ЕС вырос с 26,8% ВВП в 2017 году до 30,2% в 2018 году (EIU, 2019^[9]). Приток прямых иностранных инвестиций может способствовать повышению качества продукции и конкурентоспособности экспорта, но приток ПИИ очень небольшой и составляет 2,3% ВВП, а с 2015 года наблюдается тенденция к его снижению. Как сообщается в обследовании предприятий, процент компаний, использующих материальные ресурсы и (или) ресурсы иностранного происхождения и доля общих ресурсов иностранного происхождения в производственном секторе составляют 81,7% и 51,5% соответственно, что значительно выше средних показателей в Европе и Центральной Азии (65,6% и 39,4%) (World Bank, 2020^[8]).

Ввиду кризиса, вызванного Covid-19, Беларусь переживает вторую рецессию за последние пять лет. После двухлетнего спада в 2015–2016 годах страна добилась роста в 2017 году, но реальный ВВП в 2018 году оставался немного ниже уровня 2014 года. Совместные усилия Правительства и Национального банка Республики Беларусь сыграли важную роль в обеспечении большей стабильности обменного курса, а также в снижении темпов инфляции до исторически низкого уровня. В декабре 2019 года потребительские цены превышали уровень предыдущего года на 4,7% (Белстат, 2019 г. [10]). Однако риски для роста и сбалансированности бюджета начали просматриваться еще до начала пандемии Covid-19. В 2019 году Россия ввела новый режим налогообложения нефти, который отменит беспошлинный импорт российской нефти. Государственный бюджет Беларуси в значительной степени зависит от экспорта нефтепродуктов, а в январе 2020 года ввиду продолжающихся споров по поводу транзитных пошлин экспортные поставки нефти из Беларуси приостановились. Проблему дополнительно усугубило падение цен на нефть из-за снижения мирового спроса и ценовой войны между Россией и Саудовской Аравией, имевшей место в первом квартале года. Понесенные в результате потери сокращают перспективы роста в среднесрочной перспективе, а более высокая неопределенность в отношении будущего белорусско-российских отношений отрицательно влияет на доверие инвесторов (Kudrytski, 2020^[11]) (EIU, 2019^[9]).

Блок 1. Меры экономической политики, направленные на борьбу с последствиями кризиса, вызванного Covid-19

По оценкам МВФ, ВВП Беларуси в 2020 году снизится на 6% из-за кризиса, вызванного Covid-19, а в 2021 году вырастет на 3,5%. В конце апреля правительство

Беларуси приняло пакеты мер экономической поддержки на сумму от 5 до 6 млрд рублей (от 2 до 2,5 млрд долл. США). Эти меры включают:

- моратории по финансовым обязательствам: отсрочка по уплате платежей, отсрочка по уплате арендных платежей, кредитные каникулы;
- потолок цен на товары первой необходимости; а также
- упрощенное регулирование в области закупок и выдачи лицензий и разрешений на ведение коммерческой деятельности.

Правительство также ведет переговоры с международными кредиторами, в частности с МВФ, Всемирным банком, ЕБРР, Европейским инвестиционным банком и Китайским банком развития, на общую сумму от 2 до 2,5 млрд долл. США.

Источник: (OECD, 2020^[12]), COVID-19 crisis response in Eastern Partner countries, <http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/covid-19-crisis-response-in-eu-eastern-partner-countries-7759afa3/>.

1.3. Деловая среда и последние тенденции экономической политики

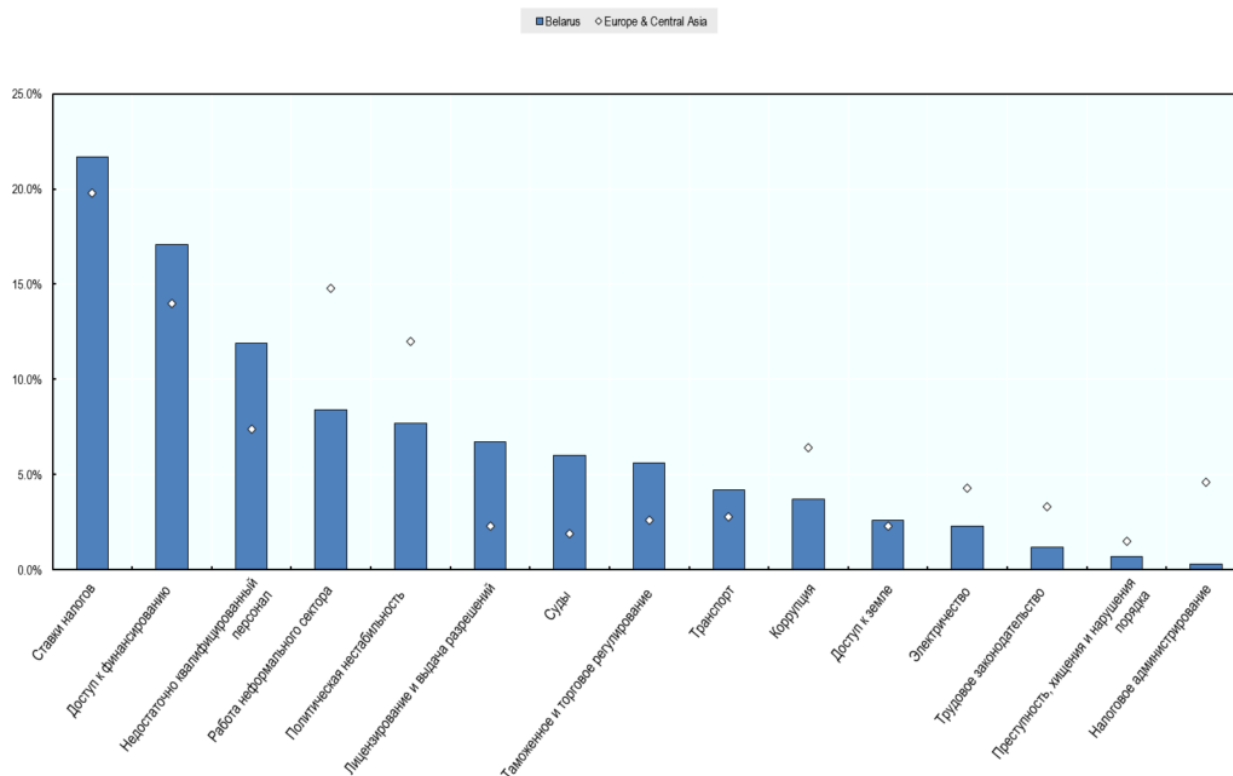
С 2010 года правительство предприняло ряд ключевых мер, направленных на улучшение делового климата в стране. Директива Президента № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь», принятая в 2010 году, остается основным документом, направленным на улучшение делового климата и поддержание открытого диалога между бизнесом и правительством. Она была дополнена Декретом Президента № 7 (2017 года) «О развитии предпринимательства», который существенно упрощает правила ведения бизнеса в Беларуси, запрещает введение новых налогов до 2020 года и сводит к минимуму вмешательство государства в работу компаний при условии их добросовестного поведения. Последнее радикально меняет отношения между правительством и бизнесом: теперь компании могут работать более независимо, не подвергаясь частым и необоснованным проверкам со стороны государственных органов.

Преференциальный режим, которым пользуются государственные предприятия в отношении финансовых ресурсов, сырья, более низких цен на энергоносители и более мягкого отношения со стороны регулирующих органов, является препятствием для динамичного развития МСП. Результаты обследования предприятий, проведенного Всемирным банком в Беларуси в 2018-2019 годах, демонстрируют важную роль МСП в создании новых рабочих мест. Из 440 компаний, в которых на начало трехлетнего периода работало не менее 10 человек, 22% по крайней мере наполовину принадлежат государству, причем доля государственных предприятий, в которых занятость выросла хотя бы на 10% в течение трехлетнего периода, составила лишь 7,9% от всех предприятий.

Непропорциональная роль государственных предприятий - не единственный элемент, препятствующий развитию здоровой деловой среды. Результаты обследования показывают, что компании считают высокие налоги, отсутствие доступа к финансированию и недостаточно квалифицированную рабочую силу наиболее существенными препятствиями для ведения бизнеса (**Error! Reference source not found.**) (World Bank, 2019^[11]).

Рисунок 3. Недостатки в условиях ведения бизнеса

Процент опрошенных компаний, считающих указанное препятствие основным для ведения бизнеса.



Источник: ЕБРР/Всемирный банк (2020 год), *Обследование предприятий: Беларусь*.

Кроме того, правительство Беларуси заинтересовано в проведении реформ, которые также улучшат положение страны в рейтинге Всемирного банка Doing Business («Ведение бизнеса»). План действий по повышению рейтинга страны является составной частью пятилетней программы государственной поддержки МСП Беларуси на 2016-2020 годы. В плане предусматриваются временные рамки для каждого вида деятельности, указаны ответственные органы и ожидаемое воздействие. С 2015 года позиция Беларуси выросла на 5 пунктов, в настоящее время страна занимает 49-е место, при этом отмечаются значительные улучшения по позициям «получение кредитов», «разрешение неплатежеспособности» и «подключение к системе электроснабжения» (World Bank, 2019^[11]). Беларусь демонстрирует положительные достижения, но следует отметить, что реформы должны быть направлены не столько на улучшение позиций страны в международных рейтингах. В рейтингах наподобие Doing Business используются разнообразные показатели, которые приблизительно характеризуют общее состояние деловой среды. Проведение узкоспециализированных реформ, акцент в которых ставится на такие измеряемые показатели, могут укрепить позицию страны в рейтинге, однако не приведут к изменениям в более широком смысле, которые бы значительно повлияли на общее качество условий ведения бизнеса.

Однако все более активные меры, принимаемые правительством для улучшения деловой среды, оказались особенно успешными в секторе ИТ, который выгодно

использует компетенции кадров страны вкупе со стратегическим решением ввести крайне льготный режим налогообложения и регулирования для этого сектора (IMF, 2019^[5]). В Минске был создан Парк высоких технологий, который превратился во всемирно известный кластер ИТ-компаний. Всего в ИТ-секторе заняты более 100 000 человек по всей стране, средние зарплаты в секторе в 4,5 раза превышают среднюю зарплату по стране. Важно отметить, что многие компании привлекают иностранный венчурный капитал, а некоторые компании были приобретены такими международными гигантами как Google (Hillary, 2019^[12]) (Belarus.by, 2017^[13]).

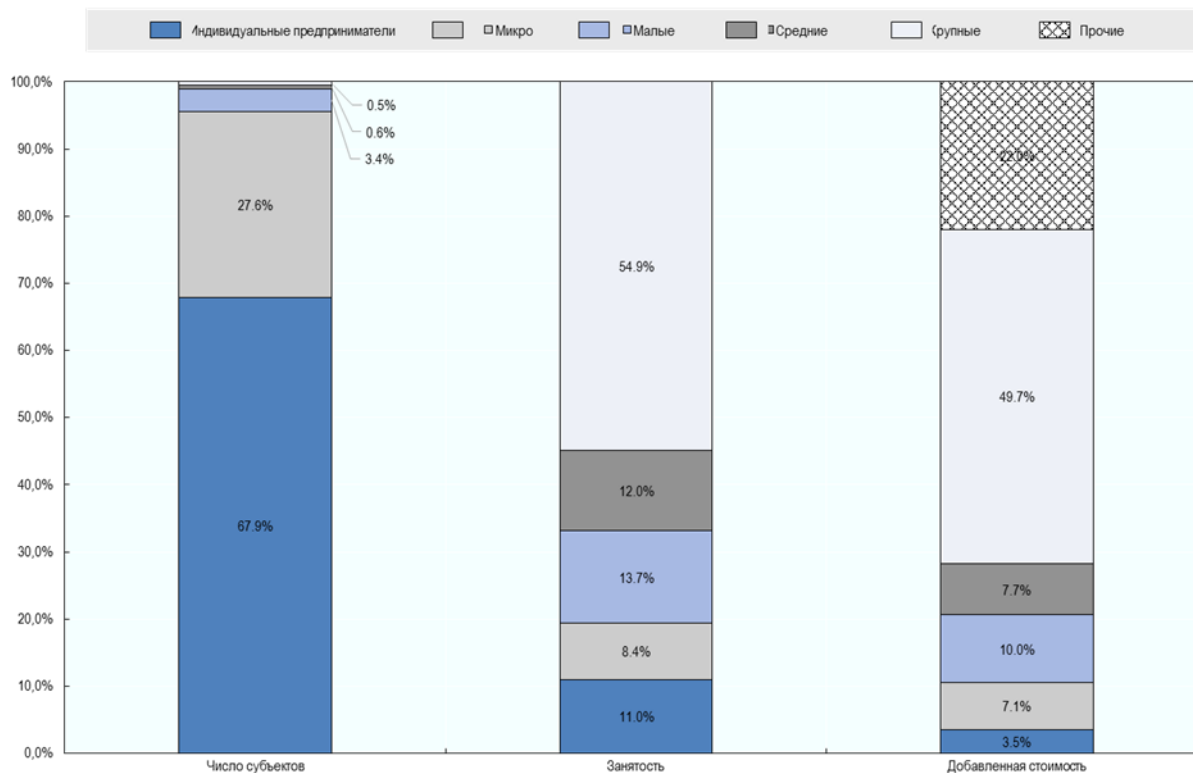
Однако быстрорастущие предприятия (БРП) сконцентрированы не только в быстро развивающемся ИТ-секторе, но и во всех сферах экономики. БРП – лидеры среди предприятий, которые прокладывают путь для использования более инновационных и эффективных методик и другими компаниями. Данные по БРП в Беларуси ограничены, но обследования предприятий Всемирного банка показывают, что на долю компаний, работающих в розничной торговле, швейной и пищевой промышленности, приходится значительная доля роста производства и занятости. Компании, демонстрирующие высокую эффективность, как правило, моложе и более инновационны, чем остальные, практически все из них принадлежат к частному сектору. В период быстрого роста БРП могут столкнуться со значительными ограничениями в доступе к финансированию и найму новых работников. Поскольку ключевым условием их успешности является здоровая бизнес-среда, будущее агентство по МСП может в будущем разработать целевую программу поддержки, направленную на БРП, для максимизации эффективности компаний с высоким потенциалом (см. Часть В).

1.4. Сектор МСП в Беларуси

МСП в Беларуси по-прежнему играют не очень значительную роль. В 2018 году доля МСП, включая индивидуальных предпринимателей, в общем числе субъектов хозяйствования составила 78,3%. Число индивидуальных предпринимателей, микро-, малых и средних предприятий сократилось с 114 208 в 2014 году до 111 214 в 2018 году (на 2,6%). Сокращение количества индивидуальных предпринимателей частично обусловлено Указом Президента Республики Беларусь №222, согласно которому индивидуальным предпринимателям предоставляется право нанимать физических лиц независимо от степени родства. В 2017 году индивидуальные предприниматели составляли 67,9% всех хозяйствующих субъектов, микропредприятия - 27,6%, малые предприятия - 3,4%, средние предприятия - 0,6%, крупные - 0,5%. Во всех категориях хозяйствующих субъектов, в том числе крупных, наблюдалось снижение количества зарегистрированных компаний.

На МСП приходилось 28,4% валовой добавленной стоимости в 2017 году, тремя годами ранее этот показатель был ниже - 27,6%. Большая часть этого роста произошла за счет микро- и средних предприятий. Доля МСП в экспорте товаров колебалась в течение последних четырех лет. Уровень 2017 года в размере 47,2% явно превышает уровень 41,8%, наблюдавшийся в 2014 году. В то же время число работников, занятых в МСП (включая индивидуальных предпринимателей), сократилось с 1 477 300 в 2014 году до 1 442 100 в 2017 году. Это 46,1% от общей численности работников в Беларуси - по сравнению с 43% в 2014 году. В основном этот рост обусловлен относительной стабильностью занятости на микропредприятиях и индивидуальных предпринимателей, в то время как общий уровень занятость сократился (Рисунок 2).

Рисунок 2. Показатели бизнес-демографии в Беларуси по размеру предприятий, 2017 год

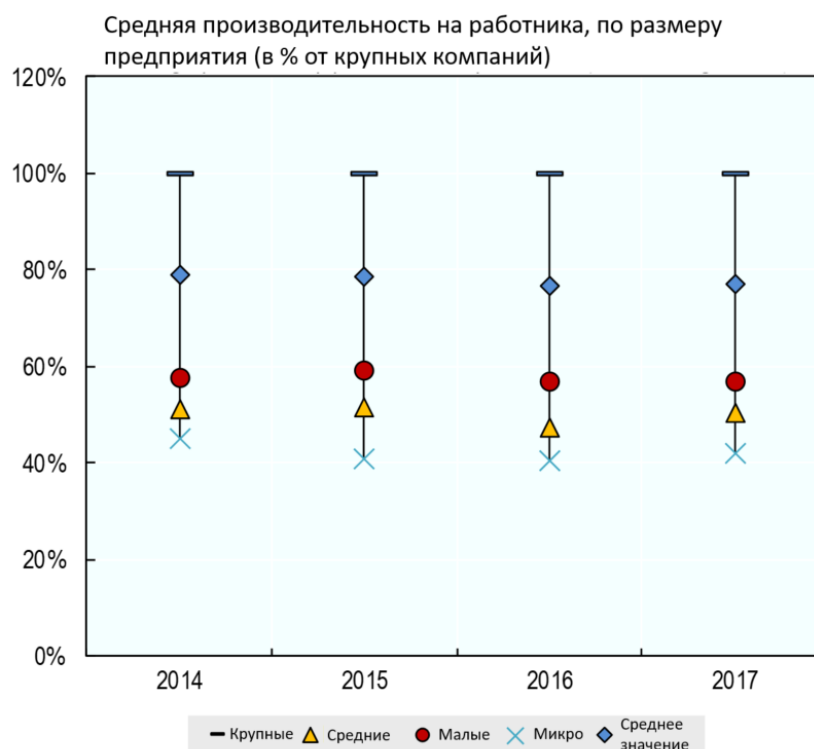


Примечание: Категория «Прочее» включает в себя некоммерческие организации и ненаблюдаемый вклад в добавленную стоимость.

Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь.

Белорусские МСП в основном мелкомасштабные, работают в неинновационных отраслях с низкой производительностью, что объясняет их небольшой вклад в добавленную стоимость. По сравнению с крупными компаниями их производительность низка (Рисунок 3). В 2017 году большая часть МСП работала в сфере торговли и ремонта автомобилей (38%), строительстве (17,3%), производстве (14%), сфере недвижимости и бизнес-услуг (13%) и транспорта (12%) (EU4Business, 2017^[14]). Быстрый рост сектора ИКТ – это, несомненно, история успеха. Экспорт ИТ-услуг вырос более чем в 30 раз в период с 2005 по 2016 годы, а доля экспорта ИТ-услуг в совокупном экспорте Беларуси выросла с 0,16% до 3,25% (EY, 2017^[15]).

Рисунок 3. Производительность белорусских МСП, по размеру предприятия



Примечание: Производительность рассчитывается как частное добавленной стоимости и общей численности сотрудников для каждой категории предприятий

Источник: данные, представленные ОЭСР Правительством Беларуси и местным консультантом для оценки соответствия АМБ в 2020 году

Несмотря на незначительное участие в инновационных и высокопроизводительных отраслях, согласно обследованиям предприятий Всемирного банка, 36,8% малых и 46,1% средних предприятий внедрили новый продукт и (или) услугу в течение трехлетнего периода (по сравнению со значительно более низкими средними показателями в Европе и Центральной Азии - 25,7% и 30,8%). Для 61,1% малых и 68,2% средних предприятий внедренный товар / услуга также был новым для основного рынка (в этом случае средние показатели по Европе и Центральной Азии выше, а именно 66,5% и 70%). Наконец, процент компаний, внедривших инновационный процесс, также выше среднего и составляет 21,7% для малых предприятий и 32,2% для средних (средние показатели по Европе и Центральной Азии - 19,2% и 25,3%) (World Bank, 2020^[8]), что говорит о наличии потенциала для дальнейшего роста возможностей.

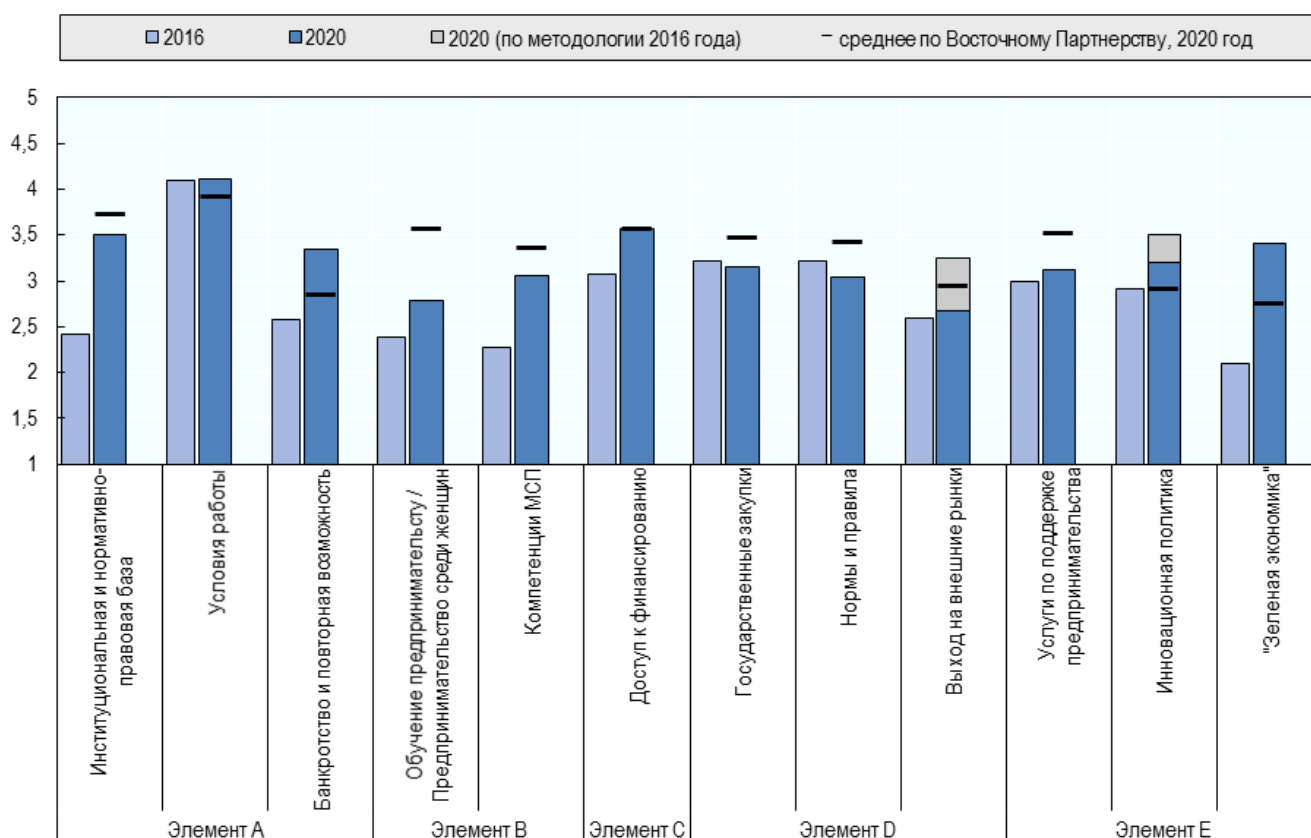
1.5. Обоснование развития УПП и состояние инфраструктуры поддержки бизнеса

ОЭСР поддерживает процесс улучшения деловой среды в Беларуси, с 2012 года проводя оценку мер политики в отношении МСП в рамках оценки соответствия европейскому Акту о малом бизнесе (АМБ) и предоставляя рекомендации для дальнейших реформ. Результаты *Индекса мер политики в отношении МСП: Страны*

Восточного партнерства 2020 год совпадают с данными на уровне предприятий, содержащимися в обследованиях предприятий Всемирного банка, в которых основными факторами, препятствующими развитию МСП в Беларуси, называются следующие: низкий уровень обучения предпринимательству; недостаточные навыки предпринимательства; начальная стадия выхода МСП на международный уровень (**Error! Reference source not found.**).

Рисунок 4. Балльная оценка индекса мер политики в отношении МСП

Оценка страны по параметрам, 2020 год в сравнении с 2016 годом



Источник: (OECD, 2020^[16]), Индекс мер политики в отношении МСП: Страны Восточного партнерства, 2020 год

Дальнейшему развитию и расширению сектора МСП в Беларуси препятствуют отсутствие управленческих и технических навыков, использование неоптимальных технологий, ограниченный доступ к рынкам и информации и отсутствие предпринимательского мышления. Устранение этих барьеров может стимулировать создание компаний, повысить конкурентоспособность МСП и способствовать продвижению экспорта.

Поэтому крайне важно сосредоточить внимание на развитии рынка услуг по поддержке предпринимательства для укрепления деловых возможностей. Для предприятий УПП являются источником необходимых ноу-хау и навыков для поиска возможностей роста, повышения конкурентоспособности и выхода на

международный уровень. Бизнес-возможности также включают в себя знания о сетевых организациях и деловой среде в целом, в том числе о ресурсах для расширения бизнеса, физической инфраструктуре, правительственных постановлениях, а также услугах финансовой и нефинансовой поддержки.

Для целей настоящей записки *услуги по поддержке предпринимательства* будут рассматриваться как комплексный термин, охватывающий как услуги, так и физическую инфраструктуру для развития деловых возможностей предпринимателей. Как показано на Рисунке 6, данную концепцию можно проиллюстрировать матрицей, в которой сравниваются три типа услуг, общая информация, обучение и консалтинг с различными тематическими областями, начиная от продаж и маркетинга, ИКТ, персонала, финансового и стратегического управления, и заканчивая юридическими вопросами и нормативно-правовыми актами. УПП также включают в себя физическую инфраструктуру, а именно бизнес-инкубаторы, в которых сочетаются инфраструктура (помещения) и услуги.

Рисунок 5. 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 Освоение рынка 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: (OECD, 2017^[4]).

В общем смысле для задания направления интервенций правительства можно провести четырехуровневое разграничение мер политики (Autio, Kronlund and Kovalainen, 2007^[17]). Беларуси следует двигаться к принятию целевых мер в отношении МСП постепенно, уделяя особое внимание обеспечению необходимых

макроэкономических условий и основ, в частности, создание равных для всех условий, прежде чем выделять ресурсы для таких целевых мер, как поддержка БРП:

- a. *Макроэкономические условия:* Создают условия для развития предпринимательства на уровне страны и включают в себя вопросы, связанные с экономической стабильностью и ростом, национальной законодательной базой, социальной и политической стабильностью, а также структурные вопросы, такие как степень открытости рынка, конкуренция и входные барьеры для компаний.
- b. *Базовые условия:* Более конкретные условия для развития предпринимательства и, в частности, МСП. Касаются наличия ресурсов и факторов, нормативных актов, законодательства и прав собственности, а также транспортной, экологической и законодательной систем.
- c. *Основная поддержка МСП:* Относится к широкомасштабным инициативам в области экономической политики, направленным на поддержку предпринимательства и МСП. Это меры по развитию образования и культуры в сфере предпринимательства; созданию проектов (например, порталов с базовой информацией и доступом к государственным услугам), обеспечению доступа к финансированию для МСП посредством грантов, займов или гарантий; повышению доступности услуг по поддержке предпринимательства (*Часть А данного отчета*).
- d. *Целевые меры:* Это узконаправленные инициативы, предназначенные для поддержки развития определенной группы предпринимателей или МСП, такие как поддержка быстрорастущих компаний. В любой деловой экосистеме на долю меньшинства приходится непропорционально высокая доля производства и роста занятости. Ведущие БРП часто сталкиваются с особыми проблемами при получении доступа к достаточным объемам финансирования и адаптации методов управления в процессе масштабирования (*Часть В настоящего отчета*).

Четыре типа вмешательства в меры политики, особенно две последние, объединяет необходимость введения действенной системы мониторинга для оценки эффективности государственной поддержки. В настоящее время такая система мониторинга находится в начальной стадии в Беларуси.

Больше внимания следует уделять разработке надежных систем мониторинга и оценки для повышения эффективности политики МСП и высокого качества предоставления УПП (см. Вставку 1). Кроме того, если будущее агентство по МСП решит разработать целевую программу поддержки для быстрорастущих предприятий (см. Часть В), механизмы мониторинга и оценки должны быть неотъемлемой частью разработки проекта с самого начала. Система мониторинга должна выходить за рамки количественных показателей, которые измеряют объем оказанной поддержки, и включать оценки экспертов в данной области для измерения качества предоставляемых услуг.

Собрано несколько показателей по существующей инфраструктуре поддержки бизнеса (ИПБ), которая координируется областными и районными исполнительными комитетами и состоит из инкубаторов (24 в 2019 году против 16 в 2016 году) и центров поддержки бизнеса (их число увеличилось с 95 в 2016 году до 103), из которых 77% находятся в частной собственности. Они регистрируются государством и имеют право на государственную поддержку. Министерство

финансов предоставляет субсидии, в том числе для приобретения основных средств и покрытия расходов на мероприятия. В 2017 году 14 организаций УПП получили около 330 000 евро, что соответствует 79% ресурсов, предусмотренных для УПП в рамках программы государственной поддержки МСП на 2016-2020 годы из областных и минского городского бюджетов. В 2018 году эта сумма выросла до 500 000 евро для 17 организаций УПП, что соответствует 143% запланированных расходов. Таким образом, на УПП расходуется значительный объем государственных ресурсов, которые, однако, распределяются не на основе критериев качества.

Субъекты УПП в основном предоставляют МСП и стартапам базовые консалтинговые услуги, организуют тренинги и семинары, преимущественно бесплатные. Инкубаторы также предоставляют малым предприятиям и стартапам офисные помещения по цене ниже рыночной. Более специализированные услуги, такие как бухгалтерский учет, разработка бизнес-плана или подготовка маркетинговой стратегии, предоставляются за плату. Кроме того, городские исполнительные комитеты и областные органы управления предоставляют бесплатные юридические консультации МСП. В 2017 году организации УПП провели 4290 учебных курсов при целевом показателе 3290. В 2018 году в Беларуси было проведено 712 стартовых мероприятий (по сравнению с 375 в 2016 году), в которых приняли участие более 30 тысяч человек. Однако для мониторинга предоставляемых услуг и организуемых мероприятий в целях обеспечения качества и эффективности УПП можно принимать дальнейшие меры.

2. Часть А: Мониторинг Рекомендаций ОЭСР 2017 года

Часть А включает в себя три главы, основанные на мониторинге условий для развития рынка услуг по поддержке предпринимательства (УПП) в Беларуси, проводимого ОЭСР. В данных главах рассматривается работа правительства, направленная на: 1) совершенствование институциональной базы для предоставления УПП, 2) выявление скрытого спроса на УПП и 3) стимулирование рыночного предложения УПП. Каждая глава содержит краткий обзор рекомендаций (то есть действий), представленных в 2017 году, оценку выполнения каждой из них, сделанную в 2019 году, и дальнейшие рекомендации. Сводная таблица рекомендаций приведена в Приложении А, где указаны краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные приоритеты реализации.

Chapter 2.

2.1. Совершенствование институциональной базы для предоставления услуг по поддержке предпринимательства

Рекомендации 2017 года

- Применение стратегического подхода в развитии МСП с целью совершенствования формирования и координации мер политики
- Укрепление институтов, участвующих в формировании и реализации политики поддержки малого и среднего предпринимательства в целях предоставления более эффективных услуг и поддержки

Результаты оценки 2019 года

Мера 1: Применение стратегического подхода в развитии МСП

Как указано в программе «Социально-экономическое развитие Республики Беларусь на 2016-2020 годы» и государственной программе «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь в 2016-2020 годы» (далее - пятилетняя программа государственной поддержки МСП (2016-2020)), правительство утвердило в конце 2018 года Стратегию развития малого и среднего бизнеса «Беларусь - страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года (далее - стратегия МСП до 2030 года). Этот документ определяет цели и приоритеты развития МСП на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

Создание конкурентоспособного на международном уровне, динамичного и сбалансированного в региональном аспекте сектора МСП предусмотрено стратегией МСП до 2030 года и служит основой для разработки будущих программ государственной поддержки МСП на национальном и региональном уровнях и представляет собой последовательную комплексную стратегию мер политики в отношении МСП. В ней рассматриваются связанные с МСП мероприятия программы «Социально-экономическое развитие Республики Беларусь на 2016-2020 годы», такие как создание фонда гарантирования кредитов и проведение оценок регулятивного воздействия, а также упоминаются некоторые запланированные мероприятия из пятилетней программы государственной поддержки МСП на 2016-2020 годы.

Различные намеченные реформы, такие как упрощение административных процедур, снижение требований по лицензированию, создание равных условий для предприятий независимо от формы собственности, улучшение доступа к финансам и расширение инфраструктуры поддержки МСП и инноваций, направлены на создание равных условий для МСП. Стратегия МСП до 2030 года также нацелена на привлечение инвестиций, развитие управленческих навыков, а также обучение предпринимательству в целом, улучшение имиджа предпринимательской деятельности и повышение конкурентоспособности экспорта. Кроме того, в стратегии МСП до 2030 года признается важность услуг по поддержке предпринимательства для развития МСП. Подчеркивается необходимость доступа к базовой информации о создании и управлении бизнесом и удовлетворения спроса

компаний на более сложные консалтинговые услуги по финансовым, юридическим, технологическим, техническим вопросам и вопросам экспорта, а также обеспечения качества обслуживания.

Несмотря на то, что стратегия МСП до 2030 года затрагивает общие вопросы, в документе «Социально-экономическое развитие Республики Беларусь на 2016-2020 годы» и пятилетней программе государственной поддержки МСП (2016-2020 годы) в планах действий содержатся некоторые детали и перечисляются конкретные меры. В плане действий второго документа перечислены ответственные учреждения, сроки реализации и статьи бюджета, но лишь немногие показатели для оценки плана действий. В настоящее время готовится новая программа государственной поддержки МСП на 2021-2025 годы.

Мера 2: Укрепление институтов, участвующих в формировании и реализации политики поддержки малого и среднего предпринимательства

В недавно утвержденной Стратегии развития МСП до 2030 года предусматривается создание специализированного агентства по развитию МСП в качестве основного органа для реализации мер политики в области предпринимательства. Подробная концепция, разработанная Министерством экономики при поддержке Всемирного банка / МФК, в которой кратко изложены основные функции, виды деятельности и задачи будущего агентства, в настоящее время находится на утверждении Совета Министров Республики Беларусь. Будущее агентство будет координироваться Министерством экономики и осуществлять меры политики, изложенные в стратегии МСП до 2030 года и программе государственной поддержки МСП, в тесном сотрудничестве с национальными и региональными органами власти, бизнес-ассоциациями, организациями поддержки МСП и инфраструктурой инноваций, инновационными фондами, финансовыми учреждениями, а также международными организациями и другими заинтересованными сторонами. Стратегия МСП на период до 2030 года также предусматривает создание сети региональных отделений агентства МСП, которые будут предоставлять широкий спектр услуг для МСП на местном уровне и координировать деятельность инфраструктуры поддержки МСП.

Ожидается, что основные задачи будущего агентства МСП будут заключаться в следующем:

- предоставление широкого набора услуг по поддержке предпринимательства уже работающим МСП и стартапам;
- реализация проектов и программ, стимулирующих предпринимательскую деятельность;
- мониторинг деловой среды и оценка потребностей МСП, а также спроса на услуги и их качества;
- привлечение международных и прочих источников финансирования для i) реализации мер поддержки МСП и ii) продвижения предпринимательства и самозанятости среди населения.

Важными характеристиками, которые еще предстоит определить, являются структура агентства по развитию МСП, включая его операционную свободу, роль в разработке и координации системы поддержки МСП и конкретные услуги, которые будут предоставляться. В проект концепции агентства по МСП вошло положение о сертификации агентством частных поставщиков УПП. К этим планам следует

подходить с максимальной серьезностью. В некоторых случаях государственные организации все еще могут испытывать недостаток необходимых ресурсов, в то время как для других сертификация может представлять собой нежелательную нагрузку для вхождения на рынок и конкуренции. Кроме того, участие частного сектора также должно иметь первостепенное значение при определении структуры агентства: один из способов обеспечения присутствия частного сектора на стратегическом уровне - включение представителей частного сектора в совет директоров агентства.

Еще одной ключевой организацией в реализации политики поддержки МСП является Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей (БФФПП). Помимо предоставления базовой информации об открытии бизнеса и финансовой поддержки МСП, такой как кредиты и займы по льготным ставкам, БФФПП теперь выполняет функцию фонда гарантий по кредитам, предоставляя гарантии по банковским кредитам в размере до 60% долга.

С конца 2016 года Банк развития Республики Беларусь расширял предложение финансовой поддержки МСП, предоставляя кредиты через 11 банков-партнеров и лизинговые компании по льготным ставкам. Финансовая поддержка предоставляется МСП в соответствии с приоритетами правительства и Стратегией МСП до 2030 года, включая финансирование стартапов, экспортирующих и инновационных предприятий.

С 2018 года диалог между государственным и частным секторами укрепился благодаря расширению полномочий Совета по развитию предпринимательства, консультативного органа при Президенте Республики Беларусь. Возглавляемый Первым заместителем Премьер-министра, Совет объединяет представителей частного сектора (из 20 членов Совета 19 являются руководителями наиболее известных и успешных предприятий). Его встречи проходят на ежеквартальной основе, Совет уполномочен рассматривать и предлагать поправки к действующему законодательству и законопроектам, а также предлагать программы государственной поддержки предпринимателей.

2.2. Дальнейшие действия

Рекомендация 1: Создать систему мониторинга и оценки с ориентированными на результат ключевыми показателями эффективности

Следующим шагом в реализации стратегии МСП на период до 2030 года является разработка программы государственной поддержки МСП на 2021-2025 годы в соответствии с приоритетами стратегии МСП. При разработке плана действий Беларуси следует рассмотреть вопрос о дальнейшем совершенствовании системы мониторинга и оценки и включении в нее ключевых показателей эффективности. Полезным также будет придерживаться четких и конкретных стратегических подходов в отношении каждого намеченного вида деятельности с установлением для каждой инициативы сроков реализации, ответственных учреждений и выделенных финансовых средств. Эффективная система мониторинга позволит правительству быстрее скорректировать меры экономической политики.

В существующей программе государственной поддержки МСП (на 2016-2020 годы) перечислены только девять показателей для мониторинга результатов, в основном на макроуровне, включая показатели, направленные на повышение рейтинга

Беларуси в отчете Всемирного банка *Doing Business* и число тренингов, проведенных в рамках инфраструктуры поддержки МСП. Результаты обобщаются в годовых отчетах и публикуются онлайн.

Отчеты содержат небольшое число характеризующих мероприятия показателей, касающихся предоставления УПП (количество центров поддержки предпринимательства и инкубаторов малого предпринимательства, количество проведенных тренингов, консультаций и семинаров). Эти показатели основаны на более подробной информации, предоставленной субъектами УПП, которая может быть использована для дополнения отчета о реализации программы государственной поддержки. Дополнительные показатели могут включать в себя компоненты оценки качества и удовлетворенности клиентов, а также влияние УПП на доходы, производительность и другие критерии эффективности МСП. (Таблица 1).

Таблица 1. Ключевые показатели эффективности для мониторинга государственной программы поддержки МСП на период с 2021 по 2025 годы

В центре внимания - услуги по поддержке предпринимательства

Ключевой показатель эффективности (КПЭ)	Характеристика / обоснование	Источник данных
Ежегодный рост инвестиций МСП	Один из подходов к оценке воздействия институциональных улучшений заключается в наблюдении за поведением экономических агентов. Инвестиционные решения предприятий зависят от уровня предполагаемого риска и неопределенности. Поэтому благодаря предсказуемой, прозрачной и понятной институциональной среде один из рисков для инвестиций снижается. Исходя из этого, ежегодный рост инвестиций МСП может использоваться в качестве косвенного показателя улучшения общей институциональной структуры.	Белстат
Доля респондентов, определяющих «недостаточно квалифицированный персонал» как наиболее проблемный фактор для ведения бизнеса	Судя по опросу, проведенному Всемирным банком на местных предприятиях, недостаточно квалифицированный персонал часто считается одним из самых проблемных факторов для ведения бизнеса в Беларуси. Этот опрос проводится ежегодно, и было бы интересно наблюдать за изменениями в ответах с течением времени. Он также может быть дополнен исследованиями, проводимыми местными исследовательскими институтами, такими как ИПМ.	Обследования предприятий Всемирного банка (может быть дополнен обследованиями ИПМ)
Доходы МСП; производительность МСП	Индикаторы роста и конкурентоспособности - могут собираться в рамках системы контроля будущего агентства по МСП для мониторинга эффективности предоставляемых услуг.	Пока не определен
Удовлетворенность клиентов	В рамках веб-портала будущего агентства по МСП может быть создана рейтинговая система, с тем чтобы клиенты поставщиков УПП могли оценивать полученные услуги и их качество / эффективность.	Пока не определен
Доля МСП, внедряющих инновации в продуктах или процессах	Внедрение компаниями нового или значительно улучшенного товара или услуги является информативным показателем инновационной деятельности.	Белстат
Ежегодные темпы роста экспорта МСП	Данные внешней торговли товарами (в разбивке по размеру предприятий) имеются у Белстата, данные внешней торговли увязаны с данными из белорусского реестра предприятий для характеристики объема экспорта по размеру предприятий.	Белстат

Вставка 2. Система мониторинга и оценки ОЭСР

Прозрачная система мониторинга и оценки необходима для того, чтобы поддержка МСП имела ожидаемое воздействие. Основными принципами, лежащими в основе строгих процессов оценки, являются ясность, последовательность и результативность. Чтобы можно было определить успешность мер политики, они должны иметь четко обозначенные конкретные цели. Оценки должны проводиться на протяжении всего процесса реализации мер политики: при формулировании вариантов мер политики проводятся перспективные оценки; при реализации – смысловые оценки; итоговые - когда можно оценить результаты. Выводы по итогам

оценок должны учитываться при выработке мер политики, и если какая-то мера не работает, ее следует изменить или прекратить, несмотря на потенциальные политические издержки.

Оценка программ МСП зачастую представляет сложности. Цели мер политики в отношении МСП не всегда ясны или легки с точки зрения оценки. Всегда трудно оценить, как развивалась бы ситуация без принятия тех или иных мер. Может быть мало данных, и фактический результат может быть менее значительным, чем ожидалось. В целях объективности должна быть обеспечена целостность процесса оценки. Оценки должны проводиться экспертами. Они могут быть как внутренними, так и внешними, но независимость рецензентов важна, а эффективность процесса может быть подкреплена коллегиальными оценками.

Источник: OECD Framework for the Evaluation of SME and Entrepreneurship Policies and Programmes (OECD, 2008^[18])

Рекомендация 2: усовершенствовать структуру институтов МСП

Агентство по МСП, действующее в качестве исполнительного агентства от имени Министерства экономики и координирующее свою деятельность с другими органами, участвующими в предоставлении УПП, способствует, помимо прочего, лучшему и более эффективному предоставлению УПП. Однако в предполагаемой в настоящее время структуре будущего агентства по МСП не уточняются обязанности, касающиеся разработки программ поддержки МСП и распоряжения выделенными средствами. Рекомендуется предоставить агентству по МСП независимость в этих областях.

Основными задачами агентства по МСП будут разработка и координация программ поддержки МСП. В них будут входить распоряжение выделенными средствами; сбор и распространение информации о рынке, включая мониторинг и оценку потребностей МСП и программы поддержки (см. Главу 2, Рекомендацию 1); сбор и предоставление информации о существующих схемах поддержки МСП. Агентство также возьмет на себя задачу по созданию действенной системы мониторинга среди региональных отделений агентства.

Кроме того, правительству следует определить спектр услуг, предоставляемых агентством МСП и его региональными отделениями, и рассмотреть возможность разграничения между базовыми и более сложными консалтинговыми услугами. Региональные филиалы МСП в сотрудничестве с частным сектором могут специализироваться на первоначальной диагностике компаний, предоставлении базовых услуг и обращении к наиболее подходящим частным поставщикам, в то время как частные поставщики будут участвовать в предоставлении сложных программ и услуг в рамках открытых тендеров, тем самым способствуя развитию рынка УПП. Правительству следует также рассмотреть вопрос о включении в свой план действий мер по стимулированию рынка частных УПП.

Ответственность за надзор и стратегическую координацию поддержки МСП возложена на Департамент предпринимательства Министерства экономики. В министерство могут войти представители соответствующих отраслевых министерств. Соответствующие экспертные и консультативные советы (34 по состоянию на январь 2020 года), представители частного сектора, а также

соответствующие существующие органы поддержки МСП (например, Банк развития Республики Беларусь, БФФПП, ИПБ) должны действовать по принципу всеобщего совета заинтересованных сторон (см. **Error! Reference source not found.**).

Вставка 3. Упрощение доступа к УПП: центры бизнеса (Negosyo Centres) на Филиппинах

В целях укрепления ММСП путем содействия созданию рабочих мест, производству и торговле на Филиппинах были созданы центры бизнеса. В функции центров входит обеспечение простоты ведения бизнеса путем использования единой системы для регистрации, выдачи разрешений, создания и управления ММСП. Центры были созданы в соответствии с законом Go Negosyo Act 2014 года (Республиканский закон № 10644), а их деятельность регулируется Министерством торговли и промышленности.

Центры предоставляют такие услуги, как упрощенная регистрация бизнеса, консалтинг и бизнес-информация и разъяснительная работа. Микропредприятия, зарегистрированные в административных единицах барангях, могут пользоваться льготами, включая освобождение от налога на операционный доход, освобождение от требований закона о минимальной заработной плате и специальное «кредитное окно» государственных финансовых учреждений, обслуживающих такие предприятия.

Центры бизнеса подразделяются на три группы в зависимости от своих операционных моделей, которые отличаются объемом предлагаемых услуг. Центры полного обслуживания укомплектованы персоналом, который способен предоставить все услуги, предлагаемые в любой момент времени, и который ведет деятельность самостоятельно. Расширенные центры оказывают подобные услуги, но для реализации программ, мероприятий и предоставления консультаций нуждаются в поддержке Министерства торговли и промышленности или ближайшего центра полного обслуживания. Базовые центры в основном обрабатывают документацию и распространяют деловую информацию и без полной поддержки Министерства торговли и промышленности могут предоставлять только минимальные консультационные и разъяснительные услуги.

С реализацией закона Go Negosyo Act число центров быстро росло. К 2017 году в стране было создано в общей сложности 789 центров бизнеса – это значительный шаг вперед по сравнению с пятью центрами в 2014 году. Центры оказали помощь почти 636 000 клиентов и помогли зарегистрировать более 300 000 предприятий. Учреждения значительно облегчили предоставление УПП и регистрацию микропредприятий. Министерство торговли и промышленности планирует создать еще 526 центров к концу 2022 года.

Закон Go Negosyo Act также предоставляет возможность бизнес-консультантам и сотрудникам Министерства торговли и промышленности повысить компетенции, касающиеся предоставления услуг по развитию для населения. Сотрудники, назначенные на работу в центры бизнеса, проходят курс консалтинга по вопросам малого бизнеса, который охватывает несколько модулей по управлению и функционированию предприятий. Обучение направлено на углубление знаний и навыков в сфере коучинга, консультаций и наставничества для ММСП.

Источник: Индекс мер политики в отношении МСП, страны АСЕАН, 2018 год: Развитие конкуренции и инклюзивного роста (OECD, 2018_[19]).

Рисунок 6. Институциональная база для предоставления услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства



Источник: аналитическая работа, проведенная ОЭСР

Рисунок 7. Функции участников в создании 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: аналитическая работа, проведенная ОЭСР

2.3. Глава 2: Выявление скрытого спроса на УПП

Рекомендации 2017 года

- Регулярное проведение оценки потребностей МСП и оказание помощи МСП в более объективном понимании собственных деловых потребностей с целью оказания более целенаправленных и обусловленных спросом УПП
- Повышение информированности о преимуществах УПП и укрепление доверия к поставщикам УПП в целях заполнения информационного пробела и улучшения восприятия общего низкого качества предлагаемых услуг
- Упрощение доступа МСП к УПП путем предоставления финансовой помощи.

Результаты оценки 2019 года

Меры 1-2: Проводить регулярную оценку потребностей МСП и содействовать более четкому пониманию ими своих деловых потребностей

В стратегии развития МСП до 2030 года признается важность проведения оценки потребностей МСП. Соответственно, будущее агентство по развитию МСП считает проведение оценки потребностей МСП, а также спроса и качества предоставляемых услуг одной из своих четырех основных задач. В текущей программе государственной поддержки МСП оценка потребностей МСП в УПП, а также ежегодные оценки работы организаций поддержки МСП, в том числе определение новых целей на следующий год, также включены в перечень запланированных мероприятий. Однако отсутствует какая-либо дополнительная информация о виде оценки, которая должна быть выполнена, а именно, должна ли это быть оценка недостатков в работе рынка, влияющих на сектор МСП в целом, или диагностика отдельных предприятий.

Для оценки потребностей МСП государственные органы регулярно организуют и проводят круглые столы, семинары и конференции по вопросам, связанным с развитием и поддержкой МСП и улучшением деловой среды. В этих мероприятиях принимают участие бизнес-ассоциации и представители инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса. При государственных органах создано сорок общественных консультативных (экспертных) советов; три были созданы в первой половине 2018 года. Членами этих советов являются представители облисполкомов, деловых ассоциаций и союзов, а также эксперты и другие заинтересованные стороны. В 2018 году общественные консультативные советы провели 220 заседаний. В 2019 году деятельность советов была пересмотрена, и для исключения повторяющихся функций количество советов было сокращено до 34. В 2019 году состоялось 155 заседаний советов, на которых поднимались такие вопросы, как разработка законопроекта, способного повлиять на условия для деловой активности, деятельность инфраструктуры поддержки бизнеса и проблемы, с которыми сталкиваются индивидуальные предприниматели. Рекомендации заседаний консультативного совета впоследствии используются при подготовке законопроекта, который передается на рассмотрение и утверждение в Совет по развитию предпринимательства.

Мнения и результаты, полученные на таких заседаниях, дополняются онлайн-опросами, научными исследованиями и обзорами сектора МСП, проводимыми, в частности, бизнес-ассоциациями, (государственными) исследовательскими

институтами и БФФПП. Они отражают состояние сектора МСП, деловой среды и внешние барьеры для дальнейшего развития сектора. Такие отчеты, как «Национальная платформа бизнеса Беларуси», подготовленные Республиканской конфедерацией предпринимательства, объединяют рекомендации представителей частного сектора по вопросам реформирования деловой среды и оказывают значительное влияние на законодотворчество.

Однако ни в одной из этих оценок и опросов не анализируются барьеры для развития предпринимательства или потребности бизнеса, выходящие за рамки правовой или макроэкономической среды. Мало что было предпринято для создания систем диагностики предприятия, позволяющих МСП оценивать свои деловые потребности. В связи с тем, что наличие квалифицированных кадров является одной из основных проблем белорусских МСП, преимущества анализа потребностей в обучении в рамках оценки навыков МСП и их потребностей в обучении в различных секторах будут играть значительную роль в разработке программ поддержки МСП, а также при разработке национальных образовательных программ.

Работа по информированию бизнес-сообщества о преимуществах и доступности УПП должна быть интегрирована в более широкую работу по продвижению предпринимательства в обществе. Заметный прогресс уже достигнут в увеличении обучения предпринимательству в университетах. В 2018 году курсы по предпринимательству посещали 52,9% студентов университетов, в 2016 году - 46,2%. В качестве интересного примера более широкого участия общественности в 2016 и 2017 годах белорусское государственное телевидение демонстрировало реалити-шоу «Мой бизнес» о предпринимателях по всей стране. Кампании по информированию о механизмах поддержки МСП могут быть объединены с такого рода масштабной работой по развитию предпринимательства.

Мера 3: Повышать информированность о преимуществах УПП и укреплять доверие к поставщикам УПП

План действий, разработанный для Государственной программы социально-экономического развития на 2016-2020 годы, предусматривает создание специализированного электронного портала, содержащего исчерпывающую информацию об открытии бизнеса и управлении им. Модуль «Свое дело», размещенный на вебсайте БФФПП, включает в себя пошаговую инструкцию открытия собственного дела, реестр всех зарегистрированных субъектов инфраструктуры поддержки МСП, советы по разработке конкурентоспособных бизнес-идей и многое другое. На сайте также имеется обзор каналов финансовой поддержки из государственных источников, самого фонда и доноров, таких как международные организации. Кроме того, он предоставляет предпринимателям основную юридическую информацию для ведения предпринимательской деятельности.

Однако в данном модуле не указаны виды услуг, предоставляемых различными зарегистрированными субъектами инфраструктуры поддержки МСП (далее – ИПБ), а также их квалификация и опыт. В нем также отсутствуют частные поставщики УПП, которые являются внешними по отношению к зарегистрированной ИПБ, некоторые из них являются высококвалифицированными специалистами и предоставляют сложные услуги (например, консультанты в рамках базы данных Программы консультативной поддержки малого бизнеса ЕБРР (Advice for Small Businesses)).

В настоящее время правительство намерено разработать пакет базовых информационных услуг, которые будут предоставляться МСП и стартапам через зарегистрированных субъектов ИПБ на льготной и (или) безвозмездной основе. В зависимости от типа услуг, которые содержит этот пакет, такие первичные базовые консалтинговые услуги могут инициировать внедрение более сложных услуг. Для этого предоставляемые услуги должны быть хорошего качества и подчеркивать дополнительную ценность специализированных услуг.

Помимо создания интернет-портала, расширенные меры могут быть приняты в сфере повышения информированности об УПП с систематическим включением УПП и их преимуществ в более общие мероприятия по поощрению предпринимательства. Первым шагом в этом направлении явилась разработка плана, предусмотренного стратегией развития МСП до 2030 года, по усилению роли бизнес-ассоциаций в предоставлении УПП, но их точную роль еще предстоит определить.

Мера 4: Упростить доступ МСП к УПП

Некоторые меры, перечисленные в стратегических документах, направлены на облегчение доступа МСП к УПП, главным образом за счет снижения стоимости последних. Например, стратегия развития МСП до 2030 года предусматривает разработку механизмов снижения стоимости информационных и консультационных услуг, предоставляемых организациями ИПБ, по сравнению с их рыночной ценой. Для обоих видов услуг также предусматривается создание базового пакета услуг, предлагаемых за льготную плату или безвозмездно. Однако, чтобы предотвратить вытеснение поставщиков – представителей частного сектора и не препятствовать развитию рынка УПП, эти инициативы должны быть тщательно продуманы. Прежде чем прибегать к любым действиям со стороны государства, необходимо проанализировать сбои в работе рынка.

Основными инструментами, которые были внедрены правительством Беларуси для облегчения доступа МСП к финансированию и, таким образом, к УПП, являются целевые программы поддержки МСП Банка развития Республики Беларусь и созданный в начале 2019 года Фонд гарантирования кредитов в рамках БФФПП. С начала 2017 года Банк развития Республики Беларусь продолжил развивать финансовую поддержку МСП путем предоставления кредитов через банки-партнеры по льготным ставкам. Механизм гарантий, предлагаемый БФФПП, предусматривает выдачу гарантий коммерческим банкам, таким образом, обеспечивая выполнение малыми и средними предприятиями своих долговых обязательств или заключение лизинговых соглашений и тем самым снижение процентных ставок для МСП. Тем не менее, на настоящий момент целевых мелких кредитов или долевых субсидий именно с целью стимулирования спроса на УПП еще не предоставлено.

Кроме того, спрос мог бы быть активизирован за счет внесения поправок в Указ № 255 «О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства». В настоящее время указ не предусматривает предоставления кредитов или другой финансовой поддержки со стороны государственных учреждений для приобретения УПП, наряду с другими текущими соответствующими видами деятельности, такими как участие в ярмарках. Более того, не было разработано никаких систематических подходов для удовлетворения спроса на внешние услуги со стороны государственных МСП. Тем не менее, поскольку государственные предприятия составляют значительную долю

экономики, стимулирование приобретения внешних услуг государственными предприятиями могло бы оказать существенное положительное влияние на развитие рынка УПП.

2.4. Дальнейшие действия

Рекомендация 1: Разработать общенациональную систему анализа навыков и потребностей МСП в обучении и дополнить ее первоначальной диагностикой предприятия

Несмотря на то, что многое известно об общих барьерах, связанных с ведением бизнеса и макроэкономической средой, о внутренних возможностях и потребностях компаний в навыках известно гораздо меньше. Четкое понимание разрыва между предложением и спросом на компетенции является необходимым условием любых мер политики, направленных на устранение одного из основных препятствий на пути дальнейшего развития предприятия: недостаточной квалификации персонала. Регулярные общенациональные обследования сектора МСП помогли бы правительству определить, какие внутренние возможности и навыки отсутствуют в компаниях, и какие вспомогательные услуги могли бы устранить эти недостатки. Такие обследования должны проводиться в сотрудничестве с местными исследовательскими центрами и служить для оценки использования и доступности различных видов услуг, а также восприятия предлагаемых в настоящее время УПП с целью выявления недостатков в работе рынка.

Такие оценки, как оценка соответствия имеющихся навыков работников ожиданиям работодателей, выполненная в 2016 году исследовательским центром ИПМ, который провел опрос 400 малых и средних предприятий, являются хорошей отправной точкой, и правительству следует внедрить и расширить подобные оценки. В качестве еще одного примера полезной практики можно привести Грузию, где Министерство экономики и устойчивого развития регулярно проводит исследования потребностей в навыках среди 6000 предприятий (см. Вставку 3).

Вставка 4. Анализ потребностей, выполненный на основе общенациональных исследований компетенций МСП на примере Грузии

Начиная с 2017 года, Министерство экономики и устойчивого развития Грузии регулярно проводит исследование навыков персонала среди 6000 компаний, с целью более полного удовлетворения выявленного спроса предприятий на человеческий капитал и расширения участия частного сектора в обучении и профессиональной подготовке. Ежегодно на основании результатов опроса составляется отчет, который используется для повышения информированности о выявленных несоответствиях навыков на рынке труда и, на более позднем этапе, для информирования поставщиков образовательных услуг.

Агентство по развитию МСП Enterprise Georgia в тесном сотрудничестве с Европейским фондом обучения (ETF) в рамках более специализированного опроса создало соответствующие механизмы для оценки потребностей МСП в обучении путем проведения оценок по конкретным секторам. В рамках пилотного проекта, начатого в 2016 году, Enterprise Georgia провело качественные и количественные опросы 132 компаний в гостиничной, бумагоперерабатывающей и полиграфической

отраслях. Результаты опроса распространялись на различных мероприятиях, посвященных развитию профессионального образования.

Источник: (ОЕСД, 2008_[18]).

Одной из первых задач, реализуемых будущим агентством по развитию МСП, могло бы стать широкомасштабное обследование, регулярно уточняемое и дополняемое в ходе консультаций. Данное обследование может составлять прочную базу фактических данных для разработки целевых программ поддержки. Обследование может состоять из двух частей. В первой могут быть исследованы текущие внутренние барьеры МСП для роста, то есть те, которые могут быть устранены посредством УПП, и определены необходимые меры по консультированию, наращиванию потенциала и повышению квалификации, необходимые для преодоления этих барьеров. Вторая часть может быть посвящена исследованию рынка УПП, выявлению его недостатков, обусловленных спросом и предложением услуг, направленных на решение проблем, выявленных в первой части. Вторая часть могла бы включать обзор как действующей аккредитованной инфраструктуры поддержки МСП, так и других поставщиков УПП.

Обследования должны быть дополнены первоначальной диагностикой предприятия, что станет еще одним ключевым видом деятельности будущего агентства по развитию МСП и его региональных отделений, которые смогут обеспечить более полный охват МСП по всей стране. Процесс диагностики предприятия, проведенный в режиме онлайн (см. Вставку 4) или лично подготовленным экспертом из агентства по развитию МСП, поможет МСП лучше понять свои бизнес-потребности, так как показатели работы предприятия, текущие ресурсы и перспективы развития будут оцениваться сторонним специалистом. Кроме того, МСП могут быть направлены в зарекомендовавшие себя консалтинговые компании, которые помогут им получить доступ к соответствующим услугам для решения конкретных задач и в то же время сократить расходы на поиск соответствующих поставщиков.

Вставка 5. Торгово-промышленные палаты Франции: технологическая платформа для проведения диагностики компаний

Онлайн-инструменты диагностики бизнеса представляют собой недорогой способ стимулирования и поддержки МСП в оценке эффективности их бизнеса и выявлении потенциальных областей для совершенствования. Однако для работы таких инструментов в большинстве случаев необходима относительно систематизированная информация, а выводы, которые они предлагают, носят общий характер. Воздействие таких инструментов также, вероятно, будет незначительным, если они не будут сочетаться с дополнительной личной поддержкой и консультативной помощью в ходе диагностики. Хотя цифровые инструменты диагностики компаний могут появляться на частном рынке, значительную роль в их развитии могут сыграть государственные учреждения, учитывая важность сравнительного анализа данных на уровне предприятий, полученных из официальных источников, и необходимость защиты данных.

Таким образом, одной из ключевых областей применения цифровых инструментов диагностики может быть их использование в качестве отправной точки для получения других услуг по бизнес-консультированию посредством самообращения

со стороны руководителей МСП. После завершения цифровой диагностики с помощью данных инструментов руководители и предприниматели могут быть направлены к дополнительным источникам информации, консультационным услугам и ресурсам, которые они могут использовать для улучшения работы своей компании в выявленных приоритетных областях.

Во Франции Постоянное собрание торгово-промышленных палат разработало технологическую платформу, которая автоматически составляет сводный отчет о ситуации с каждым конкретным МСП на основе его ответов на вопросы анкеты. Используя результаты этой диагностики, МСП может пересмотреть свои приоритеты и определить области, требующие дальнейшей поддержки или ресурсов в одной или нескольких из следующих областей: i) административное и финансовое управление; ii) коммерческие и маркетинговые аспекты; iii) производство, закупка и поставки; iv) управление персоналом; v) будущее бизнеса. Успех этой инициативы обусловлен простотой ее использования, тем фактом, что она может быть адаптирована к требованиям очень малых предприятий, и принятым подходом «снизу вверх».

К настоящему времени инициатива расширилась и охватывает более половины из 104 торгово-промышленных палат в 26 регионах Франции. На сегодняшний день уже проведено более 10 000 диагностик, но ожидается, что, как только этот подход расширится и станет более доступным и известным во всей Франции, этот цифровой инструмент диагностики будет использоваться для проведения оценки дополнительных 10 000 МСП ежегодно.

Источник: «Эффективное использование услуг по развитию бизнеса для повышения производительности МСП: Международный опыт и результаты для политики Великобритании» (OECD, 2018^[20]).

Рекомендация 2: Создание единого интернет-портала УПП

Аналогичным образом будущее агентство по развитию МСП также должно отвечать за создание и поддержание веб-портала УПП. Это обеспечит эффективную связь между первоначальной диагностикой предприятия, ведением каталога квалифицированных консультантов за рамками зарегистрированной в настоящее время ИПБ и продвижением УПП. Веб-портал может быть дополнен информацией о видах предоставляемых услуг, квалификации и опыте поставщиков, а также руководством по использованию УПП, программами поддержки и историями успеха предприятий, которые использовали УПП для своего развития. В него также может быть включена база данных консультантов, аккредитованных в рамках программы консультативной помощи малому бизнесу ЕБРР (Вставка 5).

Вставка 6. Программа консультативной помощи малому бизнесу ЕБРР

В рамках программы консультативной помощи малому бизнесу ЕБРР предлагает МСП проведение начальной диагностики компании для понимания их потребностей в области развития, а также преимуществ профессиональных услуг бизнес-консалтинга. ЕБРР использует долевыми субсидии и предоставляет гранты в размере от 25% до 75% от стоимости последующих консультационных проектов. Финансирование предусмотрено для широкого спектра консалтинговых услуг -

маркетинг, стратегия, организация, операции, инженерные решения, энергоэффективность и управление качеством. Для компаний, которые стремятся конкурировать на международном уровне или привлекать инвестиции, программа предлагает возможность работать с международным отраслевым консультантом. Однако в большинстве случаев Программа помогает МСП установить связи с местными консультантами с целью создания сильного, конкурентного рынка бизнес-консалтинга в Беларуси. Таким образом, программа консультативной помощи малому бизнесу помогает МСП решать конкретные бизнес-задачи и сокращать расходы на поиск подходящего поставщика услуг.

Управляющая команда Программы оценивает квалификацию местных консультантов и сертифицирует их для предоставления конкретных УПП в определенных секторах. Для успешного выполнения поставленных задач привлеченные консультанты должны иметь достаточный опыт, компетенции и ресурсы. В настоящее время в программе работают 180 местных консультантов. После определения потребностей предприятия и технических спецификаций проекта команда ЕБРР может принять решение о проведении тендера среди утвержденных поставщиков консалтинговых услуг для реализации проекта. В целом компании могут самостоятельно выбирать поставщика услуг из числа утвержденных, при этом некоторые поставщики услуг заявляют, что имеют право на субсидии по программе ЕБРР. Хотя 84 процента клиентов в лице МСП никогда раньше не работали с консультантом, во время оценки проекта (то есть через год после его завершения), почти 95% отмечают, что снова будут нанимать консультанта. Это свидетельствует о положительном влиянии профессиональных консультационных услуг на развитие бизнеса.

Источник: (EBRD, 2016_[21]).

Созданный таким образом портал мог бы быть организован по подобию базы данных субконтрактации, в настоящее время размещенной на сайте БФФПП, где перечисляются услуги и продукты, предлагаемые каждым предприятием. Он мог также включать в себя механизм оценки репутации предприятий, позволяя МСП, воспользовавшимся образовательными и консультационными услугами, оценить свой опыт и сделать его видимым для других компаний (Вставка 6).

Вставка 6. Механизм установления рейтингов УПП: организация по развитию сектора малого и среднего бизнеса (ODIMM) в Молдове

В Молдове организация развития сектора малых и средних предприятий Министерства экономики (ODIMM) является основным учреждением, отвечающим за разработку и реализацию программ поддержки малого и среднего бизнеса. ODIMM предлагает список УПП на двух порталах: (<https://businessportal.md> и <https://odimm.md>). Хотя Министерство экономики не проводит независимую оценку воздействия оказываемых государством УПП, публикуются ежегодные отчеты о реализации стратегии. Кроме того, ODIMM публикует данные об участии МСП в программах УПП и, что важно, об их *восприятии* реализуемых программ. С целью более эффективного отражения воздействия программы Молдове еще предстоит

внедрить более подробные ключевые показатели эффективности, такие как количество учебных мероприятий, размер бюджета и распространяемые материалы. Тем не менее, опыт Молдовы может служить примером для правительства Республики Беларусь в реализации первых шагов по созданию прозрачной оценки предложения имеющихся УПП.

(OECD, 2016^[22])

Кроме того, акцентирование преимуществ УПП в ходе информационных кампаний, семинаров и круглых столов, а также закрепление их важности в стратегических документах и на различных уровнях поддержки МСП имеет решающее значение для охвата тех предприятий, которые извлекут из них наибольшую выгоду. С разработкой стратегии развития МСП до 2030 года был сделан первый шаг в предлагаемом направлении, при этом запланировано создание реестра информации об инфраструктуре поддержки МСП, куда также будет включена информация о поставщиках УПП, являющихся внешними по отношению к существующей ИПБ.

Рекомендация 3: Разработать механизм совместного финансирования для специализированных УПП

В настоящее время государственная поддержка доступна только зарегистрированным субъектам ИПБ, а МСП не имеют права на получение финансовой поддержки на приобретение УПП у внешних поставщиков. Это ограничивает спрос на более сложные услуги. Для решения этой задачи правительство могло бы оказывать финансовую поддержку для приобретения более сложных и специализированных услуг в форме ваучеров для первичного обращения и создания механизмов совместного финансирования, как предусмотрено в стратегии МСП.

Простой механизм софинансирования, предлагаемый будущим агентством по развитию МСП, который позволит предприятиям выбирать предпочтительного поставщика УПП, может помочь в создании устойчивого рынка консультационных и других вспомогательных услуг. Предприятие будет софинансировать определенный процент расходов на консультационные услуги/обучение, в то время как оставшаяся часть гонорара будет оплачиваться правительством напрямую поставщику УПП. Механизм софинансирования может быть постепенно прекращен после нескольких первоначальных встреч МСП с частными поставщиками УПП, что будет способствовать созданию устойчивого спроса на более сложные услуги (Пример подобного механизма софинансирования в Грузии приводится во Вставке 7).

Вставка 7. Механизм совместного финансирования для содействия развитию рынка услуг по поддержке предпринимательства в Грузии

В Грузии механизм софинансирования, внедренный Enterprise Georgia в рамках программы «Производи в Грузии», покрывает часть расходов участвующих МСП, которые заключают контракты с частными консультантами.

Программы «Производи в Грузии» разрабатываются после обширных официальных и неформальных консультаций с заинтересованными сторонами, а также исследований недостатков рынка и потребностей МСП. Данные о реализации программы систематически собираются организациями-исполнителями и представляются в регулярных отчетах о ходе работы.

Программы «Производи в Грузии» состоят из различных подпрограмм, таких как промышленный компонент, Host in Georgia или компонент поддержки микро- и малого бизнеса. Подпрограммы включают финансовую поддержку и компонент обязательной технической помощи, который гарантирует доступ предпринимателей к УПП, связанным с внедрением технологий, обучением и консультациями по вопросам управления, производительности, продаж и маркетинга, финансового учета и внедрения технических стандартов.

Около 20% стоимости консультационных/образовательных услуг оплачивается предприятиями, в то время как государство выплачивает до 10 000 лари (~ 3 280 евро) напрямую поставщикам УПП. Чтобы получить государственную поддержку, предприятия должны предоставить письменный анализ текущих операций и обоснование своего интереса к консалтинговым услугам, подробное описание проекта, прогнозируемые результаты и документы, подтверждающие квалификацию выбранных консультантов. Таким образом, МСП имеют право выбора поставщиков УПП, что представляет собой наиболее передовую практику среди стран Восточного партнерства.

Источник: (OECD, 2018^[23])

В то же время, аккредитованные государством, сертифицированные по качеству организации ИПБ могут сосредоточиться на проведении первичной диагностики и базовых консультаций в сотрудничестве с частным сектором, перенаправляя МСП к наиболее подходящим частным поставщикам.

2.5. Содействие развитию рыночного предложения в сфере услуг по поддержке предпринимательства

Рекомендации 2017 года

- Улучшение делового климата для консультантов с целью обеспечения признания профессии консультанта и облегчения выхода на рынок
- Обеспечение качества государственных и частных услуг по поддержке предпринимательства, повышение эффективности предоставляемых услуг
- В перспективе более активное вовлечение частных поставщиков в оказание услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства, с тем чтобы способствовать предоставлению диверсифицированных и обусловленных спросом услуг для МСП

Результаты оценки 2019 года

Мера 1: Улучшить деловой климат для консультантов

Наряду со стратегией развития МСП на период до 2030 года, в которой одной из долгосрочных целей является ограничение видов деятельности, требующей лицензирования, областями, непосредственно влияющими на национальную безопасность, правопорядок, окружающую среду и здоровье населения, утверждение в сентябре 2019 года Указа Президента №236 «О совершенствовании лицензирования» можно считать крупным прорывом в этой области. Правительство разработало новый концептуальный подход к лицензированию, благодаря которому значительно сократилось количество видов деятельности, требующих лицензии. Кроме того, указ предусматривает упрощение требований и снижение платы за получение лицензий, а также создание «реестра единой лицензии» к середине 2020 года, онлайн-системы, поддерживаемой Министерством экономики, посредством которой будут выдаваться лицензии после прекращения использования системы выдачи лицензий на бланках.

Кроме того, указ предусматривает внесение изменений в правила лицензирования, касающихся некоторых видов деятельности. В частности, больше нет необходимости получать лицензию на оказание юридических консультаций по вопросам, связанным с предпринимательской деятельностью. Изменения также влияют на лицензирование деятельности, связанной с образованием, услугами в сфере недвижимости, страхованием и финансовыми инструментами. Однако до сих пор неясно, какие конкретные образовательные услуги будут освобождены от лицензирования, и будут ли они включать в себя переподготовку руководителей и различные расширенные курсы обучения, направленные на повышение квалификации, которые рассматриваются как УПП.

Согласно оценкам, благодаря этому указу наряду с принятым Декретом № 7, отменившим лицензирование видов деятельности, на которые было выдано около 15 000 лицензий, количество активных лицензий сокращается примерно на 30%.

Мера 2: Обеспечить качество государственных и частных услуг по поддержке предпринимательства

Два конкретных аспекта текущей программы государственной поддержки МСП на 2016–2020 годы предусматривают совершенствование критериев, используемых для присвоения статуса центра поддержки предпринимательства и инкубатора, а также создание постоянной системы мониторинга эффективности субъектов ИПБ.

В настоящее время госорганы готовят поправки к закону «О поддержке малого и среднего предпринимательства» и соответствующее постановление по его реализации, направленные на совершенствование критериев для регистрации в качестве элементов ИПБ. Также планируется тщательно проанализировать тип и качество предоставляемых услуг и цели, достигнутые зарегистрированными субъектами ИПБ, а также финансовые и технические возможности - задача, которая может быть решена будущим агентством по МСП. Планируется также создание постоянной системы мониторинга субъектов, входящих в ИПБ. На сегодняшний день, однако, ни одно из вышеупомянутых изменений не было реализовано, а все дальнейшие шаги будут зависеть от утверждения концепции агентства по МСП.

Мера 3: Более активно вовлекать частных поставщиков в оказание услуг по поддержке малого и среднего предпринимательства

Стратегия развития МСП на период до 2030 года содержит различные положения о стимулировании участия частного сектора в предоставлении УПП малым и средним предприятиям. Глава посвящена формам и методам государственной поддержки МСП, в которой развитие сотрудничества с бизнес-ассоциациями рассматривается в качестве одного из приоритетов в сфере оказания УПП и развития национальной системы бизнес-образования. С целью стимулирования предоставления консультационных услуг и повышения информированности о них стратегия предусматривает создание института наставничества на добровольной основе (в котором бы участвовали успешные руководители и квалифицированные специалисты, вышедшие на пенсию).

Основным принципом работы будущего агентства по развитию МСП должно стать оказание услуг частными поставщиками посредством конкурсного отбора. Однако детали еще предстоит уточнить после согласования концепции.

2.6. Последующие действия

Рекомендация 1: Оценить и пересмотреть нынешний статус ИПБ; изменить критерии аккредитации субъектов

Необходимо оптимизировать критерии в целом, с тем чтобы центры поддержки предпринимательства (ЦПП) и инкубаторы могли соответствовать им для получения государственной поддержки.

В целях обеспечения качества государственных и частных услуг поддержки предпринимательства будущее агентство по развитию МСП может начать с составления обзора видов и качества предоставляемых услуг, результатов и имеющихся финансовых и технических возможностей существующей ИПБ. Новые критерии оценки эффективности ИПБ могут включать требования, касающиеся академической квалификации и/или соответствующего опыта персонала, оказывающего услуги; количества лет соответствующего опыта оказания услуг МСП; непосредственного участия в предоставлении услуг МСП за прошедший год. При этом наиболее эффективные поставщики услуг могут быть отобраны в качестве потенциальных региональных отделений будущего агентства по развитию МСП.

Качество и эффективность будущей ИПБ (включая региональные отделения будущего агентства по МСП) должны обеспечиваться за счет регулярного мониторинга и оценки осуществляемых мероприятий и программ. Эти оценки могут быть основаны на результатах, достигнутых в сравнении с заранее установленными целями, такими как количество охваченных МСП, достигнутый клиентами рост, уровень удовлетворенности и более широкое использование консультативных услуг, оплачиваемых МСП (см. также Таблица 1 в Главе 1).

Рекомендация 2: Привлечение бизнес-ассоциаций и обеспечение предоставления УПП частными поставщиками посредством конкурсного отбора

Более активное участие частных поставщиков в предоставлении УПП имеет множество потенциальных преимуществ, в том числе обусловленное конкуренцией более эффективное предоставление услуг посредством конкурсного отбора и

повышение осведомленности о сложных УПП среди МСП. Кроме того, за счет расширения сотрудничества между государственными и частными поставщиками можно сократить пробелы в предложении услуг и улучшить их диверсификацию. Тем не менее, существует также необходимость обеспечения охвата базовыми услугами поддержки в стране в целом. Поэтому следует рассмотреть следующие действия:

Подходящих поставщиков следует определять по типу предоставляемых услуг, будь то базовые или более продвинутое/сложные услуги. Региональные отделения агентства по развитию МСП в сотрудничестве с частным сектором должны сосредоточиться на оказании базовых услуг, таких как предоставление общей информации (например, по вопросам регулирования, налогового законодательства, существующих схем поддержки) и проводить первоначальную диагностику предприятия, одновременно содействуя доступу МСП к частным консалтинговым компаниям, которые предлагают более специализированные и сложные услуги и могли бы участвовать в конкурном отборе в качестве исполнителей программ агентства по развитию МСП.

Кроме того, бизнес-ассоциации следует привлекать не только для освещения преимуществ УПП, но и в качестве прямых поставщиков услуг малым и средним предприятиям. В связи с этим, бизнес-ассоциации от имени своих участников могли бы приобретать сложные услуги, оплачивать которые для отдельных предприятий, возможно, затруднительно. Совокупный спрос со стороны МСП стал бы результатом коллективной покупательной способности членов ассоциации, что в свою очередь повысило бы важность бизнес-ассоциаций для малых и средних предприятий и увеличило бы темпы роста членов таких ассоциаций.

Региональные отделения агентства по развитию МСП также должны выступать в качестве посредников и направлять МСП i) в свою базу данных, предлагая для предоставления более сложных услуг частных поставщиков проверенного качества, и ii) в высшие учебные заведения (для получения услуг по повышению квалификации административного и управленческого персонала) и учреждения профессионального образования (для профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации). Это помогло бы расширить осведомленность МСП о доступности адресных услуг в регионе и обеспечить им минимальное гарантированное качество. В целях поддержания конкуренции в сфере УПП на рынке после первоначальной диагностики предприятия, которая определит тип необходимой поддержки, окончательный выбор поставщиков и решение о приобретении услуг должно быть оставлено на усмотрение компании.

Кроме того, агентство по развитию МСП должно также устанавливать партнерские взаимоотношения с частными консалтинговыми компаниями для обслуживания МСП. Частные консультанты, отобранные в результате тендера, могли бы проводить тренинги и семинары на территории агентства и/или его региональных отделений, а также демонстрировать наличие и преимущества более продвинутых услуг для участвующих МСП.

Для реализации пилотного проекта такого государственно-частного партнерства в Беларуси могут быть разработаны программы целевой поддержки. В **части В**, рассматривающей специализированные потребности быстрорастущих предприятий - инновационных и качественно новых предприятий, обеспечивающих непропорциональную долю роста производства и численности работников, приведен пример.

3. Часть В: Поддержка Быстрорастущих Предприятий в Беларуси

Беларусь могла бы рассмотреть возможность оказания адресной помощи лидерам МСП: быстрорастущими предприятиями (БРП). Хотя БРП представляют небольшую группу компаний, на них приходится непропорционально большая доля занятости и роста производства. В период быстрого роста числа сотрудников и производительности таким предприятиям будет полезна более целевая поддержка, включая УПП. Часть В включает в себя две главы, в которых 1) обсуждается история развития быстроразвивающихся предприятий (БРП) в Беларуси и 2) предлагаются руководящие принципы и передовые методики для разработки программы поддержки БРП - программы, которая может быть запущена будущим агентством по развитию МСП, когда оно начнет работу.

Chapter 3.

3.1. Общая информация о БРП

В секторе МСП небольшое количество трансформационных, инновационных, быстроразвивающихся предприятий (БРП) обеспечивают непропорциональную долю роста производства и численности работников (OECD, 2010_[24]). Даже если их доля редко превышает 10% всех компаний в развитых странах, на них приходится более половины всех новых рабочих мест. Индикаторы предпринимательства программы ОЭСР-Евростата показывают, что доля БРП среди всех фирм варьируется от 3 до 6% в разных государствах-членах ОЭСР, если мы определяем их с точки зрения роста занятости, и от 8 до 12%, если они определяются с точки зрения роста оборота. Рост оборота опережает рост численности работников особенно в производственном секторе. Наиболее эффективные БРП, «газели», составляют менее 2% всех предприятий (OECD, 2010_[24]). В соответствии с более широким определением БРП Евростата, среди стран Центральной и Восточной Европы, в 2017 году Словакия имела самую высокую долю БРП - 13% всех предприятий. В остальных странах Вышеградской группы и странах Балтии доля БРП варьируется от 10 до 12% всех компаний (Eurostat, 2019_[25]).

В любой стране акцент должен ставиться на создание здоровой деловой среды для всех компаний. Однако, учитывая, что БРП вносят огромный вклад в экономику, многие правительства разработали программы поддержки, направленные на увеличение их числа и эффективности. В отличие от большинства программ поддержки МСП, цель заключается не в том, чтобы охватить как можно большее число бенефициаров, а в тесном и интенсивном взаимодействии с избранными предприятиями.

Увеличение масштаба оказывает дополнительное давление на финансовые, управленческие, физические ресурсы любой компании. Целевая поддержка может гарантировать, что предприятие не будет испытывать трудностей, связанных с недостаточностью финансов, рабочей силы, знаний, сетей. Поскольку лишь небольшая часть всех предприятий достигает стадии быстрого расширения, механизмы адресной поддержки должны инвестировать в качество, а не в количество. При их эффективной реализации они могут помочь предприятиям, которые способствуют развитию экономики. В Беларуси поддержка БРП, в частности МСП как части таких предприятий, могла бы помочь повысить общую экономическую роль МСП и поддержать распространение инноваций. При разработке программ поддержки самой сложной задачей является распознавание БРП до момента их возникновения.

Вставка 8. Определения быстрорастущих предприятий и «газелей»

Не существует единого согласованного определения быстрорастущих предприятий (БРП). Например, ОЭСР и Евростат используют разные определения. В *Руководстве ОЭСР-Евростата по статистике демографии предприятий* (ОЕСД, 2007_[26]) термин «быстрорастущие предприятия» определяется следующим образом:

«Все предприятия со среднегодовым ростом более 20% в год в течение трехлетнего периода и с десятью и более сотрудниками в начале периода наблюдения. Таким образом, рост измеряется количеством работников и оборотом».

В том же источнике «газели» определяются как подгруппа БРП, которая объединяет

«Все предприятия в возрасте до пяти лет» с теми же характеристиками.

Евростат использует менее строгое определение и характеризует их как «предприятия с минимальной численностью работников 10 человек в начале своего роста и среднегодовым ростом числа работников, составляющим более 10% в год в течение трехлетнего периода» (Eurostat, 2019_[27]).

Высокий потенциал роста не является признаком предприятия особого типа. На самом деле высокий рост обычно является относительно коротким эпизодом развития многих компаний во всех сферах экономической деятельности. БРП стимулируют создание рабочих мест, однако период высокого роста не является гарантией будущего успеха, особенно в случае молодых компаний. В течение трех лет после экспансии с рынка уходит до половины молодых БРП, что делает их выживание лишь немного более вероятным, чем у других компаний (Goswami, Medvedev and Olafsen, 2019_[28]). Эпизодическая природа фазы быстрого расширения также означает, что меры поддержки (то есть финансовая поддержка, обучение руководителей, создание сетей) должны учитывать короткий промежуток времени, в течение которого происходит самый быстрый рост. Правительство Беларуси должно опираться на последние исследования и наше текущее понимание БРП при разработке политики, направленной на такие предприятия. Неправильное понимание отраслевых приоритетов (то есть чрезмерный акцент на технологический сектор и расходы на НИОКР) повлияло на программы поддержки в нескольких странах, чего Беларусь должна стремиться избегать.

3.2. Что мы знаем о БРП?

Возраст и размер: Быстрорастущие предприятия, как правило, моложе, чем средние предприятия, но их общее восприятие как стартапов ошибочно. Исследование БРП в США, стране-члене ОЭСР с наибольшей долей БРП, показало, что в начале 2000-х годов даже самым маленьким БРП (двадцать сотрудников или меньше) в среднем было около 17 лет. Средним компаниям (то есть с числом сотрудников от 20 до 499) в среднем было 25 лет, а крупнейшим фирмам (то есть с числом работников более 500) было 34 года (Audretsch, 2012_[29]). Однако в посткоммунистических странах БРП, как правило, моложе. Например, недавнее исследование Всемирного банка показало, что только 40% БРП в Венгрии находились в возрасте как минимум шести лет. В Венгрии в БРП работали в среднем 51 или более человек. Как правило,

предвестником высокого роста является скорее возраст предприятия нежели его размер (Goswami, Medvedev and Olafsen, 2019_[28]) (OECD, 2010_[24]).

Отраслевая направленность: БРП работают во всех секторах экономики. Распространенное представление о том, что большинство быстрорастущих фирм являются технологическими компаниями, неверно. Один из обзоров публикаций показал, что нет никаких свидетельств в поддержку утверждения о том, что БРП широко представлены в технологическом секторе (Henrekson and Johansson, 2010_[30]). Межстрановые исследования показывают, что концентрация БРП в конкретных отраслях значительно различается по странам. В Соединенных Штатах БРП особенно распространены в строительном секторе и сфере услуг, которые требуют высокого уровня человеческого капитала, например, управленческий консалтинг. В Венгрии БРП наиболее распространены в пищевой промышленности, производстве напитков и в автомобильной промышленности (Goswami, Medvedev and Olafsen, 2019_[28]). Важность технологического сектора становится более очевидной в отношении наиболее быстро растущих предприятий. Список *Financial Times* из 1000 наиболее быстро растущих европейских компаний с точки зрения роста выручки в период с 2014 по 2017 год возглавляют технологические фирмы (149), за которыми следуют услуги поддержки (116) и строительство (80). Кроме того, ведущие компании в других секторах, таких как электронная торговля и финансовые технологии, полагаются на использование передовых инновационных технологических решений для создания предложения в нетехнологических секторах (Financial Times, 2019_[31]).

Инновации, агломерация и глобальные связи стимулируют рост: Фирмы могут добиваться высоких темпов роста в силу множества разных причин. Инновации важны, но под ними следует понимать не только передовые исследования и разработки. Скорее, успешными фирмами часто являются те, которые используют существующие технологии или усовершенствованные методы управления для привлечения новых клиентов или повышения эффективности (см. Вставку 9). В некоторых исследованиях подчеркивалось, что в странах ЕС-15 компании работают ближе к технологической границе, и, следовательно, инновации в продуктах и НИОКР играют более заметную роль в определении роста компаний, чем в Центральной и Восточной Европе, где БРП в большей степени ориентированы на экспорт (Audretsch, Coad and Segarra, 2014_[32]). В Венгрии фирмы-экспортеры на 50% чаще вступают в период высокого роста, чем другие фирмы (Goswami, Medvedev and Olafsen, 2019_[28]). В Центральной и Восточной Европе, в том числе в Беларуси, развитие национальных инновационных систем будет подразумевать более активную политику, направленную на создание более прочных связей между предприятиями, университетами и исследовательскими центрами (Segarra-Blasco, Teruel and Jove-Lopis, 2018_[33]).

Вставка 9. Руководство Осло: четыре типа инноваций

Инновации реализуются во всех сферах бизнеса и не ограничиваются только разработкой продукта. Особенно молодые предприятия часто могут похвастаться талантом в одной области, но им не хватает компетенций в другой. Инновационная компания, возможно, создала новый интересный продукт, но не имеет маркетинговых навыков, чтобы продавать его широкому кругу клиентов.

Хорошо продуманные программы поддержки могут помочь предприятиям стать более успешными, выявив области, в которых они работают недостаточно эффективно. В *Руководстве ОЭСР-Евростата (Осло): Рекомендации по сбору и интерпретации данных об инновациях* (ОЕСD, 2010_[24]), определены четыре различных типа инноваций: продукт, процесс, организация и маркетинг.

- **Инновация продукта** - это внедрение нового или значительно улучшенного товара или услуги. Новый продукт характеризуется значительным улучшением технических характеристик, компонентов и материалов, удобства использования, встроенного программного обеспечения или других важных функциональных характеристик.
- **Инновация процесса** - это внедрение значительно улучшенного метода доставки или производства, включая существенные изменения в оборудовании, программном обеспечении и/или технологиях.
- **Маркетинговая инновация** включает в себя значительные изменения в продвижении, ценообразовании, размещении, упаковке или дизайне продукта.
- **Организационные инновации** включают изменения в деловой практике фирмы, организации рабочего места или внешних связей.

Источник: (ОЕСD, 2010_[34])

Глобальные производственно-сбытовые цепочки также содействуют распространению опыта, поскольку работники и менеджеры, имеющие опыт работы в успешных фирмах в других странах, помогают распространять передовую практику. Это подчеркивает важность эффективных методов управления. Исследование ОЭСР в Японии показало, что факторами, обеспечившими более высокие темпы роста, являлись привлечение сторонних акционеров в фирму, разработка подробного бизнес-плана, предусматривающего позиционирование на рынке, обучение сотрудников и руководителей (ОЕСD, 2010_[24]). Швейцарское исследование показало, что менеджеры БРП в Швейцарии обладали опытом, сильными лидерскими качествами, характером и идеями о том, как развивать бизнес (ОЕСD, 2010_[24]). Последний пункт указывает на важность стремления к росту. Большинство компаний не добиваются быстрого роста даже в благоприятных условиях. Особенно это касается небольших фирм, где порог расширения бизнеса или найма новых сотрудников высок, когда риски очевидны, но отдача является только потенциальной (Brown and Mawson, 2015_[35]).

3.3. Для понимания особенностей быстрорастущих предприятий в Беларуси требуется больше данных

Теоретические аргументы, приведенные выше, иллюстрирует неоднородность среди стран с точки зрения доли, размера, возраста и отраслевого распределения БРП. Тщательная оценка специфики белорусских БРП является сложной задачей из-за ограниченности данных. Белстат не собирает данные о БРП. Правительству Беларуси следует расширить методы сбора данных о совокупности предприятий Беларуси с тем, чтобы включить оценку доли БРП. В настоящее время наилучшим доступным способом оценки доли и ключевых характеристик группы БРП в Беларуси являются данные на уровне предприятий, полученные в рамках обследований предприятий Всемирным банком (World Bank, 2020^[5]). Если использовать определение Евростата, основанное на признаке занятости (компания с числом сотрудников не менее десяти и годовым ростом численности работников более чем на 10% в течение трех лет), мы можем делать выводы, считая, что БРП являются 29 предприятий из 441, или 6,6%. Очень ограниченный размер выборки и относительно небольшое количество БРП накладывают очевидные ограничения на количество и качество выводов, которые мы можем сделать. Тем не менее, данные дают определенное представление о вероятных тенденциях в отношении быстрорастущих предприятий в Беларуси.

Данные показывают, что в среднем размер белорусских БРП сопоставим с размером других предприятий, но они значительно моложе. В среднем предприятиям, в которых занято более десяти человек, по 25 лет, в то время как БРП 13 лет. Два наиболее представленных сектора среди БРП - это производство одежды (9 предприятий) и продукты питания (8 предприятий). Остальные работают в розничной торговле (5 предприятий) и в производственном секторе (4) или в сфере услуг (3). Результаты сопоставимы, например, с Венгрией, но также важно отметить, что использование определения на основе численности работников переоценивает трудоемкие отрасли. На одном из БРП в швейной промышленности работает 3500 сотрудников, в то время как численность работников в других варьируется от 17 до 450 и в среднем составляет 87 работников. Высокий уровень МСП следует рассматривать как обнадеживающий признак развития экосистемы МСП в Беларуси.

Белорусские БРП в большей степени нацелены на инновации, чем другие компании: 62% БРП внедрили новый продукт в течение последних трех лет, а 38% инвестировали в исследования и разработки (среди остальных компаний - 44% и 24%). С точки зрения географического положения, пять из 29 БРП базируются в Минске и десять - в прилегающем регионе, что показывает относительно высокую концентрацию БРП в столице и вокруг нее (52% по сравнению с 38% всех предприятий). Важно отметить, что набор данных показывает значение частных предприятий в обеспечении лидирующей роли в создании новых рабочих мест: все, кроме трех из 29 БРП, находятся в частной собственности (24 - белорусских и два - иностранных). В списке государственных БРП находятся только 3 предприятия, хотя их доля в общем количестве предприятий в наборе данных составляет 22%.

Что касается препятствий для ведения бизнеса, результаты опроса подчеркивают общие межрегиональные тенденции. Как и в большинстве других европейских стран, наибольшая озабоченность белорусских предприятий связана с высокими налогами, доступом к финансам и наличием квалифицированных кадров. В соответствии с данными полной выборки пятью наиболее важными проблемами, которые компании считают основными препятствиями для ведения бизнеса,

являются высокие налоги (27,4%), недостаточно подготовленные кадры (18,3%), суды (16,6%), трудности с доступом к финансированию (15,6%) и коррупция (12,9%). Результаты опроса подчеркивают некоторые региональные различия. В Минске только 8,9% предприятий отметили отсутствие доступа к финансированию в качестве основного препятствия для ведения бизнеса, в то время как в большинстве районов за пределами столицы около одной пятой предприятий испытывали затруднения в получении необходимого финансирования. Больше всего такие трудности испытывают предприятия в Витебске, где 43,8% фирм назвали доступ к финансам основным препятствием для ведения бизнеса. В Беларуси количество отделений банков за пределами крупных городских центров остается низким по сравнению с другими странами региона. Сближение между банками и бизнесом и контакты между ними снизят порог требований к предприятиям для подачи заявки на кредит и к банкам для предоставления финансирования предприятиям. Поэтому правительство должно разработать меры политики, которые будут способствовать развитию финансовых услуг по всей стране.

БРП и другие аналогичные предприятия разделяют вышеупомянутые проблемы, но результаты опроса выявили некоторые различия. Важнейшим из них является обеспокоенность по поводу недостаточно квалифицированных кадровых ресурсов. Из всех БРП 37% рассматривают это как препятствие, в то время как 18,3% других предприятий***. Of HGEs, 37% view it as an obstacle, while 18.3% of other firms do. Это вряд ли удивительно в случае использования определения Евростата, основанного на численности работников; выбранные БРП быстро увеличивают количество персонала и должны привлекать квалифицированных работников. Что касается других вопросов, то БРП считают их несколько менее серьезными, чем другие предприятия, что можно объяснить погрешностью выборки, в то время как менее успешные фирмы с большей вероятностью связывают свои трудности с проблемами в операционной среде. Например, только 6% БРП считают коррупцию и 10% доступ к финансам основными препятствиями для ведения бизнеса. Что касается налогов, то между БРП и другими предприятиями нет заметной разницы, и 24% БРП считают их главным препятствием. Результаты, однако, следует интерпретировать с некоторой долей сомнения вследствие небольшого размера выборки. В любом случае, результаты не являются основанием для излишнего спокойствия. Распространенность БРП в Беларуси, согласно данным обследований предприятий, является относительно низкой, и потенциально успешные фирмы, скорее всего, не смогут использовать свои возможности в силу недостаточно благоприятной среды.

3.4. Разработка программ поддержки БРП: рекомендации для Беларуси

Продолжающиеся дискуссии указывают на то, что основной проблемой для разработчиков адресной поддержки БРП является сложность идентификации потенциально успешных компаний. Таким образом, создание благоприятной среды в результате реализации общей политики в отношении МСП закладывает необходимую основу для целенаправленной поддержки. Правительству Республики Беларусь следует продолжать инвестирование в обучение кадров, сокращая регуляторную нагрузку и поддерживая развитие местных финансовых услуг. В то же время следует стремиться выявлять потенциальные «перегибы» регулирования, которые могут оказать неблагоприятное воздействие, лишая компании стимулов инвестировать в рост. Например, во Франции фирмы с 49 или менее работниками пользуются определенными налоговыми льготами, что привело к

непреднамеренному эффекту ограничения роста занятости на многих предприятиях именно до этого показателя (Alderman, 2014_[36]). Опираясь на академические знания о БРП и важность благоприятного делового климата, в заключительной части отчета ОЭСР «Быстрорастущие предприятия: какой существенный вклад может внести государство» (OECD, 2010_[24]) в приводится ряд рекомендаций в отношении политики, направленной на развитие БРП:

- a) Сосредоточиться на улучшении деловой среды, в частности, путем устранения препятствий для роста и снятия регуляторных ограничений, сдерживающих рост (например, административные обязательства, связанные с вхождением компании в категорию более крупного размера).
- b) Поощрять предпринимательский подход с целью стимулирования инициатив более высокого роста в уже существующих и новых компаниях.
- c) Поддерживать организацию обучения на молодых и малых предприятиях, особенно для содействия развитию управленческих навыков, необходимых для преодоления нагрузки, связанной с кадровыми, техническими и финансовыми ресурсами, вызванной ростом предприятия. Продвигать культуру изменений, которая представляется ключевым элементом управления процессом роста предприятия любого возраста и размера.
- d) При необходимости расширять доступ к финансированию долга и акционерного капитала для новых и малых предприятий, в частности, для финансирования инвестиций в исследования и разработки и приобретение нематериальных активов. Подобным образом следует поощрять оценку интеллектуальной собственности и нематериальных активов и их использование в качестве залогового обеспечения по кредитам.
- e) Содействовать инновациям и интернационализации деятельности новых и малых предприятий с тем, чтобы данные факторы стали движущими для роста предприятий, особенно в сочетании с другими факторами, такими как стремление к росту.

Несмотря на дискуссии о целесообразности целевой поддержки (см. Вставку 10), хорошо продуманная целевая поддержка может сыграть позитивную роль в увеличении числа БРП. Исследования по БРП привели к смещению представленного в литературе взгляда на рост, связанного с ресурсами к тому, который подчеркивает роль динамических навыков. Подход, *связывающий рост с ресурсами*, который послужил основой для многих целевых программ поддержки, основан на предположении, что предприятиям, которые не достигают роста, не хватает материальных ресурсов в некоторых жизненно важных областях их бизнеса (Brown and Mawson, 2015_[35]). Поэтому программы поддержки БРП часто были односторонними, например, направленными прежде всего на субсидирование исследований и разработок (Goswami, Medvedev and Olafsen, 2019_[28]). Подход, *основанный на навыках*, подчеркивает способность некоторых компаний лучше использовать возможности роста по сравнению с конкурентами благодаря своей гибкости. Управленческие и рабочие навыки, а не материальные ресурсы, которыми они обладают, часто лучше объясняют, почему некоторые компании могут использовать импульс, а другие - нет. Вместо того, чтобы изобретать, быстрорастущие фирмы часто эффективно *адаптируют* новые технологии и методы.

Пока сдвиг в академическом понимании движущих сил роста не в полной мере привел к изменениям в структуре программ поддержки. Остается острая нехватка

специализированной помощи в таких сферах, как продажи/маркетинг, разработка бизнес-моделей, международная сеть потенциальных клиентов/инвесторов потенциальных БРП. Кроме того, когда эти навыки включаются в программы поддержки, слишком часто акцент делается на высоком стратегическом уровне, а не на непосредственных практических советах (Brown and Mawson, 2015^[35]) (Goswami, Medvedev and Olafsen, 2019^[28]). Существуют также и другие позитивные примеры противоположного характера. Программы «Акселератор роста» (Growth Accelerator) в Великобритании и «Компании масштаба» (Companies of Scale) в Шотландии уделяют особое внимание развитию менеджмента и обучению продажам.

Вставка 10. Подход «Азбука бизнеса», предлагаемый Всемирным банком для содействия росту предприятий

Признавая сложность выявления потенциальных БРП, многие ученые и организации все более скептически относятся к целесообразности целевых программ поддержки. Всемирный банк рекомендует переориентировать государственную политику с поиска предприятий с высоким потенциалом и призывает правительства сконцентрироваться на создании благоприятной деловой среды (Goswami, Medvedev and Olafsen, 2019^[28]). Они рекомендуют правительствам сосредоточиться на азбуке растущего предпринимательства: повышении эффективности распределения средств, поощрении сопутствующих эффектов межкорпоративных (B2B) отношений и укреплении потенциала предприятий:

- *Эффективное распределение ресурсов:* Предприятия должны иметь доступ к необходимым им ресурсам (например, капиталу, рабочей силе, земле). В таких динамичных экономиках, как США, возникновение новых компаний и уход с рынка неэффективных компаний происходит быстро, а персонал может гибко перемещаться между разными компаниями и отраслями. Меры политики, направленные на повышение эффективности распределения ресурсов, можно подразделить на три категории: меры, облегчающие новым компаниям вход на рынок, меры политики, обеспечивающие, что менее производительные компании высвобождают ресурсы в пользу более эффективных компаний, и меры по улучшению доступа компаний к ресурсам за счет более гибких рынков труда и финансов.
- *Вторичные эффекты сегмента B2B:* Расширение связей через сети, объединяющие собственников, территориальные кластеры и производственно-сбытовые цепочки может повысить вероятность того, что внешние факторы будут благоприятствовать более быстрому росту компаний.
- *Возможности предприятия:* Возможности предприятия представляют собой элементы, которые предприятие не может приобрести, но которым оно может обучиться (например, инновации и эффективный менеджмент). Такие меры политики, как поддержка УПП, инкубаторов и акселераторов, могут сыграть положительную роль в формировании потенциала компаний.

Источник: (Goswami, Medvedev and Olafsen, 2019^[28])

Основное различие между целевыми программами поддержки потенциальных БРП и более широкой поддержкой предпринимательства заключается в избирательности.

Вместо охвата акцент делается на глубине. Меры политики, направленные на МСП, такие как содействие в оказании УПП, касаются всех МСП, тогда как политика в отношении БРП нацелена на те компании, которые демонстрируют потенциал и стремление к быстрому росту. Более общая политика в отношении МСП закладывает фундамент, создавая равные условия для всех предприятий, в то время как политика в отношении БРП направлена на увеличение числа быстрорастущих фирм в экономике. Концентрированная поддержка в создании потенциала, разработке стратегии роста, консультировании по вопросам управления, финансов и т.д. призвана помочь компаниям с высоким потенциалом в достижении и поддержании роста. Целевые вмешательства направлены на устранение сбоев рынка, и их можно классифицировать в зависимости от области, к которой они относятся (ОЕСД, 2010^[24]):

- a) *Возможности предприятия*: Основная часть целевой поддержки используется для наращивания потенциала предприятия. Услуги по поддержке и развитию бизнеса, наставничество, создание сетей и доступ к технологиям являются ключевыми сферами деятельности. Услуги по поддержке предпринимательства зачастую оказываются одновременно с предоставлением физического пространства через инкубаторы и ускорители.
- b) *Доступ к финансированию*: Стадии высокого роста могут привести БРП к трудностям с финансированием, поскольку они пытаются получить необходимое финансирование на частных рынках. Частные финансовые структуры часто не хотят брать на себя высокие риски, связанные с БРП. Неприятие риска может создать препятствия для доступа к финансам или привести к чрезмерно высоким процентным ставкам для предприятий. Правительства оказывают содействие БРП посредством выдачи субсидированных кредитов, гарантирования частных займов, предоставления государственного венчурного капитала, путем создания специализированных фондовых бирж для МСП или путем содействия акционерному финансированию через ассоциации и аккредитацию. Исследования показывают, что зачастую наиболее успешными предприятиями являются те, которые могут сочетать государственное и частное финансирование.
- c) *Доступ к рынкам*: В целях продвижения экспорта правительства часто субсидируют участие быстрорастущих МСП в международных торговых ярмарках и содействуют поиску международных клиентов и инвесторов.
- d) *Улучшение инфраструктуры*: Технопарки, свободные/специальные экономические зоны, которые получают выгоды от инвестиций в необходимую инфраструктуру (доступ к дорогам, энергетика, высокоскоростной интернет), являются распространенными способами содействия росту предприятий, особенно в странах с развивающейся экономикой.

Вставка 11. Финансирование быстрорастущих МСП по пилотной ваучерной схеме

Единое мнение ученых и политиков заключается в том, что быстрорастущие МСП должны в большей степени использовать акционерный капитал, а не долговое финансирование из-за высокого риска неисполнения обязательств по кредитам. Однако данные, проанализированные ОЭСР, показывают, что в большинстве стран МСП с высокими темпами роста, тем не менее, в большей степени зависят от долговых средств (ОЭСР, 2010^[24]). В действительности быстрорастущие и инновационные МСП менее успешны в получении кредитов, чем другие МСП. С другой стороны, инновационные МСП более успешны в обеспечении акционерного финансирования, чем другие мелкие фирмы, которые в целом очень мало используют акционерное финансирование, особенно из других источников, помимо существующих акционеров или членов семьи.

Государственная финансовая поддержка быстрорастущих МСП обычно принимает две разные формы. Наиболее распространенными являются инициативы, направленные на повышение инвестиционной готовности МСП, и меры, способствующие доступу к акционерному финансированию. Меньшее внимание уделяется кредитным мерам, которые способствовали бы получению доступа к долговому финансированию - распространенной форме внешнего финансирования для МСП.

Для удовлетворения потребностей быстрорастущих МСП в финансировании правительство Беларуси могло бы рассмотреть возможность запуска пилотной ваучерной схемы, которая представляет собой небольшие субсидии, предназначенные для широкого круга предприятий. Аргументация в пользу схемы ваучеров основана на предпосылке, что быстрорастущие МСП либо не желают, либо не могут оплачивать услуги по поддержке предпринимательства по рыночной цене, несмотря на их полезность для развития предприятия. Ваучеры могут стимулировать сотрудничество с консультантами и другими внешними поставщиками знаний для оказания поддержки в выбранных сферах деятельности, таких как инновации, исследования и повышение квалификации работников/руководства.

Многие страны ОЭСР используют ваучеры для поддержки конкурентоспособности МСП. Например, Словения использовала систему ваучеров в 2001-2009 годах для решения проблемы низкого спроса на консультационные услуги (ОЭСР, 2013^[37]). В Ирландии государственное предприятие Enterprise Ireland (www.enterprise-ireland.com/en) посредством ваучеров поддерживает инновационную деятельность МСП. Предприятие может использовать ваучеры для получения инновационной, академической, технической и информационной поддержки у 38 зарегистрированных поставщиков знаний (Enterprise Ireland, 2019^[38]).

В случае использования схемы ваучеров она должна основываться на потребностях местных МСП, четко определенных целях, тщательно определенном размере ваучера и участии частного сектора.

3.5. Разработка программ целевой поддержки с использованием передового международного опыта

В 2013 году в рамках Программы развития экономики и занятости ОЭСР было проведено сравнительное исследование целевых программ поддержки, ориентированных на быстрорастущие предприятия в шести странах (ОЭСР, 2013^[39]). В ходе данного исследования была проведена оценка программ поддержки

с использованием 35 различных показателей в семи различных категориях для выявления передового опыта в разработке целевых программ, ориентированных на БРП. Адаптированный список наиболее значимых показателей можно найти в Приложении В.

Рекомендации по разработке плана пилотной программы поддержки белорусских БРП основаны на показателях, сгруппированных в пяти категориях. Рекомендации следует рассматривать не как шаблон, а как важные компоненты, которые следует учитывать и адаптировать к местным условиям. Ключевые категории и рекомендации можно разбить на пять основных этапов, которые должны стать основой для разработки программы поддержки:

1. **Контекст, цели и руководство программами поддержки:** Разрабатывать программу в сотрудничестве с частными заинтересованными сторонами, бизнес-ассоциациями и местными органами власти.
2. **Отбор предприятий для участия в программе и взаимоотношения между ними.** Следует использовать в высшей степени избирательный подход в выборе целевых компаний (потенциал роста, мотивация).
3. **Диагностика предприятий:** Проводить диагностику в ключевых областях с целью определения и сопоставления потребностей компании с ее устремлениями.
4. **Предоставление услуг поддержки.** Осуществлять тесное сотрудничество с поставщиками услуг частного сектора в целях совершенствования управления предприятиями с учетом их индивидуальных особенностей. Внешние консультанты должны отбираться на основе конкурса и финансироваться совместно с МСП.
5. **Мониторинг и оценка.** Регулярно проводить процедуры мониторинга и оценки. Оценивать рост ключевых показателей эффективности компании-клиента (например, оборот, численность работников, объем экспорта) и удовлетворенность полученной поддержкой.

На Рисунке 9 предлагается потенциальный график выполнения пилотной программы с разбивкой действий по функциям, инструментам и видам деятельности МСП.

Рисунок 8. Предлагаемая пилотная программа поддержки быстрорастущих предприятий в Беларуси



Источник: по материалам ОЭСР (2013 год), *An International Benchmarking Analysis of Public Programmes for High-Growth Firms*, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264048782-en> и Brown, R. and C. Mason (2012), "Raising the battling 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>

Шаг 1: Четкие цели, комплексный характер, участие всех заинтересованных сторон

Каждая успешная программа поддержки должна основываться на четком понимании ее цели, задач и условий работы. Правительству Республики Беларусь следует начать с тщательного рассмотрения вопроса о том, какой вид поддержки будет наиболее полезным для белорусских предприятий. Будущее агентство по развитию малых и средних предприятий должно повышать информированность о программе среди потенциальных участников и включить их в процесс разработки программы с самого начала. Агентство должно играть ведущую роль в отборе участников и выступать в качестве основного координирующего органа, обеспечивая взаимодействие предприятий (в идеале) с посредниками из частного сектора, которые отвечают за оказание прямой поддержки. На этапе разработки одной из ключевых задач является поиск соответствующего баланса между широтой и глубиной программы. Например, датские Центры роста (центры развития бизнеса) обслуживают более 2000 компаний, что означает, что программа имеет широкий охват, но ограниченное взаимодействие с клиентами. Противоположным примером является шотландская инициатива *Companies of Scale*, в программе поддержки которой участвуют всего

около 20 компаний, что позволяет проводить гораздо более адресные и интенсивные мероприятия по поддержке (OECD, 2013_[39]).

Независимо от размера программы целевая поддержка не должна быть основанием для спонтанных вмешательств, которые в лучшем случае могут привести к тому, что государство без всякой на то необходимости будет предлагать услуги с низкой добавленной стоимостью, которые частный сектор смог бы развить самостоятельно. В худшем случае, плохо разработанные специальные меры могут привести к коррупции и благоприятствовать политически связанным компаниям. При разработке программы поддержки следует учитывать отзывы и мнения субъектов частного сектора и различных министерств, с тем, чтобы определить конкретные области, в которых БРП могли бы получить преимущества от целевого вмешательства, и как его лучше всего осуществить. Для обеспечения подотчетности, адресного характера и оптимального результата в программе должны быть установлены четкие качественные и количественные цели. Одним из основных ценных характеристик программы поддержки с самого начала должна быть инклюзивность. Правительство, как и Центры роста Дании, могло бы устанавливать приоритеты, учитывая мнения как субъектов частного сектора, так и местных органов власти (в том числе областных исполнительных комитетов). Программа должна быть доступна для предприятий на всей территории страны.

Шаг 2: Создать строгий, но всеохватывающий механизм отбора

Программа целевой поддержки по определению является избирательной и эксклюзивной. Поскольку не существует точной формулы для выбора наиболее успешных из всех предприятий, механизм критериев отбора должен быть достаточно гибким, принимая во внимание некоторые из многочисленных характеристик быстрорастущих предприятий. Узкая отраслевая направленность, например, особое внимание к технологическому сектору, неоправданно исключало бы предприятия в сфере услуг.

Убедительную модель представляет собой двухэтапный процесс отбора, основанный на длинных и коротких списках. При создании длинных списков могут использоваться широкие критерии соответствия, учитывающие показатели, которые не столь значительно связаны с ростом: выход на международный уровень, ориентация на экспорт, создание спроса и инновации в общем смысле. Короткие списки должны основываться на более строгой оценке с целью выявления триггерных точек, т.е. внутренних или внешних изменений в структуре бизнес-модели, которая может изменить траекторию роста компании. Следуя шотландской компании Scottish Enterprise (www.scottish-enterprise.com) и передовой практике ОЭСР и используя метод коротких списков, Беларусь должна посредством устных собеседований и оценки бизнес-стратегий определить качественные триггерные точки предприятий и их стремление к росту в сочетании с вызывающим доверие потенциалом роста. Акцент на качественные показатели особенно важен в случае молодых компаний, в отношении которых имеется только ограниченный объем данных, основанных на их прошлых результатах. Стремления и планы роста таких предприятий должны оцениваться профессионалами с большим опытом работы в частном секторе.

Шаг 3: Понять потребности и стремления предприятий – участников программы

В центре любой целевой программы поддержки должны лежать потребности предприятий-участников, а не заранее predetermined набор готовых политических решений. Подход, основанный на потребностях, начинается с точного понимания того, как работают участвующие предприятия. В идеале диагностика должна представлять собой систематическую оценку всех аспектов бизнеса, включая бизнес-концепцию (бизнес-идея, портфель продуктов, бизнес-модель), организационную модель предприятия (форма собственности, структура управления, организация персонала и внутренних бизнес-процессов, официальные партнерские отношения), операции (финансовые результаты, финансирование предприятия, управление производством, информационные системы, объекты) и отношения с клиентами (продажи, торговые сети, маркетинг, брендинг, коммуникации и связи с общественностью). Без такой всесторонней оценки поддержка не может быть направлена на узкие места, такие как нехватка ресурсов, навыков или неэффективная организация деятельности, которые мешают предприятию достигать более высоких темпов роста. Центры роста Дании устанавливают стандарт методологической диагностики бизнеса. Модель «Колесо роста» (Рисунок 10) предлагает основу для анализа наиболее важных аспектов деятельности предприятия. Агентство по развитию малого и среднего предпринимательства в Беларуси может принять аналогичную методологию для проведения многоаспектной оценки сильных и слабых сторон предприятий-клиентов, чтобы определить области, в которых данное предприятие получит наибольшие преимущества от адресной поддержки.

Рисунок 9. Модель диагностики предприятия «Колесо роста»



Источник: Агентство Дании по делам предпринимательства (<https://www.growthwheel.com/>).

Шаг 4: Конкурсный отбор поставщиков услуг частного сектора

Субъекты частного сектора с опытом ведения бизнеса лучше всего понимают потребности предпринимателей, ориентированных на рост. Следовательно, (ОЕСД, 2013^[39]) в сравнительном анализе более высокий балл получают меры, которые осуществляются с помощью организаций-посредников (то есть консалтинговых компаний и других поставщиков услуг по поддержке предпринимательства). Агентство по развитию МСП должно следовать передовому опыту ОЭСР, действуя в основном как координирующий орган между участвующими предприятиями и посредниками, а не предоставлять большинство услуг поддержки напрямую. Например, в качестве альтернативы посредникам из частного сектора консультанты Центров роста Дании работают непосредственно с фирмами-клиентами, но в основном обладают обширным опытом работы в частном секторе. Большинство из них управляли либо своим собственным бизнесом, либо имеют опыт управления в течение нескольких лет. В этом примере показано, что предпочтение посредникам из частного сектора не следует отдавать механистически, поскольку его основная посредническая роль заключается в том, чтобы при оказании услуг использовать сотрудников, имеющих значительный опыт и понимание частного сектора. В случае привлечения организаций-посредников из частного сектора, крайне важно разработать прозрачную и подотчетную систему для их отбора и оценки. В Нидерландах программа «Акселератор роста» (Growth Accelerator) использует в основном услуги консорциума из пяти консалтинговых фирм, которые отбираются на основе открытого тендера. Во многих странах, в том числе в Нидерландах, программа предлагает участвующим фирмам подходящие им гранты и обязывает их оплачивать часть стоимости внешних услуг. Агентство по развитию МСП в Беларуси должно следовать данному примеру, особенно в отношении регулярных тщательных оценок посреднических организаций.

Шаг 5: Регулярная оценка программы поддержки и эффективности работы предприятия-клиента

Программы поддержки, как и любые государственные расходы, должны соответствовать высоким стандартам. Особенно важно учитывать, как измеряется успех. Если это делается только с точки зрения роста продаж, программа может успешно выявлять эффективно работающие предприятия и не создавать никакой добавленной стоимости, которая бы повышала производительность предприятия. Хорошо работающее предприятие может добиться успеха и без целевой поддержки, в то время как программа может помочь неэффективному предприятию реализовать свой потенциал, даже если производительность не достигнет прежнего уровня, когда предприятие работало эффективно. Таким образом, в дополнение к количественным показателям эффективности деятельности предприятия агентству по развитию МСП следует использовать строгие эконометрические методы, которые учитывают возможность смещения в результате отбора. Предприятия-участники также должны иметь возможность предоставить подробные комментарии по всем компонентам программы. В идеале, оценка должна проводиться независимой внешней организацией. Следуя высочайшим стандартам, Центры роста Дании ежегодно используют оценку контрольной группы в сочетании с соответствующими оценками групп, не участвующих в программе. В ходе оценки измеряется эффективность работы по трем аспектам: активность программы, удовлетворенность клиентов и

влияние на бизнес. Агентство по развитию МСП также должно проводить ежегодные обзоры программы; для определения показателей эффективности, которым должны соответствовать предприятия-участники, чтобы остаться в программе, агентство может также рассмотреть вопрос о применении поэтапного подхода.

Вставка 12. Поддержка быстрорастущих предприятий как часть более широкой поддержки МСП: примеры Дании и Шотландии

Широкая поддержка: Центры роста Дании

Шесть региональных бизнес-центров Дании, или Центров роста, выступают в качестве отправной точки для схем реализации государственной поддержки экспорта, финансов и инноваций. Центры роста оказывают поддержку большому количеству компаний (2129 в 2017 году) в разработке планов роста и предлагают им бесплатную диагностику роста. Недостатком такого подхода является ограниченное количество взаимодействий с фирмами-клиентами. Программа поддержки начинается с оценки бизнес-концепции, организации, отношений с клиентами и операций компании. Комплексная оценка создает основу для осуществления индивидуальных проектов роста в сфере обучения наращиванию потенциала, продвижения экспорта и обучения. Консультанты, имеющие значительный опыт работы в частном секторе, предоставляют свои услуги, либо компании отсылают к внешним поставщикам УПП. После проведения первичной оценки Центры роста стремятся перенаправить по меньшей мере 80% фирм к частным поставщикам услуг (89% в 2017 году; 75% перенаправлены к частным поставщикам). Оценка программы поддержки проводится ежегодно, в результате которой генерируется информация об улучшении качества предоставления услуг. Компании-клиенты, которые участвовали в программе поддержки в 2015 году, увеличили численность работников на 4% и оборот на 10,8%. В общей сложности 8,7% фирм, которые оценивались Центрами роста, стали быстрорастущими предприятиями (OECD, 2013_[39]).

Интенсивный и в высокой степени избирательный подход шотландской программы поддержки Companies of Scale

Шотландская программа Companies of Scale оказывает индивидуальную экспертную поддержку компаниям, чей оборот превышает 10 миллионов фунтов стерлингов и которые заявили о своем намерении достичь оборота, превышающего 100 миллионов фунтов стерлингов. Требование в отношении оборота уже делает программу очень избирательной, что дополнительно подчеркивается качественными показателями (устные собеседования, оценка бизнес-стратегии), разработанными для измерения стремления компаний к росту. В ходе полугодовой программы проводятся совместные мастер-классы, объединяющие предпринимателей и отраслевых экспертов с целью обмена опытом среди коллег. В 2018 году в программе приняли участие 19 предприятий. В дополнение к мастер-классам программа делает акцент на интенсивном обучении управлению клиентами, чтобы помочь фирмам-клиентам расширяться и достигать быстрого роста (Symon, 2018_[40]). Несмотря на то, что Companies of Scale - очень избирательная и интенсивная программа, Scottish Enterprise (Шотландское национальное агентство экономического развития) также реализует программу «управление клиентами», согласно которой на 2000

высокопроизводительных шотландских предприятиях есть специальный менеджер по работе с клиентами для поддержки роста компании (OECD, 2013_[39]).

3.6. Последующие действия

Насколько быстроразвивающиеся предприятия важны для экономики, настолько сложным может оказаться их выявление. Они вносят огромный вклад в рост производства и занятости и благодаря положительным сопутствующим эффектам способствуют развитию экономики в целом. Однако трудно предсказать, какие предприятия вступят в устойчивый период высокого роста и когда это произойдет. Даже самые успешные методы выявления наиболее эффективно работающих предприятий имеют коэффициент успешности лишь 20% (McKenzie and Sansone, 2017_[41]). В связи с этим очень важно, чтобы правительство продолжало свои усилия по созданию здоровой деловой среды для всех предприятий. В частности, правительству Беларуси следует развивать внутренний финансовый рынок и повышать гибкость рынка труда с тем, чтобы обеспечить предприятиям возможность нанимать новых сотрудников и расширять свою деятельность. Благоприятная среда является предпосылкой для развития более адресной программы поддержки, которая может быть реализована новым агентством по развитию МСП.

Потенциальная будущая программа должна быть направлена на устранение узких мест в сфере финансирования, дефицита кадровых навыков и отсутствия сетей, сдерживающих развитие предприятий с высоким потенциалом. Программа поддержки должна следовать лучшей международной практике, устанавливая четкие цели, придерживаясь прозрачной и подотчетной структуры с четкими критериями оценки. Программа должна предусматривать значительную гибкость для удовлетворения специфических потребностей разнообразных БРП.

На первом этапе, даже если программа поддержки БРП еще не будет работать, правительству Республики Беларусь рекомендуется создать механизм сбора данных для получения информации о распространенности БРП в Беларуси. Поскольку к быстрорастущим предприятиям, вероятно, будут относиться МСП, более качественные данные обеспечат более широкую поддержку МСП и развитие УПП. Существующие косвенные данные, полученные в ходе обследований предприятий, проведенных Всемирным банком, свидетельствуют об относительно небольшой доле БРП в Беларуси (по крайней мере, с точки зрения роста числа работников), которая составляет примерно 6% от всех предприятий с более чем десятью работниками.

Оценка экономической целесообразности целевой программы поддержки может быть проведена после сбора более качественных данных о распространенности и характеристиках белорусских БРП. Программы адресной поддержки требуют значительных инвестиций, поэтому, если правительство Беларуси примет решение их реализовывать, потребуются достаточные объемы финансирования.

Приложения

Annex A. Рекомендации

Таблица А.1. Дальнейшие действия: очередность реализации рекомендаций

Усовершенствовать институциональную базу	Сроки реализации (краткосрочные/ среднесрочные/ долгосрочные)
<ul style="list-style-type: none"> • Разработать систему контроля и оценки, в том числе ориентированные на результат ключевые показатели эффективности 	К/С
<ul style="list-style-type: none"> • Усовершенствовать структуру институтов МСП 	С
Выявить спрос на УПП	
<ul style="list-style-type: none"> • Разработать общенациональную систему анализа навыков и потребностей МСП 	К/С
<ul style="list-style-type: none"> • Создать и запустить в работу инструмент диагностики предприятий 	К
<ul style="list-style-type: none"> • Создать единый электронный портал УПП 	С
<ul style="list-style-type: none"> • Разработать механизм совместного финансирования для специализированных УПП 	К/С
Содействовать развитию рыночного предложения УПП	
<ul style="list-style-type: none"> • Провести анализ и оценку текущего состояния инфраструктуры поддержки предпринимательства 	К
<ul style="list-style-type: none"> • Изменить критерии аккредитации поставщиков УПП 	С
<ul style="list-style-type: none"> • Привлекать бизнес-ассоциации и обеспечивать предоставление УПП частными поставщиками посредством конкурсного отбора 	К/С/Д
Содействовать появлению быстрорастущих предприятий	
<ul style="list-style-type: none"> • Прийти к пониманию специфики белорусских БРП путем разработки методик сбора данных 	К
<ul style="list-style-type: none"> • Разработать пилотную программу адресной поддержки БРП в соответствии с передовым опытом ОЭСР 	С/Д

Annex B. Разработка программ поддержки БРП

В 2013 году в рамках Программы развития местной экономики и занятости ОЭСР было проведено сравнительное исследование целевых программ поддержки, ориентированных на быстрорастущие предприятия в шести странах (OECD, 2013^[39]). В ходе исследования была проведена оценка программ поддержки с использованием 35 различных показателей по семи различным категориям для определения передового опыта в разработке целевых программ, ориентированных на БРП. В настоящем приложении представлен адаптированный список наиболее значимых показателей.

Таблица В.1. Содержание, цели и руководство программами поддержки

Показатель	Базовый сценарий		Передовой опыт		
Качественные цели программы поддержки БРП	Не устанавливаются конкретные качественные цели		Устанавливаются качественные цели, но они не являются четкими и последовательными		Устанавливаются качественные цели, они являются четкими и последовательными
Количественные цели программ поддержки	Не устанавливаются конкретные количественные цели	Устанавливается несколько количественных целей (менее трех), но они не являются последовательными	Устанавливается много количественных целей (три и более), они являются последовательными	Устанавливается несколько количественных целей (менее трех), они являются последовательными	Устанавливается много количественных целей (три и более), они являются последовательными
Руководство разработкой программы поддержки БРП	Разрабатывается одним ведомством без какого-либо внешнего содействия	Разрабатывается с участием различных государственных ведомств	Разрабатывается с участием также и облисполкомов (если это национальная программа) и райисполкомов (если это региональная программа)	Разрабатывается с участием бизнес-ассоциаций и других представителей частного сектора, но без участия областных и районных органов управления	Разрабатывается с участием бизнес-ассоциаций и других представителей частного сектора, областных и районных органов управления
Географический охват программы поддержки БРП	Предусмотрена только для одного региона страны	Предусмотрена более чем для одного региона страны, но не для большинства регионов		Предусмотрена для большинства регионов страны	Предусмотрена для всех регионов страны

Таблица В.2. Отбор компаний-участников и отношения между компаниями

Показатель	Базовый сценарий			Передовой опыт	
Отбор предприятий-клиентов в рамках программы поддержки БРП	Отбор предприятий не производится. Используется принцип очередности.	Отбор основан исключительно на качественной оценке компании	В основном отбор основан на качественной оценке, при этом используются некоторые количественные показатели	Отбор основан исключительно на количественной оценке компании	В основном отбор основан на количественной оценке, при этом используются некоторые качественные критерии
Отраслевая концентрация программы поддержки БРП	Программа сконцентрирована только одной конкретной отрасли или секторе	Сконцентрирована на одной общей технологии	Сконцентрирована более, чем на одной общей технологии	Не делает акцента на отрасли или технологии, но ограничивается только сферой услуг или производства	Не делает акцента на отрасли или технологии, охватывает и услуги, и производство
Рыночная ориентация программы поддержки БРП	Менее 20% компаний-клиентов имеют доступ на международный рынок	Более 20%, но менее 40% компаний-клиентов имеют доступ на международный рынок	Более 40%, но менее 60% компаний-клиентов имеют доступ на международный рынок	Более 60%, но менее 80% компаний-клиентов имеют доступ на международный рынок	Более 80% компаний-клиентов имеют доступ на международный рынок
Осуществляется наблюдение за предприятиями-участниками после завершения программы	Наблюдение за предприятиями-участниками не осуществляется	Наблюдение неофициальное (информация о предприятиях не собирается и не хранится) и нерегулярное (менее одного раза в течение 2 лет)	Наблюдение неофициальное (информация о предприятиях не собирается и не хранится), но регулярное (минимум один раз в 2 года)	Наблюдение официальное (информация о предприятиях собирается и хранится), но нерегулярное (менее одного раза в течение 2 лет)	Наблюдение официальное (информация о предприятиях собирается и хранится) регулярное (минимум один раз в 2 года)

Таблица В.3. Диагностика бизнеса

Показатель	Базовый сценарий				Передовая практика
Диагностика состояния предприятий-участников	Официальная диагностика для оценки сильных и слабых сторон предприятия не проводится	Проводится официальная диагностика с акцентом одной области анализа	Проводится официальная диагностика с акцентом на двух областях	Проводится официальная диагностика с акцентом на трех областях	Проводится официальная диагностика с акцентом на четырех и более областях
Анализ бизнес-концепции и организации предприятия в рамках диагностики предприятия	Не анализируется ни один аспект бизнес-концепции и организации предприятия или анализируется только один из них	Анализируются только два аспекта бизнес-концепции/организации предприятия	Анализируются три аспекта бизнес-концепции/организации предприятия	Анализируются четыре аспекта бизнес-концепции/организации предприятия	Анализируются пять и более аспектов бизнес-концепции/организации предприятия
Анализ взаимоотношений с клиентами в рамках диагностики предприятия	Не анализируется ни один аспект взаимоотношений с клиентами или анализируется только один из них	Анализируются только два аспекта взаимоотношений с клиентами	Анализируются три аспекта взаимоотношений с клиентами	Анализируются четыре аспекта взаимоотношений с клиентами	Анализируются пять и более аспектов взаимоотношений с клиентами
Анализ деятельности в рамках диагностики предприятия	Не анализируется ни один аспект деятельности или анализируется только один из них	Анализируются только два аспекта деятельности	Анализируются три аспекта деятельности	Анализируются четыре аспекта деятельности	Анализируются пять и более аспектов деятельности

Таблица В.4. Предоставление услуг поддержки

Показатель	Базовый сценарий				Передовой опыт
Степень, в которой оказание услуг осуществляется внутренними ресурсами (сотрудники) или внешними (посредники)	Вся поддержка осуществляется внутренними ресурсами. Не используются посредники в рамках программы	Основная поддержка осуществляется внутри предприятия, но некоторые специализированные консультативные услуги оказываются посредниками	Поддержка осуществляется примерно в одинаковых пропорциях сотрудниками программы и посредниками	Основная поддержка осуществляется внешними ресурсами, но некоторые специализированные консультативные услуги оказываются внутри предприятия	Вся поддержка осуществляется внешними ресурсами за исключением первоначальной диагностики предприятий-клиентов
Отбор организаций-посредников в рамках программы	Ограниченное количество посредников (менее 10), которые не проходят процесс конкурсного отбора	Большое количество посредников (более 10), которые не проходят процесс конкурсного отбора		Ограниченное количество посредников (менее 10), которые проходят процесс конкурсного отбора	Большое количество посредников (более 10), которые проходят процесс конкурсного отбора
Непосредственные контакты сотрудников программы с предприятиями-клиентами (в течение 12 месяцев)	Сотрудники программы встречаются с предприятиями-клиентами только один раз	Сотрудники программы встречаются с предприятиями-клиентами дважды	Сотрудники программы встречаются с предприятиями-клиентами трижды	Сотрудники программы встречаются с предприятиями-клиентами четыре-пять раз	Сотрудники программы встречаются с предприятиями-клиентами более пяти раз
Оценка организаций-посредников	В рамках программы оценка работы организаций-посредников не проводится	Оценка посредников посредством нерегулярных оценок посредников	Оценка посредников посредством регулярных оценок посредников	Оценка посредников посредством нерегулярных оценок предприятий-клиентов	Оценка посредников посредством регулярных оценок предприятий-клиентов

Таблица В.5. Мониторинг и оценка

Показатель	Базовый сценарий			Передовой опыт	
Охват оценки программы поддержки БРП	Не проводится оценка ни одного из компонентов программы поддержки БРП	Оцениваются лишь несколько (основных) компонентов		Оцениваются большинство компонентов	Оцениваются все компоненты
Тип оценки программы поддержки БРП	Оценка основывается на измерении активности предприятия (например, степени охвата)	Собираются также и отзывы клиентов о программе	Оценка также основывается на мнениях предприятий-клиентов о результатах программы	Эффективность работы предприятий-клиентов сравнивается с контрольной группой аналогичных предприятий (равноценных)	Используются эконометрические инструменты для оценки воздействия ошибки отбора Поддержка, основанная на этапах
Независимость оценки программы поддержки БРП	Оценка проводится исключительно внутренними ресурсами сотрудников программы	Оценка проводится сотрудниками Тпрограммы совместно с независимой организацией		Оценка проводится исключительно независимой организацией	
Частота оценки программы поддержки БРП	Оценка не планируется на регулярной основе и является произвольной	Программа оценивается каждые 5-6 лет	Программа оценивается каждые 3-4 года	Программа оценивается раз в два года	Программа оценивается каждый год
Использование оценки программы поддержки БРП	Оценка проводилась произвольным способом и не привела к каким-либо изменениям в программе	Оценка была запланирована на начальной стадии, но не привела к каким-либо изменениям в программе		Оценка проводилась произвольным способом и привела к изменениям в программе	Оценка была запланирована на начальной стадии, и привела к изменениям в программе

Літэратура

- Alderman, L. (2014), *The Number That Many French Businesses Fear*, [36]
<https://www.nytimes.com/2014/07/24/business/international/the-number-that-many-french-businesses-fear.html>.
- Audretsch, D. (2012), *Determinants of High-Growth Entrepreneurship: Report prepared for the OECD/DBA International Workshop on “High-Growth Firms: Local Policies and Local Determinants”*. [29]
- Audretsch, D., A. Coad and A. Segarra (2014), “Firm Growth and Innovation”, *Small Business Economics*, Vol. 43/4, pp. 743-749, <http://dx.doi.org/10.1007/s11187-014-9560-x>. [32]
- Autio, E., M. Kronlund and A. Kovalainen (2007), *High Growth SME support initiatives in nine countries: analysis, categorisation and recommendations*. [17]
- Belarus.by (2017), *Google Buys Belarus’s AIMatter*, [13]
https://www.belarus.by/en/business/business-news/google-buys-belarus-almatter_i_0000062376.html.
- Belstat (2019), *Belarus in Figures*, https://www.belstat.gov.by/en/ofitsialnaya-statistika/publications/statistical-publications-data-books-bulletins/public_compilation/index_13349/. [6]
- Brown, R. and S. Mawson (2015), “Targeted Support for High Growth Firms: Theoretical Constraints, Unintended Consequences and Future Policy Challenges”, *Environment and Planning C Government and Policy*, Vol. 20, p. 21, <http://dx.doi.org/10.1177/0263774X15614680>. [35]
- EBRD (2020), *Transition Report*. [2]
- EBRD (2016), *Small Business Impact Report: Big Impact for Small Businesses*, <https://smallbusiness-ebrd.com/>. [21]
- EIU (2019), *Belarus Country Report*. [9]
- Enterprise Ireland (2019), *Innovation Vouchers*, <https://www.enterpriseireland.com/en/research-innovation/companies/collaborate-with-companies-research-institutes/innovation-voucher.shortcut.html>. [38]
- EU4Business (2017), *Country Report: Belarus: “Investing in SMEs in the Eastern Partnership”*. [14]
- Eurostat (2019), *Business demography (bd): Reference Metadata in Euro SDMX Metadata Structure (ESMS)*, https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/en/bd_esms.htm. [27]

- Eurostat (2019), *High growth enterprises (growth by 10% or more) and related employment by NACE Rev. 2*, [25]
https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=bd_9pm_r2&lang=en.
- Eurostat (2019), *Small and medium-sized enterprises: an overview*, [3]
<https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/EDN-20191125-1>.
- EY (2017), *The IT Industry in Belarus: 2017 and Beyond*. [15]
- Financial Times (2019), *The FT 1000: third annual list of Europe's fastest-growing companies*, [31]
<https://www.ft.com/content/238174d2-3139-11e9-8744-e7016697f225>.
- Goswami, A., D. Medvedev and E. Olafsen (2019), *High-Growth Firms: Facts, Fiction, and Policy Options for Emerging Economies*, World Bank Group, [28]
<http://dx.doi.org/10.1596/978-1-4648-1368-9>.
- Henrekson, M. and D. Johansson (2010), "Gazelles as Job Creators: A Survey and Interpretation of the Evidence", *Small Business Economics*, Vol. 35, pp. 227-244, [30]
<http://dx.doi.org/10.1007/s11187-009-9172-z>.
- Hillary, M. (2019), *Computer Weekly*, <https://www.computerweekly.com/opinion/What-Belarus-offers-the-tech-sector>. [12]
- IMF (2019), *Belarus Country Report No. 19/9*, [5]
<https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2019/01/18/Republic-of-Belarus-2018-Article-IV-Consultation-Press-Release-Staff-Report-and-Statement-by-46526>.
- IMF (2019), *Reassessing the Role of State-Owned Enterprises in Central, Eastern, and Southeastern Europe*. [7]
- Kudrytski, A. (2020), *Belarus Halts Fuel Exports as Russia Cuts Off Crude Supply*, [10]
<https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-01-03/russia-halts-oil-supply-to-belarus-transit-to-europe-unaffected>.
- McKenzie, D. and D. Sansone (2017), "Man vs. machine in predicting successful entrepreneurs : evidence from a business plan competition in Nigeria", *Policy Research Working Paper Series 8271*, Vol. World Bank. [41]
- OECD (2020), *SME Policy Index: Eastern Partner Countries 2020*. [16]
- OECD (2018), *Leveraging Business Development Services for SME Productivity Growth: International Experience and Implications for United Kingdom Policy*. [20]
- OECD (2018), *Monitoring Georgia's SME Development Strategy 2016-2020*. [23]
- OECD (2018), *SME Policy Index: ASEAN 2018*. [19]
- OECD (2017), *Strengthening SME capabilities through a sustainable market for business development services in Belarus*. [4]

-
- OECD (2016), *Monitoring SME Policy Reforms in the Republic of Moldova*. [22]
- OECD (2013), *An International Benchmarking Analysis of Public Programmes for High-Growth Firms*, OECD Publishing, <https://www.oecd.org/industry/high-growthreport.htm>. [39]
- OECD (2013), *Implementing a Pilot SME Voucher Scheme in Montenegro*. [37]
- OECD (2010), *High-Growth Enterprises: What Governments Can Do To Make A Difference*, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264048782>. [24]
- OECD (2010), *Oslo Manual: Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data*. [34]
- OECD (2008), *OECD Framework for the Evaluation of SME and Entrepreneurship Policies and Programmes*. [18]
- OECD (2007), *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*, OECD Publishing. [26]
- Segarra-Blasco, A., M. Teruel and E. Jove-Lopis (2018), “High-Growth Firms in European Countries: The Role of Innovation”, *Cuadernos de Economía*, Vol. 37/75, pp. 637-669, <http://dx.doi.org/10.15446/cuad.econ.v37n75.67721>. [33]
- Symon, K. (2018), *Scale up Scotland programme launched and here are the businesses taking part*, Scottish Business Insider, <https://www.insider.co.uk/news/scale-up-scotland-entrepreneurial-scotland-11877445>. [40]
- World Bank (2020), *Enterprise Survey: Belarus*, <https://www.enterprisesurveys.org/en/data/exploreconomies/2018/belarus#firm-characteristics> (accessed on October 2020). [8]
- World Bank (2019), *Belarus Economic Update*, <http://pubdocs.worldbank.org/en/825231574885802809/Belarus-Economic-Update-Fall2019-en.pdf>. [11]
- World Bank (2019), *Doing Business 2019*, https://www.worldbank.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf. [42]
- World Bank (2019), *Doing Business 2020*, <https://www.doingbusiness.org/en/doingbusiness>. [11]

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И РАЗВИТИЯ

ОЭСР – это уникальная площадка, которая позволяет правительствам проводить совместную работу для решения экономических, социальных и природоохранных задач, связанных с глобализацией. Также ОЭСР в первых рядах предпринимает усилия для определения таких новых явлений и требующих решения задач, как корпоративное управление, информационная экономика и старение населения, а также помогает правительствам реагировать на эти явления. Организация предоставляет возможность для сравнения курсов проводимой политики, поиска решений общих проблем, определения оптимальных практических методик и работы по координации внутренней и международной политики. В ОЭСР входят следующие страны: Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Израиль, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Колумбия, Корея, Латвия, Литва, Люксембург, Мексика, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Португалия, Словацкая Республика, Словения, Соединенные Штаты Америки, Турция, Финляндия, Франция, Чешская Республика, Чили, Швейцария, Швеция, Эстония, 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, стартовавшая в 2008 году, содействует ускорению экономических реформ и улучшению делового климата для достижения устойчивого экономического роста и уровня занятости в двух регионах: Центральной Азии (Афганистан, Казахстан, Кыргызстан, Монголия, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан) и Восточной Европе и Закавказье (Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Республика Молдова и Украина). Программа также вносит вклад в информационную стратегию ОЭСР, реализуемую Секретариатом по международным отношениям.

www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/

ИНИЦИАТИВА EU4BUSINESS

Инициатива EU4Business охватывает всю помощь, оказываемую ЕС малым и средним предприятиям (МСП) в регионе Восточного Партнерства, объединяющего ЕС, его государства-члены и шесть стран-партнеров: Азербайджан, Армению, Беларусь, Грузию, Молдову и Украину.

www.eu4business.eu



ЭФФЕКТИВНЫЕ УСЛУГИ ПО ПОДДЕРЖКЕ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МСП В БЕЛАРУСИ

ОЭСР и Министерство экономики Беларуси совместно работают над укреплением потенциала МСП путем улучшения услуг по развитию бизнеса. В 2017 году ОЭСР вынесла ряд рекомендаций, направленных на совершенствование институциональной основы предоставления услуг по развитию бизнеса, раскрытие скрытого спроса на них и стимулирование их рыночного предложения. В настоящей документе, основанной на совместной работе с Министерством экономики, обобщаются ключевые выводы оценки ОЭСР прогресса Беларуси в реализации рекомендаций 2017 года, в частности отмечается прогресс в укреплении институциональной базы. Кроме того, в записке содержатся дополнительные рекомендации по дальнейшей поддержке МСП, включая руководящие принципы для возможной будущей программы оказания адресной поддержки быстрорастущим МСП.

www.oecd.org/eurasia