

*Исследования Организации экономического  
сотрудничества и развития по вопросам малого и  
среднего бизнеса и предпринимательства*

**РОССИЯ:  
Ключевые вопросы и стратегии**



## ВВЕДЕНИЕ

В последнее время Правительство Российской Федерации уделяет особое внимание развитию малого и среднего предпринимательства (МСП), принимая меры по созданию конкурентных рыночных условий и внедрению государственных программ устранения барьеров в таких областях как финансы и инновационная деятельность. В настоящее время российский малый и средний бизнес охватывает менее 30% трудовых ресурсов, но Правительство намеревается увеличить данный показатель до 50% к 2020 г.

Федеральный закон от 24.07.2007 N209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» стал важной вехой на пути развития МСП. Его принятие способствовало увеличению государственных расходов на Федеральную программу поддержки малого и среднего предпринимательства, что позволило внедрить целый ряд новых программных мероприятий, включающих создание центров предпринимательства, предлагающих бизнес-услуги малому и среднему бизнесу, технопарков и инновационных центров, бизнесинкубаторов, учебных и маркетинговых центров, консультационных экспортных центров. Закон также создал условия для внедрения упрощенной схемы налогообложения, привилегии для малого и среднего бизнеса при приобретении приватизированной государственной собственности для коммерческого применения, а также ускорил процесс реформирования в части административной, регуляторной, конкурентной политик и программы государственных закупок. В то же время, Правительство предприняло ряд действий для упрощения доступа малого и среднего предпринимательства к финансированию посредством создания новых инвестиционных фондов, лизинговых компаний, к гарантиям по кредитам, получаемым малыми и средними предприятиями.

Данные мероприятия очень важны для дальнейшего экономического роста и создания новых рабочих мест. Тем не менее, в Российской Федерации все еще наблюдается значительное отставание в развитии МСП по сравнению со странами-членами ОЭСР и другими странами с переходной экономикой, что проявляется в недостаточном количестве стартапов, малом числе малых и средних предприятий на душу населения, низким уровнем занятости в сегменте МСП, слабым инновационным развитием и низкими показателями роста МСП. Чтобы максимально использовать преимущества малого и среднего предпринимательства в части создания новых рабочих мест, социальной интеграции, конкуренции и эффективности, инноваций и экспортной политики, необходимо проводить дальнейшую реформу, в то время как инвестиционная политика должна быть целесообразной, эффективной и рациональной. Данное исследование рассматривает сложившуюся ситуацию в сегменте МСП и определяет основные задачи стратегии развития МСП, дает рекомендации для дальнейшего развития государственной политики в сфере МСП в Российской Федерации.

Одним из основных вопросов является восприятие населением предпринимательства в целом. Значительный сдвиг в положительную сторону будет важным аспектом мотивации большого количества людей для начала собственного бизнеса. Еще один важный аспект - это высокий уровень неформальной экономической деятельности, что приводит к снижению налоговых сборов и оставляет такой тип бизнеса неэффективным. Бизнес-среда также должна сконцентрировать свое внимание на дальнейших улучшениях, которые должны быть нацелены на повышение конкурентоспособности, снижение административных и налоговых издержек предприятий, а также на эффективное использование научного потенциала России для развития рыночно-ориентированной инновационной системы, основанной на представителях МСП. Тем не менее, несмотря на недавний прогресс, объем банковских кредитов для МСП остается низким, согласно международным стандартам, в то время как показатель оттока по кредитным заявкам субъектов МСП, а также уровень процентных ставок.

При решении этих задач авторы стратегии должны сосредоточиться не только на отдельных стратегических мероприятиях, но и на разработке общего стратегического подхода относительно малого и среднего предпринимательства. Данный подход обозначит и удовлетворит совокупные потребности различных типов МСП, а также будет использовать сильные стороны федеральных и региональных властей.

ОЭСР готова внести свой вклад в развитие более прочной и конкурентоспособной экономики малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации посредством проведения оценки политики российского Правительства в сфере МСП, а также определения приоритетов и возможностей для дальнейших действий. С этой целью в настоящем отчете предложен систематический обзор вопросов, в которых государственное вмешательство могло бы содействовать преодолению барьеров в экономической среде, финансированию МСП и существующем комплексе стратегий и программных мероприятий как на общегосударственном, так и на местном уровне. В ближайшие годы ОЭСР продолжит оказывать поддержку

посредством отслеживания прогресса и внесения различных детальных предложений относительно стратегических действий.



Серджио Арзени

Директор Центра по вопросам  
предпринимательства, малого и среднего  
бизнеса и местного развития

Организация экономического  
сотрудничества и развития

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	2
СОДЕРЖАНИЕ .....	4
БЛАГОДАРНОСТЬ .....	10
АББРЕВИАТУРЫ .....	11
ОСНОВНЫЕ СТАТИСТИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ ПО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	13
КРАТКИЙ ОБЗОР .....	14
ГЛАВА 1. ОЦЕНКА И РЕКОМЕНДАЦИИ.....	17
Состояние сектора МСП .....	17
Условия ведения предпринимательской деятельности.....	24
Стратегия в области госрегулирования и механизмы ее реализации .....	31
Федеральные программы поддержки МСП .....	34
Финансирование деятельности субъектов МСП .....	37
Поддержка на региональном и местном уровнях .....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
ГЛАВА 2. МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ..	47
Деятельность субъектов МСП .....	48
Индивидуальная предпринимательская деятельность .....	53
Предпринимательская деятельность .....	54
Отношение к предпринимательству .....	57
Теневая экономика.....	59
Инновации в сегменте МСП .....	61
Предприятия с высокими показателями роста .....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
Выводы и рекомендации .....	64
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	66
ГЛАВА 3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	66
Макроэкономические условия.....	68
Торговая и международная рыночная интеграция .....	69
Государственная собственность и конкуренция на товарном рынке .....	73
Доступ к государственным закупкам.....	75
Административная нагрузка и регулирование.....	76
Налогообложение и система социального обеспечения .....	81
Прозрачность и верховенство закона.....	82
Рынок труда и человеческие ресурсы .....	88
Физическая инфраструктура.....	95
Инновационная система .....	96
Доступ к финансированию.....	99
Выводы и рекомендации .....	102

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	105
ГЛАВА 4. СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И МЕХАНИЗМЫ ЕЕ ВЫПОЛНЕНИЯ.....	107
Правовая система на федеральном уровне.....	108
Руководство и координация политики на федеральном уровне .....	110
Федеральная программа поддержки МСП .....	116
Выводы и рекомендации .....	123
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	125
ГЛАВА 5. ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	126
Улучшение существующих мероприятий .....	127
Заполнение пробелов программы.....	135
Укрепление инфраструктуры услуг по развитию бизнеса.....	144
Заключения и рекомендации .....	160
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	163
ГЛАВА 6. ДОСТУП МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА К ФИНАНСИРОВАНИЮ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	166
Высокие ожидания МСПотносительно внутреннего финансирования.....	167
Банковское кредитование для МСП.....	168
Микрофинансирование субъектов МСП .....	173
Внешнее финансирование собственного капитала.....	176
Ключевые межсекторальные интервенции со стороны государства.....	182
Выводы и рекомендации .....	197
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	203
ГЛАВА 7. РЕГИОНАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В СЕКТОРЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	205
Региональные различия в МСП.....	206
Региональные различия в деловой среде.....	212
Местные нормы и законодательство.....	223
Местная адаптация программ предприятий малого и среднего бизнеса и предпринимательства.....	227
Координация политики между федеральными и местными уровнями .....	243
Выводы и рекомендации .....	244
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	247

## Таблицы

Таблица 1.1.    Предпринимательская деятельность в странах с ориентированной на эффективность экономикой, 2014 год. ....	20
Таблица 1.2.    Рейтинги Индекса верховенства закона (World Justice Project), 2014 год.....	30
Таблица 1.3.    Выделение федеральных средств на программу поддержки МСПв 2011-12 гг. ....	33
Таблица 1.4.    Кредитные гарантии для МСПв Российской Федерации, 2009-13 гг.....	39
Таблица 2.1.    Количество предприятий на объем трудоспособного населения, 2011 год или последний год, за который имеются данные.....	49

Таблица 2.2.	Занятость в сегменте МСП на долю трудоспособного населения, 2011 год или последний год, за который имеются данные.....	50
Таблица 2.3.	Эффективность и инвестиции МСП, Российская Федерация, 2012 год или последний год, за который имеются данные.....	52
Таблица 2.4.	Состав сектора МСП, Российской Федерации, 2012 год.....	53
Таблица 2.5.	Показатели предпринимательской деятельности в экономике, основанной на эффективности, 2014 год.....	55
Таблица 2.6.	Отношение и восприятие предпринимательства, отобранные страны-члены ОЭСР и страны с переходной экономикой, 2013 год.....	58
Таблица 3.1.	Платежный баланс 2007-13 гг. ....	69
Таблица 3.2.	Количество административных реформ в Российской Федерации, 2006-2014 гг. ....	78
Таблица 3.3.	Рейтинги Индекса верховенства закона организации World Justice Project, 2014 год.....	87
Таблица 4.1.	Действия ключевых федеральных министерств и органов в области развития МСП 110	
Таблица 4.2.	Целевые группы Федеральной программы поддержки МСП Российской Федерации.....	118
Таблица 4.3.	Выделение федеральных средств для Программ поддержки МСП в 2011-1212 гг. ....	119
Таблица 4.4.	Сводный перечень ожидаемых и достигнутых результатов по портфелю Федеральной программы поддержки МСП.....	121
Таблица 6.1.	Банковское кредитование малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, 2008-2013 годы.....	171
Таблица 6.2.	Недавняя деятельность по инвестированию частного капитала и венчурного капитала в Российской Федерации.....	177
Таблица 6.3.	Капитализация фондов прямых инвестиций и венчурных фондов в Российской Федерации в 2008-2012 годах.....	177
Таблица 6.4.	Сравнения банков развития по заметным показателям.....	191
Таблица 6.5.	Стандартные кредитные продукты МСП Банка.....	192
Таблица 6.6.	Финансовые продукты для МСП, предлагаемые финансовыми учреждениями.....	194
Таблица 7.1.	Восприятие инфраструктурных ограничений, избранные регионы, 2012 год.....	217
Таблица 7.2.	Восприятие ограничений бизнес-правил и налогов, избранные регионы, 2012 год.....	218
Таблица 7.3.	Легкость ведения бизнеса в избранных городах Российской Федерации, 2012 год.....	219
Таблица 7.4.	Восприятие препятствий ведения бизнеса в верховенстве права, избранные регионы, 2012 год.....	221

## Рисунки

Рисунок 1.1.	Количество предприятий и ВВП.....	17
Рисунок 1.2.	Доля занятости относительно величины предприятий, 2011 год или последний год, за который имеются данные.....	18
Рисунок 1.3.	Доля самостоятельной занятости в общем количестве занятого населения.....	19
Рисунок 1.4.	Сводный график теневой экономической деятельности в доле в отношении к ВВП, определение по Шнайдеру, 2007 год.....	21
Рисунок 1.5.	Инновационные субъекты МСП по видам инноваций, 2008-10 гг.....	23
Рисунок 1.6.	Индекс регуляторной ограниченности для ПИИ.....	25
Рисунок 1.7.	Показатель регулирования товарного рынка: Государственный контроль.....	26
Рисунок 1.8.	Композитный индекс взяточничества.....	28
Рисунок 1.9.	Участие в обучении среди взрослого населения, 2012 год.....	29
Рисунок 1.10	Расходы на НИОКР в Российской Федерации.....	1

Рисунок 1.11.	Федеральные бюджетные средства, выделяемые на программу поддержки МСП, 2005-15 гг.	32
Рисунок 1.12.	Источники финансирования инвестиционной деятельности предприятий.	37
Рисунок 1.13.	Инвестиции в частный капитал и венчурный капитал в процентах от ВВП.	38
Рисунок 1.14.	Количество субъектов МСП на 10 000 населения, Российская Федерация, 2012 год.	41
Рисунок 1.15.	Регионы с менее благоприятными условиями, отобранные регионы, Российская Федерация, 2012 год.	43
Рисунок 1.16.	Региональное участие в компонентах федеральной программы поддержки МСП, 2012 год.	45
Рисунок 2.1.	Количество предприятий и ВВП.	48
Рисунок 2.2.	Доля занятых в соответствии с размерами предприятий.	51
Рисунок 2.3.	Доля самостоятельной занятости в общем количестве занятого населения, 2012 и 2000 гг.	54
Рисунок 2.4.	Количество недавно зарегистрированных обществ с ограниченной ответственностью на тысячу человек трудоспособного возраста (15-64 лет), некоторые страны-члены ОЭСР и страны с переходной экономикой, 2012 год.	56
Рисунок 2.5.	Процентный показатель взрослого населения, вовлеченного в ведение бизнеса на ранней стадии в Российской Федерации по гендерному признаку, 2006-2012 гг.	57
Рисунок 2.6.	Оценка масштаба неформальной экономики, определение по Шнайдеру, 2007 год.	59
Рисунок 2.7.	Внедрение инноваций в МСП с разбивкой по типам инноваций, 2008-10 гг.	62
Рисунок 2.8.	Показатель новизны продукции/интенсивности конкуренции новых и уже существующих субъектов предпринимательской деятельности по странам, 2012 год.	63
Рисунок 3.1.	Ежегодные темпы роста ВВП.	68
Рисунок 3.2.	Показатель регулирования товарного рынка: Барьеры для внешней торговли и инвестирования.	70
Рисунок 3.3.	Внутренний фонд ПИИ, отобранные страны, 2012 год.	71
Рисунок 3.4.	Индекс ограничительности регулирования ПИИ.	72
Рисунок 3.5.	Показатель регулирования товарного рынка: Государственное регулирование.	74
Рисунок 3.6.	Рейтинг Российской Федерации по отдельным показателям административной нагрузки ведения бизнеса (Doing Business), 2014 год.	77
Рисунок 3.7.	Среднее количество дней, необходимых для выполнения административных процедур для открытия собственного дела.	78
Рисунок 3.8.	Показатели регулирования товарного рынка: Барьеры для предпринимательства.	80
Рисунок 3.9.	Проблемы в деловой среде Российской Федерации, 2012 год.	82
Рисунок 3.10.	Индекс восприятия коррупции.	84
Рисунок 3.11.	Итоговый индекс взяточничества.	85
Рисунок 3.12.	Случаи взяточничества в сфере государственных услуг.	86
Рисунок 3.13.	Занятость и безработица в Российской Федерации.	88
Рисунок 3.14.	Показатели поступления в высшие учебные заведения, 2012 год.	89
Рисунок 3.15.	Участие в обучении взрослого населения, 2012 год.	90
Рисунок 3.16.	Знания учащихся в области математики, чтения и науки, 2012 год.	91
Рисунок 3.17.	Знания учащихся в области решения проблем, 2012 год.	92
Рисунок 3.18.	Качество инфраструктуры водо- и электроснабжения для бизнеса.	95
Рисунок 3.19.	Задержки в предоставлении услуг инфраструктуры.	96
Рисунок 3.20.	Расходы на НИОКР в Российской Федерации.	1
Рисунок 3.21.	Внутреннее кредитование, в процентном отношении к ВВП, сравнение.	100
Рисунок 3.22.	Внутреннее кредитование из банковского сектора в процентном отношении к ВВП: 1993-2011 гг.	101

Рисунок 3.23. Спред процентной ставки (банковская учетная ставка за вычетом ставки по депозитам), 2003-2012 гг. ....	102
Рисунок 4.1. Цели федеральной политики МСП в Российской Федерации идеятельность в этом направлении.....	112
Рисунок 4.2. Взаимосвязь программ развития МСП и поддержки инноваций.....	115
Рисунок 4.3. Годовой бюджет Федеральной программы поддержки МСП, 2005-2015 гг. ....	117
Рисунок 5.1. Схема системы оказания услуг по расширению клиентской сети в Российской Федерации .....	144
Рисунок 6.1. Источники финансирования инвестиционной деятельности предприятий .....	167
Рисунок 6.2. Внешнее финансирование в процентном соотношении оборотного капитала.....	168
Рисунок 6.3. Ключевые источники внешнего капитала для СМБ в Российской Федерации, 2013	169
Рисунок 6.4. Использование финансовых услуг банков, 2012 .....	170
Рисунок 6.5. Увеличение потоков посевных инвестиций и венчурных капиталов на ранних этапах	176
Рисунок 6.6. Инвестиции частного капитала и венчурного капитала в виде доли от ВВП.....	178
Рисунок 6.7. Распределение инвестиций частного акционерного и венчурного капитала по секторам экономики, 2012.....	179
Рисунок 6.8. Масштаб деятельности, программы кредитного поручительства в Российской Федерации, 2013 год.....	184
Рисунок 7.1. Коэффициент Джини ВВП на душу населения по регионам в отдельных странах, 1995 и 2010 гг. ....	207
Рисунок 7.2. Количество малых и средних предприятий в расчете на 10000 населения Российской Федерации, 2012г.....	208
Рисунок 7.3. Отношение между региональной плотностью МСП и плотностью населения, российская Федерация, 2012 год.....	209
Рисунок 7.4. Отношение между плотностью МСП и валовым национальным продуктом на душу населения .....	210
Рисунок 7.5. Ранняя стадия предпринимательской деятельности по численности населения в населенных пунктах, 2009 и 2012 гг. ....	211
Рисунок 7.6. Отношения между самостоятельной занятостью и плотностью населения, Российская Федерация .....	212
Рисунок 7.7. Восприятие легкости доступа к финансовым ресурсам, отдельные регионы Российской Федерации, 2012 г.....	213
Рисунок 7.8. Процент фирм с банковским кредитом или кредитной линией, избранные регионы, Российская Федерация, 2012 г.....	214
Рисунок 7.9. Восприятие легкости доступа к квалифицированной рабочей силе, избранные регионы, Российская Федерация, 2012 г.....	215
Рисунок 7.10. Процент фирм, предлагающих формальное обучение, избранные регионы, Российская Федерация, 2012 год.....	216
Рисунок 7.11. Регионы, отстающие в рамочных условиях, избранные регионы, Российская Федерация, 2012 год .....	223
Рисунок 7.12. Участие регионов в элементах программы МСП, 2012 год .....	238
.....	238

## Врезки

Врезка 2.1 Меры по преодолению теневой экономики. Программа CUORE, Италия.....	60
Основные рекомендации по показателям деятельности субъектов МСП.....	64
Врезка 3.1 Коллективная разработка программы обучения предпринимательству. Нидерланды ..	94
Врезка 3.2. Сотрудничество по обмену знаниями, Великобритания.....	98
Основные рекомендации относительно условий ведения предпринимательской деятельности и базовых условий.....	103

Ключевые рекомендации по стратегической программе и средствам ее реализации .....	124
Врезка 5.1: Комплексный подход к продвижению предпринимательства в Финляндии .....	135
Врезка 5.2. Пакет поддержки для перспективных стартапов с высоким потенциалом роста, Ирландия.....	139
Врезка 5.3 Национальная программа развития отношений с поставщиками, Мексика .....	143
Врезка 5.4. Национальная сеть бизнес-центров, Канада.....	149
Врезка 5.5. Национальная профессиональная подготовка бизнес-консультантов, Великобритания .....	151
Врезка 5.6. Национальная сеть обслуживания малого и среднего бизнеса, Польша .....	154
Врезка 5.7. Бизнес-инкубатор Московского Государственного Университета .....	156
Врезка 5.8. Построение инфраструктуры бизнес-инкубаторов, Бразилии.....	158
Ключевые рекомендации для федеральных программ поддержки МСП.....	162
Врезка 6.1. Национальная Организация Капиталовложений Ангелов (НОКА), Канада .....	180
Врезка 6.2. Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
Врезка 6.3. Программа финансирования малого бизнеса, Канада .....	186
Врезка 6.4. Использование рейтинга Weason для оценки рейтинга кредитоспособности .....	188
Врезка 6.5 Финансирование субъектов МСП банком FinnveraDevelopmentBank, Финляндия .....	196
Ключевые рекомендации по финансированию МСПи предпринимательства .....	200
Врезка 7.1. Директива по управлению нормами, Канада.....	225
Врезка 7.2 Банк ELITA, Калужская область, Российская Федерация.....	228
Врезка 7.3 Siegerlandfonds: региональный фонд венчурного капитала, Германия.....	229
Врезка 7.4 Научный парк Йёнчёпинг, Швеция.....	231
Врезка 7.5 Образование предпринимателей в Новосибирском техническом университете .....	233
Врезка 7.6. Развитие обучения в кластере в Медицинской Долине. Тутлинген, Германия .....	234
Врезка 7.7 Перераспределение средств при федеральном софинансировании .....	236
Врезка 7.8. Взаимодействие с заинтересованными сторонами в развитии региональной стратегии.....	239
Врезка 7.9 Умные стратегии специализации, Европейский Союз.....	240
Врезка 7.10 Инновации в организации министерства в Калужской области.....	243
Ключевые рекомендации для Правительства относительно размеров программы .....	246

## БЛАГОДАРНОСТЬ

Настоящий отчет составлен Центром ОЭСР по вопросам предпринимательства, малого и среднего бизнеса и местного развития в рамках программы действий Рабочей группы ОЭСР по вопросам МСП и предпринимательства (РГ МСПиП). Настоящий отчет был составлен по запросу *Внешэкономбанка*, государственного банка развития Российской Федерации и Министерства экономического развития Российской Федерации.

Данные для отчета получены на основании ответов из анкет, составленных российскими государственными органами, сбор данных осуществлялся в ходе посещения представителями ОЭСР Российской Федерации для проведения исследований; выборка для сравнительных данных, а также другая дополнительная информация была получена из второстепенных источников. Важный вклад в настоящую работу внесли Евгений Щербаков, представитель *Внешэкономбанка*, и Наталья Минаева, представитель Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации.

Отчет подготовлен и составлен доктором Джонатаном Поттером при поддержке г-жи Екатерины Травкиной и г-ном Стюартом Томпсоном, ОЭСР. Значительный вклад в составление отчета внесли профессор Энди Пайк (Ньюкаслский университет, Соединенное Королевство), доктор Джонатан Поттер (ОЭСР), профессор Аллан Райдинг (Оттавский университет, Канада), профессор Дэвид Смоллбон (Университет Кингстона, Соединенное Королевство), г-жа Лоис Стивенсон (консультант, Канада), профессор Фредерик Велтер (Институт исследований малого и среднего бизнеса, Бонн и университет г. Зиген, Германия), и г-н Стюарт Томпсон (ОЭСР).

Подготовку отчета контролировала координационная группа ОЭСР, состоящая из представителей РГ МСПиП из Ирландии (Венди Грей), Эстонии (Пирет Трейберг) и Европейской экономической комиссии ООН (Хосе Паласин).

Проект вел доктор Джонатан Поттер (старший экономист, ОЭСР), при поддержке г-жи Екатерины Травкиной (стратегический аналитик, ОЭСР) и г-на Стюарта Томпсона (стратегический аналитик, ОЭСР), под руководством г-жи Мириам Кореен, заместителя директора центра ОЭСР по вопросам предпринимательства, МСП и местного развития.

Мы также выражаем благодарность Барбаре Цаховой, Элеанор Дэвис, Франсуа Иглесиас и другим коллегам по Программе ОЭСР по развитию местной экономики и занятости за содействие, оказанное при подготовке настоящего отчета.

## АББРЕВИАТУРЫ

ОАВК	Агентство (Еврокомиссии) по вопросам образования, аудиовизуальных средств и культуры
АСИ	Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов
БРИКС	Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР
ВВП	валовой внутренний продукт
ВК	венчурный капитал
ВТО	Всемирная торговая организация
ВУЗ	высшее учебное заведение
ВЭБ	Внешэкономбанк
ГМП	Глобальный мониторинг предпринимательства
ГП	Государственное предприятие
ЕБРР	Европейский банк реконструкции и развития
ЕС	Европейский Союз
ЕЦА	Европа и Центральная Азия
МВФ	Международный валютный фонд
МОТ	Международная организация труда
МСП	Малое и среднее предпринимательство
МФК	Международная финансовая корпорация
МФО	Микрофинансовая организация
МЭР	Министерство экономического развития
МЭС	Межрегиональный экономический союз
МЭФ	Мировой экономический форум
НДС	налог на добавленную стоимость
НИОКР	Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки

ОАЭ	Объединенные Арабские Эмираты
ОО	Общественная организация
ОПД	Общая предпринимательская деятельность
ОПОРА	Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства
ОРВ	Оценка регулирующего воздействия
ОЭЗ	Особая экономическая зона
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
ПИИ	Прямые иностранные инвестиции
ПИС	Права интеллектуальной собственности
РАОП	Российская ассоциация обучения предпринимательству
РАПМСБ	Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса
РВК	Российская венчурная компания
РУБ	Рубль
СНГ	Содружество Независимых Государств
СОЗ	Сотрудничество по обмену знаниями
США	Соединенные Штаты Америки
ТН	Научно-техническое новаторство
ФАС	Федеральная антимонопольная служба
ФСРМИП	Фонд содействия развитию малых инновационных предприятий
ЦП РФ	Центр предпринимательства Российской Федерации
ЮНКТАД	Конференция ООН по торговле и развитию

## ОСНОВНЫЕ СТАТИСТИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ ПО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

(2013 г., если не указано иное)

<b>ТЕРРИТОРИЯ</b>		
Площадь (тыс. кв. км)		17 098
<b>НАСЕЛЕНИЕ</b>		
Население (миллионы)		143,7
Плотность населения на кв. км		8,4
Среднегодовой прирост населения (% , период 2000-2013 гг.)		-0,23
Занятость (миллионы) 2013 г.		67,8
По секторам (% от общего числа)		
Государственные и муниципальные предприятия и организации		28,4
Частный сектор		60,0
Смешанная форма собственности/Прочее		11,6
По отраслям (% от общего числа)		
Промышленность		17,6
Сельское хозяйство и лесное хозяйство		9,5
Строительство		8,4
Сфера услуг/Прочее		64,5
Уровень безработицы (процент безработных, на конец года) 2011 г.		5,5
Население крупных городов (миллионы) 2011 г.		
Москва		12,0
Санкт-Петербург		5,0
Новосибирск		1,5
Екатеринбург		1,4
<b>ПРАВИТЕЛЬСТВО/АДМИНИСТРАЦИЯ</b>		
Двухпалатная парламентская система (Федеральное Собрание)		
Совет Федерации (верхняя палата)		169 депутатов
Государственная Дума (нижняя палата)		450 депутатов
Количество зарегистрированных политических партий в Государственной Думе		4
Региональное правительство		
Субъекты Федерации, из которых:		83
Республика		21
Край		9
Область		46
Автономная область		1
Автономный округ		4
Город Москва		
Город Санкт-Петербург		
<b>ПРОИЗВОДСТВО</b>		
ВВП (млрд. рублей, текущие цены)		66 755
ВВП на душу населения (доллары США, текущие цены, текущий ППС) 2012 г.		23 534
<b>ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ</b>		
Доходная часть центрального правительства (% от ВВП) 2012 г.		40,7
Расходная часть центрального правительства (% от ВВП) 2012 г.		38,7
<b>МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ФИНАНСЫ</b>		
Экспорт товаров и услуг (млрд. долларов США)		594,8
Импорт товаров и услуг (млрд. долларов США)		471,6
<b>ВАЛЮТА</b>		
Денежная единица: рубль		
Денежная единица к доллару США (средний показатель за период):		
2012 год		30,8
2013 год		31,8

Источник: База данных национальных счетов ОЭСР <http://dotstat.oecd.org/Index.aspx> Федеральная служба государственной статистики «Россия в цифрах 2013г.», [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/en/figures/population](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/en/figures/population)

## КРАТКИЙ ОБЗОР

### *Состояние сектора МСП в Российской Федерации*

В Российской Федерации существует большой потенциал для ускорения экономического роста, создания новых рабочих мест и диверсификации экономики путем увеличения количества субъектов МСП) и повышения их конкурентоспособности. По сравнению с большинством стран-членов ОЭСР и рядом стран с переходной экономикой, существует значительный разрыв. Доля занятых в секторе МСП Российской Федерации составляет менее 30%, в то время как в странах-членах ОЭСР этот показатель превышает 50%. Доля взрослого населения, начинающего или развивающего собственный бизнес в Российской Федерации, составляет только 5%, по сравнению с показателем 16% - в Китае, и 18% - в Бразилии. Только 5% субъектов МСП Российской Федерации осуществляют какую-либо инновационную деятельность, по сравнению с типичными показателями около 50% в странах-членах ОЭСР. Президент России поставил амбициозные цели относительно увеличения вклада МСП в экономику России, включая рост доли сектора МСП в показателях ВВП с 25% в 2012 г. до 50% в 2020 г. В настоящем отчете изучаются возможности государственного содействия в достижении этих целей.

### *Улучшение базовых условий*

Высокий уровень регулирования товарного рынка и участия государственных структур в экономике, в том числе большая доля государственных предприятий в производстве, затрудняют выход новых предприятий на определенные сегменты рынка. Несмотря на существенное снижение административных барьеров, благодаря проведению ряда реформ, которые сократили средний срок, необходимый для начала бизнеса, с 43 дней в 2004 г. до 15 дней в 2014 г., все еще существуют значительные трудности в таких вопросах как выдача разрешений на строительство, разрешения на экспорт и импорт, подключение к сетям электроснабжения и т.д. Кроме того, при осуществлении сделок зачастую появляется коррупционная составляющая, что снижает возможность создания или развития малого бизнеса и способность планирования и осуществления капиталовложений. Необходимо также менять отношение населения к предпринимательству. Три четверти населения, которые не являются предпринимателями, в Российской Федерации сомневаются, что у них достаточно квалификации для ведения предпринимательской деятельности. Также необходимо повышать квалификацию персонала, занятого в секторе МСП; в 2012 г. только 20% взрослого населения Российской Федерации участвовало в официальном и неофициальном обучении, по сравнению с 50% участников в странах-членах ОЭСР. Представителям МСП в Российской Федерации все еще относительно недоступны банковские кредиты, что, в свою очередь, снижает объем их капиталовложений и ограничивает возможность решать проблемы краткосрочной ликвидности.

### *Базовые принципы стратегии*

Положительным аспектом является государственная политика, направленная на укрепление предпринимательства в Российской Федерации. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» внедрил стабильную и благоприятную для МСП рамочную концепцию, включая прозрачное руководство, определяющую цели государственной политики, типы необходимых мероприятий, ответственность различных государственных организаций. Бюджет федеральной программы развития малого и среднего предпринимательства увеличился с 3,9 млрд. рублей в 2008 г. до 23 млрд. в 2014 г. Запущен широкий спектр программ повышения конкурентоспособности и упрощения процедур приватизации, вводятся упрощенные схемы регулятивных и административных мероприятий, а также появляется инфраструктура для развития и поддержки бизнеса. *Внешнеэкономбанк (ВЭБ)*,

национальный банк развития, также вносит значительный вклад в развитие кредитования МСП посредством выделения для банков-партнеров кредитных линий, доступных для МСП, а в 2014 году было основано новое Агентство кредитных гарантий.

### ***Усиление акцента программы на возможностях МСП (в т.ч. стартапов)***

Поддержка стартапов важна, если необходимо стимулировать создание новых субъектов МСП. Тем не менее, наряду с текущим предоставлением грантов и займов для стартапов, необходимо уделять больше внимания дополнительному обучению и информированию о предпринимательстве тех, кто заинтересован в создании бизнеса. Кроме того, в текущей федеральной программе поддержки МСП присутствуют значительные расходы на субсидирование приобретения производственных мощностей. Эти субсидии не являются наиболее эффективным инструментом для поддержки стартапов. Вместо этого больше внимания следует уделять мерам, которые поддерживают возможности МСП, с целью развития новых рынков и инноваций в продукции, услугах и методах производства. В то же время должны быть разработаны новые федеральные программы для повышения уровня информированности населения о преимуществах предпринимательства, которые предусматривают введение обучения предпринимательству в системе образования, содействие предприятиям с высокими темпами роста и развитие цепочек поставок МСП для крупных компаний и прямых иностранных инвесторов.

### ***Большее количество инкубаторов и сервисных центров по развитию бизнеса***

Для большего сосредоточения государственной политики на создании возможностей для развития МСП необходимо предпринять шаги относительно качества услуг по развитию бизнеса, предлагаемых в Российской Федерации. Основные обучающие и консультационные услуги должны предлагаться широким слоям предпринимателей и потенциальных предпринимателей с учетом необходимости существенного повышения количества предприятий в Российской Федерации. Такие основные услуги могут предоставляться за счет расширения ресурсов центров предпринимательства, а также путем внедрения онлайн-поддержки. Кроме того, должны предлагаться более интенсивные услуги по развитию бизнеса для компаний с высоким потенциалом роста наряду с финансовой поддержкой. Например, бизнес-инкубаторы могут предлагать расширенный анализ компании, консультации и рекомендации для предпринимателей и руководителей субъектов МСП в области производства, а также наукоемкие бизнес-услуги с потенциалом роста. Плотность организаций по развитию бизнес-услуг, включая бизнес-инкубаторы, инновационные центры и центры экспорта, является в Российской Федерации очень низкой по сравнению с другими странами и количеством предприятий, нуждающихся в обслуживании, а также по покрытию географической территории. Поэтому необходимо предпринимать меры по ее увеличению. Для этого потребуются как прямые федеральные и региональные государственные инвестиции, так и новые партнерские соглашения с центрами бизнес-услуг в частном и некоммерческом секторе. В то же время, качество инкубаторов и центров услуг по развитию бизнеса должно быть улучшено путем внедрения более широкого спектра услуг по наставничеству, консультированию и рекомендациям, улучшения мониторинга эффективности всех центров и поддержки профессионального развития их менеджеров, сотрудников и консультантов, а также создания национального единого окна для входа в систему бизнес-услуг.

### ***Улучшение доступа к финансированию***

Также новые меры должны быть разработаны для улучшения доступа МСП к финансированию. Важным шагом в этом направлении является создание Агентства кредитных гарантий в 2014 году. Необходимо, чтобы развертывание его деятельности было основано на

надежной информации по результатам исследований и ссылках на международную практику в области разработки и эксплуатации программ кредитных гарантий. Далее необходимо создание центрального бюро кредитных историй физических и юридических лиц, которое содержало бы все их сделки с органами государственного финансирования, и предоставляло информацию для всех потенциальных кредиторов и инвесторов на платной основе. Это поможет преодолеть нехватку информации для потенциальных кредиторов при оценке кредитного риска, который является одним из самых важных ограничений в кредитовании МСП в Российской Федерации. Кроме того, более интенсивную поддержку необходимо оказывать при межбанковской продаже кредитов МСП для поощрения более существенного развития сектора неформальных инвесторов и обеспечения законных прав миноритарных инвесторов. Также должно быть усилено государственное регулирование сектора микрофинансирования, включая принятие мер по сокращению преобладания «потребительских кредиторов» с чрезмерно высокими процентными ставками. *Внешэкономбанк* должен сыграть важную роль в каждой из этих областей. Кроме того, его спектр финансовых продуктов должен быть расширен в области кредитных гарантий, долевого участия и производных финансовых инструментов. Существует также потребность в реализации мер по улучшению финансовых знаний и навыков предпринимателей. Это поможет улучшить качество заявок на кредитование и другие виды финансирования. *Внешэкономбанк* также может сыграть главную роль в этом вопросе путем продвижения новых программ финансового образования для предпринимателей и кредиторов.

### ***Региональный аспект***

Достижение амбициозных целей по увеличению вклада МСП в экономику России и решение задач по сбалансированному региональному развитию будет означать стимулирование улучшения местных правил и программ, которые существуют в разных регионах Российской Федерации. Наличие конкурентных федеральных правительственных программ софинансирования региональных МСП является важным инструментом, который способствует продвижению локальных мер и координирует их с федеральными приоритетами. Тем не менее, многие регионы не участвуют в ключевых федеральных программах. Поддержку окажут более гибкие правила участия и расширение диалога между «слабыми» регионами и федеральным правительством. Следует также учитывать новые фискальные механизмы, которые могли бы позволить региональным и местным органам власти получить больше выгод от увеличения налогов на бизнес. Также необходимо признать, что российские регионы очень разнообразны по своим условиям для ведения бизнеса, что требует некоторых изменений в характере той поддержки, которую они предоставляют. Есть много примеров местных программ, которые хорошо адаптированы к местным потребностям. Этому могут дать толчок федеральные мероприятия в поддержку большего расширения различных региональных стратегий развития.

## ГЛАВА 1.

### ОЦЕНКА И РЕКОМЕНДАЦИИ

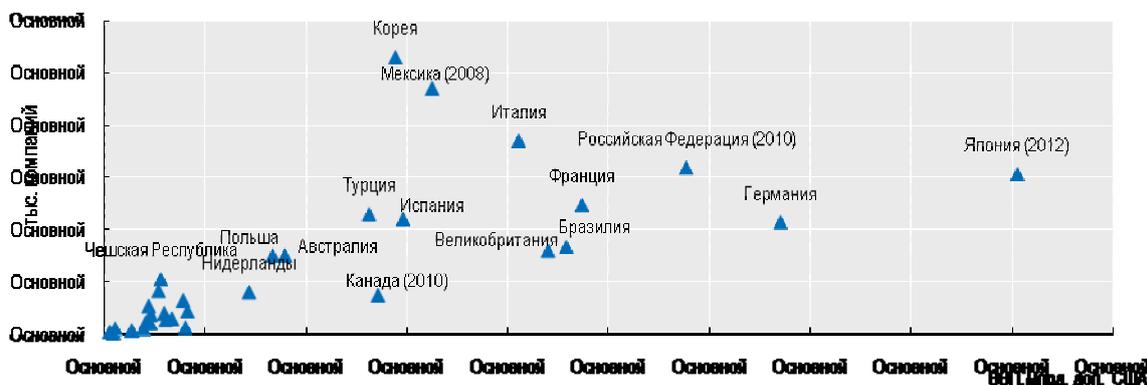
#### Состояние сектора МСП

##### Недостаточный масштаб деятельности МСП

Одной из наиболее важных особенностей сектора МСП в Российской Федерации является его сравнительно небольшой вклад в экономику по сравнению с другими странами-членами ОЭСР и странами с переходной экономикой. В реальном исчислении (т.е. за исключением значительного количества зарегистрированных предприятий, которые на практике не ведут хозяйственную деятельность) в 2010 году в Российской Федерации было всего 3,2 млн. действующих предприятий. По международным стандартам это совсем немного, если сопоставить с объемом экономики (Рисунок 1.1). В Италии, Мексике или Корее, к примеру, предприятий больше, чем в Российской Федерации, хотя общий объем производства в этих странах значительно меньше. В Российской Федерации на 1 000 занятого населения зарегистрирован 31 субъект хозяйственной деятельности, что в разы ниже показателей для стран-членов ОЭСР, и, к примеру, ниже, чем в Мексике с показателем 67 и в США с показателем 102.

Рисунок 1.1. Количество предприятий и ВВП.

2011 год или последний год, за который имеются данные



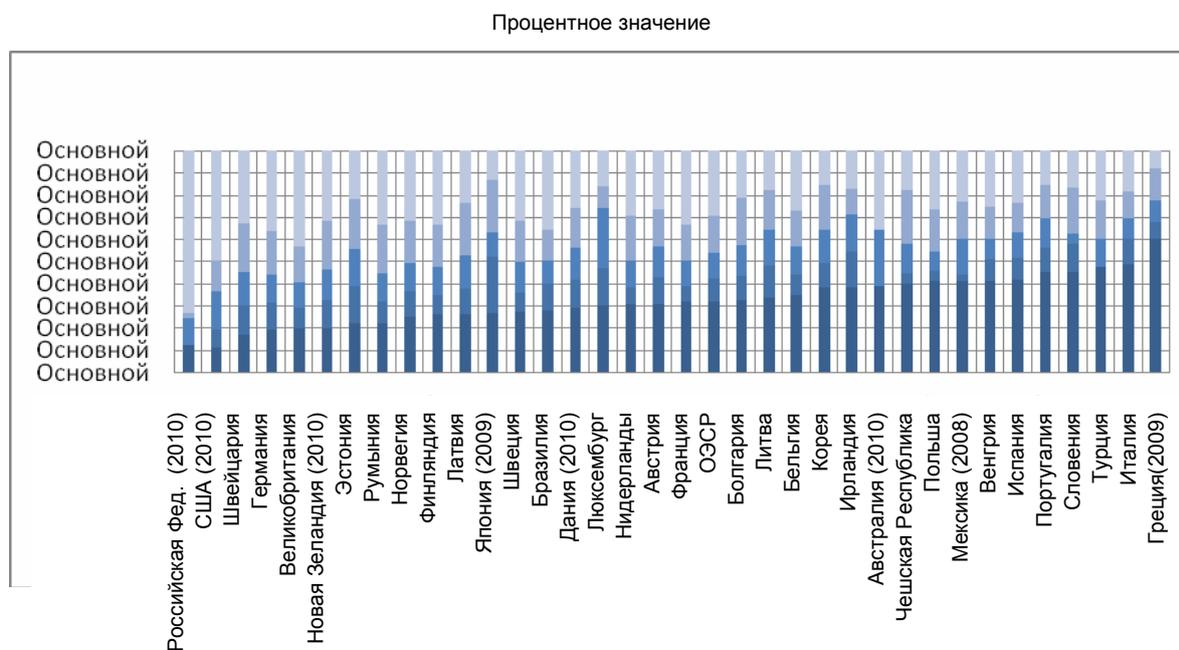
Примечание: Данные отображают количество предприятий, ведущих хозяйственную деятельность в сфере предпринимательства, не включая сельскохозяйственный сектор и правительственный сектор. Данные указаны для зарегистрированных предприятий и индивидуальных предпринимателей.

Источник: ОЭСР (2014) «Обзор предпринимательства. 2014 год», Париж. [http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur\\_aag-2014-en](http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2014-en). Показатели для Российской Федерации приведены по данным сборника «Малое и среднее предпринимательство в России (2011)», Росстат.

Недостаточный масштаб деятельности МСП также отражается в статистике занятости. По данным Федеральной службы государственной статистики в 2010 году в Российской Федерации сектор МСП обеспечил более 18 млн. рабочих мест. Хотя это значительное количество, в процентном отношении это менее 30% всех рабочих мест, и, следовательно, доля МСП в обеспечении занятости в Российской Федерации гораздо меньше, чем в других странах, с которыми проводится сопоставление (Рисунок 1.2), таких как Германия

(65%), Мексика (74%) и страны-члены ОЭСР (среднее значение 71%). Доля занятости на микропредприятиях (в Российской Федерации это предприятия с количеством сотрудников от 1 до 15) составляет 13%, это ниже, чем занятость на микропредприятиях (от 1 до 9 сотрудников) в большинстве стран-членов ОЭСР.

**Рисунок 1.2. Доля занятости относительно величины предприятий, 2011 год или последний год, за который имеются данные.**



*Примечание:* Данные относятся к сфере предпринимательской деятельности, за исключением сельскохозяйственного сектора и правительственного сектора. Классификация по величине предприятий 1-9, 10-19, 20-49, 50-249, 250+ обеспечивает оптимальную сопоставимость, учитывая различия в методиках сбора данных в разных странах. В некоторых странах используются иные методики: величина «1-9» соответствует «1-10» для Мексики; «1-19» для Австралии и Турции; величина «10-19» соответствует «11-50» для Мексики; величина «20-49» соответствует «20-199» для Австралии и «20-99» для Соединенных Штатов; величина «50-249» соответствует «50-299» для Японии, «51-250» для Мексики и «100-499» для Соединенных Штатов; наконец, величина «250+» соответствует «200+» для Австралии, «300+» для Японии, «251+» для Мексики и «500+» для Соединенных Штатов. Поправки для Российской Федерации: «1-9» соответствует величине «1-15», «20-49» соответствует величине «16-100», «50-249» соответствует величине «101-250».

Источник: «Обзор предпринимательства. 2014 год», Издательство ОЭСР. [http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur\\_aag-2014-en](http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2014-en). Показатели для Российской Федерации приведены по данным сборника «Малое и среднее предпринимательство в России (2011)» (Росстат) и базы данных Росстата.

Активные меры по преодолению отставания по количеству субъектов МСПи занятости на этих предприятиях являются важной задачей для российской экономики. Успешное решение этой задачи может заметно повлиять на создание рабочих мест и увеличение доходов, а также диверсификацию экономики Российской Федерации.

### **Низкий уровень производительности и инвестиций**

По данным Федеральной службы государственной статистики России, в 2012 году показатель продаж для МСП составил лишь 32%. Несмотря на то, что точная статистика в международном масштабе по данному аспекту отсутствует, указанный показатель значительно ниже показателей, типичных для других стран-членов ОЭСР, - примерно две трети добавленной стоимости, приходящейся на МСП. Более того, по данным за 2012 год, на долю МСП приходится лишь 7,6% от общего объема инвестиций в основной капитал в сфере предпринимательства и 23,5% основных средств от общего объема сектора предприятий.

### Перевес в непроеизводственных отраслях

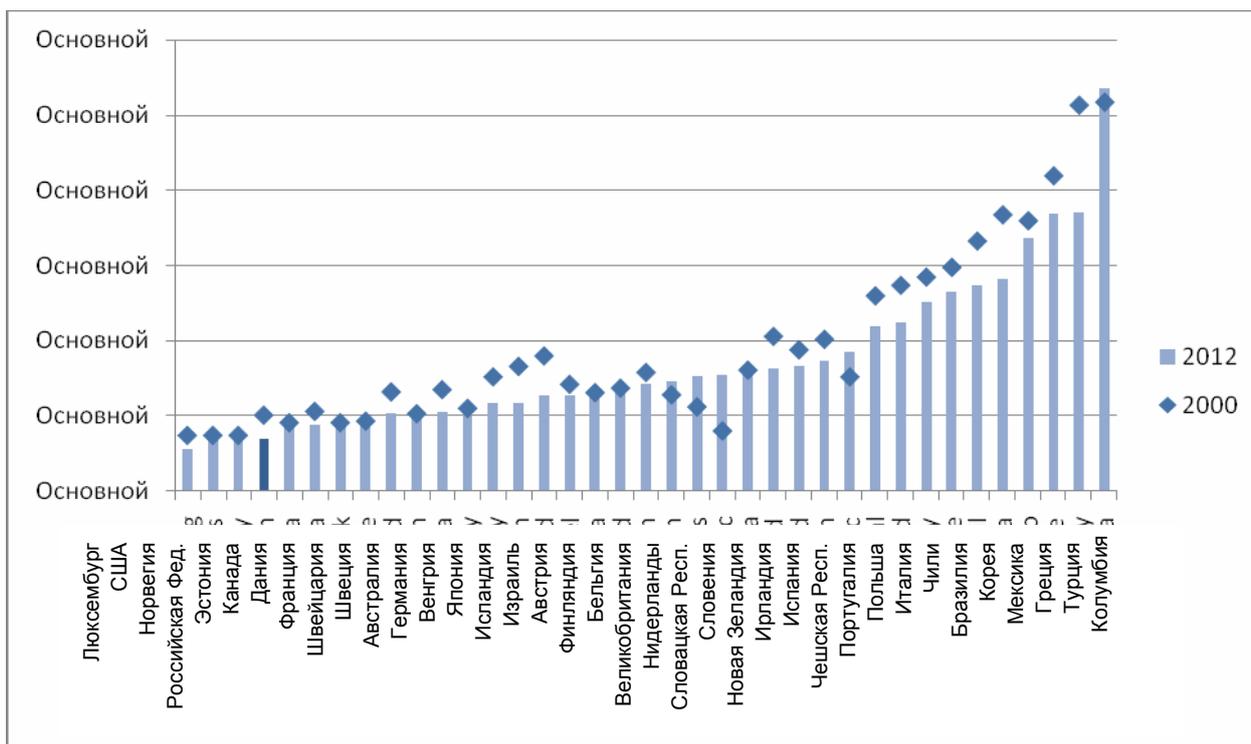
Деятельность сектора МСПв Российской Федерации значительно тяготеет к оптовой и розничной торговле, отельно-ресторанному сектору, транспорту и связи, строительству и электроэнергетике, а также к секторам ориентированной на потребителя недвижимости, сдачи в аренду и сфере бизнес-услуг. Напротив, производственные субъекты МСПсоставляют лишь7% от всего сегментаМСП, и только 13% от общей занятости в сегменте МСП. В то же время, менее 20% производственной занятости было представлено в МСПв Российской Федерации по сравнению, например, с 49% в Соединенных Штатах, 51% -в Мексике, 52% -в Бразилии, 61% -в Польше, 71% -в Корее и 76% -в Италии и Болгарии. Уклон в сторону непроеизводственных отраслей представляет угрозу для экономикис учетом относительного потенциала производства в Российской Федерации для стимулирования роста экспорта, развитияцепочек поставок и увеличения производительности в долгосрочной перспективе.

### Низкий уровень самостоятельной занятости

В 2012 году в Российской Федерации только 6,9% работников были официально зарегистрированы как лица, занимающиеся индивидуальной трудовой и предпринимательской деятельностью, тогда как средний показатель для стран-членов ОЭСР составляет 17,0% (Рисунок 1.3). Кроме того, доля самостоятельной занятости в Российской Федерации снизилась в период с 2000 по 2012 гг.

**Рисунок 1.3. Доля самостоятельной занятости в общем количестве занятого населения.**

Процентные величины, 2012 и 2000 гг.



*Примечание:* Показатели для Бразилии и Колумбии приведены за 2001, а не за 2000 год; показатели для Чили, Франции и Люксембурга приведены за 2011, а не за 2012 год; показатели для Австралии, Канады и Соединенных Штатов не включают лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью в качестве юридического лица.

Источник: «Ежегодные статистические данные ОЭСР по трудовым ресурсам».

### *Недостаточное количество новых предприятий (стартапов)*

Чтобы преодолеть отставание по количеству субъектов МСП в Российской Федерации и обновить предпринимательский сектор за счет более эффективных и инновационных предприятий, необходимо большее число стартапов. Однако по данным «Глобального мониторинга предпринимательства» (ГМП), всего 2,4% взрослого населения Российской Федерации в 2014 году занимались организацией предпринимательской деятельности. В странах с ориентированной на эффективность экономикой этот показатель равен приблизительно 8,2%, в Бразилии, например, это 3,7%, в Китае - 5,5% (Таблица 1.1). Процент владельцев новых предприятий также очень низок (т.е. предприятий, действующих от 3 месяцев, до 3,5 лет).

**Таблица 1.1. Предпринимательская деятельность в странах с ориентированной на эффективность экономикой, 2014 год.**

Процент взрослого населения

	Новые предприниматели	Владельцы новых предприятий
Аргентина	9,5	5,2
Барбадос	8,5	4,2
Босния и Герцеговина	4,5	2,9
Бразилия	3,7	13,8
Венгрия	5,6	3,9
Китай	5,5	10,2
Латвия (2013)	8,1	5,3
Литва	6,1	5,3
Малайзия	1,4	4,6
Мексика	12,7	6,4
Панама	13,1	4,1
Перу	23,1	7,3
Польша	5,8	3,6
Российская Федерация	2,4	2,4
Румыния	5,3	6,2
Словацкая Республика	6,7	4,4
Таиланд	7,6	16,7
Тринидад и Тобаго	7,5	7,4
Турция (2013)	5,5	4,7
Уругвай	10,5	5,8
Хорватия	6,0	2,0
Чили	16,6	11,1
ЮАР	3,9	3,2

Источник: С. Зингер, Х. Аморос и Д. М. Арреола (2015) «Глобальный мониторинг предпринимательства. 2014 год. Глобальный отчет». Колледж Бэбсона, Университет Десаррольо, Университет Тун Абдул Разак, Технологический университет Монтеррея.

С другой стороны, российская экономика характеризуется большим количеством женщин-предпринимателей. Согласно данным ГМП, в 2010 году в Российской Федерации на долю женщин приходилось приблизительно 44% всех новых предпринимателей, 40% новых предприятий и 47% действующих предпринимателей.

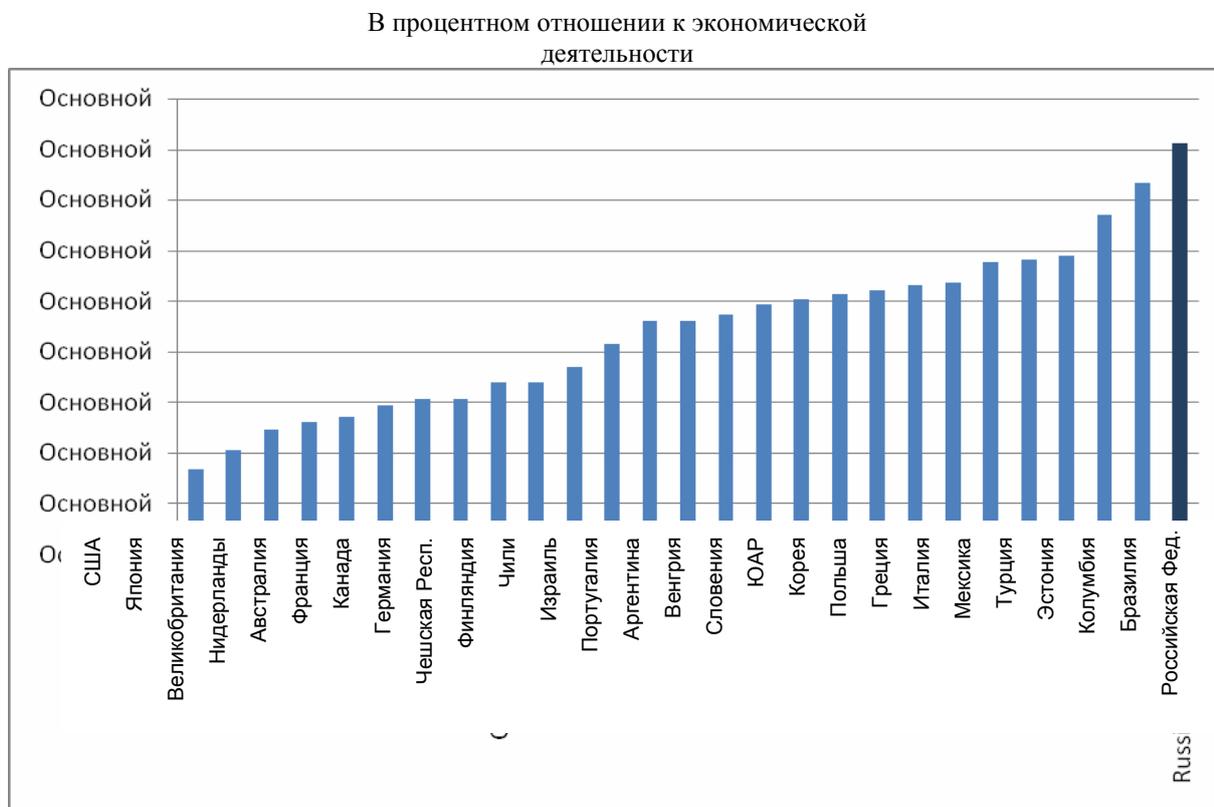
## Негативное отношение к предпринимательской деятельности

Увеличение темпов создания новых предприятий (стартапов) может потребовать изменения отношения к предпринимательской деятельности. Несмотря на то, что две трети взрослого населения Российской Федерации считает, что предпринимательская деятельность в целом хороший карьерный выбор, есть некоторые проблемные области. К примеру, согласно отчетам ГМП, в 2014 году только 27% взрослого населения считали, что в Российской Федерации существуют хорошие возможности для создания предприятия, по сравнению со средним показателем 42% в странах с ориентированной на эффективность экономикой и 39% в странах с инновационно-ориентированной экономикой. Важно отметить, что только 3,5% россиян, которые не занимаются предпринимательской деятельностью, заявили, что хотят создать предприятие в ближайшие три года, по сравнению со средним показателем 23% в странах с ориентированной на эффективность экономикой. Более 70% россиян, не являющихся предпринимателями, считают, что не имеют навыков и квалификации для создания своего предприятия.

## Широкая распространенность теневой экономики

Отчасти отставание по количеству зарегистрированных субъектов МСП в Российской Федерации, учтенных официальной статистикой, связано довольно большим теневым сектором. Несмотря на то, что привести точные цифры трудно, сводные показатели в обзоре Международной организации труда (МОТ) говорят о том, что в 2011 году в Российской Федерации могло быть 7,78 млн. незарегистрированных рабочих мест в неофициальном секторе, что составляет приблизительно 12,1% всех рабочих мест, без учета сельскохозяйственного сектора. Если использовать альтернативный подход, показатель Шнайдера говорит о том, что до 40% экономической деятельности в Российской Федерации носит неофициальный характер, что значительно больше, чем в странах-членах ОЭСР и многих других странах с переходной экономикой (Рисунок 1.4).

**Рисунок 1.4. Сводный график теневой экономической деятельности в долевом отношении к ВВП, определение по Шнайдеру, 2007 год.**



Источник: ОЭСР (2011). *Экономический анализ ОЭСР: Мексика. 2011 год*. Издательство ОЭСР, Париж. [http://dx.doi.org/10.1787/eco\\_surveys-mex-2011-en](http://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-mex-2011-en) на основании данных Международной организации труда (2011).

Статистические данные по занятости в неформальном секторе экономики. Международная организация труда, Департамент статистики.

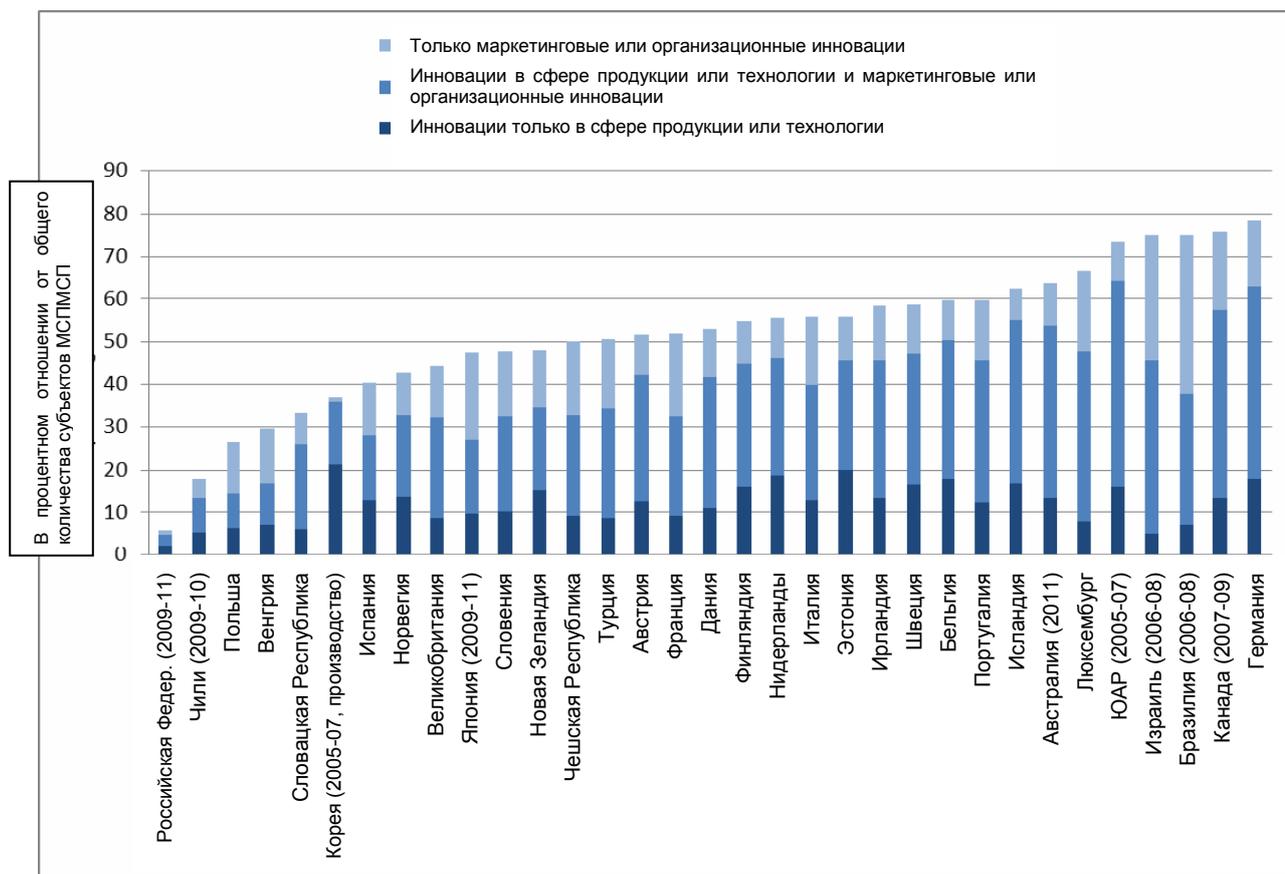
Притом, что благодаря неофициальной предпринимательской деятельности население в Российской Федерации, по крайней мере, получает возможность для трудоустройства, такая неофициальная занятость обычно тесно связана с низкой производительностью труда, малыми доходами, неудовлетворительными условиями труда и недостатком налоговых отчислений.

### ***Низкий уровень инноваций в секторе МСП***

Как показано на Рисунке 1.5, менее 6% российских субъектов МСП сообщили об внедрении инноваций какого-либо рода (продукты, технологии, маркетинг или организационные вопросы) в 2009-11 гг., по сравнению со средним показателем около 50% в странах-членах ОЭСР. Аналогичным образом, сплошное статистическое наблюдение за деятельностью субъектов МСП, проведенное в 2011 году, показало, что только 1,6% субъектов МСП целевым образом расходуют средства на инновации. Согласно обзору ГМП за 2012 год, более 70% российских предпринимателей предлагали продукты и услуги, которые не являлись новыми для потребителей, и 94% признали, что не используют новые технологии в своей хозяйственной деятельности. Низкий показатель вовлеченности инновационной деятельности является весомым фактором, снижающим производительность и конкурентоспособность сектора МСП.

С другой стороны, согласно «Исследованию предприятий» (МФК/Всемирный банк), к 2012 году две трети предприятий в Российской Федерации использовали свои собственные веб-сайты, по сравнению с менее чем половиной в Восточной Европе и Центральной Азии, а также в странах с доходами выше среднего.

Рисунок 1.5. Инновационные субъекты МСП по видам инноваций, 2008-10 гг.



Источник: ОЭСР (2013). «Показатели науки, технологии и промышленности стран-членов ОЭСР, 2013 год». Издательство ОЭСР. [http://dx.doi.org/10.1787/sti\\_scoreboard-2013-en](http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2013-en).

### Значение предприятий с высокими темпами роста

В большинстве стран небольшое количество предприятий с высокими темпами роста играют важную роль в создании новых рабочих мест. Требуются более точные данные для определения активности Российской Федерации в вопросо-создания предприятий с высокими темпами роста. Прямой показатель доли фактических предприятий с высокими темпами роста отсутствует, но имеются некоторые данные из обзора ГМП касательно ожидаемого роста. Данные ГМП показывают, что предприниматели, планирующие создать более 20 рабочих мест за пять лет после создания предприятия, составляли в 2014 году 0,46% взрослого населения в Российской Федерации, что является довольно хорошим показателем по сравнению, например, с Бразилией (0,40%) и Мексикой (0,28%), но это значительно ниже показателей 1,01% в Китае и 2,89% в Соединенных Штатах Америки. Важен тот факт, что в Российской Федерации потенциальным владельцам предприятий с высокими темпами роста предоставляются возможности для достижения их амбициозных целей.

## ***Основные рекомендации по улучшению показателей деятельности субъектов МСП***

- Увеличение количества предприятий и уровня занятости в секторе МСП посредством комбинации комплексных мер, направленных на повышение уровня предпринимательства среди населения, и более целенаправленной и специализированной поддержки для ориентированных на развитие предприятий.
- Содействие росту производственных предприятий в секторе МСП, в частности, посредством большего ориентирования программ для МСП на инновации, экспорт и инвестиции в физический и человеческий капитал, а также постановки целей для участия производственных предприятий сектора МСП в этих программах.
- Содействие формированию позитивного отношения к предпринимательской деятельности с помощью информационной кампании на федеральном уровне с привлечением СМИ, а также комплексной интеграции и обучения предпринимательской деятельности в рамках образовательной системы.
- Содействие переводу предпринимательской деятельности из теневой в официальную экономику путем устранения лишних барьеров для официальной предпринимательской деятельности в налоговой системе и системе регулирования, а также поддержки неофициальных предпринимателей для перехода их предприятий на более высокий уровень и получения доступа к новым источникам спроса.
- Повышение инновационной активности в секторе МСП путем развития возможностей по созданию и внедрению инноваций, а также возможностей роста для новых и существующих предприятий и их управленческих команд.

## **Условия ведения предпринимательской деятельности**

### ***Меняющаяся макроэкономическая ситуация и зависимость от экспорта ресурсов***

В период с середины 1990-х до середины 2000-х годов наблюдался устойчивый непрерывный рост российской экономики. Однако в 2008-09 гг. мировой финансовый кризис принес рецессию, заставившую МСП решать вопросы падения спроса на внутреннем рынке и сокращения финансовой ликвидности. Правительство приняло важные меры в части доведения финансовых ресурсов до МСП, что помогло этому сектору пережить кризис. После кризиса рост национальной экономики возобновился, хотя и на уровне ниже докризисных показателей. В последнее время макроэкономические условия для МСП ухудшились. Это связано с ухудшением отношений между Россией и другими странами, что повлияло на торговлю с участием нескольких стран и отраслей и возможности банков в области получения финансирования и предоставления кредитов МСП. Падение цен на нефть также влияет на государственные доходы и объем государственных инвестиций. Инфляция и процентные ставки выросли, обменный курс упал и прогнозируется негативный внутренний экономический рост в краткосрочной перспективе. Эти тенденции требуют значительных корректировок для малых и средних предприятий, которые могут оказаться в затруднительном положении в краткосрочной перспективе.

Перед Российской Федерацией также стоит непростая задача диверсификации своего экспорта для устранения сильной зависимости от экспорта природных ресурсов путем расширения деятельности в других секторах прежде всего, в производстве. Притом, что в Российской Федерации показатель общего внешнеторгового баланса активный (+182 млрд. долларов США в 2013 г.), торговый баланс без учета нефти пассивный (-136 млрд. долларов США в 2013 г.). Сектору МСП отведена важная роль в достижении указанных целей.

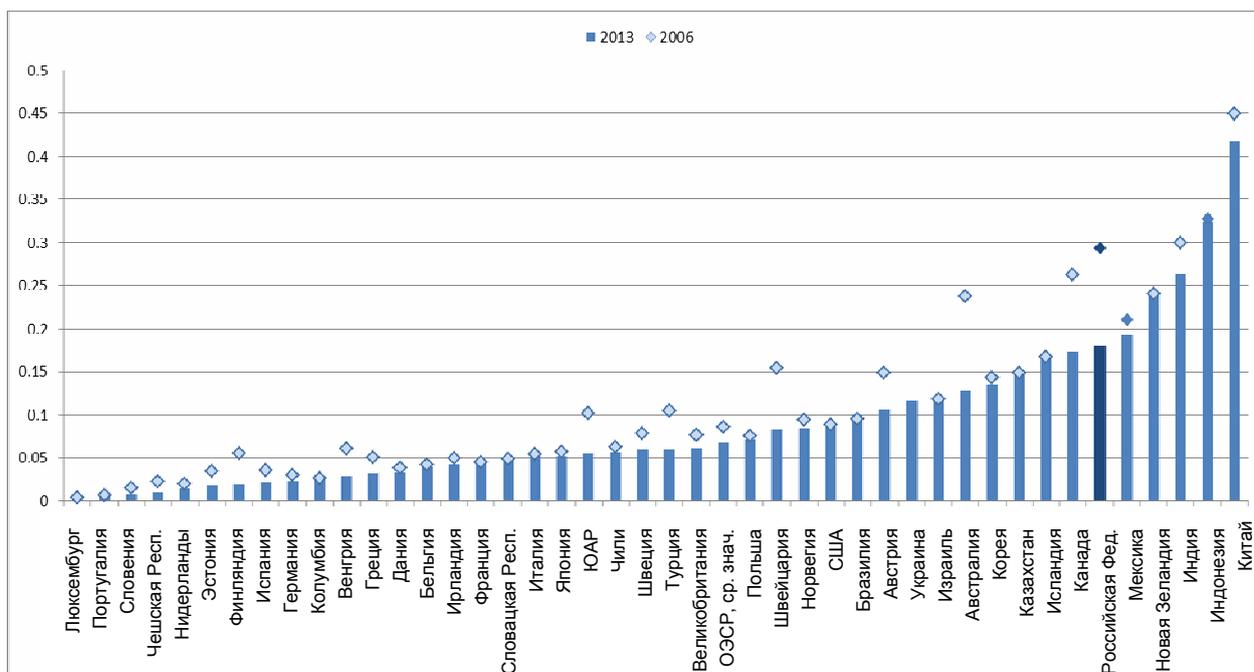
## Постепенный выход в международную торговлю, инвестиции и конкуренцию

Российская Федерация все в большей степени интегрируется в мировую экономику. В частности, вступление во Всемирную торговую организацию (ВТО) в 2012 году связано с программой постепенного снижения тарифных и нетарифных барьеров. Евразийский экономический союз (ЕАЭС), который был создан в 2014 году на базе Таможенного союза, повысил уровень экономической интеграции с четырьмя соседними государствами. Такая интернационализация рынков может создать важный стимул роста для МСП благодаря новым возможностям для экспорта, при условии, что российские субъекты МСП станут более инновационными, конкурентоспособными и глобально-ориентированными.

Во многих странах с переходной экономикой и странах с развитой экономикой присутствие фондов прямых иностранных инвестиций (ПИИ) является основным способом передачи компетенций субъектам МСП, которые помогают им улучшить свои технологии, в частности, местным поставщикам сектора МСП. Однако, тот факт, что доля ПИИ составляет всего 25% российского ВВП, что сравнительно немного, является частичным следствием наличия регуляторных барьеров, которые ограничивают возможности иностранных инвесторов в российской экономике (Рисунок 1.6).

Рисунок 1.6. Индекс регуляторной ограниченности для ПИИ.

2006 и 2013 гг., индекс по шкале от 0 до 1, от наименее до наиболее ограничительного



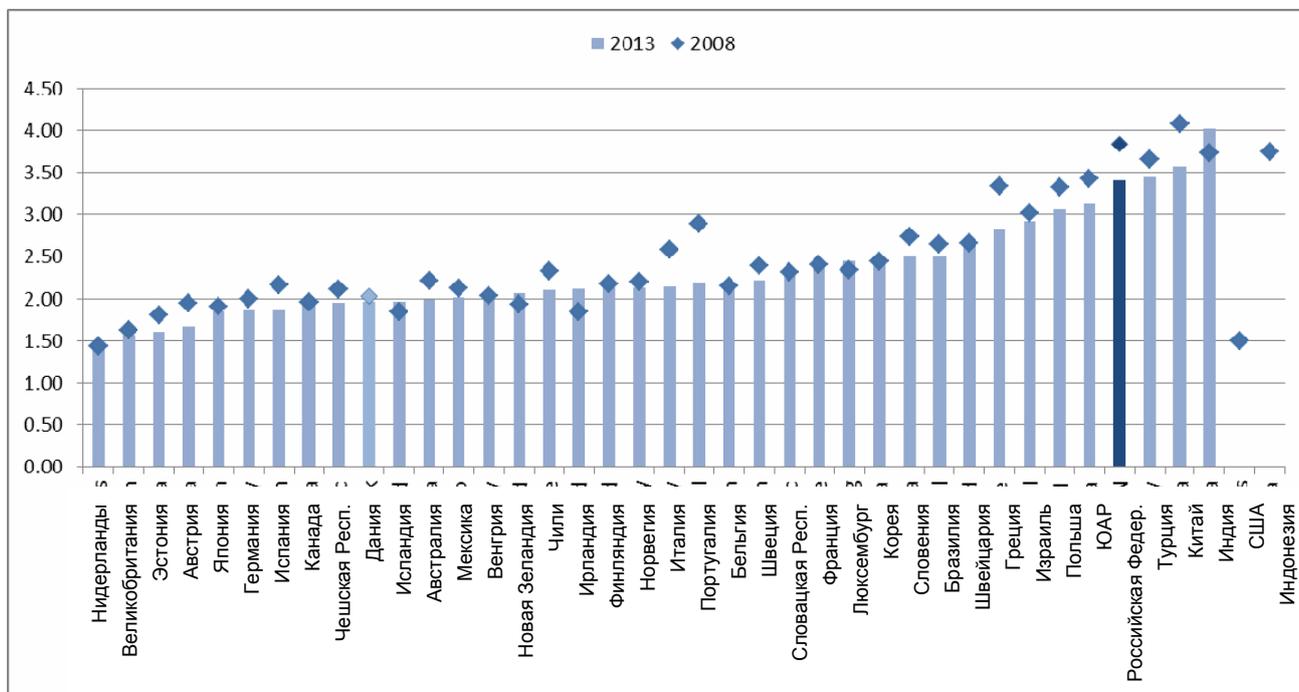
Источник: База данных ОЭСР по регуляторным ограничениям для привлечения ПИИ.

## Барьеры для входа на товарный рынок

В Российской Федерации по сравнению со странами-членами ОЭСР уровень государственного участия в экономике очень высок. (Рисунок 1.7). На долю предприятий с государственным участием приходится более 80% продаж, активов и рыночной стоимости 10 крупнейших корпораций Российской Федерации, они занимают доминирующую позицию в таких секторах как банковское дело, транспорт и энергетика. В ключевых секторах экономики сохраняется система регулирования цен и государственных субсидий. Такая вовлеченность государства может ограничить присутствие частного предпринимательства на рынке. Тем не менее, в настоящее время происходит устойчивый процесс приватизации, который ведет к продаже частному сектору предприятий с государственным участием, как крупных, так и небольшого размера.

**Рисунок 1.7. Показатель регулирования товарного рынка: государственный контроль.**

2013 и 2008 гг., индекс по шкале от 0 до 6, от наименее до наиболее ограничительного



*Примечание:* Показатель отражает государственный контроль в экономике в двух областях: государственная собственность (величина государственных предприятий, участие государства в сетевых секторах, непосредственное управление предприятиями, управление государственными предприятиями) и участие в хозяйственной деятельности (регулирование цен, административно-управленческий контроль).

Источник: База данных ОЭСР по регулированию товарного рынка.

Проникновение субъектов МСП на рынок и возможности для роста частных предприятий сдерживают также значительные уровни монопольной власти и монополистическая практика влиятельных компаний. В ответ на это, в 2013 году правительство одобрило новую «Дорожную карту по развитию конкуренции и совершенствованию антимонопольной политики», которая, как ожидается, принесет значительные улучшения в сфере картелей, поглощений, структурного разделения в регулируемых отраслях, регулирования рынка и прав интеллектуальной собственности.

### **Задачи по повышению доступа МСП к госзакупкам**

Правительство РФ в 2013 году внесло изменение в федеральное законодательство, обязывающее размещать, по меньшей мере, 15% стоимости госзаказов в секторе МСП. Были приняты дополнительные меры, такие как разделение контрактов, которые могут быть исполнены в секторе МСП на части до 20 млн. рублей, ограничение требуемого обеспечения у исполнителей контрактов до 2% от начальной цены контракта, требование для министерств и ведомств предоставлять отчеты о размещении заказов для субъектов МСП. Эти меры могут иметь большое значение для стимулирования сектора МСП, если будут выполнены в полной мере.

### **Смягчение регуляторной нагрузки**

За последние 5 лет Правительство достигло серьезного прогресса на пути облегчения бремени административного регулирования предпринимательства. Например, с помощью отлаженных процедур и

ограничения времени на обработку заявлений о регистрации собственности, новой электронной системы регистрации судебных прецедентов, сокращения числа налоговых платежей в течение года, упрощенных процедур декларирования НДС и ускорения процедур ликвидации предприятий и банкротства. В результате Российская Федерация улучшила свои позиции в рейтинге «Легкости ведения бизнеса» (Ease of Doing Business) Всемирного банка, поднявшись со 120 места (из 189), которое она занимала в 2009 году до 92 в 2014 году. Кроме того, среднее количество дней, необходимое для выполнения набора процедур для открытия собственного бизнеса, заметно снизилось с 43 в 2004 году до 18 в 2013 году, это было достигнуто, например, за счет введения пилотного проекта по созданию «единого окна» для регистрации предприятия в отдельных регионах и отмены требования для банков иметь карточку образцов подписей уполномоченных лиц до открытия банковского счета компании.

В интересах упрощения данного процесса, правительство поставило задачу вхождения в двадцатку стран рейтинга «Doing Business» к 2018 году, разработав при этом целую серию «дорожных карт» Национальной предпринимательской инициативы, покрывающих различные сферы регулирования. Также ожидаются положительные тенденции от недавнего введения процедуры оценки регуляторного воздействия (ОРВ) для рассмотрения новых и существующих законов, и нормативных актов, влияющих на МСП. Успех этих инициатив будет зависеть от степени и качества реализации мер на местах. Кроме того, учитывая относительно широкое использование Интернет-ресурсов российскими предприятиями, существует реальная возможность для упрощения административных процедур в отношении МСП за счет более широкого использования электронных услуг в сфере предпринимательства, таких как онлайн-регистрация, подача налоговых деклараций и финансовой отчетности в режиме «онлайн».

### ***Высокие налоги для предпринимателей***

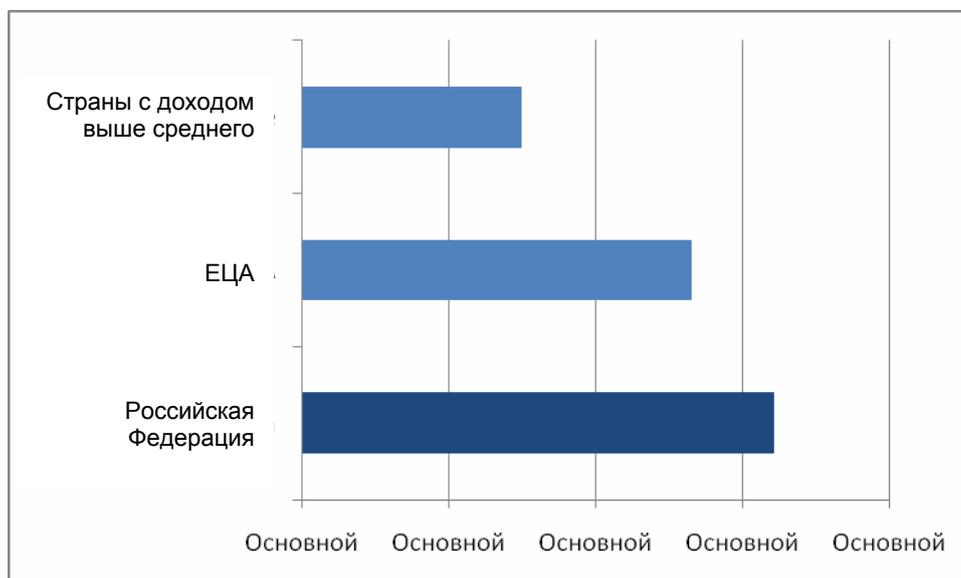
Базовая ставка налога на прибыль предприятий была уменьшена с 24% до 20% в 2010 году, в результате общая ставка налога на прибыль предприятий в процентах от прибыли снизилась с 60,0% до 50,7% в период 2006-2014 гг. Тем не менее, последствия высокого корпоративного налогообложения и высоких социальных взносов по-прежнему являются серьезным барьером для предпринимательской деятельности в Российской Федерации. Налоговые ставки были определены в качестве основного препятствия для ведения бизнеса более чем одной третью владельцев и руководителей субъектов МСП по результатам «Исследования предприятий», проведенного Всемирным банком в 2012 г., что в два раза выше, чем в странах Восточной Европы и Центральной Азии в целом.

### ***Прозрачность и верховенство закона***

В 2013 году Российская Федерация получила только 28 баллов из 100 по оценке «Индекса восприятия коррупции», рассчитываемого организацией Transparency International, что немного лучше уровня 2008 года, но значительно хуже аналогичных показателей в странах-членах ОЭСР и ключевых странах с переходной экономикой, таких как Бразилия и Китай. Около 16% компаний в Российской Федерации сообщают о коррупционной составляющей при взаимодействии с государственными чиновниками, что выше показателей стран ЕЦА и стран с доходом выше среднего уровня (Рисунок 1.8). Вероятно, что именно коррупция сдерживает деловую активность предприятий, особенно в сфере инновационной деятельности, и стимулирует рост теневой экономики. В ответ на это в 2012 году Правительство РФ внедрило План по борьбе с коррупцией, и в 2013 году был принят новый закон о государственных закупках.

**Рисунок 1.8. Композитный индекс взяточничества.**

Процентное отображение всех взаимодействий между компаниями и государственными служащими, при которых предполагалась взятка



Источник: Всемирный банк/МФК «Исследование предприятий: Российская Федерация. 2012 год».

Кроме того, в 2014 году Российская Федерация заняла только 80 место из 99 стран по Всемирному индексу верховенства закона, который базируется на таких показателях как возможность Правительства экспроприировать бизнес-активы, базовые права граждан и независимость судов (Таблица 1.2). Были, однако, проведены некоторые реформы, в том числе увеличение заработной платы и подготовка судей, а также введение института федерального бизнес-омбудсмена для расследования дел о несправедливости в сфере предпринимательства.

**Таблица 1.2. Рейтинги Индекса верховенства закона (World Justice Project), 2014 год.**

Тематическая область	Российская Федерация	Восточная Европа и Центральная Азия, в среднем
Ограничения на полномочия правительства	89	75
Отсутствие коррупции	66	63
Открытость правительство	67	60
Основные права	79	62
Порядок и безопасность	75	42
Регулятивное правоприменение	67	58
Гражданское судопроизводство	68	55
Уголовное судопроизводство	76	61
<b>Общий рейтинг</b>	<b>80</b>	<b>60</b>

Примечание: Страны выстроены от 1 (самая сильная позиция) до 99 (самая слабая позиция)

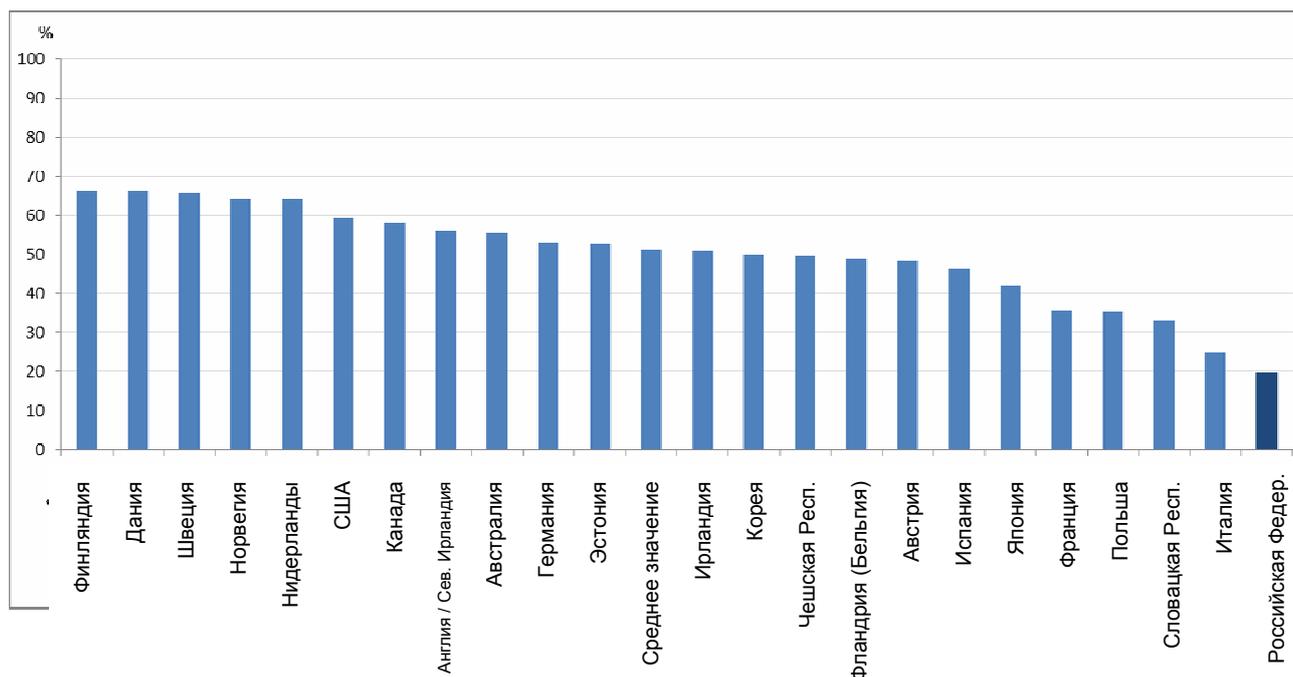
Источник: «Индекс верховенства закона по рейтингу World Justice Project. 2014 год». World Justice Project. Вашингтон.

### **Гибкий рынок труда, требующий квалифицированные трудовые ресурсы**

Свыше 70% взрослого населения Российской Федерации трудоустроены, в то время как уровень безработицы имеет довольно низкий показатель 5,5%. В большей степени это является результатом гибкости рынка труда в Российской Федерации, для которого характерны низкие издержки приема-увольнения персонала и высокие показатели движения рабочей силы. Работодатели могут оперативно скорректировать

количество рабочих часов, либо предложить нестандартные трудовые контракты. С другой стороны, субъекты МСП имеют ограниченный доступ к квалифицированным трудовым ресурсам. Эта проблема связана не с показателем доступности высшего образования, который превышает средний по странам-членам ОЭСР, а касается, скорее, подхода к образованию, который в большей степени теоретический, нежели практический. В частности, эта проблема касается профессионально-технического образования. Например, в 2012 году, только 20% россиян в возрасте от 25 до 64 лет официально или неофициально получали профессиональное образование, что значительно ниже показателей стран-членов ОЭСР (Рисунок 1.9). Кроме того, обучение предпринимательству недостаточно распространено, и доступ к нему в ходе стандартного образовательного процесса имеют не все обучающиеся.

**Рисунок 1.9. Участие в обучении среди взрослого населения, 2012 год.**



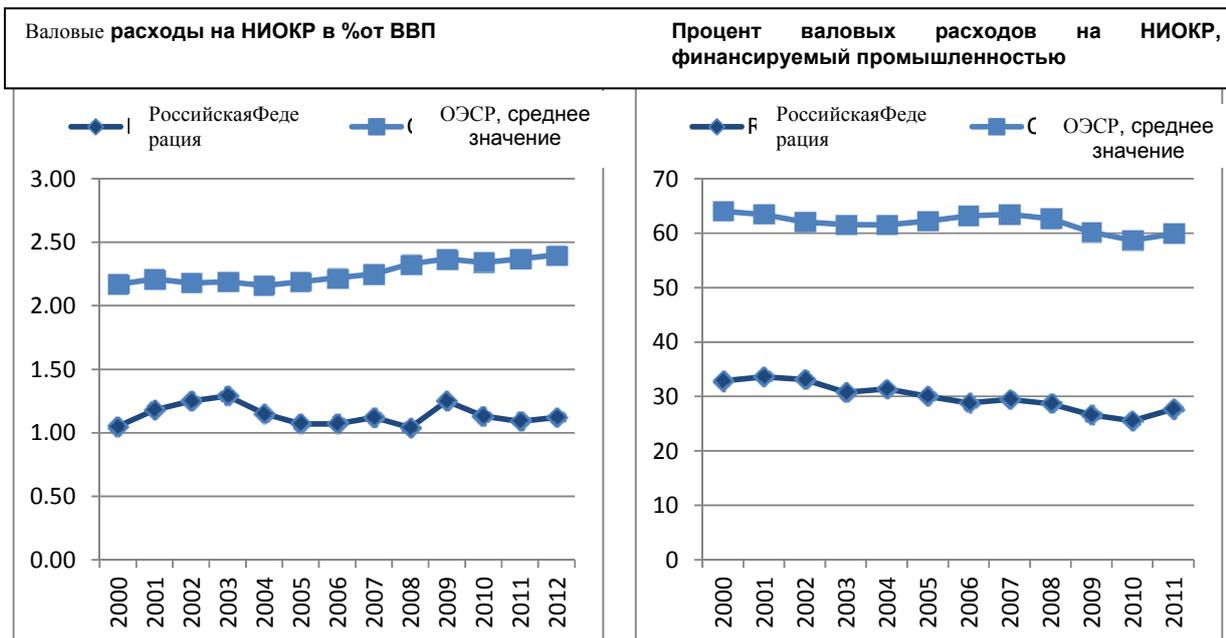
*Примечание:* Данные по Российской Федерации не включают население г. Москвы.

Источник: «ОЭСР. Краткий обзор образования. Ключевые аспекты. 2014. год». Издательство ОЭСР, Париж. [http://dx.doi.org/10.1787/eag\\_highlights-2014-en](http://dx.doi.org/10.1787/eag_highlights-2014-en).

### ***Низкий уровень коммерциализации в системе инноваций***

Российская Федерация добилась серьезных успехов в ряде отраслей науки и техники, что отражает высокий образовательный уровень и традиции научно-исследовательской деятельности в этих областях. Она также достигла хороших по международным стандартам показателей по некоторым ключевым инновационным характеристикам, например, процент населения с ученой степенью. Однако уровень инвестиций в инновации в целом достаточно низкий. Как показано на Рисунке 1.10, валовые внутренние расходы на НИОКР составляли в 2012 году приблизительно 1,1% ВВП, что значительно ниже среднего показателя ОЭСР, равного приблизительно 2,4%. Кроме того, расходы частного сектора на НИОКР – это только 27,7% всех расходов на НИОКР, что значительно ниже среднего показателя ОЭСР, составившего 59,9%. Кроме того, по данным исследования, проведенного организацией «ОПОРА РОССИИ», менее 4% российских ученых и исследователей, работающих в государственном секторе, имеют успешный опыт коммерциализации.

**Рисунок 1.10 Расходы на НИОКР в Российской Федерации.**



источник: «Основные показатели науки и техники ОЭСР».

И

### **Слабость финансовых рынков**

На сегодняшний день российский финансовый сектор недостаточно развит в качестве источника займов и других финансовых продуктов для МСП (в т.ч. стартапов). Объем внутреннего кредитования, предоставляемого банковским сектором, и объем внутреннего кредитования для частного сектора составляют гораздо меньшую долю в ВВП Российской Федерации, чем в странах ОЭСР и в странах Еврoзоны, а также отстают от стран ЕЦА. Кроме того, несмотря на существенное снижение общего разрыва между процентными ставками банковского кредитования в Российской Федерации с 2003 года, этот разрыв по-прежнему высок по отношению к ключевым сопоставимым странам. Вопросы, препятствующие росту кредитования в экономике, включают ограниченные законные права инвесторов и отсутствие открытости банковского сектора для новых игроков.

### **Основные рекомендации относительно условий ведения предпринимательской деятельности**

- Продолжение снижения регуляторных барьеров и стимулирование привлекательности ПИИ для усиления их роли в усовершенствовании технологий МСП и расширения их рынков.
- Формирование технических возможностей в оценке конкурентной политики в рамках антимонопольного органа путем предоставления аналитических руководств и обучения служащих, а также мониторинг восприятия последних реформ относительно конкуренции на товарном рынке.
- Соблюдение планов по приватизации ГП и снижению государственного субсидирования и ценового контроля; все это поможет сформировать более благоприятную среду для развития сектора МСП.
- Укрепление политики государственных закупок у субъектов МСП путем инициирования целевых программ информирования и обучения с целью повышения возможности субъектов МСП успешно конкурировать в получении контрактов на государственные закупки. Обеспечение полного соблюдения и контроля новых обязательств по улучшению процесса государственных закупок у субъектов МСП.
- Дальнейшее снижение регуляторной нагрузки на МСП путем правовых реформ в отстающих областях

стратегии развития МСП, таких как получение разрешений на строительство и международная торговля, обучение государственных служащих работе с бизнесом, повышение уровня использования электронных государственных услуг для бизнеса (например, регистрация компании, подача налоговых деклараций и отчетности в режиме «онлайн»), расширение процедур ОРВ для включения существующих, а также новых государственных законов и норм и создание органа для обеспечения соблюдения процедур ОРВ в Правительстве, а также обеспечение внедрения результатов ОРВ в виде изменений в стратегии.

- Поддержание инициатив по устранению коррупции в работе государственных служащих с субъектами МСП. Необходимо уделить особое внимание внедрению и обеспечению соблюдения существующих норм и регламентов, усовершенствованию законодательства для устранения оставшихся пробелов. Предоставление логистической и операционной поддержки Уполномоченному при Президенте РФ по защите прав предпринимателей (бизнес-омбудсмену).
- Усиление судебной независимости путем обеспечения большей прозрачности при назначении и ведении судебных процессов, более высокой оплаты труда и ротации судей и обеспечения защиты от внешнего вмешательства в судебные дела.
- Увеличение субсидий на непрерывное обучение и развитие персонала субъектов МСП, улучшение качества обучения в профессионально-технических колледжах и увеличение объема стажировок и трудоустройства студентов в субъектах МСП.
- Расширение и консолидация продвижения предпринимательских навыков и профессиональных знаний в официальном образовании путем внедрения государственного стимулирования и создания вспомогательных структур (таких как ресурсные банки педагогических материалов) для обучения предпринимательству и поддержки стартапов выпускников (например, студенческие клубы предпринимательства и инкубаторы) в ВУЗах, внедрения предпринимательства как особой дисциплины в официальной программе обучения на уровне начального и среднего образования и разработки методологической базы и подготовительной программы для школьных преподавателей в обучении предпринимательству.
- Усиление внимания к государственным инновационным инвестициям в рыночную коммерциализацию исследований, особенно в отношении субъектов МСП, улучшение системы прав интеллектуальной собственности в отношении прозрачности закона и обеспечения его соблюдения, осуществление активных мер по продвижению исследований, инноваций и сотрудничества в области обучения между ВУЗами и субъектами МСП.
- Усиление правовой защиты для внешних инвесторов и дальнейшая либерализация усиление конкуренции в сфере финансировании бизнеса.

## Стратегия в области госрегулирования и механизмы ее реализации

### *Четкая базовая концепция, отсутствие комплексного документа в отношении среднесрочной стратегии*

В Федеральном законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» 2007 года четко сформулирована правовая основа политики относительно сектора МСП в Российской Федерации. Здесь определены цели, принципы, механизмы, ответственность и основные меры политики в отношении МСП. В рамках законодательства Министерство экономического развития РФ использует предложение финансового обеспечения за счет федерального бюджета для влияния на деятельность МСП региональными и муниципальными органами власти и координирует органы исполнительной власти, возглавляя межправительственную рабочую группу. Правительственная комиссия по вопросам конкуренции и развития МСП и комитет Государственной Думы по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству вносят дополнительный вклад в развитие государственной политики относительно МСП. Кроме того, установлены контакты между правительственными органами и предпринимательским сектором для участия в разработке дальнейшей программы развития малого и среднего предпринимательства.

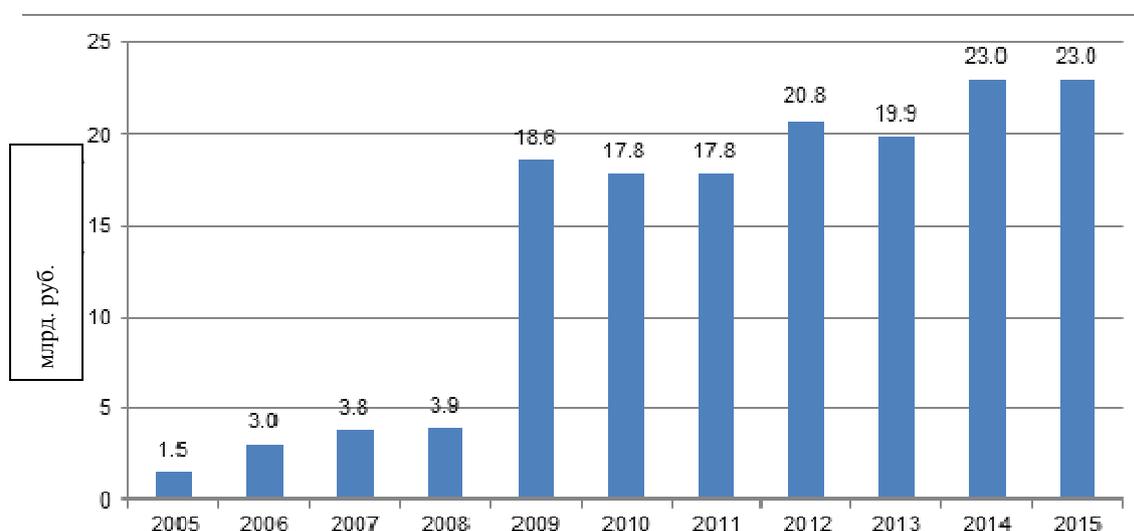
Тем не менее, в отличие от других стран, в Российской Федерации не существует официального комплексного единого стратегического генерального плана по развитию МСП. Такой стратегический

документ может сыграть важную роль в определении среднесрочного видения необходимых действий всех заинтересованных структур, оформлении сотрудничества, определении приоритетных мер, установлении целей для деятельности, определении схемы контроля и оценки влияния политики.

### ***Увеличение бюджета федеральной программы поддержки МСП***

В 2009 году были существенно увеличены ресурсы федеральной программы поддержки МСП. Финансирование здесь увеличилось с 1,5 млрд. руб. в 2005 году до 23 млрд. руб. в 2015 году (Рисунок 1.11). Вклад других министерств и ведомств также был значителен. Тем не менее, общий федеральный бюджет для МСП в процентах от ВВП в Российской Федерации все еще гораздо меньше, чем в таких странах как Мексика, Польша и Таиланд.

**Рисунок 1.11. Федеральные бюджетные средства, выделяемые на программу поддержки МСП, 2005-15 гг.**



*Примечание:* Суммы на 2014 и 2015 гг. являются расчетными.

Источник: Министерство экономического развития Российской Федерации.

### ***Сильный акцент на субсидировании***

В целом, более половины расходов федеральной программы поддержки МСП осуществляется в виде грантов и займов для представителей МСП (Таблица 1.3). Хотя гранты и займы важны для увеличения числа стартапов, в Российской Федерации выделяется относительно мало денежных средств на дополнительную подготовку, консультации и предоставление информации. Кроме того, субсидии для существующих МСП, в частности, для поддержки основных фондов, не являются наиболее эффективным инструментом для повышения производительности и объема производства существующих МСП. Эти субсидии характеризуются слабой взаимодополняемостью и будут способствовать росту числа розничных и оптовых предприятий с низким воздействием на экономическое развитие. Важные меры, которые могли бы быть реализованы за счет определенного перераспределения ресурсов из субсидий для существующих МСП - это создание обслуживающей инфраструктуры для развития бизнеса с целью обеспечения бизнес-диагностики, консультаций, бизнес-инкубаторов, технической помощи, достартового финансирования и др. для потенциальных инновационных и экспортных субъектов МСП и субсидии для подготовки и развития трудовых ресурсов МСП.

Таблица 1.3. Выделение федеральных средств на программу поддержки МСПв 2011-12 гг.

№	Мероприятие	2011 год		2012 год	
		Выделенные средства, млрд. руб.	Доля финансирования (%)	Выделенные средства, млрд. руб.	Доля финансирования (%)
<b>А.</b>	<b>Субвенции регионам для государственной поддержки малых и средних предприятий</b>	<b>16,0</b>	<b>89,7</b>	<b>18,57</b>	<b>92,3</b>
1.	Развитие предпринимательской деятельности и субсидии для создания новых предприятий	2,04	11,4	1,86	9,2
2.	Помощь в развитии молодежных предприятий	0,41	2,3	0,65	3,2
3.	Поддержка малых инновационных предприятий	2,48	13,9	1,95	9,7
4.	Помощь в аренде и приобретении современного производственного оборудования и технических средств	1,90	10,7	4,5	22,4
5.	Поддержка субъектов МСП, ориентированных на экспорт продукции	0,26	1,5	0,39	1,9
6.	Развитие микрофинансирования	2,06	11,6	2,06	10,2
7.	Развитие фондов кредитных гарантий	3,42	19,2	3,31	16,4
8.	Поддержка муниципальных программ	1,72	9,6	1,87	9,3
9.	Диверсификация городов с градообразующими предприятиями	0,55	3,1	0,54	2,7
10.	Прочее	1,16	6,5	1,44	7,2
<b>В.</b>	<b>Создание и развитие вспомогательной инфраструктуры для предприятий</b>	<b>1,83</b>	<b>10,3</b>	<b>1,56</b>	<b>7,7%</b>
<b>Итого</b>		<b>17,83</b>	<b>100,0%</b>	<b>20,13</b>	<b>100,0%</b>

Примечание: «Прочее» не указано в предоставленной информации, но включает поддержку мероприятий по развитию предпринимательской деятельности и разработке системы обучения персонала, переобучения и повышения квалификации для сектора малых предприятий (направление на обучение, возмещение расходов на обучение/переобучение и организация учебных мероприятий).

Источник: Министерство экономического развития Российской Федерации.

К сожалению, отсутствует возможность проследить полный перечень затрат государства в рамках программы по каждой из целевых сфер финансирования, поэтому оценить эффективность каждой из применимых мер невозможно. Тем не менее, согласно доступным данным по трем компонентам Федеральной программы (поддержка муниципальных программ, поддержка малых компаний, занимающихся инновационной деятельностью, поддержка аренды и модернизации средств производства), самые низкие показатели эффективности затрат наблюдаются в сегменте поддержки аренды и модернизации средств производства.

**Основные рекомендации по стратегическим принципам и организации государственной политики в отношении МСП**

- Посредством скоординированного механизма консультаций между государственными органами и частным бизнесом разработать интегрированный среднесрочный стратегический генеральный план развития МСП с описанием задач, целей и основных мотивов правительственной политики, который будет служить руководством и средством координации для всех соответствующих федеральных, региональных и муниципальных органов власти.

- Основываясь на этом генеральном плане, реализовать механизм разработки годовых рабочих планов развития МСП, объединяющих усилия соответствующих федеральных министерств и ведомств. Эти рабочие планы должны показывать, каким образом различные меры поддержат субъектов МСП на разных этапах их развития (находящиеся в процессе образования, создаваемые (стартапы), растущие, реорганизуемые предприятия), и выделять поддержку, нацеленную на инновационную и быстро развивающуюся предпринимательскую деятельность.
- Реализовать формальную систему независимой оценки политики в отношении МСП. В этой системе оценки должны определяться первичные и вторичные цели каждой меры, предусмотрены надежные методологии оценки, включая использование исследований с контрольной группой, результатов и влияния меры, по сравнению с поставленными целями. Она должна также включать методики использования результатов оценки для разработки более эффективных программ и институциональных механизмов реализации.
- Сократить расходы на нецелевые гранты на материалы и оборудование для широкого перечня существующих субъектов МСП и использовать высвободившиеся ресурсы для целевых субсидий для инновационных, экспортно-ориентированных, производственных и быстро развивающихся субъектов МСП (в т.ч. стартапов), а также для расширенных услуг по анализу хозяйственной деятельности, консультаций, образовательных программ и учебных мероприятий для работников, занятых в секторе МСП.

## **Федеральные программы поддержки МСП**

### ***Широкое распространение грантов для бизнес-стартапов***

Большое число безработных пользуется небольшими грантами на создание новых предприятий посредством Программы грантов для перспективных предпринимателей Министерства экономического развития и Программы поддержки самостоятельной занятости Министерства труда и социальной защиты. Это важные инструменты для содействия развитию предпринимательства среди населения, но они страдают от высокого «удельного веса» и большой пропорции стартапов с низкими оборотами и неамбициозными долгосрочными перспективами устойчивого развития. Это связано с тем фактом, что гранты не являются избирательными и не сопровождаются консультациями и обучением. Кроме того, схемы управляются раздельно, так что возможности для синергии и предотвращения дублирования остаются невостребованными, в то время как административные процедуры для программы поддержки самозанятости являются относительно сложными.

### ***Инновационные программы развития МСП, ориентированные на гранты и технологические предприятия***

Инновационные субъекты МСП являются объектом существенной программной поддержки в Российской Федерации, которая, в основном, представлена в виде грантов для создания продуктов или модернизации процессов в технологических предприятиях МСП. Хотя эти гранты очень важны, есть ряд недостатков в общем подходе программы к инновациям МСП. Во-первых, поддержка нетехнологических инноваций является весьма ограниченной; для предприятий МСП, находящихся вне высокотехнологичных секторов, сложно получить поддержку, также как и получить помощь для проектов, которые не направлены на научно-технический прогресс (маркетинг, улучшение бизнес-модели и т.д.). Во-вторых, инновационные гранты выделяются широким категориям компаний в инновационных секторах, а не направляются отдельным компаниям, у которых выявлена необходимость в субсидиях. Кроме того, финансовая поддержка не связана с комплексом консультаций и подготовки кадров, которые могли бы помочь компаниям внедрить более фундаментальные стратегические изменения с целью расширения и исследования своих инноваций. В-третьих, довольно ограниченно используются налоговые стимулы для инвесторов, которые осуществляют вклады в капитал инновационных предприятий МСП напрямую или через фонды акционерного капитала, или в инициативы по стимулированию передачи знаний из ВУЗов в МСП, несмотря на успех, достигнутый этими инструментами в стимулировании инноваций субъектов МСП в других странах.

### ***Пробелы в программах для представителей МСП с высокими темпами роста***

Ряд существующих программ стремится повысить компетенции и улучшить навыки предпринимательства среди молодежи, включая курсы обучения предпринимательству, конкурсы бизнес-планов и краткие курсы подготовки предпринимателей. Тем не менее, доля охваченной молодежи является относительно небольшой. Кроме того, малый объем поддержки предоставляется для поощрения взрослого населения с целью участия в предпринимательской деятельности. Несмотря на некоторые местные кампании, отсутствует национальная программа осведомленности в области предпринимательства, и возможности для взрослого населения получить доступ к базовому обучению предпринимательству ограничены.

Субъекты МСП с высоким потенциалом роста являются ключевой целью политики во многих странах из-за их непропорционально большой роли в создании рабочих мест. Такие программы изучают особенности компаний и проводят интервью с руководством с целью определения потенциальных предприятий роста и предложения им более интенсивной поддержки по сравнению с той, которая предоставляется стандартным субъектам МСП. Пока в Российской Федерации нет федеральной программы такого рода. Также отсутствует федеральная программа, посвященная созданию связей между цепочками поставок отечественных предприятий МСП и операциями ПИИ, направленными внутрь страны, несмотря на их высокий потенциал улучшения доступа к международным рынкам и технологиям МСП.

### ***Недостаточный объем и низкое качество инфраструктуры услуг для развития предпринимательской деятельности***

Несмотря на государственные инвестиции, в Российской Федерации в настоящее время существует лишь ограниченное количество технопарков, бизнес-инкубаторов, центров поддержки предпринимательской деятельности, инновационных центров, экспортных центров и других ключевых объектов инфраструктуры услуг для развития предпринимательской деятельности. К примеру, в 2012 году функционировало лишь 104 бизнес-инкубатора с государственной поддержкой, обслуживающих примерно 1 600 малых и средних предприятий, что в пять раз меньше, чем в США, считая по количеству бизнес-инкубаторов на душу населения. Аналогичным образом, в 2012 году в Российской Федерации было зарегистрировано только 34 центра экспортной поддержки, (хотя количество регионов - 83), и всего семь технопарков с государственной поддержкой были созданы в период 2007-11 гг.

Существующие организации по поддержке предпринимательской деятельности во всей стране заметно отличаются по качеству своей работы, поэтому необходимы мероприятия, направленные на улучшение качества работы таких организаций. Персонал и консультанты по поддержке предпринимательской деятельности часто не имеют достаточной квалификации по вопросам поддержки МСП. Руководство часто не понимает предпринимательскую деятельность. Кроме того, финансирование на конкурентной основе затрудняет для организации по поддержке предпринимательской деятельности достижение последовательности и согласованности предлагаемых услуг и формирование инфраструктуры услуг на основе «обучения на собственном опыте».

В частности, обновления требует система бизнес-инкубаторов. В отношении услуг, деятельность многих бизнес-инкубаторов сосредоточена на предоставлении физических площадей для предприятий, наряду с субсидированием арендной платы и доступом к государственным кредитам и кредитным гарантиям. Услуги инкубатора редко включают консультации и предварительную поддержку для субъектов МСП, хотя в других странах существуют рынки основных товаров для инкубаторов. С другой стороны, функции «стандартных» и «инновационных» бизнес-инкубаторов четко определены, и бизнес-инкубаторы должны проходить ежегодную проверку результатов своей деятельности. Это помогает поддерживать основные стандарты предоставляемых услуг и их качества в системе бизнес-инкубаторов.

### ***Основные рекомендации по федеральным программам поддержки МСП***

- Адаптирование программы грантов для бизнес-стартапов незанятого населения путем направления финансового вознаграждения в пользу жизнеспособных бизнес-предложений, упрощение администрирования для доступа

программ, предложение дополнительной бизнес-диагностики и консультационных услуг большему количеству предпринимателей, которые получили гранты, а также улучшение координации и синергии между разными программами по поддержке стартапов.

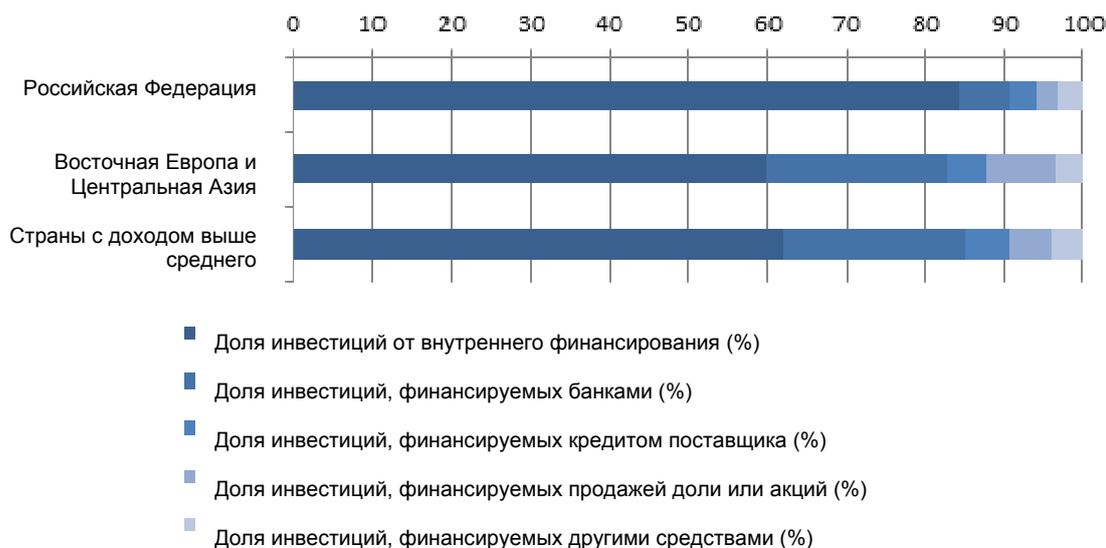
- Усиление поддержки инновационных субъектов МСП для включения нетехнологических компаний и нетехнологических инновационных проектов, упрощение процесса отбора инновационных предприятий при распределении грантов, а также помимо субсидирования, обеспечение предоставления консалтинговых и образовательных услуг для выполнения компанией намеченного комплекса мероприятий. Рассмотреть вопрос внедрения целевых налоговых льгот для инвестирования в инновационные субъекты МСП.
- Подготовка будущих предпринимателей. Подготовка и проведение национальной кампании по пропаганде предпринимательской деятельности для формирования позитивного представления о предпринимательской деятельности через средства массовой информации и другие каналы.
- Внедрение стандартного субсидируемого базового учебного курса предпринимательства на национальном уровне для взрослых и молодежи с целью обучения открытию своего дела, который мог бы быть виртуальным учебным курсом, преподаваемым по Интернету, или преподаваться на очных семинарах.
- Внедрение программы для субъектов МСП с высоким потенциалом роста, проведение анализа их хозяйственной деятельности и потребностей в развитии, вместе со специально разработанным пакетом услуг по инструктажу, наставничеству, консультированию, технологическому развитию, обучению руководства, сетевому развитию и доступу к начальному и венчурному капиталу.
- Внедрение программы развития отношений с поставщиками для формирования связей между МСП и операциями ПИИ. Программа должна определять потенциальные ведущие фирмы ПИИ и поставщиков МСП, диагностировать то, как малые и средние предприятия могут снизить свои затраты, повысить качество и сократить сроки поставки с целью заключения контрактов с ведущими фирмами, а также предлагать необходимое обучение, консультации и финансовую поддержку для субъектов МСП для соблюдения их стандартов поставок. Ведущие компании ПИИ сами могут быть задействованы в предоставлении экспертизы и финансирования для данной инициативы.
- Расширение и улучшение инфраструктуры услуг для развития предпринимательской деятельности (бизнес-инкубаторы, центры поддержки предпринимательской деятельности, центры экспортной поддержки и т.д.). Это включает определение недостаточности поддержки МСП в стране с целью информирования о государственных инвестициях. Должны быть также обеспечены стимулы и возможности для создания и эксплуатации объектов государственными, частными и некоммерческими организациями с частью государственного финансирования в зависимости от достигнутых результатов. Кроме того, должны быть организованы обучение и сертификация для руководителей, персонала и консультантов в центрах поддержки предпринимательской деятельности и должны быть сформированы связи между этими организациями для взаимного обмена информацией, обучения на примере других организаций и направления клиентов в другие организации.
- Создание национальной системы центров «единого окна» по вопросам предпринимательской деятельности и консультационным услугам на основе единой национальной платформы и бренда. Центры «единого окна» будут предоставлять базовую информацию и консультирование для бизнес-стартапов и развития непосредственно предпринимателям, а также направлять их в другие государственные, частные и общественные организации, которые предоставляют услуги для бизнеса, для получения более детальной информации и консультирования.
- Улучшить сеть бизнес-инкубаторов путем внедрения большего количества непроизводственных услуг (консультирование, наставничество и т.д.) для предприятий, являющихся клиентами и потенциальными клиентами бизнес-инкубаторов. Создание общегосударственной организации по координации и управлению деятельностью бизнес-инкубаторов, отвечающей за инструкции по подготовительным стандартам и контроль результатов деятельности инкубаторов, развитие сетей взаимного обучения для руководителей инкубаторов и разработки программ профессиональной подготовки для руководителей и сотрудников инкубаторов, где основное внимание будет уделяться формированию штата квалифицированных консультантов для бизнес-диагностики и консультирования путем подбора персонала и обучения.

## Финансирование деятельности субъектов МСП

### Недостаточное банковское кредитование МСП

Ограниченный доступ субъектов МСП к банковским кредитам в Российской Федерации привел к сильной зависимости МСП от внутренних источников финансирования своей деятельности. Хотя эта проблема и была отчасти решена развитием относительно крупного частного и государственного сектора микрофинансирования и использованием основных государственных финансовых субсидий для МСП, они не являются эффективным долгосрочным решением и не могут заменить крупное и более качественное банковское кредитование. Исследование Всемирного банка показало, что только 22% опрошенных предприятий в Российской Федерации имели доступ к банковскому кредиту в 2012 году, что существенно ниже средних показателей 43% и 46% соответственно для стран ЕЦА и стран с уровнем дохода выше среднего. В то же время, показатели отказов в кредитовании субъектов МСП, реальные процентные ставки и залоговые требования высоки, и не более 10% банковских кредитов выдаются на период более 3 лет. В секторе МСП сообщают, что трудности в получении банковского финансирования наносят ущерб их способностям расти и управлять своими операциями. Отсутствие кредитов, вероятно, будет также блокировать создание новых предприятий, ориентированных на рост.

Рисунок 1.12. Источники финансирования инвестиционной деятельности предприятий.



Источник: Всемирный банк / МФК (2012). «Исследование предприятий: Российская Федерация, профиль страны. 2012 год». Вашингтон, Группа Всемирного банка.

Предоставление банковского кредитования МСП, тем не менее, находится в стадии роста. Долговые обязательства МСП по кредитам выросли с 2 500 млрд. руб. до 5 200 млрд. руб. в период с 2008 г. по 2013 г., и доля кредитов МСП в общем объеме коммерческих кредитов выросла с 19% до 23%. Правительство было ключевым игроком в этих позитивных изменениях. В частности, оно предложило кредитные линии 134 банкам-партнерам в 2014 году для предоставления им возможности расширения своих кредитных портфелей МСП через Внешэкономбанк (ВЭБ) и его дочерний МСП Банк. МСП Банк является одним из немногих активных участников долгосрочного кредитования МСП сроком более чем на 3 года, на долю которого приходится 62% банковских кредитов, выданных с использованием линий финансирования МСП Банка.

## Широкая сеть микрофинансирования

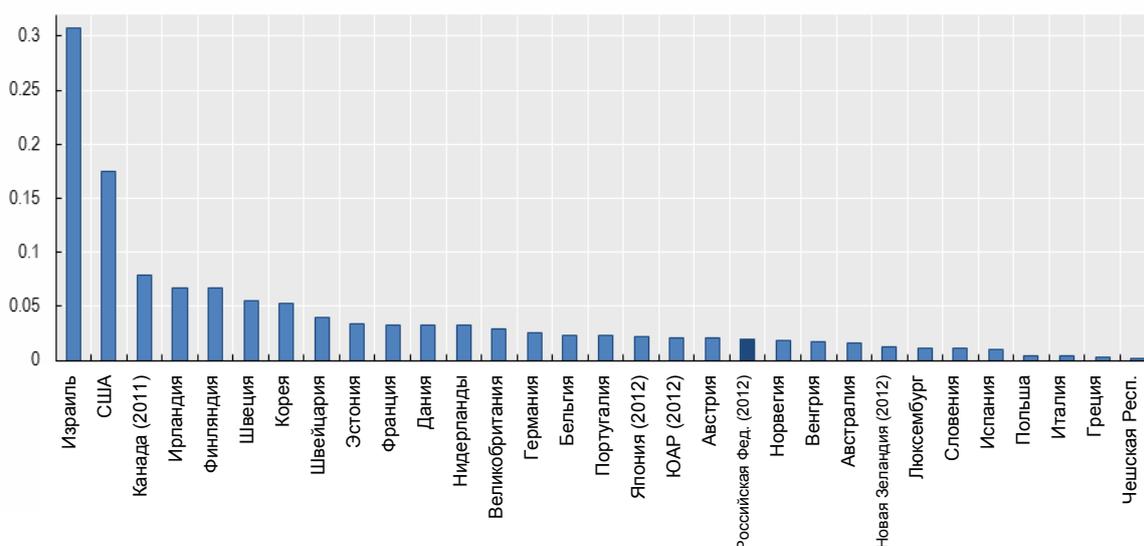
В Российской Федерации существует крупный и растущий сектор микрофинансирования с приблизительно 3 750 поставщиками услуг, управляющими портфелем на сумму приблизительно 35 млрд. рублей. Приблизительно 70% микрофинансовых организаций осуществляют кредитование МСП. ВЭБ предоставляет поддержку 141 небанковской организации на перечень микрофинансовых продуктов, а многим другим поддержка осуществляется через финансирование федеральных программ поддержки МСП. Другие являются полностью частными. Это, как правило, малые учреждения, зачастую характеризующиеся плохо организованным управлением относительно стандартов отчетности и инструментов оценки рисков потенциальных заемщиков, а также слабым распределением портфелей. Такие организации, как правило, предлагают небольшие суммы с более высокими процентными ставками по сравнению с банками. В этом отношении они играют важную роль в финансировании новых и мелких субъектов МСП, в некоторой мере компенсируя слабые места существующей банковской системы, но они не в состоянии осуществлять более крупное и долгосрочное кредитование субъектов МСП по сравнительно низким процентным ставкам. Кроме того, заемщикам трудно отличить кредиторов с очень высокой суточной стоимостью кредита от микрофинансовых кредиторов с более приемлемыми процентными ставками.

## Значительное предложение акционерного капитала

Ситуация с наличием венчурного капитала в Российской Федерации довольно оптимистична. И тот факт, что объем инвестиций в венчурный капитал относительно ВВП ниже, чем в ведущих странах, таких как Израиль, США и Канада (Рисунок 1.13), в большей степени вызван барьерами для венчурных инвестиций, нежели спросом на них от быстроразвивающихся предприятий. Инвестиции на раннем этапе венчурного капитала значительно возросли в Российской Федерации, с приблизительно 108 млн. долларов США в 2007 году до 398 млн. долларов США в 2012 году. С другой стороны, размер отдельных фондов венчурного капитала сравнительно невелик, крупные инвестиции и инвестиции в успешно развивающиеся компании требуют синдицирования. Кроме того, финансирование неформальных инвесторов все еще ограничено, что отражает отсутствие традиции неформальных инвесторов в Российской Федерации, а также вопросы, касающиеся правовой защиты миноритарных инвесторов.

Рисунок 1.13. Инвестиции в частный капитал и венчурный капитал в процентах от ВВП.

Потоки, в процентах от ВВП



Примечание: Данные включают инвестирование на поздней стадии, а также на предварительной (наиболее ранней) и ранней стадии.

Источник: ОЭСР (2014). «Обзор предпринимательства. 2014 год». Издательство ОЭСР, Париж. [http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur\\_aag-2014-en](http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2014-en).

### ***Значительное увеличение государственных кредитных гарантий***

Высокий потенциал государственных кредитных гарантий для стимулирования кредитования МСП со стороны банков и микрофинансовых организаций признается все чаще, что отражается, в частности, в большем объеме кредитного плеча ресурсов государственного сектора, которое может быть обеспечено таким способом, по сравнению с традиционными субсидиями, прямым кредитованием или кредитными линиями банкам-партнерам. Первоначальным стимулом стало создание региональных и муниципальных фондов кредитных гарантий в 2006 году, что привело к росту, указанному в Таблице 1.4, от гарантийных объемов в 39 млрд. руб. в 2009 году до 249 млрд. руб. в 2013 году.

**Таблица 1.4. Кредитные гарантии для МСПв Российской Федерации, 2009-13 гг.**

<b>Показатели</b>	<b>ЕИ</b>	<b>2009 г.</b>	<b>2010 г.</b>	<b>2011 г.</b>	<b>2012 г.</b>	<b>2013 г.</b>
Правительственные кредитные гарантии, МСП	млн. руб.	18 226	32 460	58 954	87 400	116 900
Гарантированные правительством кредиты, МСП	млн. руб.	38 917	66 824	122 747	185 000	249 000

Источник: ОЭСР (готовится к публикации, 2015) «Финансирование МСП в 2015 году: Показатели ОЭСР».

Эта система была эффективной в повышении кредитования МСП, но некоторым региональным операциям не хватает эффекта масштаба, и качество практик широко варьируется в вопросах отбора потенциальных компаний-заемщиков для обеспечения взаимодополняемости участия государства в кредитовании. Позже (в 2014 году) было создано Агентство кредитных гарантий с зарегистрированным капиталом около 50 млрд. руб. с целью предоставления 170 млрд. руб. дополнительных гарантий до 2016 года, а также оказания поддержки в улучшении операционных практик в сети фонда кредитных гарантий в регионах и муниципалитетах.

### ***Кредитная информация***

Одной из основных проблем, сдерживающих кредитование МСП, является нехватка информации для оказания поддержки банкам и микрофинансовым организациям в оценке кредитного риска МСП. Налоговая система не обеспечивает прозрачность финансовой отчетности субъектов МСП; при этом централизованный сбор информации по кредитной истории МСП-клиентов незначителен, и отсутствует обмен информацией по кредитной истории представителей МСПв финансовых учреждениях. В то же время, банки и микрофинансовые организации ограниченно используют стандартизированные процедуры для принятия решений о выделении кредитов для отдельных предприятий МСП, что отражает отсутствие информации о балльной кредитной оценке и ограниченном подходе к кредитованию МСП.

### ***Ключевая роль Внешэкономбанка и МСП Банка***

Внешэкономбанк (ВЭБ) и его дочерний МСП Банк играют решающую роль в улучшении доступа к финансированию для МСП путем финансирования, которое они предоставляют банкам-партнерам и микрофинансовым учреждениям. Тем не менее, ряд финансовых и нефинансовых продуктов и услуг, которые они предоставляют, является более ограниченным, чем в

государственных финансовых учреждениях во многих других странах. В частности, ВЭБ и МСП Банк принимают ограниченное участие в капитале, производных инструментах собственных и заемных средств и в инструментах секьюритизации и располагают относительно малым количеством мероприятий, направленных на укрепление операционной практики игроков на финансовом рынке МСП, такие как предложение финансового образования для предпринимателей и кредиторов, обмен информацией между финансовыми учреждениями касательно лучших практик финансирования МСП и поощрение использования информации о балльной кредитной оценке и инструментах. Весь спектр услуг, основанный на существующих инфраструктурах, навыках, сетях и услугах ВЭБ и МСП Банка, еще не в полной мере использован для укрепления финансовой системы МСП в Российской Федерации.

### ***Основные рекомендации по финансированию МСП***

- Расширение банковского кредитования МСП и увеличение масштаба и сроков выданных кредитов путем расширения привлекаемых государственных инвестиций (в пользу кредитных гарантий по сравнению с прямыми субсидиями МСП) и кредитных линий банкам для последующего кредитования), расширения информирования о кредитной истории на рынке кредитования МСП и создания межбанковского рынка кредитования МСП со стимулированием стандартизации кредитных договоров и внедрением законодательства по обеспечению секьюритизации.
- Содействие устойчивости и взаимодополняемости системы кредитных гарантий с помощью оценки фактических данных и информации из международного опыта с целью определения соответствующих расчетных параметров для национальных, региональных и муниципальных фондов кредитных гарантий, а также путем предоставления поддержки в создании потенциала для местных фондов и поощрения консолидации малых фондов.
- Создание национальной системы кредитной информации, позволяющей банкам, микрофинансовым организациям и лицам, предоставляющим финансирование, оценивать риски МСП-заемщиков на основе их кредитной истории и других параметров. Требование, чтобы все связанные с государством кредитные организации передавали кредитную информацию в промежуточную организацию кредитной информации и обменивались полученной базой данных с частными банками финансовыми учреждениями на безвозмездной основе.
- Устранить имеющиеся пробелы в региональном покрытии микрофинансовых организаций, предложить укрепляющую потенциал поддержку микрофинансовым организациям для кредитования МСП и внедрить новые меры по отчетности и надзору, чтобы помочь заемщикам отличать кредиторов с посуточной оплатой кредита от ответственных организаций.
- Направление государственных инвестиций в венчурный капитал для расширения деятельности существующих фондов вместо создания новых.
- Усиление сектора неформального инвестирования с помощью таких мер, как укрепление правовой защиты миноритарных акционеров, признание неформального инвестирования в регуляторных нормах, поддержание создания неформальных инвесторов, предложение налоговых стимулов для неформальных инвесторов, обеспечение государственного софинансирования проектов с неформальными инвесторами и предложение поддержки в области информирования, обучения и наставничества в неформальном инвестировании для потенциальных неформальных инвесторов и предприятий с высоким потенциалом роста.
- Увеличение масштаба мероприятий по кредитованию субъектов малого и среднего предпринимательства МСП Банком в краткосрочной и среднесрочной перспективе, прежде всего в стимулировании долгосрочных и более крупных кредитов для стартапов и предприятий МСП, ориентированных на рост.
- Расширение сферы деятельности Внешэкономбанка и МСП Банка для предоставления им возможности внедрения новых финансовых продуктов в области капитала, производных инструментов собственных и заемных средств и инструментов секьюритизации и новых нефинансовых продуктов, включая организацию национального института финансового образования (с предложением обучения программам в дистанционной, онлайн и очной форме для профессионалов финансовых услуг, которые работают с банками, программами кредитных гарантий, организациями микрофинансирования и фондами венчурного капитала), и поддержку развития национальной системы кредитной информации путем обеспечения доступности инструментов кредитных рейтингов, технологий и данных.

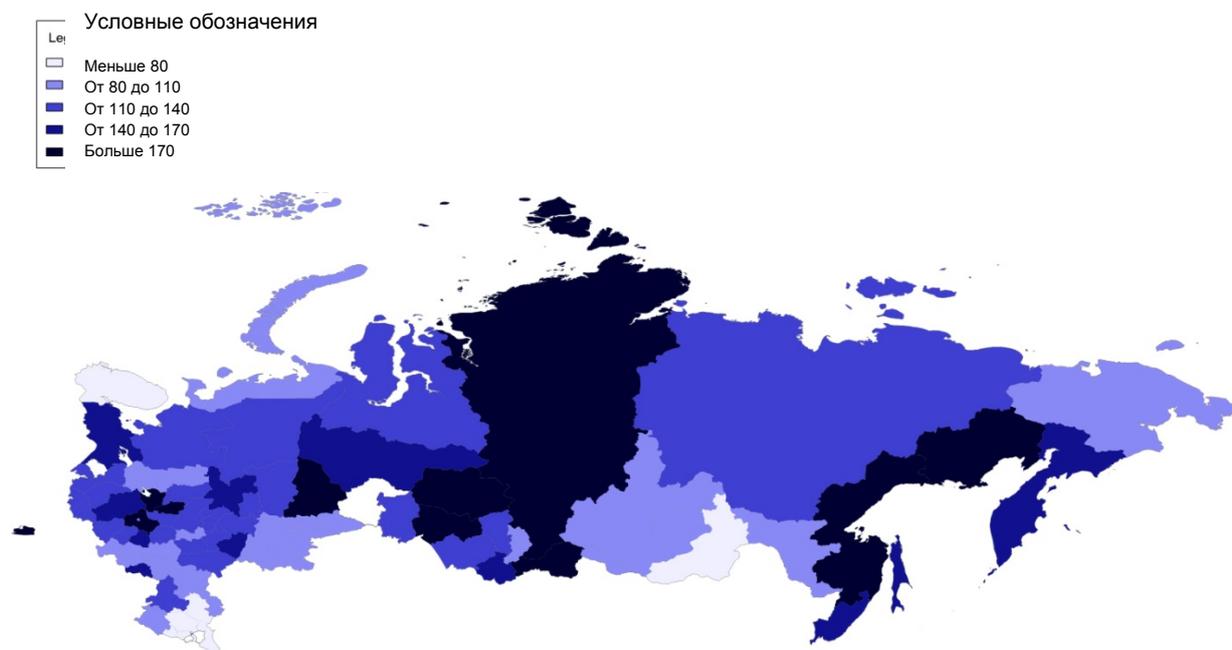
- Разработка мер для совершенствования системы финансирования МСП, таким образом, чтобы исключить возможность системной коррупции.

## Поддержка на региональном и местном уровнях

### *Географически неравномерная деятельность субъектов МСП*

Показатели деятельности субъектов МСП в Российской Федерации географически неравномерны и отличаются высоким уровнем региональной экономической диспропорции. Например, в Санкт-Петербурге, Калининграде, Новосибирске, Ярославле и Москве действует более 200 субъектов МСП на 10 тысяч населения, в Тыве, Забайкалье, Чечне, Калмыкии и Дагестане – не более 50. В частности, сельские районы характеризуются гораздо меньшим количеством субъектов МСП и новых предприятий. Для обеспечения роста сектора МСП и более сбалансированного развития в географическом отношении необходимо создавать новые субъекты предпринимательской деятельности во всех регионах и населенных пунктах Российской Федерации.

**Рисунок 1.14. Количество субъектов МСП на 10 000 населения, Российская Федерация, 2012 год.**



Примечание: Отсутствуют данные для Республики Ингушетия.

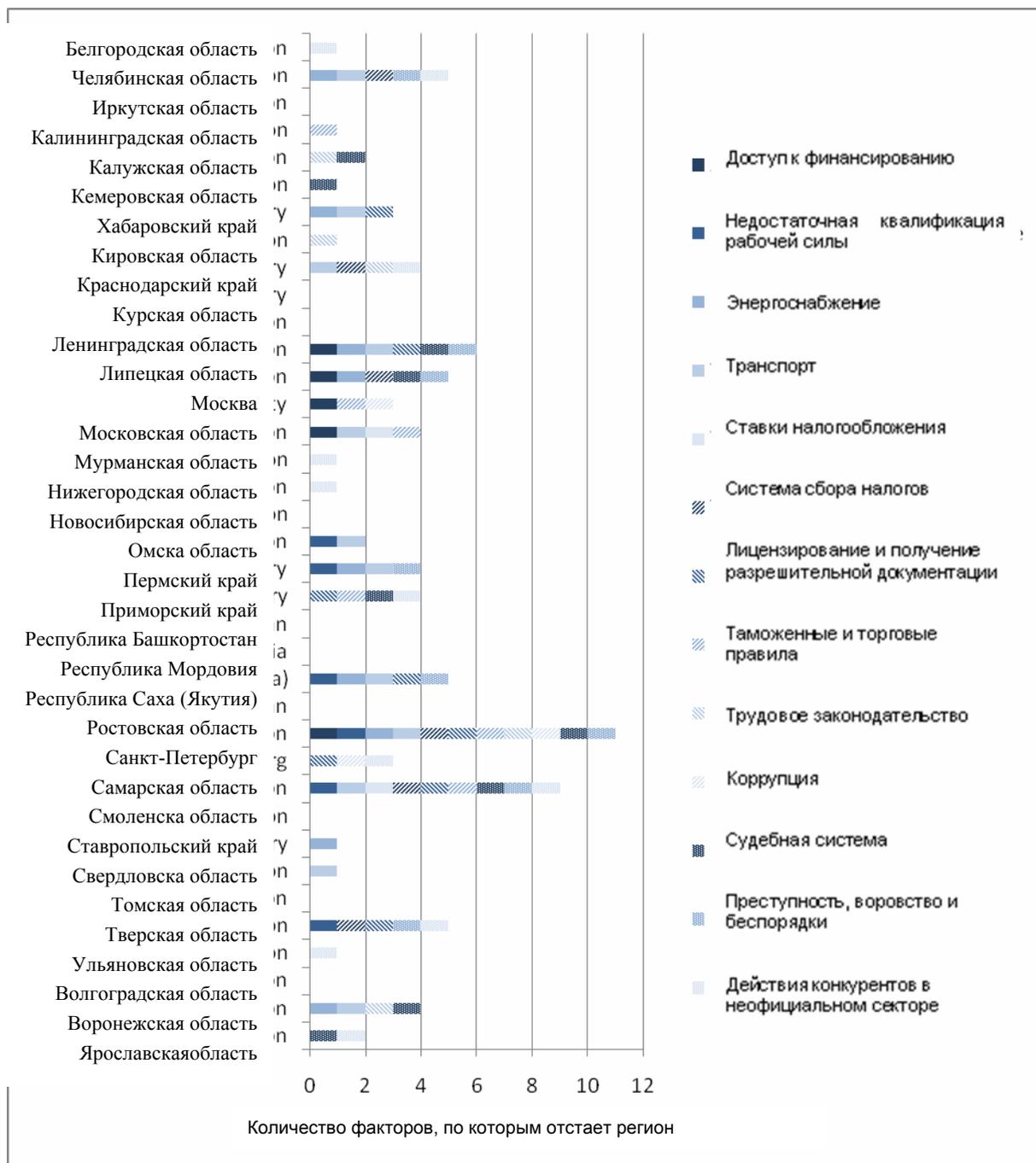
Источник: В расчетах использованы данные Росстата (2013). «Малое и среднее предпринимательство в России. 2013 год».

### *Региональные отличия условий ведения предпринимательской деятельности*

Несмотря на то, что имеется некоторая определенная схожесть между регионами Российской Федерации в том, что представляется основными препятствиями для развития предпринимательской деятельности - это

ставки налогообложения, наличие квалифицированной рабочей силы и доступ к финансированию – однако, существуют также некоторые значительные отличия. Рисунок 1.15 демонстрирует категории условий для ведения предпринимательской деятельности в 37 регионах, в которых процент предприятий, называющих такие основные проблемы, находится на уровне не ниже 25% в среднем по Российской Федерации. Некоторые регионы отстают по нескольким показателям относительно условий для ведения предпринимательской деятельности, в частности, это Ростовская, Самарская, Ленинградская, Челябинская, Липецкая и Тверская области. Также наблюдаются отличия и в особенностях таких проблем.

Рисунок 1.15. Регионы с наименее благоприятными условиями, Российская Федерация, 2012 год.



Примечание: Регионы считаются отстающими, если процент предприятий, назвавших конкретное системное условие важной проблемой, превышает средний по стране показатель 25%.

Источник: Рассчитано на основе данных, приведенных в обзоре «Исследование предприятий. Россия 2012 год» (Всемирный банк) <http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreeconomies/2012/russia>

## ***Положительный импульс для регуляторных улучшений на местном уровне***

Ряд регионов и муниципалитетов активно участвует в улучшении нормативно-правовой базы для бизнеса. Примеры включают введение «единого окна» для взаимодействия региональных и местных органов власти с бизнесом и линий помощи и процедур обжалования действий должностных лиц по вопросам правил и проверок. Улучшения также внедряются путем привлечения МСПк местным процедурам государственных закупок и внедрения должности регионального бизнес-омбудсмана в каждом регионе. Тем не менее, многие из этих достижений крайне неравномерны на территории России.

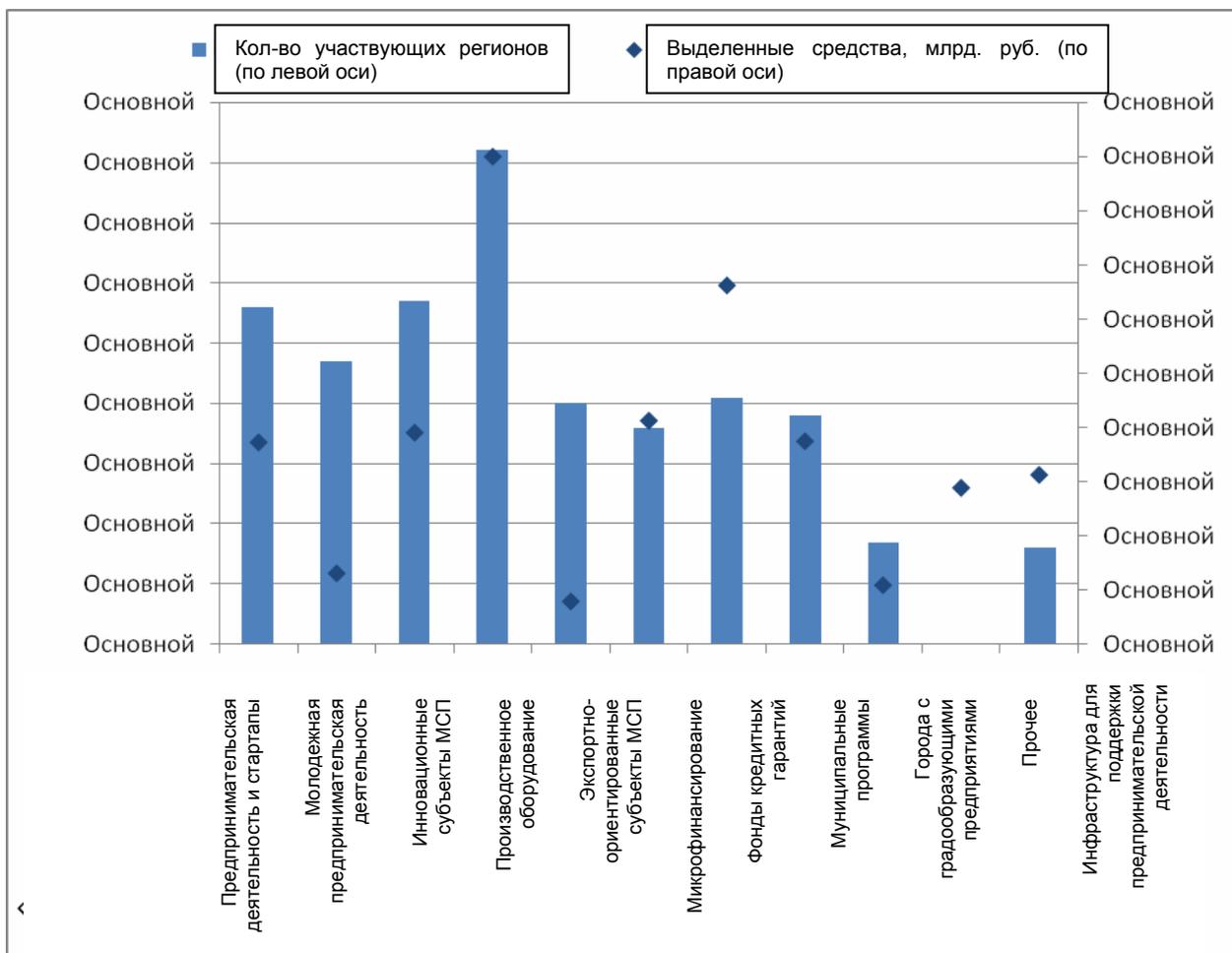
## ***Механизмы распространения и адаптации мероприятий по поддержке МСП в регионах***

Федеральные министерства и ведомства адаптировали некоторые из своих программ к местным условиям. Например, существует федеральная программа инновационных кластеров, которая оказывает поддержку местным промышленным кластерам с высоким потенциалом роста в различных регионах. Кроме того, ВЭБ заключил рамочные соглашения с пятьюдесятью региональными правительствами в целях реализации индивидуальных мероприятий по улучшению доступа МСПк финансированию в каждом выбранном регионе, отражающие характер имеющегося финансового разрыва и существующих партнеров, с которыми можно работать. Тем не менее, число прямых федеральных мероприятий, которые включают такие локально дифференцированные действия, должно быть расширено для повышения их эффективности.

Региональные и муниципальные органы власти также могут участвовать в развитии МСП, работая самостоятельно или в сотрудничестве с Правительством РФ. Тем не менее, самостоятельно созданные местные меры поддержки малого и среднего предпринимательства часто сдерживаются ограниченным энтузиазмом местных политических лидеров из-за проблем, связанных с развитием малого бизнеса, ограниченными профессиональными возможностями региональных и муниципальных органов власти по разработке соответствующих мер и ограниченностью бюджетов экономического развития. Дополнительным фактором является ограниченный уровень фискальной децентрализации и большая доля налогов на бизнес, выплачиваемая локально, которая передается на федеральный уровень. Это может снизить как мотивацию субнациональных органов власти для внедрения мероприятий для МСП, так и их способность планировать и финансировать их.

Правительство РФ играет важную роль в стимулировании мероприятий программ по поддержке МСП в регионах и муниципалитетах, предлагая конкурентное софинансирование мер, поддерживаемых федеральной программой поддержки МСП. Путем изменения ставки федерального финансирования, которая колеблется от 50% в более богатых регионах до 70% в более бедных регионах, и даже до 95% для некоторых инициатив по поддержке в некоторых регионах, Правительство помогает внедрять меры поддержки в регионах, имеющих большую потребность и слабые бюджеты. На практике, однако, многие регионы не направляют заявки для участия в некоторых компонентах программ, в то время как другие направляют заявки, которые не приемлемы для Правительства и, следовательно, не финансируются. В результате, в 2012 году только 16 регионов приняли участие в компоненте федеральной программы поддержки МСП, касающемся вспомогательной инфраструктуры, и менее половины регионов приняли участие в компонентах экспорта, микрофинансирования, кредитных гарантий и муниципальных программ для МСП (Рисунок 1.16). Одной из причин низкого уровня регионального участия является то, что правила, регулирующие детали поддержки, которые должны быть предоставлены, зачастую являются довольно жесткими, и региональные органы власти считают, что они не могут использовать федеральные ресурсы для мероприятий, которые они хотят продолжить.

**Рисунок 1.16. Региональное участие в компонентах федеральной программы поддержки МСП, 2012 год.**



*Примечание:* «Прочее» не указано в предоставленной информации, но включает поддержку мероприятий по развитию предпринимательской деятельности и разработке системы обучения персонала, переобучения и повышения квалификации для сектора малых предприятий (направление на обучение, возмещение расходов на обучение/переобучение и организация учебных мероприятий).

Источник: Информация предоставлена Министерством экономического развития Российской Федерации

Как и поощрение мероприятий на местном уровне, договоренности о софинансировании федеральной программы поддержки МСП являются механизмом для достижения согласованности между федеральными и местными программами. Тем не менее, координация лучше всего обеспечивается в том случае, когда присутствует активный диалог между федеральными и региональными органами власти относительно предлагаемых мер поддержки. Хотя некоторые региональные власти выбрали очень проактивный подход, многие из тех регионов, которые принимали ограниченное участие в программе, были не очень активно задействованы в диалоге. Федеральный закон о малом и среднем предпринимательстве 2007 г. также определил формальный процесс для создания стратегий развития в каждом регионе, которые имеют перекрестные ссылки с приоритетами федерального плана развития. В принципе, такие региональные стратегии могут быть очень важны для выявления наиболее подходящих мер для МСП в каждом регионе и обеспечивать возможность координации с мероприятиями национального уровня. Однако, хотя в нескольких экономически развитых регионах, таких как Калуга и Новосибирск, были разработаны

обоснованные стратегии с учетом региональных особенностей, многим менее развитым регионам не хватает уникальной и специализированной стратегии, охватывающей мероприятия поддержки МСП. Кроме того, оценка действенности программы редко используется для обеспечения фактических данных для разработки стратегии, даже в развитых регионах.

### ***Основные рекомендации для Правительства РФ в отношении региональных и местных мер поддержки МСП***

- Поддержка всех региональных и муниципальных органов власти для внедрения подходов, основанных на передовых практиках, для улучшения нормативно-правовой базы и использования государственных закупок для продвижения МСП, в том числе путем создания национальной платформы для обмена опытом.
- Пересмотр механизмов перераспределения доходов от налогообложения бизнеса с целью увеличения стимулов для региональных и муниципальных органов власти для осуществления мероприятий поддержки МСП и увеличения ресурсов, которые они выделяют для этой цели.
- Укрепление местной дифференциации и индивидуально подобранных программ федеральных министерств и ведомств, включая поддержку финансовых услуг для конкретного региона с помощью *Внешэкономбанка* таких как венчурные инициативы и неформальное инвестирование в регионах, где появляются сильные инновационные секторы МСП, и расширение федеральных программ развития кластеров для покрытия секторов, которые не основаны на научной деятельности, включая мероприятия по развитию навыков, а также инновации.
- Расширение участия региональных и муниципальных органов власти в федеральной программе поддержки МСП путем расширения диалога между государством и местными органами власти при разработке программных компонентов и увеличения гибкости правил и управления программой для более полного соответствия местным приоритетам.
- Поддержка региональных и муниципальных органов власти в развитии их профессиональных возможностей для разработки и осуществления отличительных местных политик и программ на основе фактических данных для продвижения МСП. Предоставление руководящих принципов, проведение обучения и форумов для обмена передовыми практиками в разработке стратегий, предложение соответствующих модулей поддержки политики, которые могут быть реализованы в различных типах регионов, и поддержка в создании новых специализированных министерств и ведомств экономического развития в региональных и муниципальных органах власти.

## ГЛАВА 2.

### МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*В данной главе рассматривается состояние сектора МСП в Российской Федерации. Представлены ключевые показатели, такие как доля МСП в предприятиях, занятости ВВП, классификация МСП по отраслям и размерам, показатели организации стартапов, цели предпринимательской деятельности, показатель роста предприятий и объемы неофициальной экономической деятельности. Здесь также представлены показатели эффективности, в том числе, показатели производительности, экспорта, инвестиций и инноваций.*

Статистические данные для Израиля предоставляются соответствующими израильскими органами власти и под их ответственность. Использование таких данных ОЭСР осуществляется без ущерба для статуса Голанских высот, Восточного Иерусалима и израильских поселений на Западном берегу в соответствии с условиями международного права.

Информация в данном документе со ссылкой на «Кипр» относится к южной части острова. На острове нет единого органа, представляющего как турок, так и греков Кипра. Турция признает Турецкую Республику Северного Кипра (ТРСК). До принятия окончательного и справедливого решения в рамках Организации Объединенных Наций, Турция должна сохранять свою позицию в отношении «Кипрского вопроса».

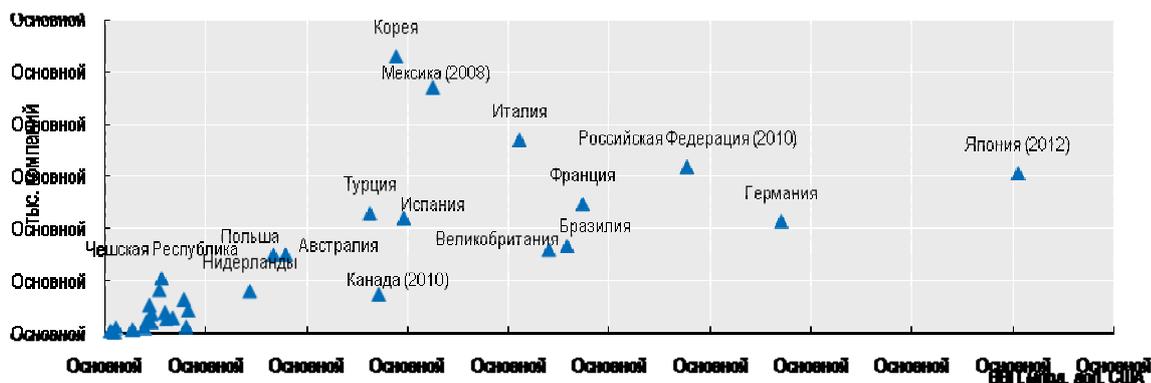
Республика Кипр признана всеми членами Организации Объединенных Наций, за исключением Турции. Информация в настоящем документе относится к области под действенным контролем правительства Республики Кипр.

## Деятельность субъектов МСП

### Малая численность субъектов МСП

В 2010 г. в Российской Федерации насчитывалось 3,2 миллиона действующих предприятий, включая индивидуальных предпринимателей. Как показано на Рисунке 2.1., это незначительное количество в сопоставлении с размерами экономики Российской Федерации. Некоторые менее крупные экономики таких стран как Италия, Мексика и Корея насчитывают большее количество субъектов МСП, чем Российская Федерация. В Таблице 2.1. представлены данные по количеству таких субъектов в показателях плотности предприятий на душу трудоспособного населения. С показателем 31 зарегистрированное предприятие на 1 000 населения Российская Федерация находится на несколько ступеней ниже, чем страны-члены ОЭСР. Например, данный показатель в Мексике составляет 67 предприятий, в Соединенных Штатах Америки- 102.

Рисунок 2.1. Количество предприятий и ВВП.



Примечание: Данные отображают количество предприятий, ведущих хозяйственную деятельность в сфере предпринимательства, не включая сельскохозяйственный сектор и правительственный сектор. Данные указаны для зарегистрированных предприятий («юридических лиц») и самозанятых лиц («индивидуальных предпринимателей»). Налоговая отчетность выявляет некоторые дополнительные предприятия, находящиеся в частной собственности, которые считаются такими, которые не ведут хозяйственную деятельность согласно данным государственной службы статистики.

Источник: ОЭСР (2014) «Обзор предпринимательства. 2014 год», Париж. [http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur\\_aag-2014-en](http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2014-en). Показатели для Российской Федерации приведены по данным сборника «Малое и среднее предпринимательство в России (2011)», Росстат.

**Таблица 2.1. Количество предприятий на объем трудоспособного населения, 2011 год или последний год, за который имеются данные.**

	Количество предприятий (тысячи)	Трудоспособное население	Количество предприятий на 1 000 работающего населения
Швейцария	134	5 372 242	25
Новая Зеландия (2010)	83	2 902 000	29
Российская Федерация(2010)	3 180	102 846 000	31
Ирландия	110	3 066 600	36
Япония(2012)	3 064	81 493 000	38
Великобритания	1 595	41 710 800	38
Германия	2 141	54 048 604	40
Турция	2 295	48 226 830	48
Австрия	303	5 675 483	53
Греция (2009)	405	7 449 000	54
Польша	1 503	27 438 382	55
Дания (2010)	207	3 631 155	57
Франция	2 471	40 766 767	61
Эстония	55	894 643	61
Бельгия	446	7 267 065	61
Финляндия	224	3 538 000	63
Мексика (2008)	4 706	70 679 579	67
Испания	2 199	31 225 029	70
Нидерланды	804	11 135 552	72
Венгрия	540	6 836 546	79
Люксембург	29	356 164	81
Словения	116	1 418 366	82
Израиль (2012)	383	4 664 500	82
Норвегия	271	3 276 000	83
Словацкая Республика	346	3 881 763	89
Италия	3 702	39 811 683	93
Австралия	1 502	14 846 000	101
Соединенные Штаты Америки(2010)	21 143	207 648 030	102
Швеция	647	6 113 639	106
Португалия	826	6 981 487	118
Чешская Республика	1 049	7 295 598	144
Корея	5 305	36 352 538	146

*Примечание:* Данные отображают количество предприятий, ведущих хозяйственную деятельность в сфере предпринимательства, не включая сельскохозяйственный сектор и правительственный сектор. Данные указаны для зарегистрированных предприятий и индивидуальных предпринимателей.

Источник: ОЭСР (2014) «Обзор предпринимательства. 2014 год» и база данных «Статистика численности населения» (Отдел статистики ОЭСР). Показатели для Российской Федерации приведены по данным сборника «Малое и среднее предпринимательство в России (2011)», Росстат.

Размеры предприятий: в 2012 г. порядка 79,5% предприятий в Российской Федерации были микро-предприятиями (1-15 сотрудников), 16,0% предприятий насчитывало 16-100 сотрудников, 3,8% -101-250 сотрудников и 0,7% были крупными предприятиями с количеством сотрудников 250 и больше (ОЭСР, 2014). В сравнении с другими странами, существует значительный недостаток количества микро- и малых предприятий.

### Малая доля занятости в МСП

Было подсчитано, что в 2010 г. только 18 млн. человек были трудоустроены в сегменте МСПв Российской Федерации. Показатель 18% работающего населения говорит об очень низкой доле занятости в МСПв Российской Федерации (Таблица 2.2). Аналогично, показатель менее 30% занятости на малых и средних предприятиях в Российской Федерации значительно ниже, чем в других странах, как показано на Рисунке 2.2. Данные показатели предполагают формирование существенного потенциала для создания рабочих мест в образующемся и растущем секторе МСП. Значительный разрыв в уровне занятости в МСП является результатом небольшого размера сектора микро-предприятий. Так, доля занятости в бизнес-секторе в малых предприятиях (1-15 сотрудников в Российской Федерации) на 13% ниже, чем в малых предприятиях (1-9 сотрудников) в большинстве стран-членов ОЭСР. В общем, низкая доля занятых в секторе МСП отмечается в производственном секторе и в сфере обслуживания (ОЭСР, 2014).

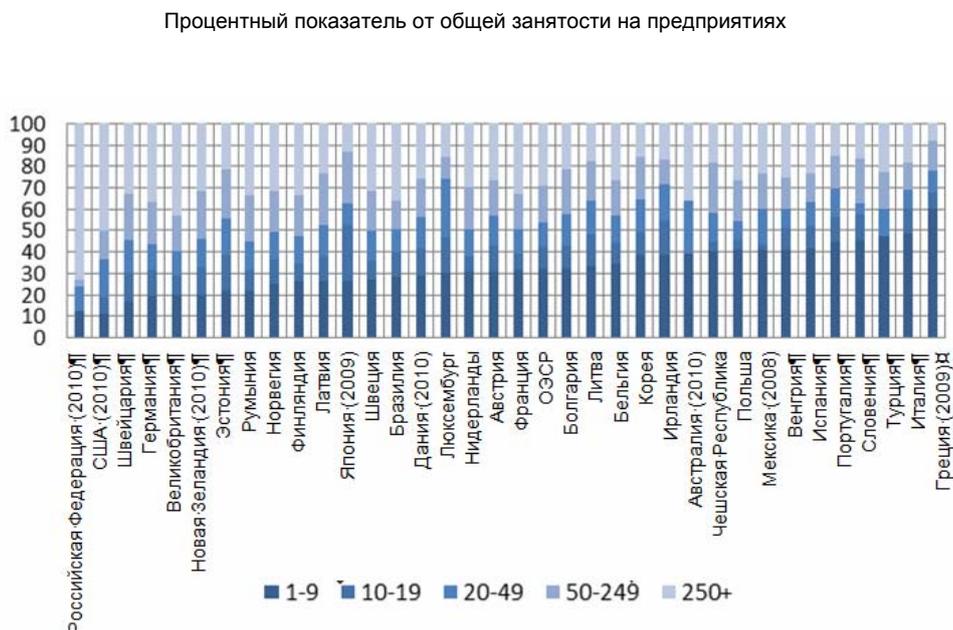
**Таблица 2.2. Занятость в сегменте МСП на долю трудоспособного населения, 2011 год или последний год, за который имеются данные**

	Занятость МСП	Трудоспособное население	Доля трудоспособного населения, занятого в МСП. (%)
Турция (2009)	4 560 654	48 226 830	9
Эстония	125 131	894 643	14
Греция (2009)	1 056 236	7 449 000	14
Ирландия	462 096	3 066 600	15
Российская Федерация (2012)	18 120 000	102 846 000	18
Соединенные Штаты Америки (2010)	38 121 694	207 648 030	18
Корея	7 000 104	36 352 538	19
Словения	277 981	1 418 366	20
Польша	5 416 765	27 438 382	20
Финляндия	708 623	3 538 000	20
Великобритания	8 455 428	41 710 800	20
Люксембург	74 343	356 164	21
Бельгия	1 539 909	7 267 065	21
Словацкая Республика	841 941	3 881 763	22
Франция	9 012 535	40 766 767	22
Дания (2010)	812 018	3 631 155	22
Венгрия	1 582 053	6 836 546	23
Испания	7 703 013	31 225 029	25
Новая Зеландия (2010)	716 965	2 902 000	25
Швеция	1 626 221	6 113 639	27
Австрия	1 541 784	5 675 483	27
Италия	11 186 215	39 811 683	28
Австралия (2010)	4 245 495	14 846 000	29
Мексика (2008)	20 260 865	70 679 579	29
Германия	15 734 377	54 048 604	29
Нидерланды	3 300 047	11 135 552	30
Норвегия	1 007 810	3 276 000	31
Португалия	2 166 851	6 981 487	31
Швейцария	1 737 030	5 372 242	32
Чешская Республика	2 439 886	7 295 598	33
Япония (2009)	38 452 501	81 493 000	47
Израиль (2009)	2 227 323	4 664 500	48

*Примечание:* Данные отображают количество предприятий, ведущих хозяйственную деятельность в сфере предпринимательства, не включая сельскохозяйственный сектор и правительственный сектор.

Источник: ОЭСР (2014) «Обзор предпринимательства. 2014 год» и база данных «Статистика численности населения» (Отдел статистики ОЭСР). Показатели для Российской Федерации приведены по данным сборника «Малое и среднее предпринимательство в России (2013)», Росстат.

**Рисунок 2.2. Доля занятости в соответствии с размерами предприятий.**



*Примечание:* Классификация по величине предприятий 1-9, 10-19, 20-49, 50-249, 250+ обеспечивает оптимальную сопоставимость, учитывая различия в методиках сбора данных в разных странах. В некоторых странах используются иные методики: величина «1-9» соответствует «1-10» для Мексики; «1-19» для Австралии и Турции; величина «10-19» соответствует «11-50» для Мексики; величина «20-49» соответствует «20-199» для Австралии и «20-99» для Соединенных Штатов Америки; величина «50-249» соответствует «50-299» для Японии, «51-250» для Мексики и «100-499» для Соединенных Штатов Америки; наконец, величина «250+» соответствует «200+» для Австралии, «300+» для Японии, «251+» для Мексики и «500+» для Соединенных Штатов. Поправки для Российской Федерации: «1-9» соответствует величине «1-15», «20-49» соответствует величине «16-100», «50-249» соответствует величине «101-250».

Источник: ОЭСР (2014). «Обзор предпринимательства.2014 год», Издательство ОЭСР, [http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur\\_aag-2014-en](http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2014-en). Показатели для Российской Федерации приведены по данным сборника «Малое и среднее предпринимательство в России (2011)», Росстат и базы данных Росстата.

### **Низкая эффективность и инвестиции в секторе МСП**

В Таблице 2.3 представлены данные по сбыту, инвестициям, активам субъектов МСП Российской Федерации. При формировании доли от общей бизнес-активности МСП насчитывает 32% от сбыта предприятий в 2012 г. (Росстат, 2013). При нечетком сопоставлении с международными данными это соотношение ниже, чем стандартное среднее значение в странах-членах ОЭСР, что составляет две трети добавочной стоимости бизнеса, сгенерированной МСП (ОЭСР, 2014). Более того, доля МСП составляет только 7,6% от общих инвестиций в основные фонды и 23,5% основных средств всех предприятий в 2012 году (Росстат, 2013). Эти показатели подчеркивают необходимость улучшения качества существующей деятельности МСП в Российской Федерации, а также увеличения числа предприятий и занятости в этом секторе.

**Таблица 2.3. Эффективности инвестиции МСП, Российская Федерация, 2012 год или последний год, за который имеются данные.**

	<b>Все субъекты МСП</b>	<b>Средние предприятия</b>	<b>Малые предприятия</b>	<b>Микро-предприятия</b>
Количество зарегистрированных предприятий	2 016 800	13 800	243 000	1 760 000
Продажи, млрд. рублей	28 174	4 711	15 116	8 347
Инвестиции в основной капитал, млрд. рублей	729	208	364	157
Основные средства (балансовая стоимость), млрд. рублей	21 285	1 657	2 465	17 163

*Примечание:* Показатели включают все зарегистрированные предприятия, в том числе неработающие предприятия, которые отложили или не начали деятельность. Микро-предприятиями считаются организации с показателями занятости менее 15 сотрудников или показателями сбыта ниже 60 млн. руб.; малые предприятия - 16-100 сотрудников или показатели сбыта до 400 млн. руб.; средние предприятия - 101-250 сотрудников или показатели сбыта не более 1 млрд. руб.

Источник: «Малое и среднее предпринимательство в России (2013)», Росстат (2013).

### **Отраслевая структура**

Таблица 2.4 демонстрирует, что показатели сегмента МСП занятости в нем в Российской Федерации значительно тяготеют к оптовой и розничной торговле. Эти секторы представлены почти половиной всех субъектов МСП по количеству и более чем одной третью занятости в МСП. Они составляют особенно большие доли в количестве и занятости самых малых предприятий. Еще треть субъектов МСП занятости в МСП представлена в секторах, ориентированных на бытовое потребление, - в гостиницах, ресторанах, сферах транспорта, связи, строительства и недвижимости, сдачи в аренду и бизнес-услуг. С другой стороны, на производство приходится лишь 7% МСП по количеству и только 13% по занятости, в том числе по samozанятости. Доля производства была самой низкой в секторе самых малых предприятий. Тем не менее, в «среднем» размерном классе производство представлено более высокими объемами; на производство пришлось 25% средних предприятий и 29% занятости в средних предприятиях.

Эти данные указывают на дефицит в масштабах производственного сектора в деятельности МСП в Российской Федерации, а также на уклон в сторону услуг, ориентированных на потребителя. Другими словами, менее 20% занятости приходилось на МСП в секторе производства в Российской Федерации, по сравнению с 38% занятости в секторе обслуживания. Доля занятости МСП в производстве, как правило, гораздо выше в сопоставимых странах. Например, на МСП приходится около 49% занятости в производстве в Соединенных Штатах, 51% - в Мексике, 52% - в Бразилии, 61% - в Польше, 71% - в Корее и 76% - в Италии и Болгарии (ОЭСР, 2014 г.).

Необходимо стремиться к существенному увеличению в масштабах производственной деятельности сектора МСП в Российской Федерации в целях использования его относительно хороших перспектив для поддержания роста производительности в долгосрочной перспективе, обеспечения экспортного дохода и диверсификации российского экспорта с уходом от эксплуатации природных ресурсов, а также поддержки роста в остальной части экономики посредством цепочек поставок. Хотя краткосрочные улучшения производительности в сфере транспорта, строительства и услуг в Российской Федерации могут вносить значительный вклад в экономический рост в этих секторах, как правило, эти секторы имеют относительно низкую способность генерировать доходы от экспорта и относительно малый масштаб долгосрочного роста производительности по сравнению с производством. Кроме того, хотя отрасли сельского хозяйства, рыболовства, горной промышленности и добычи газа могут иметь высокую производительность и высокий рост производительности и быть крупными экспортерами, они основаны на эксплуатации природных ресурсов, тогда как долгосрочный рост российской экономики требует, чтобы они были дополнены другими видами экспорта с более высокой добавленной стоимостью. Таким образом, поддержка роста сегмента МСП в производственном секторе является особым приоритетом для Российской Федерации что

должнообеспечиваться за счет развивающегося сектора наукоемких бизнес-услуг, снабжающего производителей, а не потребителей.

Рост доли МСПв производственном секторе может быть обеспечен за счет большего сосредоточения на мерах, направленных на инновации, экспорт и инвестирование в физический и человеческий капитал, которые необходимо включить в программы поддержки МСП. Эти меры, вероятно, будут более интенсивно поддерживаться фирмами-производителями, и, в частности, средними производителями, даже без каких-либо конкретных целей по обеспечению показателей или долей производственных предприятий, которые будут включены в такие программы, или квалификационных ограничений для компаний-производителей. Безусловно, для компаний в других секторах (в частности, для наукоемких бизнес-услуг) должна быть доступна опция для принятия участия в каждом отдельном случае, так как в результате некоторые непромышленные предприятия также могли бы добиться значительного роста производства, экспорта и производительности.

**Таблица 2.4. Состав сектора МСП, Российской Федерации, 2012 год.**

Доля предприятий, %

	По количеству предприятий					По уровню занятости				
	Все	Средние	Малые	Микро	Индивидуальные предприниматели	Все	Средние	Малые	Микро	Индивидуальные предприниматели
Сельское и рыбное хозяйство	5	20	5	3	5	7	19	6	3	6
Строительство	7	12	13	11	3	10	12	14	13	3
Горнодобывающий сектор, электро-и газоснабжение	0	4	2	1	0	2	5	2	1	0
Производство	7	25	15	9	5	13	29	17	10	7
Оптовая и розничная торговля	48	23	29	41	54	36	14	23	37	58
Отельно-ресторанный бизнес	2	1	4	3	2	3	1	4	4	3
Транспорт и коммуникации	10	4	6	7	13	7	5	6	6	9
Недвижимость, аренда, деловая активность	15	10	21	20	11	16	10	22	21	7
Прочее	6	2	5	6	7	5	4	5	6	5
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

*Примечание:* Показатели включают все зарегистрированные предприятия, в том числе неработающие предприятия. Показатели для графы «Все» включают как юридические лица (которые, в свою очередь, делятся на средние, малые и микро-предприятия), так и индивидуальных предпринимателей, имеющих и не имеющих наемных работников. Микро-предприятиями считаются организации с показателями занятостименее 15 сотрудников или показателями сбыта ниже 60 млн. руб.; малые предприятия - 16-100 сотрудников или показатели сбыта до 400 млн. руб.; средние предприятия - 101-250 сотрудников или показатели сбыта не более 1 млрд. руб. Показатели включают юридические лица, но не включают индивидуальных предпринимателей или самозанятые лица.

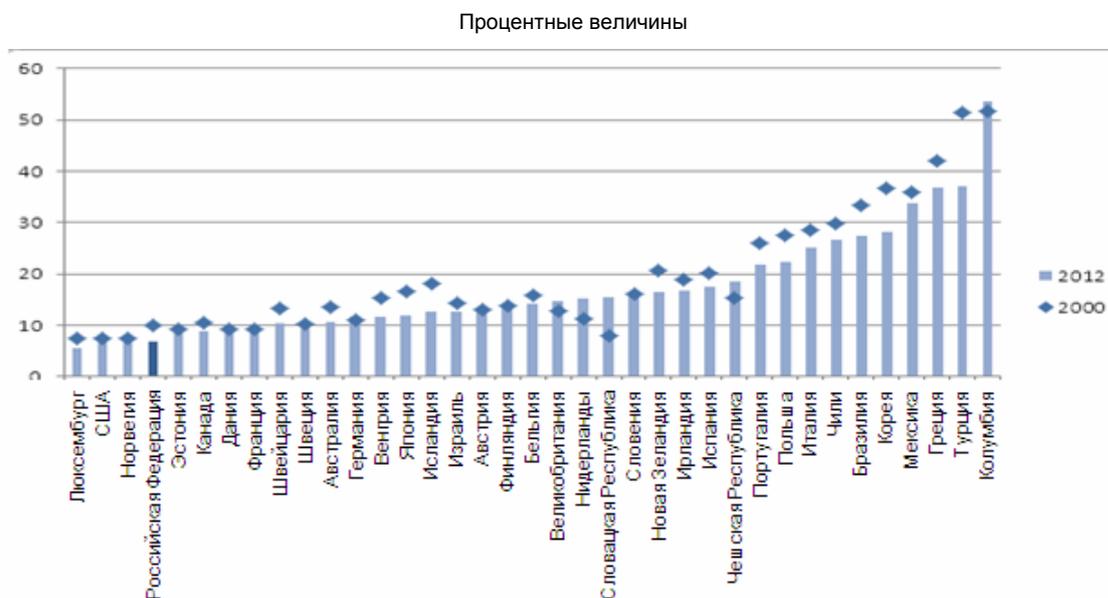
Источник: Рассчитано на основе данных, приведенных в сборнике «Малое и среднее предпринимательство в России. 2013 год», Росстат (2013).

### **Индивидуальная предпринимательская деятельность**

В соответствии с исследованиями занятости в Российской Федерации в 2012 г. насчитывалось 4,9 млн. работодателей и лиц, которые работают на себя, что составило около 6,9% от общего показателя по трудоустройству. Это относительно малая доля; в странах-членах ОЭСР средняя доля индивидуальной предпринимательской деятельности составляет около 17% (Рисунок 2.3). Более того, показатель индивидуальной предпринимательской деятельности снижался в период с 2000 г. по 2012 г. Более половины индивидуальных предпринимателей концентрируются в секторе оптовой и розничной торговли. Другими

важными секторами присутствия остаются транспорт и коммуникации, недвижимость и предоставление бизнес-услуг, менее 5% занято в производстве (Росстат, 2013).

**Рисунок 2.3. Доля самостоятельной занятости в общем количестве занятого населения, 2012 и 2000 гг.**



*Примечание:* Показатели для Бразилии и Колумбии приведены за 2001, а не за 2000 год; показатели для Чили, Франции и Люксембурга приведены за 2011, а не за 2012 год; показатели для Австралии, Канады и Соединенных Штатов не включают лиц, занимающихся индивидуальной трудовой и предпринимательской деятельностью в качестве юридического лица.

Источник: База данных «Ежегодного отчета ОЭСР о трудовых ресурсах»; «Занятость по видам деятельности и состоянию»

## Предпринимательская деятельность

### Стартаны

В 2014 г. только 2,4% населения Российской Федерации было вовлечено в создание бизнеса. Принимая во внимание этот показатель, темпы развития новой предпринимательской деятельности в Российской Федерации были самыми низкими для такой крупной экономики, основанной на эффективности. На данный момент вхождение предпринимателей в сферу бизнеса в Российской Федерации является очень низким. Действительно, в Российской Федерации процентный показатель населения, которое ведет бизнес в течение последних 42 месяцев, составляет только 4,0%, по сравнению со средним показателем 8,5% в экономиках, основанных на эффективности, в целом.<sup>1</sup>

В таблице также представлены различия между «предпринимателями, использующими возможности», которые начали свой бизнес для использования специфических перспектив, и «предпринимателями, которые ведут деятельность по необходимости», которые ведут свою деятельность в основном потому, что у них нет другого источника дохода или он невелик. Мотивы интересны, хотя данное различие не является удачным индикатором последующей деловой активности, поскольку мотивы ведения бизнеса у предпринимателя могут изменяться с течением времени или внешними обстоятельствами, которые влияют на предпринимательскую активность. В Российской Федерации 42% предпринимателей руководствуются необходимостью ведения бизнеса, в то время как 59% руководствуются наличием возможностей. Такой баланс характерен также для стран, представленных в перечне.

**Таблица 2.5. Показатели предпринимательской деятельности в экономике, основанной на эффективности, 2014 год.**

	Новые	Владельцы новых предприятий	Предпринимательство на ранних стадиях, всего	Существующий бизнес	Мотивированные возможности	Мотивированные необходимые
	% населения в возрасте 18-64 лет				% предпринимательства на ранних стадиях	
Аргентина	9,5	5,2	14,4	9,1	68	28
Барбадос	8,5	4,2	12,7	7,1	74	15
Босния и Герцеговина	4,5	2,9	7,4	6,7	48	51
Бразилия	3,7	13,8	17,2	17,5	71	29
Венгрия	5,6	3,9	9,3	8,0	65	33
Китай	5,5	10,2	15,5	11,6	66	33
Латвия (2013)	8,1	5,3	13,4	8,8	53	21
Литва	6,1	5,3	11,3	7,8	80	20
Малайзия	1,4	4,6	5,9	8,5	82	18
Мексика	12,7	6,4	19,0	4,5	76	22
Панама	13,1	4,1	17,1	3,4	73	26
Перу	23,1	7,3	28,8	9,2	83	16
Польша	5,8	3,6	9,2	7,3	59	37
Российская Федерация	2,4	2,4	4,7	4,0	59	39
Румыния	5,3	6,2	11,4	7,6	70	29
Словацкая Республика	6,7	4,4	10,9	7,8	64	33
Таиланд	7,6	16,7	23,3	33,1	81	18
Тринидад и Тобаго	7,5	7,4	14,6	8,5	86	12
Турция (2013)	5,5	4,7	10,2	5,7	54	30
Уругвай	10,5	5,8	16,1	6,7	82	16
Хорватия	6,0	2,0	8,0	3,6	51	47
Чили	16,6	11,1	26,8	8,8	81	18
ЮАР	3,9	3,2	7,0	2,7	71	28

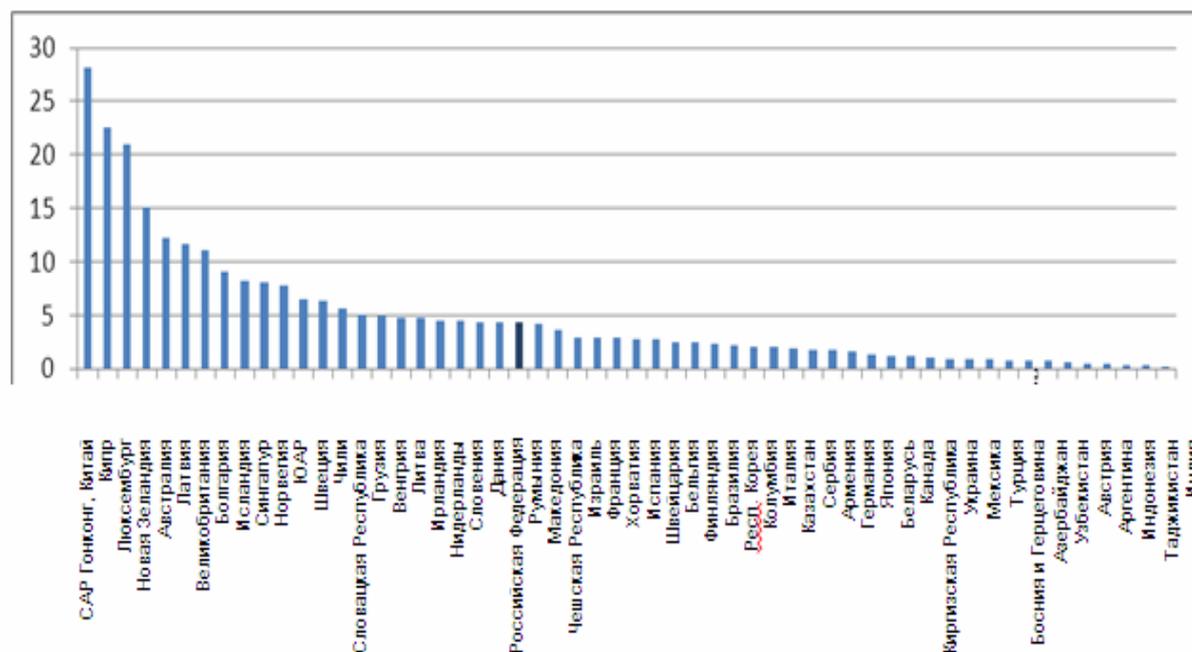
*Примечание:* Новое предпринимательство определяется как процентный показатель населения в возрасте 18-64 лет, которое в настоящий момент вовлечено в процесс открытия предприятия в качестве его владельцев или совладельцев. Владельцы новых предприятий определяются как процентный показатель населения в возрасте 18-64 лет, которое в настоящий момент является владельцами, владельцами или руководителями предприятий, которые были открыты менее 42 месяцев назад. Общий показатель предпринимательской деятельности на ранних стадиях - это совокупность нового предпринимательства и владельцев новых предприятий.

Источник: С. Зингер, Х. Аморок и Д.М. Арреола (2015) «Глобальный мониторинг предпринимательства. 2014 год. Глобальный отчет».

### ***Плотность развития нового бизнеса***

Следующий фактор активности для создания нового предприятия в Российской Федерации представлен на Рисунке 2.5. Он основан на данных официальных реестров, которые показывают, что, несмотря на расположение Российской Федерации в центре разветвления многих экономик, ее показатели значительно хуже, чем во многих странах с развитым рынком, а также странах бывшей социалистической экономики, которые сейчас являются членами Европейского Союза.

**Рисунок 2.4. Количество недавно зарегистрированных обществ с ограниченной ответственностью на тысячу человек трудоспособного возраста (15-64 лет), некоторые страны-члены ОЭСР и страны с переходной экономикой, 2012 год.**

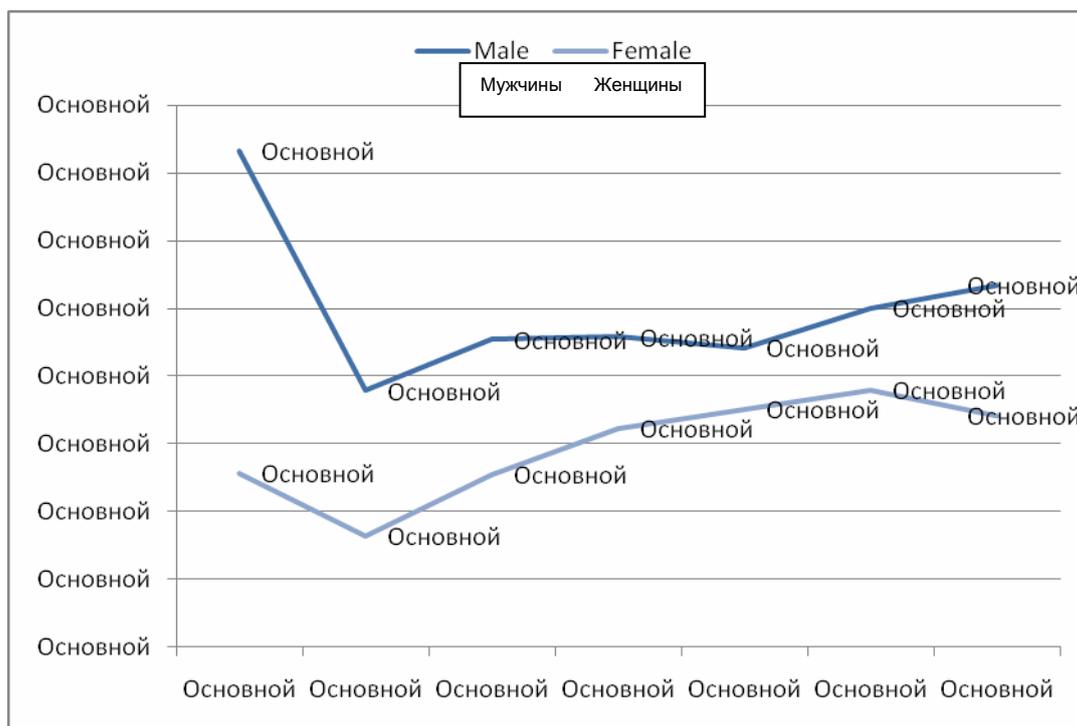


Источник: МФК / Всемирный Банк. «База данных предпринимательства, 2012 год».

### **Гендерное отличие**

Во многих странах показатель участия женщин в предпринимательской деятельности существенно ниже, чем соответствующий показатель для мужчин. В 2012 году в Российской Федерации женщины составили 40% всех предпринимателей на ранних стадиях. Это один из самых высоких показателей в странах ЕЦА и в странах с переходной экономикой. Как показано на Рисунке 2.6 (*так в оригинале – Прим. редактора*), с 2006 года существуют различия между предпринимательской деятельностью, которую ведут женщины и мужчины. После существенного сокращения различий между мужчинами и женщинами, с 2006 по 2011 гг., данные различия снова стали увеличиваться в 2012 г. С одной стороны, высокий уровень участия женщин в предпринимательской деятельности, по сравнению с этим показателем в других странах, является положительным аспектом, подразумевая, что политика в отношении МСП в Российской Федерации разработана для роста экономической деятельности, что влияет на обе половины населения. С другой стороны, необходимо предпринять больше мер для устранения разрыва относительно мужчин-предпринимателей. Это потребует нескольких специальных инициатив, которые обеспечат женщинам свободный доступ к бизнесу вместе с проведением дополнительного специального обучения, направленного на женщин. Последний аспект рассматривается исходя из исследования ГМП, в котором отмечается, что меньшее количество женщин чувствуют, что у них достаточно знаний и навыков, которые необходимы для ведения бизнеса (29% взрослых женщин по сравнению с 38% взрослых мужчин); также страх неудачи значительно выше у женщин, чем у мужчин (51% женщин сообщают о страхе неудачи, который препятствует им в открытии своего бизнеса, по сравнению с 42% мужчин) (Верховская и Дорохина, 2012).

**Рисунок 2.5. Процентный показатель взрослого населения, вовлеченного в ведение бизнеса на ранней стадии в Российской Федерации по гендерному признаку, 2006-2012 гг.**



Источник: Верховская и Дорохина (2013). «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия. 2012 год».

### Отношение к предпринимательству

В Российской Федерации отношение к предпринимательству у населения в основном не такое положительное, как во многих странах, что снижает показатели открытия нового бизнеса. Как показано в Таблице 2.6, в 2014 г. в Российской Федерации 67% населения, которое не задействовано в предпринимательстве, в целом считали предпринимательство хорошим карьерным выбором, а 66% считали, что успешные предприниматели имеют высокий общественный статус, что приблизительно совпадает со средним значением по странам. При этом только 27% чувствуют потенциал для начала ведения бизнеса, только 28% верят, что у них достаточно знаний и опыта для ведения предпринимательской деятельности и только 4% говорят о намерении начать свой бизнес в течение следующих 3 лет. По последним аспектам Российская Федерация находится среди стран с наиболее низкими показателями. Если говорить о влиянии СМИ на предпринимательство, только 50% из опрошенных в Российской Федерации полагают, что СМИ формируют положительный образ предпринимательства, и данный показатель является низким по сравнению с другими странами (Зингер, Аморос и Арреола, 2015). Так же, существует незначительная разница между жителями России и Европейского Союза относительно представлений о предпринимательстве в качестве возможности создания рабочих мест, и 76% россиян считают, что предприниматели выгодно отличаются от других, в сравнении с 57% в Европейском Союзе (Европейская комиссия, 2012).

**Таблица 2.6. Отношение и восприятие предпринимательства, отобранные страны-члены ОЭСР и страны с переходной экономикой, 2013 год.**

Процентный показатель взрослого населения, которые на данный момент не являются предпринимателями

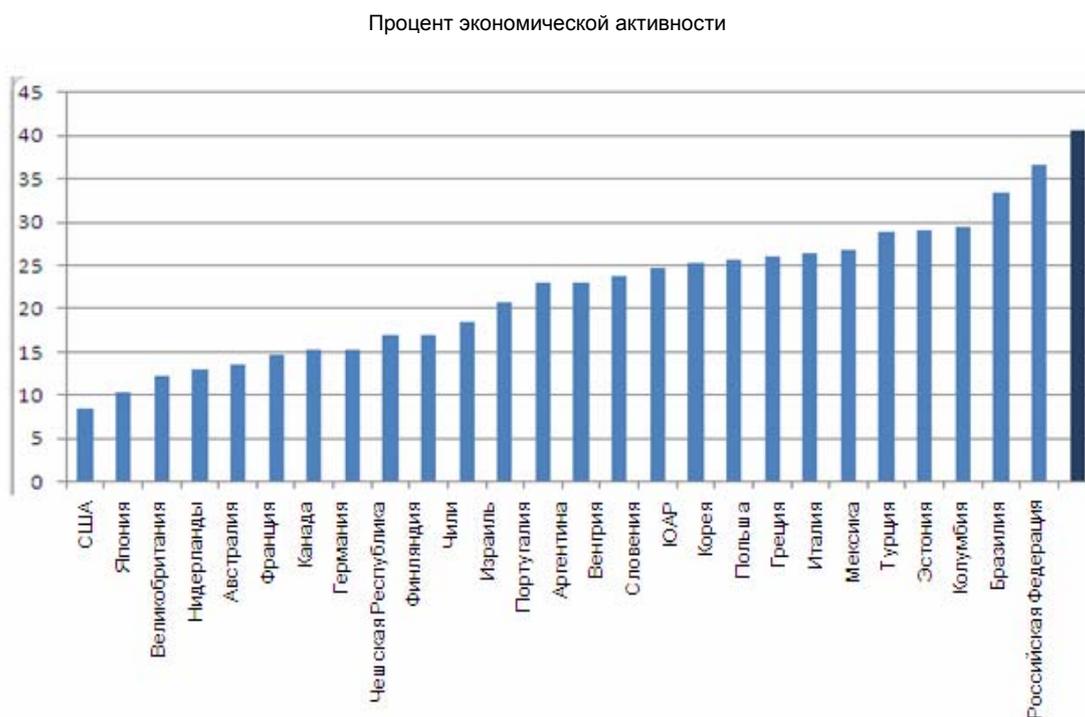
Страна	Намерения организовать стартап	Ощущаемые возможности	Ощущаемые умения	Страх ошибки	Предпринимательство как желаемый выбор карьеры	Высокий статус	Положительное внимание со стороны СМИ
Аргентина	28	32	58	24	58	52	64
Бельгия	11	36	30	49	52	52	51
Бразилия	25	56	50	36	0	0	0
Великобритания	7	41	46	37	60	75	58
Венгрия	14	23	41	42	47	72	33
Германия	6	38	36	40	52	79	51
Греция	10	20	46	62	58	66	46
Израиль (2013)	24	47	36	52	61	80	49
Индия	8	39	37	38	58	66	57
Индонезия	27	45	60	38	73	78	85
Ирландия	7	33	47	39	49	77	76
Испания	7	23	48	38	54	49	46
Италия	11	27	31	49	65	72	48
Канада	12	56	49	37	57	70	68
Китай	19	32	33	40	66	73	69
Колумбия	47	66	57	31	70	67	74
Корея (2013)	12	13	28	42	51	68	68
Латвия (2013)	23	35	48	42	61	59	59
Литва	20	32	33	45	69	58	55
Люксембург	12	43	38	42	41	68	44
Мексика	17	49	53	30	53	51	45
Нидерланды	9	46	44	35	79	68	56
Норвегия	5	63	31	38	58	83	0
Польша	16	31	54	51	63	56	55
Португалия	16	23	47	38	62	63	70
Российская Федерация	4	27	28	39	67	66	50
Румыния	32	32	48	41	74	75	71
Сингапур	9	17	21	39	52	63	79
Словацкая Республика	15	24	54	36	45	58	53
Словения	11	17	49	29	53	72	58
США	12	51	53	30	65	77	76
Таиланд	22	47	50	42	74	71	80
Турция (2013)	28	39	52	30	64	74	53
Финляндия	8	42	35	37	41	84	67
Франция	14	28	35	41	59	70	39
Хорватия	20	18	46	30	63	47	40
Чешская Республика (2013)	14	23	43	36		48	
Чили	50	67	65	28	69	64	65
Швейцария	7	44	42	29	42	66	50
Швеция	8	70	37	37	52	71	60
Эстония	10	49	42	42	56	65	43
ЮАР	10	37	38	25	70	73	73
Япония	3	7	12	55	31	56	59

## Теневая экономика

Неофициальное трудоустройство, необлагаемое налогами, присутствует в каждой стране. Также существует предпринимательская деятельность, которая не зарегистрирована и не соответствует налоговому законодательству, предприятия, которые зарегистрированы, но уклоняются от уплаты налогов и указывают в декларации только часть своего дохода и рабочих ресурсов. В каком-то смысле в такой деятельности есть положительные моменты, т.к. она предоставляет рабочие места и возможность иметь доход для людей, которые не могут заменить ее другой официальной деятельностью, она предлагает необходимые составляющие для предпринимательской среды и активности. Тем не менее, теневой сектор обычно мешает экономическому росту из-за низкой эффективности и слабых амбиций (в свою очередь, отсутствует доступ к кредитам, обучению, правовой защите и т. д.), он негативно влияет на развитие официальной деятельности (например, посредством снижения цен), и оказывает негативное воздействие на налогообложение и государственные инвестиции.

По сравнению со странами ОЭСР, в Российской Федерации высокий уровень теневой экономики, но показатели совпадают со странами с равным уровнем доходов, не входящими в ОЭСР. На Рисунке 2.7 представлен уровень неофициальной экономики, определенный по методу Шнайдера, по которому определяется размер сектора неформальной экономики на основании ряда факторов, которые формируют эту часть экономики. Данные расчеты показывают, что степень теневой экономики все-таки выше в Российской Федерации, чем в сопоставимых странах, таких как Бразилия и Мексика, и значительно выше, чем в других постсоциалистических странах Центральной и Восточной Европы, таких как Польша и Чешская Республика.

**Рисунок 2.6. Оценка масштаба неформальной экономики, определение по Шнайдеру, 2007 год.**



Используя альтернативный метод Международная организация труда (2011), проведя опрос общественного мнения, опубликовала данные, согласно которым в 2011 году в Российской Федерации было 7,78 млн. рабочих мест в неофициальном секторе (т.е. такие рабочие места, где право на дополнительные льготы и выплаты сотрудникам юридически не защищено), что равно 12,1% всех рабочих мест, без учета сельскохозяйственного сектора. Несмотря на то, что данный показатель ниже, чем во многих других сопоставляемых странах (например, при сравнении 32,1% трудящихся в Аргентине, которые задействованы во всех секторах, кроме сельскохозяйственного, 24,3% - в Бразилии, 52,2% - в Колумбии, 34,1% - в Мексике, и 9,4% - в Украине), предполагается, что в Российской Федерации существует значительный сектор неофициальной экономики, и что он значительно больше, чем в самых развитых экономиках. В то же время, хотя и признается значимость этого явления, один только значительный масштаб теневой экономики, не объясняет недостаток официальной деятельности в секторе МСПв Российской Федерации. Например, даже если отнести все неофициальные рабочие места, определенные в обзоре Международной организации труда, в счет занятости в секторе МСП, все равно уровень занятости в МСПв Российской Федерации будет значительно ниже среднего показателя по странам-членам ОЭСР.

Разработан ряд мероприятий, целью которых является переход от неофициальной предпринимательской деятельности к официальной. Наряду с лучшим контролем, они включают упрощение законодательной базы для бизнеса, издержек для соблюдения налоговой политики, повышение безопасности прав собственности для создания «организационно-правового доверия» среди предпринимателей, а также повышение их информированности относительно недостатков, которые они будут ощущать, оставаясь в неофициальном секторе. Однако любые мероприятия, которые направлены на снижение риска неофициальной деятельности, могут лишить домашние хозяйства работы и дохода, если у них не будет возможности продолжать свою деятельность в официальном секторе. Найти баланс между сдерживающей политикой, как средством снижения неофициального характера и поиском положительных аспектов, которые могут привести к формированию официальной деятельности, достаточно проблематично, и многие страны испытывают трудности в этом направлении. Во Врезке 2.1 представлен пример эффективной практики в Италии, которая предоставляет неофициальным предпринимателям возможность легализовать их бизнес и трудовую деятельность их сотрудников.

### **Врезка 2.1 Меры по преодолению теневой экономики. Программа CUORE, Италия**

#### **Описание подхода**

Проект Городских Операционных Центров Экономического Обновления (*Centri Urbani Operativi per la Riqualificazione Economica, CUORE*) был запущен в Неаполе муниципальными властями совместно с Неаполитанским университетом в 1999 году. Затем он быстро распространился по многим городам Италии. Проект предполагал создание консультационных центров, привязанных к Университетам, которые будут связываться с предпринимателями или потенциальными предпринимателями, предположительно работающими в неофициальном секторе. Консультанты, которые знакомы с местными условиями, предоставляют информацию относительно законодательной базы ведения бизнеса, подсказывают программы поддержки бизнеса со стороны правительства, а также необходимые процедуры для неофициального бизнеса и работников, которые хотят перейти в официальный сектор. Они приходили практически ко всем предпринимателям, обзванивали работников, сотрудников и безработных, а также предлагали поддержку в своих центрах. Они также проводили обучение и поддерживали муниципальных работников, которые являются ответственными за разработку законодательной базы для ведения бизнеса относительно неофициальных предпринимателей. Основной целью такого подхода было наладить дружественные отношения между государством и неофициальными предпринимателями, которым правительство предлагало бы свою поддержку, но и ожидало чего-то взамен.

#### **Результаты**

В 2005 году при оценке четырех близлежащих операционных центров, основанных в Неаполе, были получены следующие результаты:

- Около 8 000 телефонных звонков, личных встреч или встреч в центре. 3 580 человек получили поддержку для открытия своего бизнеса, 1 500 из которых были женщины.
- 1 280 предприятий, которые работали неофициально, получили консультации, и в 326 случаях ситуация была разрешена путем легализации бизнеса.
- 80 компаний получили поддержку для участия в региональных торговых ярмарках, а также поддержку для

развития своего бизнеса.

#### **Факторы успеха**

Одним из факторов успеха данной инициативы является приобщение Университета, который помогал бизнес-консультантам получить доверие, а также вовлечь общественность, понимая их потребности в независимости, особенности ведения местного бизнеса и особенности культуры. Важно, что центры оказывали поддержку неофициальным предпринимателям, а не просто их запугивали. Операционные центры использовали гибкий подход при предоставлении своих услуг, который мог удовлетворить потребности местной общественности. Также постоянное обучение в операционных центрах является очень важным аспектом, поскольку включает поддержку при адаптации к тем изменениям в местной среде, которые они внесли.

#### **Препятствия и ответная реакция**

Проект столкнулся с рядом препятствий, в том числе:

- Отсутствие доверия среди предпринимателей, которые боятся участвовать в подобных мероприятиях из-за страха, что их могут обвинить в участии в преступной деятельности. Следовательно, проект должен быть направлен на развитие стратегии для снижения преступности.
- Местное правительство часто видит сокращение неофициального сектора как одноразовую задачу, которую можно легко выполнить, не затрачивая при этом силы на снижение риска появления потенциальных новых лиц, которые могут войти в теневой сектор.
- Трудности в согласовании обязательств учреждений, ответственных за преследование нарушителей закона, задачами развития экономики, направленными на оказание поддержки предприятиям в процессе их развития и перехода в официальный сектор.

Преодоление таких аспектов требует продолжительной работы с использованием гибких подходов.

#### **Применимость к Российской Федерации**

В Российской Федерации насчитывается существенное количество неофициальных предпринимателей, чей вклад в развитие экономики очень ограничен. Политика сдерживания и устрашения (санкции против тех, кто нарушает закон) была относительно неэффективна, поэтому было необходимо искать другие пути для государственных учреждений с целью привлечь больший интерес к официальной деятельности. Данная модель демонстрирует подход, который основан на принципах гибкой политики и индивидуальной поддержки, оказываемой через близлежащие операционные центры, созданные в городах с высоким уровнем теневой экономики.

#### **Дополнительная информация**

[www.comune.napoli.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/19156](http://www.comune.napoli.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/19156)

[www.eurofound.europa.eu/areas/labourmarket/tackling/cases/it001.htm](http://www.eurofound.europa.eu/areas/labourmarket/tackling/cases/it001.htm)

Источник: по данным, предоставленным муниципальными властями Неаполя и Еврофондом.

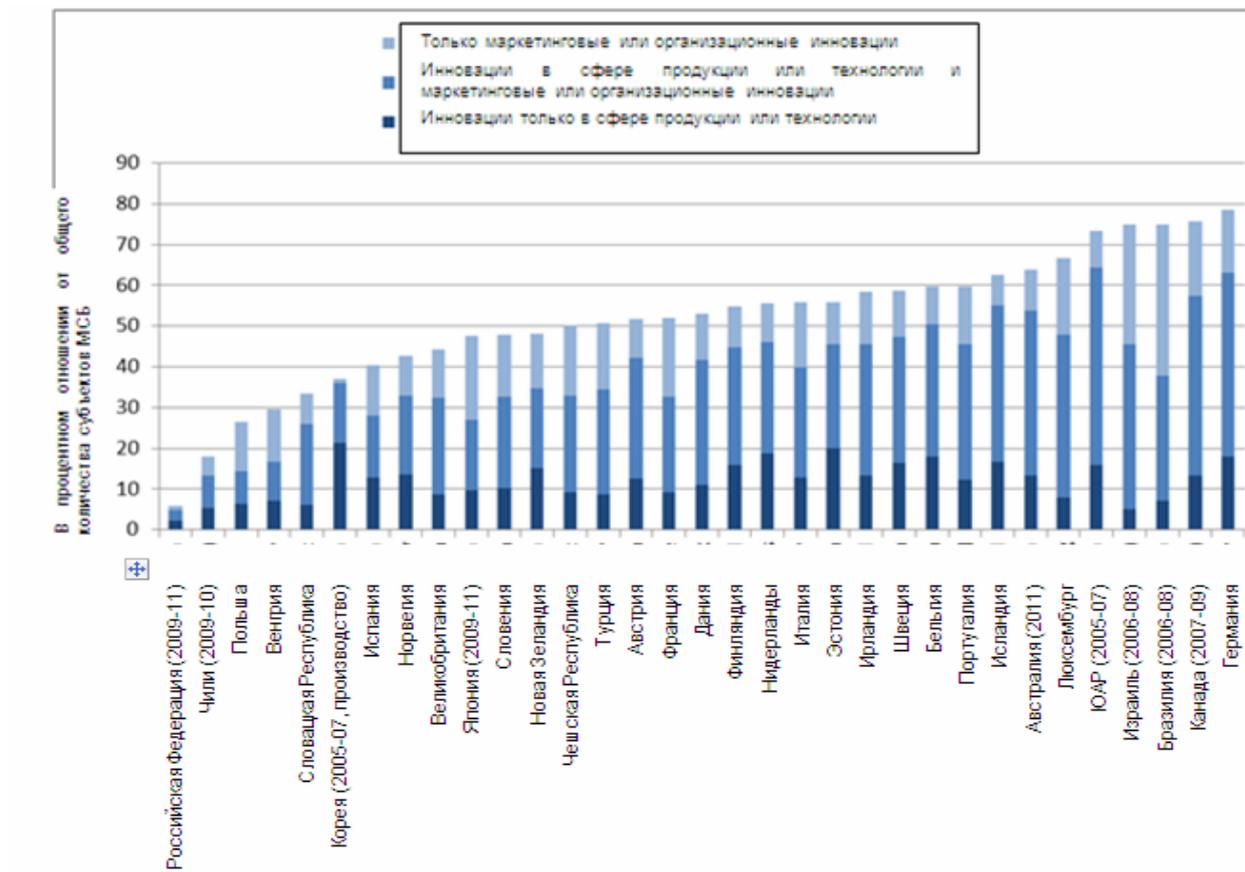
## **Инновации в сегменте МСП**

Инновации в форме каких-либо преимуществ по отношению к продукции, процессам, организационным методам и маркетинговым технологиям являются ключевым фактором относительно роста конкурентоспособности территорий; а также важным элементом для субъектов МСП (в т.ч. стартапов), ориентированных на дальнейший рост и развитие. Однако, как показано на Рисунке 2.8 (*так в оригинале-Прим. редактора*), инновационная деятельность составляет менее 6% в секторе МСПв Российской Федерации, в то время как средний показатель в странах-членах ОЭСР составляет около 50% (Рисунок 2.8). На графике соотношение показателей является низким как для маркетинговых и организационных инноваций, с одной стороны, так и для инноваций в отношении продукции и процессов, с другой стороны. Очень немногие субъекты МСПв Российской Федерации охватывают все аспекты.

Низкие показатели инновационной деятельности в субъектах МСПв Российской Федерации подтверждаются данными сплошного статистического исследования субъектов МСПв Российской Федерации, согласно которым в 2011 году только 1,6% субъектов МСПцелевым образом расходовали средства на инновации(2,8% средних предприятий, 1,6% малых предприятий и 1,3% микро-предприятий) (Росстат, 2011). Аналогичное исследование провела НИУ «Высшая школа экономики». Результаты исследования показали, что в 2008 году только 10% субъектов МСПпо всей территории Российской Федерации участвовали в инновационной деятельности, касающейся технологий (данное соотношение остается неизменным в течение

10 лет), а инновационные продукты составляли только порядка 5% от общего объема сбыта российских предприятий, по сравнению с Европейским Союзом, в котором аналогичный средний показатель составлял около 10% (ОЭСР, 2014).

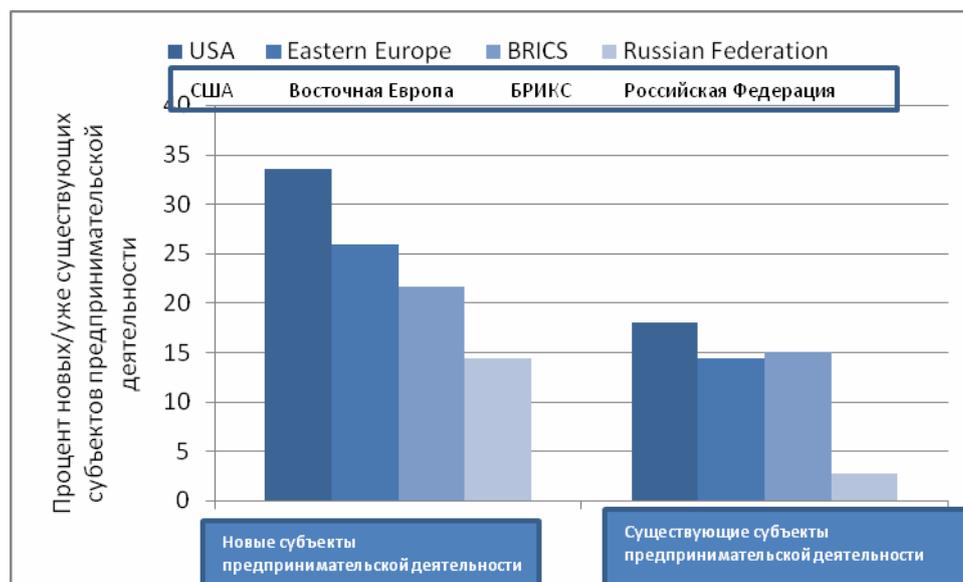
Рисунок 2.7. Внедрение инноваций в секторе МСПс разбивкой по типам инноваций, 2008-10 гг.



Источник: ОЭСР. (2013). «Показатели науки, технологии и промышленности стран-членов ОЭСР, 2013 год». Издательство ОЭСР. [http://dx.doi.org/10.1787/sti\\_scoreboard-2013-en](http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2013-en).

При этом 72,5% владельцев недавно созданных предприятий и 87,9% владельцев уже существующих предприятий в Российской Федерации, указали, что в 2012 году они предлагали продукты и услуги, которые не являлись новыми для потребителей (данное соотношение увеличивается). Кроме того, 94,3% существующих предприятий и 89,5% недавно созданных предприятий не использовали новые технологии в своей деятельности (Верховская и Дорохина, 2013). На Рисунке 2.9 (так в оригинале - Прим. редактора), на основании составного индекса, который совмещает в себе новизну продукции и степень независимости от конкурентов, показано, что и уже существующие предприниматели и те, которые начали свою деятельность недавно, как правило, гораздо в меньшей степени используют инновации в своих продуктах и услугах, по сравнению со своими коллегами в США, Восточной Европе и странах БРИКС.

**Рисунок 2.8. Показатель новизны продукции/интенсивности конкуренции новых и уже существующих субъектов предпринимательской деятельности по странам, 2012 год.**



*Примечание:* Для определения потенциала для инноваций используется индекс, который является совокупностью индексов новизны продукции и интенсивности конкуренции. Это отражается на количестве предпринимателей, которые рассматривают свои продукты или услуги как новые для всех или нескольких потребителей и в то же время имеющие низкую конкуренцию или же ее полное отсутствие.

Источник: Верховская и Дорохина (2013). Национальный доклад «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия. 2012 год», стр. 41.

С другой стороны, российский бизнес выглядит очень активно с точки зрения использования Интернет-ресурсов. К 2012 году две трети исследованных предприятий в Российской Федерации использовали свои собственные веб-сайты, по сравнению с менее чем половиной в Европе и Центральной Азии, а также в странах с доходами выше среднего (Всемирный банк/МФК, 2012).

### Предприятия с высокими показателями роста

Общепризнанным фактом является то, что именно меньшинством предприятий с высокими показателями роста обычно создается большая часть новых рабочих мест (ОЭСР, 2010). В некоторых странах они также ассоциируются с лучшими показателями по экспорту. Эти две черты составляют важную основу стратегии. К сожалению, мы не имеем статистических данных относительно предприятий с высокими показателями роста в Российской Федерации. В соответствии с данными Глобального мониторинга предпринимательства (ГМП) в 2012 году предприниматели, которые планировали создать более 20 рабочих мест за пять лет после основания предприятия, составляли 0,46% взрослого населения в Российской Федерации, по сравнению с 0,40% в Бразилии, 0,28% в Мексике, 1,01% в Китае и 2,89% в Соединенных Штатах Америки. Другими словами, в соответствии с данными 2011 года, в числе тех, кто занят в предпринимательской деятельности, 9,8% предпринимателей в Российской Федерации планировали нанять 20 сотрудников за 5 лет, по сравнению с показателями в 1,5% в Мексике, 2,3% в Бразилии, 6,5% в Китае и 21,0% в США. Важно, чтобы такие предприниматели в Российской Федерации получили возможности для достижения своих целей относительно роста и развития. Отдельное исследование (Моррис, 2011) показало, что средний показатель роста товарооборота у быстрорастущих предприятий и мотивированных предпринимателей за последний целый год торговли составил 453% в Китае, 269% в Южно-Африканской Республике, 311% в Бразилии и 216% в Индии, и только 150% в Российской Федерации. Можно предположить, что в Российской Федерации владельцы предприятий с высокими показателями роста не имеют достаточной мотивации по сравнению с другими странами БРИКС.

## Выводы и рекомендации

В Российской Федерации существует огромный незадействованный потенциал сектора МСП. Были выявлены существенные недостатки по сравнению со странами ОЭСР, ЕЦА и странами с переходной экономикой, относительно количества малых и средних предприятий на душу населения, занятости в малом бизнесе, темпов роста нового бизнеса и уровня инвестиций в малый и средний бизнес, а также их инноваций. Данные недостатки оказывают существенное негативное влияние на экономику Российской Федерации в части создания рабочих мест, формирования доходности, увеличения инвестиций, повышения производительности и конкурентоспособности, диверсификации экономической базы от текущей зависимости от экспорта. Хорошим показателем развития предпринимательской деятельности в Российской Федерации является относительно правильный гендерный баланс, хотя все еще есть основания для увеличения числа женщин-предпринимателей по сравнению с аналогичным показателем среди мужчин.

Также важной задачей остается улучшение отношения общественности РФ к предпринимательской деятельности. Только 3% взрослого населения хотели бы начать бизнес в Российской Федерации, это один из самых низких показателей в международном масштабе. Кроме того, большая часть предпринимателей сомневается, что у них достаточно знаний и опыта для ведения бизнеса, и еще одним фактором является довольно сильный страх потерпеть неудачу. Изменение давно установившегося отношения является сложной задачей для лиц, которые претворяют в жизнь данную стратегию в Российской Федерации, но ее реализация крайне необходима. Для того, чтобы предпринимательство стало легитимной сферой, ему необходимо прочно войти в экономику и общество Российской Федерации.

Следующей проблемой, на которую следует обратить внимание, является зависимость большинства частных домашних хозяйств Российской Федерации от теневого сектора. Высокие показатели присутствия теневого сектора отражаются на размере институционального дефицита, поэтому для снижения теневой экономики потребуются не только применение систематического подхода для разработки стратегии, а также проведение мероприятий для ликвидации причин ее появления. Эти попытки должны быть последовательными и осторожными, поскольку неформальный сектор на данный момент предоставляет рабочие места, тем самым поддерживая экономические и социальные аспекты, хотя и на краткосрочной основе.

Уровень инноваций в секторе МСП Российской Федерации также достаточно низкий, как показали исследования инноваций продукции/процессов, уровня маркетинговых/организационных инноваций, а также ценности новизны продукции и услуг Российских предприятий для их заказчиков. Улучшение инновационной политики в секторе МСП является важнейшим текущим приоритетом стратегии Российской Федерации в отношении МСП и ключевым аспектом для будущей конкурентоспособности. В дополнение, важным фактом оказывается то, что для ориентированных на развитие предпринимателей в Российской Федерации сложнее достичь своих стремлений, чем в других странах БРИКС. Следующей ключевой задачей стратегии развития сегмента МСП является расширение сектора ориентированных на развитие предприятий в Российской Федерации.

Для выполнения этих задач предлагаются следующие рекомендации:

### Врезка 2. Основные рекомендации по показателям деятельности субъектов МСП

- Увеличение количества предприятий и уровня занятости в секторе МСП посредством комбинации комплексных мер, направленных на повышение уровня предпринимательства среди населения, и более целенаправленной и специализированной поддержки для направленных на развитие предпринимателей и предприятий.
- Содействие росту производственных предприятий в секторе МСП, в частности, посредством большего ориентирования программ для МСП на инновации, экспорт и инвестиции в физический и человеческий капитал, а также постановки целей для участия производственных предприятий сектора МСП в этих программах.
- Содействие формированию позитивного отношения к предпринимательской деятельности с помощью информационной кампании на уровне государства с привлечением СМИ, а также комплексной интеграции и обучения предпринимательской деятельности в рамках образовательной системы.

- Содействие переводу предпринимательской деятельности из теневой в официальную экономику путем устранения лишних барьеров для официальной предпринимательской деятельности в налоговой системе и системе регулирования, а также поддержки неофициальных предпринимателей для перехода их предприятий на более высокий уровень и получения доступа к новым источникам спроса.
- Повышение уровня инноваций в сегменте МСП во всех секторах путем развития инновационной деятельности и способностей к росту новых и существующих предприятий и их руководства.

---

<sup>1</sup>

Понятие экономики, основанной на эффективности, используется Всемирным экономическим форумом и другими источниками, такими как Глобальный мониторинг предпринимательства, для определения стран, которые находятся на промежуточном этапе развития экономики (между развитием, основанным на каком-либо факторе и развитием, основанным на инновациях), где дальнейший рост связан с ростом эффективности производственного процесса и качества продукции.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Верховская О. Р., Дорохина М. В. (2013). Национальный доклад «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия. 2012 год». Высшая школа менеджмента, Санкт-Петербургский государственный университет.

Верховская О. Р., Дорохина М. В. (2012). Национальный доклад «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия. 2011 год». Высшая школа менеджмента, Санкт-Петербургский государственный университет.

Всемирный банк / МФК (2012). *Исследование предприятий: Российская Федерация, профиль страны. 2012 год*. Всемирный банк / МФК, Вашингтон.

Европейская комиссия (2012). *Предпринимательство в Евросоюзе и за его пределами. Евробарометр 354*. Европейская комиссия, Генеральный директорат по предпринимательству и промышленности, Брюссель. (МОЙ ПЕРЕВОД)

Зингер С., Аморос Х. Э., Арреола Д.М. (2015) «Глобальный мониторинг предпринимательства. 2014 год. Глобальный отчет». Колледж Бэбсона, Университет Десаррольо, Университет Тун Абдул Разак, Технологический университет Монтеррея.

Международная организация труда (2011). Статистические данные по занятости в неформальном секторе экономики. Международная организация труда, Департамент статистики, Женева.

Моррис Р. (2011). Глобальный мониторинг предпринимательства. Глобальный отчет о высокоэффективном предпринимательстве. Центр развития высокоэффективного предпринимательства при организации Endeavor.

ОЭСР (2010). *Предприятия с высокими показателями роста: Что может сделать правительство, чтобы изменить ситуацию*. Издательство ОЭСР, Париж. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264048782-en>

ОЭСР (2011). *Экономический анализ ОЭСР: Мексика. 2011 год*. Издательство ОЭСР, Париж. [http://dx.doi.org/10.1787/eco\\_surveys-mex-2011-en](http://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-mex-2011-en)

ОЭСР (2013). Показатели науки, технологии и промышленности стран-членов ОЭСР. 2013 год. Издательство ОЭСР, Париж. [http://dx.doi.org/10.1787/sti\\_scoreboard-2013-en](http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2013-en).

ОЭСР (2014). *Обзор предпринимательства. 2014 год*. Издательство ОЭСР, Париж. [http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur\\_aag-2014-en](http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2014-en)

Росстат (2011). *Малое и среднее предпринимательство в России. 2010 год*. Росстат, Москва.

Росстат (2013). *Малое и среднее предпринимательство в России. 2013 год*. Росстат, Москва.

## ГЛАВА 3.<sup>2</sup>

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

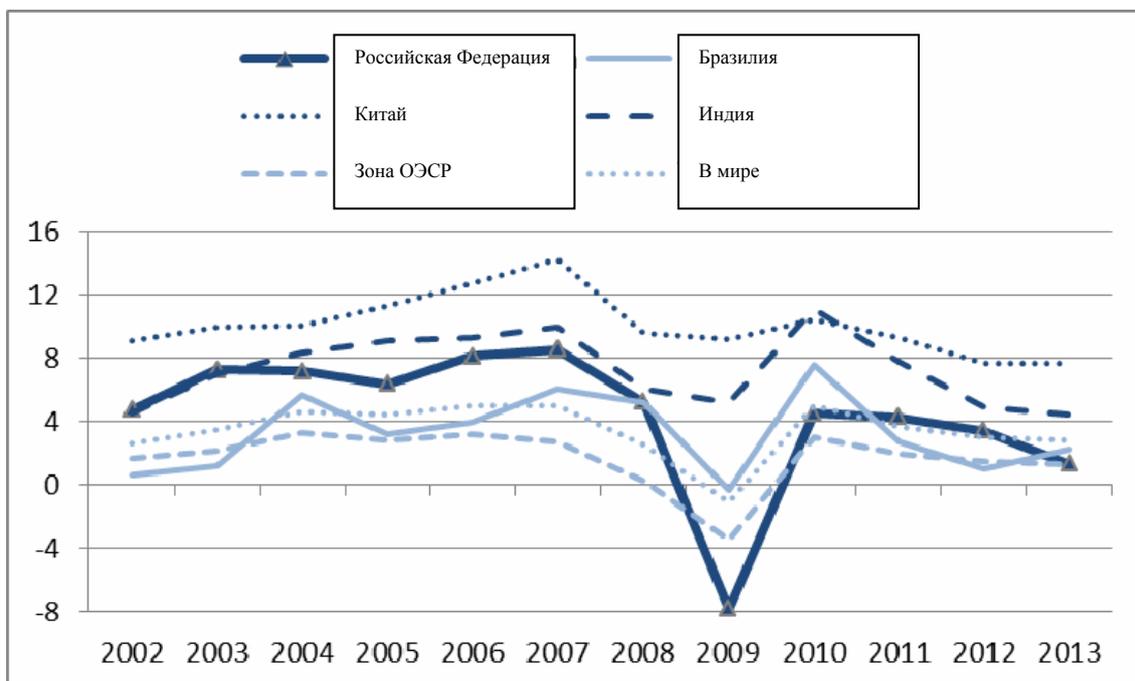
*В данной главе рассматривается качество условий для развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, включая макроэкономические условия, международную рыночную интеграцию, конкуренцию и государственную собственность, государственные закупки, административную нагрузку, налогообложение и социальное обеспечение, прозрачность и верховенство закона, человеческие ресурсы, материальную инфраструктуру, инновационную систему и доступ к финансированию. Государством были предприняты важные шаги для усовершенствования указанных областей, что поспособствует развитию сектора МСП. Так, например, было рекомендовано провести ряд политических реформ в сфере сокращения государственного контроля в экономике, повышения прозрачности официальных сделок с предприятиями, создания квалифицированного штата сотрудников сектора МСП и введения в коммерческий оборот исследования с бюджетным финансированием.*

## Макроэкономические условия

Макроэкономические условия оказывают существенное влияние на развитие сектора МСП, воздействуя на такие факторы как уровень и стабильность спроса и инвестиций. Начальный период перехода от социалистического планирования характеризуется макроэкономической нестабильностью, которая побудила предпринимателей акцентировать внимание на деятельности, приносящей быструю прибыль, а не инвестировать в такую деятельность как, например, производство, где для получения прибыли требовалось больше времени. Однако с середины 90-х годов Российская Федерация начала путь долговременного стабильного экономического роста, и это продолжалось до наступления мирового финансового и экономического кризиса. Как показано на Рисунке 3.1, рецессия 2008-2009 гг. оказала более сильное воздействие на Российскую Федерацию, чем на другие страны с переходной экономикой. Это отражается на графике стремительным падением спроса на товары потребления и резким уменьшением ликвидности банков России, что обусловило необходимость введения исключительных мер по финансированию субъектов МСП.

Масштабный экономический рост возобновился к 2010 г. на уровне около 4% в год. Он сопровождался большим профицитом торгового баланса, способным стимулировать как государственные, так и частные инвестиции, а также низким уровнем инфляции и повышающимся внутренним потреблением, что, вероятно, открыло новые предпринимательские возможности. Однако, темпы роста, которые возникли после мирового финансового кризиса, не смогли достигнуть темпов, существовавших в докризисный период, частично отражая медленное возобновление инвестирования в основной капитал и медленный рост главных рынков, как, например, европейский. Кроме того, последние геополитические противоречия привели к ограничениям экспорта и импорта в определенных секторах, повышению инфляции, падению обменного курса и прогнозируемым отрицательным темпам роста. Решение этих вопросов представляет собой важную краткосрочную задачу для развития сектора МСП в Российской Федерации, но не ставят под сомнение необходимость создания долгосрочной корректирующей программы, которая была бы направлена на поддержку МСП, и целью которой являлось бы создание рабочих мест, увеличение производительности и диверсификация экономики.

Рисунок 3.1. Ежегодные темпы роста ВВП.



Источник: База данных ОЭСР по экономическим прогнозам.

## Торговая и международная рыночная интеграция

### *Зависимость от природных ресурсов*

На сегодняшний день одной из самых важных особенностей экономики Российской Федерации является сильная зависимость от экспорта товаров на мировые рынки природного газа, нефти, стали и первичного алюминия. Как показано в Таблице 3.1., Российская Федерация много лет имеет положительное сальдо по текущим расчетам. Основными экспортируемыми товарами России являются нефть и нефтепродукты, природный газ, металлы, древесина и лесоматериал, химикаты и др. Главными рынками экспорта являются Нидерланды, Китай, Италия, Германия и Польша.

Значительный объем экспорта природных ресурсов Российской Федерации, прежде всего, минералов и энергии, открывает отличную перспективу использования государственных доходов с целью диверсификации, например, путем распределения основной части дебиторской задолженности от невосполнимых ресурсов до продуктивных капиталовложений, включая проекты по развитию сектора МСП.

Необходимость диверсификации объясняется отрицательным и ухудшающимся сальдо счета текущих операций без учета нефти, который отражает существенный дефицит доходов от услуг и капиталовложений, а также недавним сокращением доходов от экспорта энергии, что отражает падение мировых цен на нефть и газ. Кроме того, баланс движения капитала и финансовый счет также были отрицательными, что может отражать опасения по поводу качества инвестиционного климата для прямых и портфельных инвестиций.

**Таблица 3.1. Платежный баланс 2007-13 гг.**

млрд. долларов США

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Текущее сальдо счета	77,8	103,9	50,4	67,5	97,3	71,3	34,1
Внешнеторговый баланс	130,9	177,6	113,2	147,0	196,9	191,7	181,9
Текущее сальдо счета без учета нефти		-206,2	-140,3	-186,6	-244,5	-275,5	-316,1
Счет движения капитала и финансовый счет	84,5	-139,8	-40,6	-21,6	-76,0	-30,9	-45,4
Ошибки и упущения	-13,3	-3,1	-6,4	-9,1	-8,7	-10,4	-10,8
Изменение резервов (- = увеличение)	-148,9	38,9	-3,4	-36,8	-12,6	-30,0	22,1
Прим.: средняя цена нефти (Brent, долл. США / баррель)	72,5	96,9	61,5	79,7	111,1	112,0	108,9

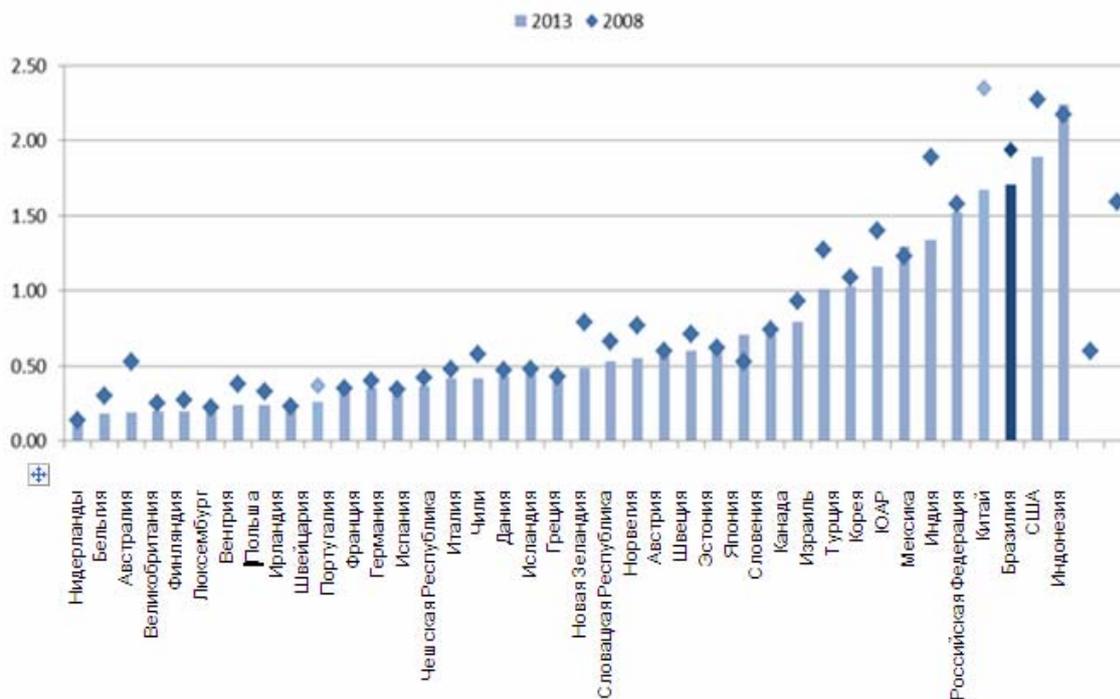
Источник: Всемирный банк (2014). «Кризис доверия разоблачает слабость экономики. Российский экономический отчет № 31». Вашингтон, Группа Всемирного банка. <http://documents.worldbank.org/curated/en/2014/03/19357185/confidence-crisis-exposes-economic-weakness>; Всемирный банк (2013). «Российский экономический отчет: Восстановление и период после него. Российский экономический отчет № 29». Вашингтон, Всемирный банк. <http://documents.worldbank.org/curated/en/2013/01/17389712/russian-economic-report-recovery-beyond>.

### *Ограничения внешней торговли и инвестирования*

В Российской Федерации существуют значительные барьеры для внешней торговли и инвестирования. Эти ограничения сдерживают конкурентное форсирование, что способствует повышению эффективности внутреннего сектора МСП вместе с его способностью присутствовать на мировых рынках и принимать участие в передаче знаний, выступая в качестве поставщика или партнера иностранных фирм, расположенных внутри страны. Рисунок 3.2 демонстрирует уровень ограничивающих факторов в различных странах. Несмотря на то, что за последние 5 лет произошли некоторые улучшения, препятствий для внешней торговли и инвестирования в Российской Федерации остается гораздо больше, чем в любой другой экономике ОЭСР, и они лишь немногим менее сдерживающие, чем в Китае и Бразилии.

**Рисунок 3.2. Показатель регулирования товарного рынка: Барьеры для внешней торговли и инвестирования.**

2008 г. и 2013 г., индекс по шкале от 0 до 6, от наименее до наиболее ограничительного



*Примечание:* Показатель охватывает барьеры для внешней торговли и инвестирования по двум категориям: процедурные барьеры для торговли и инвестирования (барьеры для ПИИ, тарифные барьеры) и прочие барьеры для торговли и инвестирования (дифференциальное обращение с иностранными поставщиками, барьеры для торгового урегулирования).

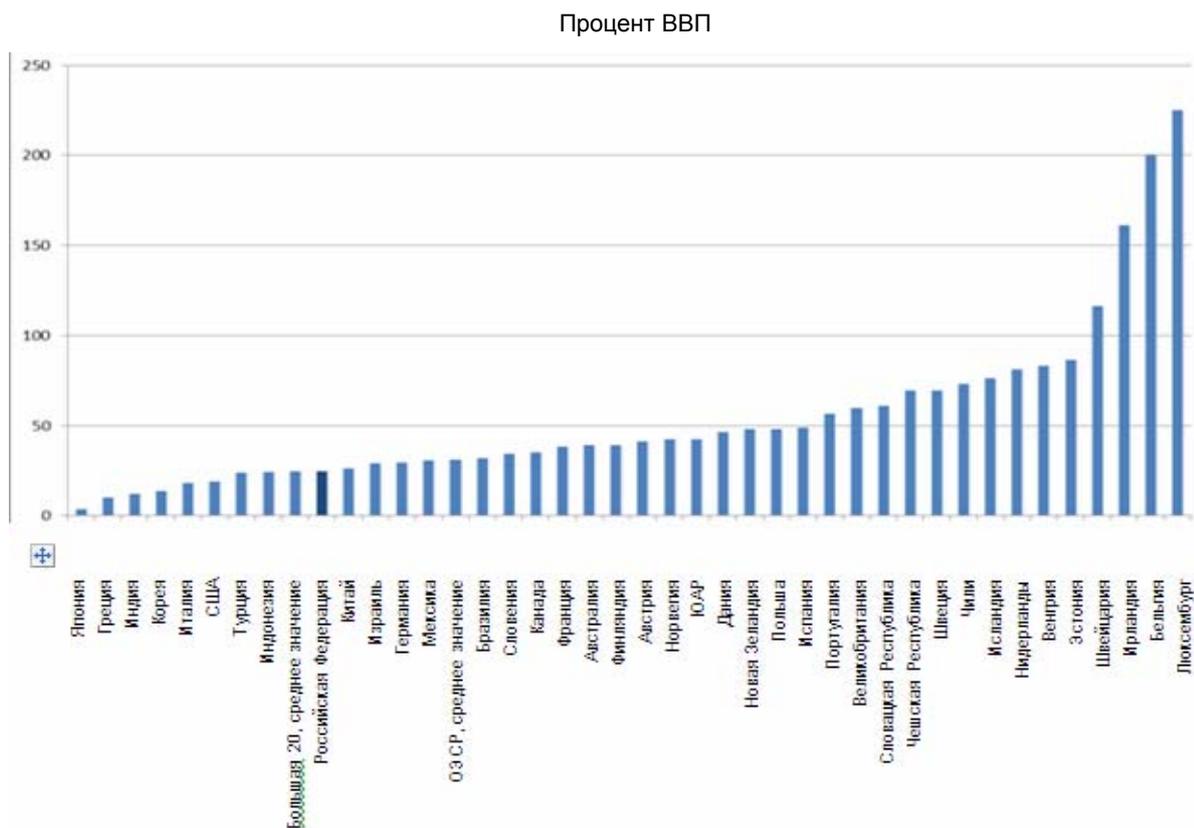
Источник: База данных ОЭСР по регулированию товарного рынка.

Анализ роли и места Российской Федерации в отношении торговли, показывает, что Россия занимает всего лишь 105 место из 138 стран по показателю Индекса вовлеченности мировых стран в международную торговлю 2014 г. по версии Всемирного экономического форума. Проблемные области включают эффективность процедур таможенного контроля, количество документов, необходимых для импорта или экспорта, а также доступ на внутренний рынок, и отражают высокие повсеместные многоуровневые тарифы. С другой стороны, подступу на внешний рынок, наличию и качеству транспортной инфраструктуры и транспортных услуг, а также наличию и использованию информации и коммуникационных технологий Российская Федерация занимает довольно неплохие позиции. (Всемирный экономический форум, 2014).

На первый взгляд, потоки прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Российскую Федерацию кажутся достаточно существенными. Статистика ОЭСР в отношении международных прямых инвестиций показывает, что потоки ПИИ в Российскую Федерацию составили около 54 млрд. долларов США в 2013 г., составляя 2,6% от ВВП. И это по сравнению со средними значениями ОЭСР в 1,3% и «Большой двадцатки»- в 1,6%. Так же внутренний фонд ПИИ Российской Федерации оценивался на уровне 24,5% от ВВП в 2012 г. Хотя это значение немного ниже среднего значения ОЭСР в 31,1%, оно совпадает со средним значением «Большой двадцатки» (Рисунок 3.3). Однако данную информацию следует толковать с предостережением, так как потоки ПИИ снизились в 2014 г., и поэтому свыше 60% учтенных ПИИ являются результатом процентного арбитража. Кроме того, российские предприниматели создают фирмы по принципу международных конгломератов обычно в ответ на институциональные ограничения, вводимые в Российской Федерации.

(ОЭСР, 2014а). К тому же, индекс ограничительности регулирования ПИИ, согласно ОЭСР, показывает, что климат для иностранного инвестирования в российскую экономику является относительно привлекательным, по сравнению со средним показателем ОЭСР (Рисунок 3.4), несмотря на меньшее количество барьеров, чем в таких странах как Китай, Индия, Япония и Мексика, и, принимая во внимание что, начиная с 2006 г., был достигнут значительный прогресс в этом вопросе. Барьеры имеют тенденцию оставаться довольно высокими в определенных ключевых секторах: транспорте, СМИ, финансовых услугах, инвестировании недвижимости и горнодобывающей промышленности.

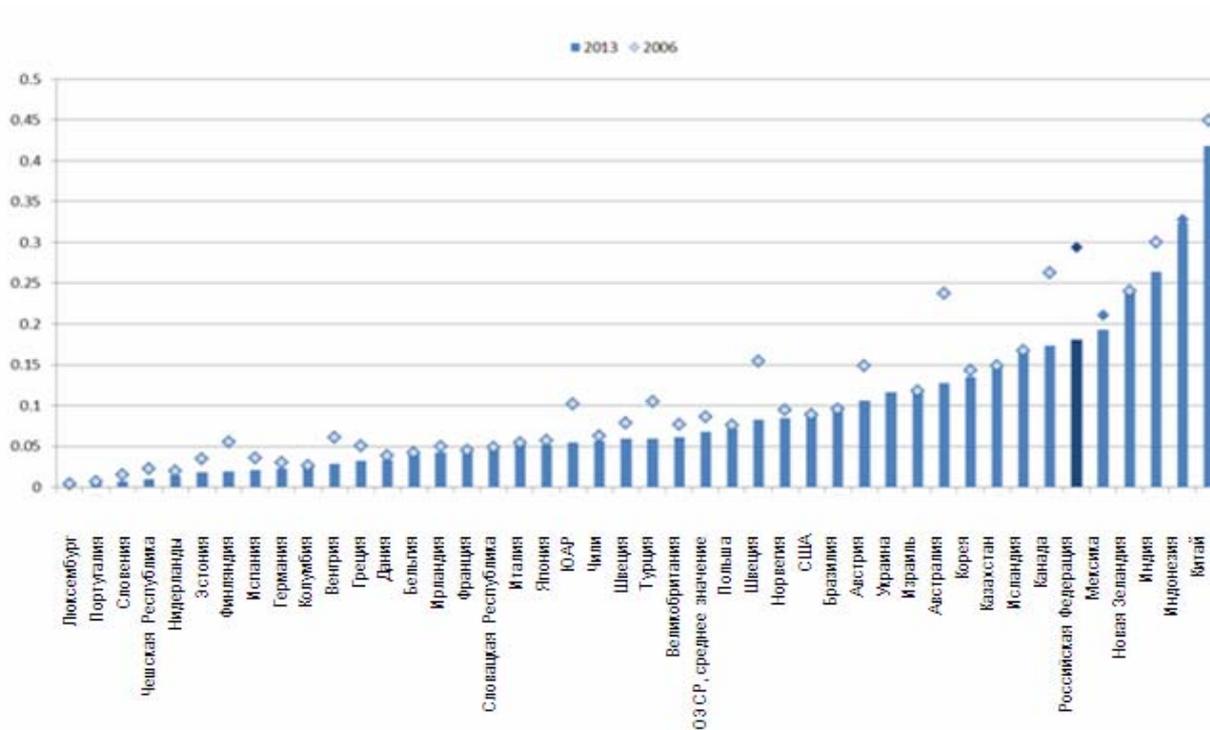
**Рисунок 3.3. Внутренний фонд ПИИ, отобранные страны, 2012 год.**



Источник: ОЭСР (2014b) «Международная статистика прямых инвестиций 2014 год», DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/idis-2014-en>

**Рисунок 3.4. Индекс ограничительности регулирования ПИИ.**

2006 и 2013 гг., индекс по шкале от 0 до 1, от наименее до наиболее ограничительного



Источник: База данных ОЭСР по ограничительности регулирования ПИИ.

Для того чтобы увеличить потоки ПИИ и использовать их потенциал для модернизации технологий и рынка в секторе МСП, необходимо уделить внимание сокращению правовых барьеров, таких как необходимость для иностранных инвесторов получать лицензии на осуществление деятельности и квоты в рамках разрешенного права иностранной собственности на акционерный капитал российских предприятий, функционирующих в стратегических секторах. В то же время, для иностранных инвесторов должна стать доступнее информация, которая призвана толковать правила и процедуры инвестирования как посредством интернета, так и силами федеральных и местных учреждений, заинтересованных в увеличении инвестиций.

### ***Усиление конкуренции посредством сотрудничества с ВТО***

Российская Федерация присоединилась к Всемирной торговой организации (ВТО) в августе 2012 г., этому предшествовали 18-летние переговоры. При вступлении Российская Федерация обязалась постепенно снизить объем пошлин на ввоз сельскохозяйственной продукции и товаров примерно на 2-3% в среднем в течение начального периода, который будет длиться до 2020 г. После этого периода средневязанный таможенный тариф Российской Федерации снизится с 11,9% до 7,1% (ОЭСР, 2014а). Ограничения на иностранное участие в сфере услуг также будут немного ослаблены, включая страхование и телекоммуникации; будущие субсидии в сельское хозяйство уменьшатся, а для транзитных перевозок товаров по Российской Федерации будут внедрены недискриминационные тарифы. В то же время Евразийский таможенный союз (Российская Федерация, Беларусь и Казахстан), который был создан в 2010 г. и превратился в Евразийский экономический союз в 2015 г., обеспечивает свободное движение товаров, услуг, капитала и труда между этими тремя странами и Республикой Армения.

Ожидаемое увеличение международной рыночной интеграции будет иметь два основных следствия для сектора МСП Российской Федерации: большой доступ на внешние рынки и увеличение международной конкуренции на внутренних рынках. В этом контексте важно проводить такую политику и выполнять такие программы, которые будут поддерживать отечественных субъектов МСП для увеличения их производительности и расширения международных перспектив. Кроме того, некоторые последствия от международной интеграции распространились и на поле деятельности и ресурсную обеспеченность российского МСП. После того, как члены ВТО приняли некоторые ограничения мер, предпринимаемых правительствами в части субсидирования коммерческих предприятий, конкурирующих на международном рынке. Предприятия, расположенные на территории Евразийского экономического союза, также должны попадать под действие принятых ограничений. Это означает, например, что текущие попытки открыть государственные закупки для МСП должны будут распространиться на все предприятия МСП в пределах союза, а не только на российские.

### **Государственная собственность и конкуренция на товарном рынке**

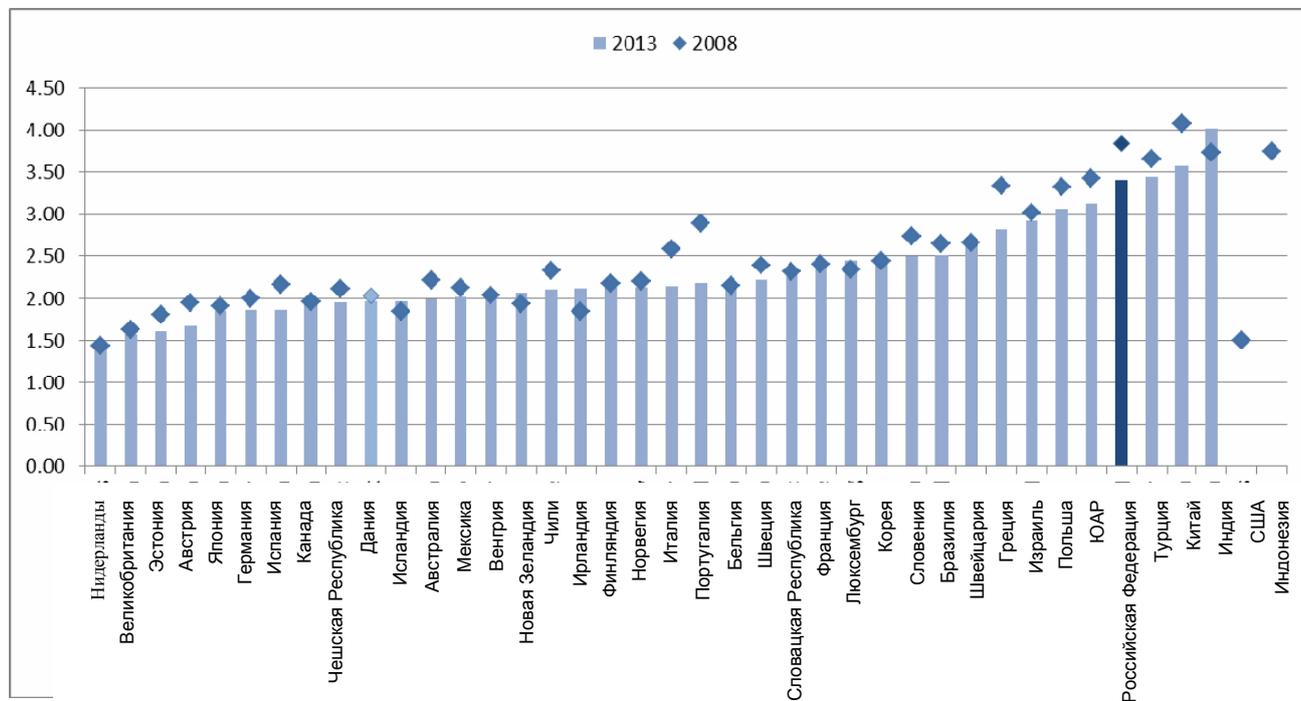
Долгосрочной проблемой, с которой столкнулась Российская Федерация, стал длительный переход от централизованной экономики к рыночной с помощью введения конкуренции в сферах, где ранее господствовала государственная монополия. Процесс рыночного реформирования стартовал еще в начале 1990-х годов и привел к значительным объемам приватизации государственного имущества во многих секторах промышленности и сельского хозяйства. Однако все еще остается высокий уровень государственного контроля и существуют препятствия для конкуренции на товарном рынке, что приводит к медленному развитию сектора МСП.

### ***Усиленное государственное регулирование***

Рисунок 3.5 показывает, что государство в российской экономике продолжает играть главную роль в сфере государственной собственности административно-управленческих мер, влияющих на негосударственные предприятия. Степень государственного регулирования в Российской Федерации оценивается гораздо выше, чем в любой другой стране-члене ОЭСР, за исключением Турции, а также некоторых других ключевых стран с переходной экономикой: ЮАР и Бразилии; но не превышает аналогичный показатель в таких странах как Китай, Индия и Индонезии. Например, на государственные предприятия приходится более 80% продаж, стоимости основных средств и рыночных цен десяти ведущих компаний Российской Федерации, что позволяет государству доминировать в банковском, транспортном и энергетическом секторах.

**Рисунок 3.5. Показатель регулирования товарного рынка: Государственное регулирование.**

2008г., индекс по шкале от 0 до 6, от наименее до наиболее ограничительного



*Примечание:* Показатель охватывает государственное регулирование экономики по двум направлениям: государственная собственность (объем государственных предприятий, вовлеченность государства в сетевые секторы, прямой контроль над предприятиями, управление государственными предприятиями) и вовлеченность в коммерческую деятельность (регулирование цен, административно-управленческое регулирование).

Источник: База данных ОЭСР по регулированию товарного рынка.

Уровень государственного контроля постепенно снижается. Указом Президента Российской Федерации от 07.05.2012 №596 была поставлена задача полного выхода государства из капитала всех компаний к 2016 г., за исключением «естественных» монополий и организаций оборонного комплекса (ОЭСР, 2014а). Таким образом, план приватизации на 2011-2013 гг. предусматривал продажу 1 500 государственных предприятий (ГП), включая несколько крупных компаний в ключевых секторах, таких как банки, телекоммуникации и транспорт. Кроме того, объем долевого участия государства в унитарных предприятиях и акционерных обществах снизился в период с 2010 г. по 2013 г. с приблизительно 6 500 до 4 100 (ОЭСР, 2014а). Это обеспечило хорошие возможности для приватизации более мелких ГП. Кроме того, действующее законодательство предусматривает ограничение создания новых государственных предприятий, особенно на региональном и местном уровнях.

Также частным компаниям стали доступны помещения под производственные мощности, которые после распада СССР находились под контролем государства. С целью поддержания этой инициативы, Федеральный закон об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, 2008 г. позволяет субъектам МСП получить выгоду от приватизации государственной и муниципальной собственности. В рамках этого закона более 33 000 субъектов МСП стали владельцами помещений (в течение 2008-2013 гг.) общей площадью около 5 млн. кв. м. Кроме того, появилась возможность арендовать более 80 000 государственных владений, зарегистрированных муниципальными органами власти, с предложением для МСП частично покрывать расходы на начальную аренду государственными субсидиями (МСП оплачивает только 40% арендной ставки за первый год, 60% - за второй год и 80% - за третий год, в размере максимум 1 млн. рублей на компанию-бенефициара). Важно продолжать осуществление этой программы приватизации государственных предприятий и поддерживать

снижение государственного контроля с целью предоставления возможностей для развития сектора МСП.

### ***Необходимость продолжать развитие конкуренции***

Вход на рынок и рост новых и малых предприятий в Российской Федерации также затрудняется из-за значительного уровня монопольного права и наличия антиконкурентных действий компаний, которые уже работают на определенном рынке. К таким действиям относятся: невыполнение установленных сроков контракта или договора с другими предприятиями с целью ограничения конкуренции. В дополнение к национальным монополиям, большая географическая территория Российской Федерации является также пригодной для возникновения влиятельных местных монополий.

Кроме того, у Правительства Российской Федерации есть активная программа по содействию конкуренции на товарном рынке. Этот процесс ускорился в 2009 г. после представления плана мероприятий («дорожной карты») «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики», ориентированной на ряд действий по улучшению антимонопольного законодательства и технических механизмов для его осуществления. Далее были представлены другие «дорожные карты», самые «свежие» в 2013 г., описывающие принципы реформы, которая охватывает картели, объединения, структурные разделения в регулируемых отраслях, регулирование рынка, а также права на интеллектуальную собственность.

Государственным органом, ответственным за выполнение политики конкуренции, является Федеральная антимонопольная служба (ФАС) с главным управлением в г. Москве и территориальными подразделениями во всех регионах. Однако она сталкивается с некоторыми затруднениями в процессе внедрения правил конкуренции. Одной из проблем является необходимость исследовать и рассматривать большое количество дел в суде. «Дорожная карта» 2013 г. частично решила эту проблему, устранив некоторые незначительные разногласия с помощью автоматического инструмента, вплоть до разрешения споров о повторном злоупотреблении конкуренцией, однако для расширения масштабов деятельности, необходимо дальнейшее вмешательство ФАС. Другая проблема касается недостаточной глубины и распространённости технической экспертизы в рамках ФАС для осуществления экономического обоснования уровня и влияния злоупотребления конкуренцией и чрезмерного теоретического подхода, что может привести к затруднительному использованию политики конкуренции. Эта проблема может быть разрешена с помощью представления дальнейших аналитических рекомендаций и мер, мобилизующих на обучение профессионалов и создание инфраструктуры для эффективного выполнения политики конкуренции. В дополнение, по всей стране фиксировалось неравномерное выполнение закона о конкуренции. Внимание следует уделить поддержке уровня применения конкурентных политик во всех регионах. Еще одна проблема касается необходимости изменения отношения и традиции поведения государственных учреждений и их должностных лиц. Например, практика предоставления неофициальных преимуществ отдельным компаниям, в особенности в регионах и на местах, является искажением свободной конкуренции.

### **Доступ к государственным закупкам**

Рынок государственных закупок, включая федеральные, региональные и муниципальные органы власти, а также государственные предприятия и их филиалы, оценивается примерно в 13 триллионов рублей в год и, следовательно, представляет важный потенциальный инструмент для развития МСП. Этот потенциал был впервые признан Федеральным законом 2005 г., определяющим, что от 10% до 20% государственных и муниципальных контрактов на государственные закупки должны быть отданы малым предприятиям, к которым относятся компании со штатом до 100 сотрудников и ежегодным оборотом до 400 млн. рублей. Кроме того, закон определяет, что для участия в закупках, проводимых среди малых предприятий, необходима гарантия, которая не должна превышать 2% от начальной цены.

В дальнейшем принимались другие законодательные акты, обеспечивающие доступ МСП к государственным закупкам. В 2009 г. была установлена стоимость индивидуальных контрактов, предлагаемых МСП, на уровне менее 15 млн. рублей, для того чтобы сделать ее более реальной для малых компаний, которые будут подавать заявки и должны быть уверены, что они соперничают друг с другом, а не с крупными предприятиями.<sup>3</sup> В 2011 г. были расширены положения федерального законодательства, влияющего на политику закупок государственных предприятий и их филиалов.

Следующий важный шаг вперед был осуществлен в 2013 г., был принят отдельный раздел нового закона о закупках товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд (Раздел 29), который обеспечивает доступ МСП к госзакупкам. Несмотря на то, что закон 2005 года уже содержал положения для субъектов МСП, новый закон включал ряд новшеств:

1. Согласно новому закону, квота на закупку у малых предприятий должна составлять не менее 15% от совокупного ежегодного объема закупок, предусмотренного планом, в то время как предыдущая квота составляла не менее 10%, но не более 20%. Согласно данным Федеральной службы статистики, доля заказов на закупку, размещенных исключительно малыми предприятиями, составила в 2012 г 11% на государственном уровне и 12% на муниципальном. Следовательно, новое пороговое значение повысит долю заказов для малых предприятий.
2. Если ранее квота малых предприятий вычислялась на основании определенного списка товаров, работ и услуг, которые подлежали закупке у малых предприятий, теперь же список отменен. Это уменьшило трудности при толковании, какие точно товары, работы и услуги должны быть закуплены у малых предприятий.
3. Максимальная стоимость индивидуальных контрактов, предлагаемых малым предприятиям, будет увеличена с предыдущего предельного уровня в 15 млн. рублей до суммы, не превышающей 20 млн. рублей.
4. Отделы по закупкам обязуются составлять отчет об объемах закупки товаров, работ и услуг у малых предприятий, включая информацию о заключенных контрактах и не состоявшихся покупках.
5. Было принято так называемое правило «второй руки», которое предоставляет право отделу по закупкам требовать, чтобы крупные подрядчики задействовали малые предприятия в качестве субподрядчиков и/или совместных подрядчиков для исполнения контракта.

В то же время Правительство РФ утвердило «дорожную карту» для мероприятий по расширению доступа МСП к госзакупкам, которые должны быть осуществлены в период с 2013 г. по 2018 г. «Дорожная карта» устанавливает меры по устранению административных, финансовых и информационных барьеров для МСП при получении контрактов ГП с целью увеличения их доли с 10% до 25% на прямые закупки и с 2% до 5% на закупки инновационных продуктов, научных исследований и технологий.

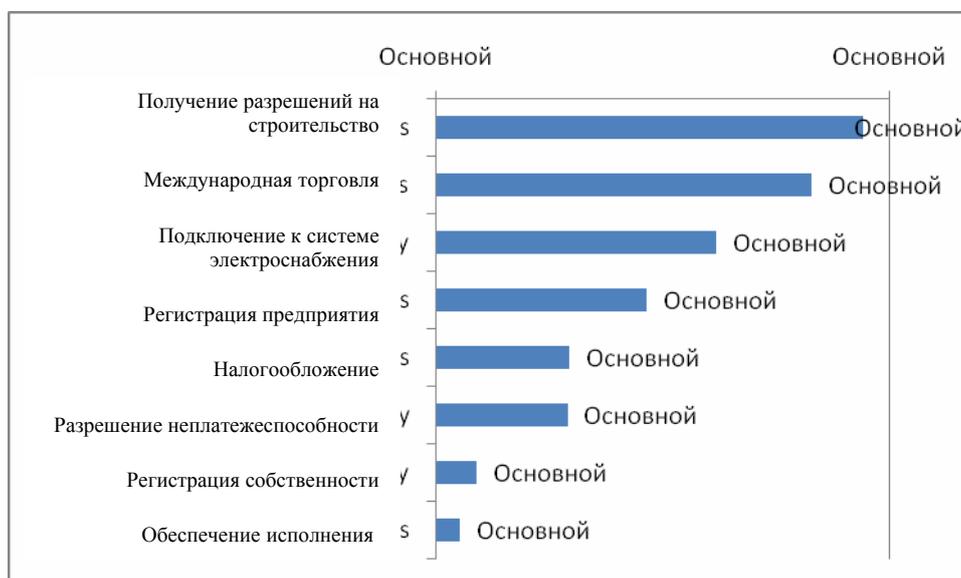
Новые квоты на закупки для МСП и процедурные упрощения являются очень перспективными изменениями. Для реализации этих целей необходимо предложить МСП дополнительную информацию и обучение, направленное на успешное осуществление доступа к контрактам на государственные закупки.

## **Административная нагрузка и регулирование**

### ***Сокращение административной нагрузки***

В 2014 г. Российская Федерация заняла высокое место в рейтинге «Легкость ведения бизнеса» (Ease of Doing Business), формируемом Всемирным Банком, по следующим условиям: эффективность обеспечения исполнения контрактов, регистрация собственности, а также, наряду с ведущей половиной стран, по доступности администрирования оплаты налогов, разрешению неплатежеспособности и условиям регистрации предприятия. С другой стороны, на довольно низком уровне оказалось соответствие таким критериям для сравнения, как условия подключения к системе электроснабжения, международная торговля и получение разрешений на строительство (Рисунок 3.6).

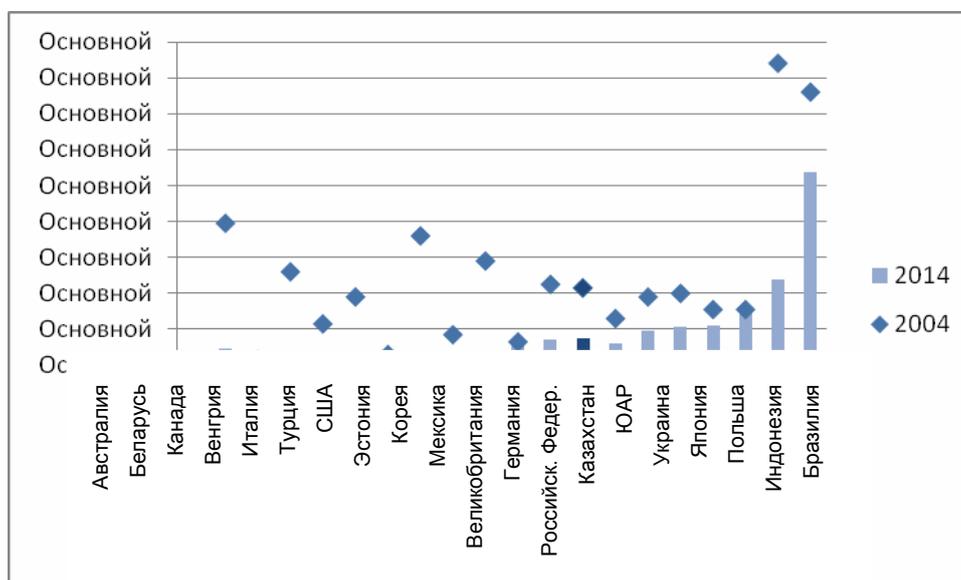
**Рисунок 3.6. Рейтинг Российской Федерации по отдельным показателям административной нагрузки ведения бизнеса (Doing Business), 2014 год.**



Источник: Всемирный банк / МФК (2014). «Ведение бизнеса. 2014 год: Понимание регулирования для малых и средних предприятий». Вашингтон: Группа Всемирного банка. DOI: 10.1596/978-0-8213-9984-2.

Текущие, зачастую очень высокие, рейтинги Российской Федерации являются результатом определенных значимых улучшений, произошедших в последние годы. Таким образом, ее общий рейтинг (учитывая все показатели «Ведения бизнеса» (Doing Business) в совокупности) поднялся со 120 места в 2009 году до 92 в 2014 году. Значительный прогресс был также достигнут в части сокращения количества дней, необходимых для открытия собственного дела, которое снизилось с 43 в 2004 году до 15 в 2014 году (Рисунок 3.7). Несмотря на то, что Российская Федерация по-прежнему немного отстает от средних значений ОЭСР и ЕЦА по этому показателю (11 и 13 дней соответственно), она теперь значительно опережает ряд других стран с переходной экономикой, таких как Бразилия и Индонезия. Кроме того, административные расходы в Российской Федерации, связанные с открытием нового дела, являются очень низкими, находясь на уровне 1,3% от среднего дохода на душу населения, по сравнению со средним показателем 6,7 в странах ЕЦА в целом и 3,6% в странах-членах ОЭСР (Всемирный банк/МФК, 2014).

**Рисунок 3.7. Среднее количество дней, необходимых для выполнения административных процедур для открытия собственного дела.**



Источник: Всемирный банк / МФК (2014). «Ведение бизнеса. 2014 год: Понимание регулирования для малых и средних предприятий». Вашингтон: Группа Всемирного банка. DOI: 10.1596/978-0-8213-9984-2.

Высокие показатели Российской Федерации в некоторых ключевых областях государственного управления бизнесом и ее недавние улучшения явились результатом ряда реформ по упрощению административных процедур в период с 2006 г. по 2014 г. (Таблица 3.2).

**Таблица 3.2. Количество административных реформ в Российской Федерации, 2006-2014 гг.**

Показатель	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	ВСЕГО
Регистрация предприятий	1							1	1	3
Получение разрешений на строительство	1	1		1						3
Регистрация собственности	1		1		1					3
Налогообложение		1			1			1		3
Международная торговля	1		1						1	3
Обеспечение исполнения контрактов			1							1
Разрешение неплатежеспособности				1	1					2
<b>Итого</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>18</b>

Источник: Всемирный банк / МФК (2014). «Ведение бизнеса. 2014 год: Понимание регулирования для малых и средних предприятий». Вашингтон: Группа Всемирного банка. DOI: 10.1596/978-0-8213-9984-2.

С 2011 года программу реформ ведет Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов (АСИ), общественный орган, возглавляемый Президентом Российской Федерации, определил меры обеспечения главой государства обязательств по повышению рейтинга Всемирного банка по условиям ведения бизнеса (Doing Business) Российской Федерации до 20 места к 2020 году. АСИ внедрило платформу «100 шагов» в привязке к «дорожным картам» реформ в следующих областях:

1. Доступность энергетической инфраструктуры.
2. Бизнес-климат в строительном секторе.
3. Таможенное управление.
4. Качество государственных услуг в области государственного кадастрового учета недвижимого имущества и государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделки.

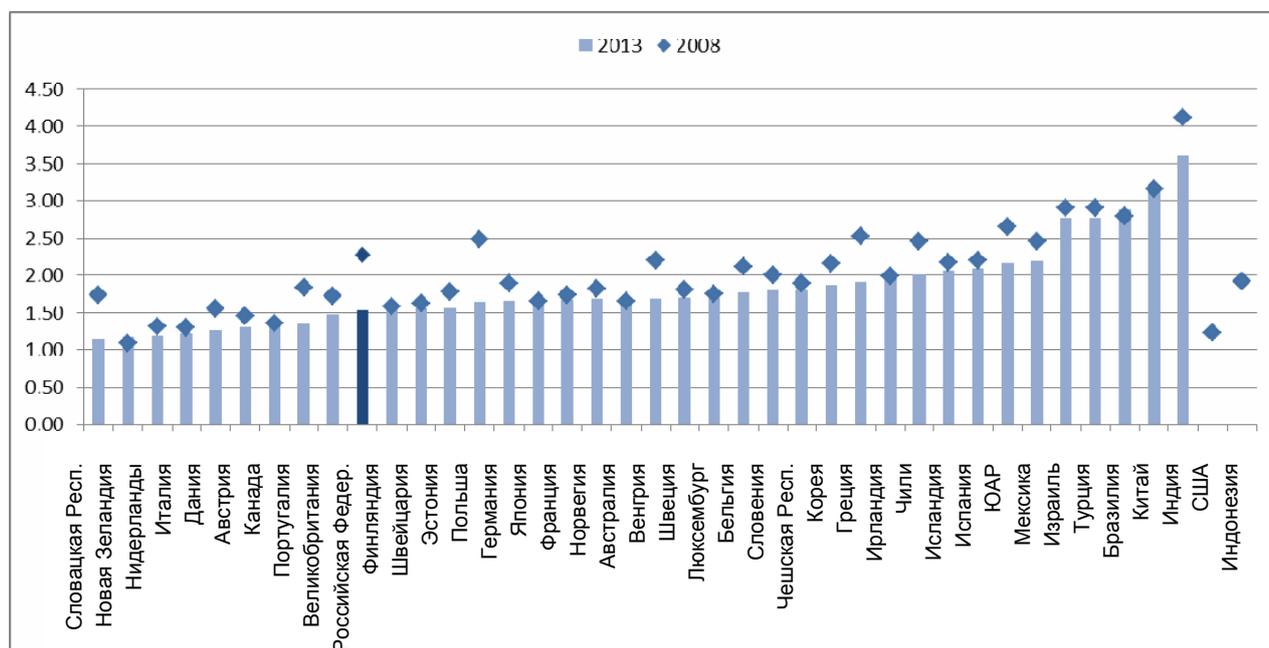
5. Процедуры регистрации предприятий и частных предпринимателей.
6. Конкуренция и антимонопольная политика.
7. Доступ к зарубежным рынкам и продвижение экспорта.
8. Доступ МСПк закупкам ГП.
9. Нормативно-правовая база для бизнеса.

Успехи, которых удалось достичь в результате всех этих усилий, включают создание «единых окон» для регистрации компаний в нескольких пилотных регионах; отмену требования предоставления карточки с образцами подписей до открытия банковского счета компании; принятие нового закона о выдаче лицензий, сократившего количество лицензируемых видов деятельности и обеспечившего бессрочное действие лицензий; внедрение электронной системы для обращения в судебные инстанции с целью ускорения судебного рассмотрения и приведения в исполнение контрактов; ускорение процедур ликвидации в случае банкротства; электронную систему подачи экспортно-импортных документов и сокращение количества физических проверок; сокращение числа налоговых платежей, подлежащих уплате за год; упрощение процедур обеспечения соответствия и требований освобождения от налога на добавленную стоимость, а также поощрение использования программного обеспечения для налогового учета и электронных услуг для налогообложения бизнеса; упорядочение процедур и эффективных ограничений по срокам обработки заявлений на передачу собственности. Последнее включает закон от 2008 года, объединивший управление регистрацией права собственности и земельного кадастра в новой Федеральной службе регистрации, кадастра и картографии (Росреестр).

Как видно на Рисунке 3.8, показатели регулирования товарного рынка ОЭСР подтверждают существенный прогресс в вопросе снижения административных и регуляторных барьеров на пути развития предпринимательства в течение последних 5 лет, а также относительно хорошие условия, которые удалось создать в Российской Федерации, по сравнению со многими странами-членами ОЭСР и странами с переходной экономикой.

**Рисунок 3.8. Показатели регулирования товарного рынка: Барьеры для предпринимательства.**

2008 г., индекс по шкале от 0 до 6 от наименее до наиболее ограничительного



*Примечание:* Показатель включает барьеры для предпринимательства в трех областях: сложность регуляторных процедур, административная нагрузка для стартапов и нормативно-правовая защита действующих компаний.

Источник: База данных регулирования товарных рынков ОЭСР

Тем не менее, необходимо пройти долгий путь для достижения цели Правительства с тем, чтобы стать одной из стран мира с наименьшей административной нагрузкой на бизнес, что потребует продолжения работы по реализации мер, изложенных в «дорожных картах» АСИ.

Особое внимание необходимо будет уделить улучшению областей управления, в которых Российская Федерация продолжает сохранять низкий рейтинг, а именно: получение разрешений на строительство, международная торговля и подключение к сетям электроснабжения. По оценкам Всемирного банка административная нагрузка, касающаяся получения разрешений на строительство в 2014 г., предполагает около 36 процедур, что занимает около 297 дней в среднем и составляет около 89% от среднего дохода на душу населения. Кроме того, предполагается, что руководителям субъектов МСП необходимо выполнить 9 административных процедур для экспорта, что в среднем составляет 22 дня, а для импорта требуется 10 административных процедур и 21 день. Несмотря на то, что в период между 2013 и 2014 годами, благодаря установлению стандартных тарифов подключения к электроснабжению и устранению бюрократических процедур, которые требовались ранее, положение Российской Федерации в отношении подключения к сетям электроснабжения значительно улучшилось (со 188 до 117 места), по-прежнему необходимо 5 процедур и в среднем 162 дня при стоимости подключения, которая в 2014 году приблизительно в три раза превышала средний уровень дохода на душу населения. Меры по реформированию регулирования должны быть сосредоточены, в частности, на реализации дальнейших улучшений в этих проблемных зонах.

Кроме того, учитывая довольно активное использование Интернет-ресурсов российскими предприятиями, существует хорошая возможность для упрощения административных процедур за счет более широкого использования электронных бизнес-услуг, таких как регистрация, подача налоговых деклараций и отчетности в режиме «онлайн».

### ***Новые процедуры оценки регуляторного воздействия***

Министерство экономического развития Российской Федерации создало департамент оценки регулирующего воздействия (ОРВ) в 2010 году с целью изучения проекта, воздействующего на регулирование предпринимательской деятельности. С этого момента данный департамент провел свыше 1 800 оценок, при этом около 35% из них выявили проблемы, требующие внесения изменений в законодательство (ОЭСР, 2014а). Предварительная оценка занимает 5 дней. Если она выявит, что определенная процедура потенциально может оказывать негативное влияние на условия ведения бизнеса, в этом случае в течение месяца проводится более подробное изучение вреда и пользы, включая общественные слушания. В этом случае Правительство может внести поправки в законодательство, хотя оно не обязано вносить изменения на основании выводов ОРВ. Дальнейшим улучшением ситуации послужило бы расширение процедур регуляторного изучения с целью включения существующих государственных законов и регламентов, которые могут повлиять на МСП, в дополнение к предлагаемым новым нормативно-правовым актам. Еще одной мерой было бы формирование системы для обеспечения соблюдения системы ОРВ, поскольку опыт других стран показывает, что реализация может быть затруднена из-за ряда государственных ведомств, участвующих в принятии нормативных положений, влияющих на бизнес. В идеале такой орган будет отчитываться непосредственно перед Президентом Российской Федерации.

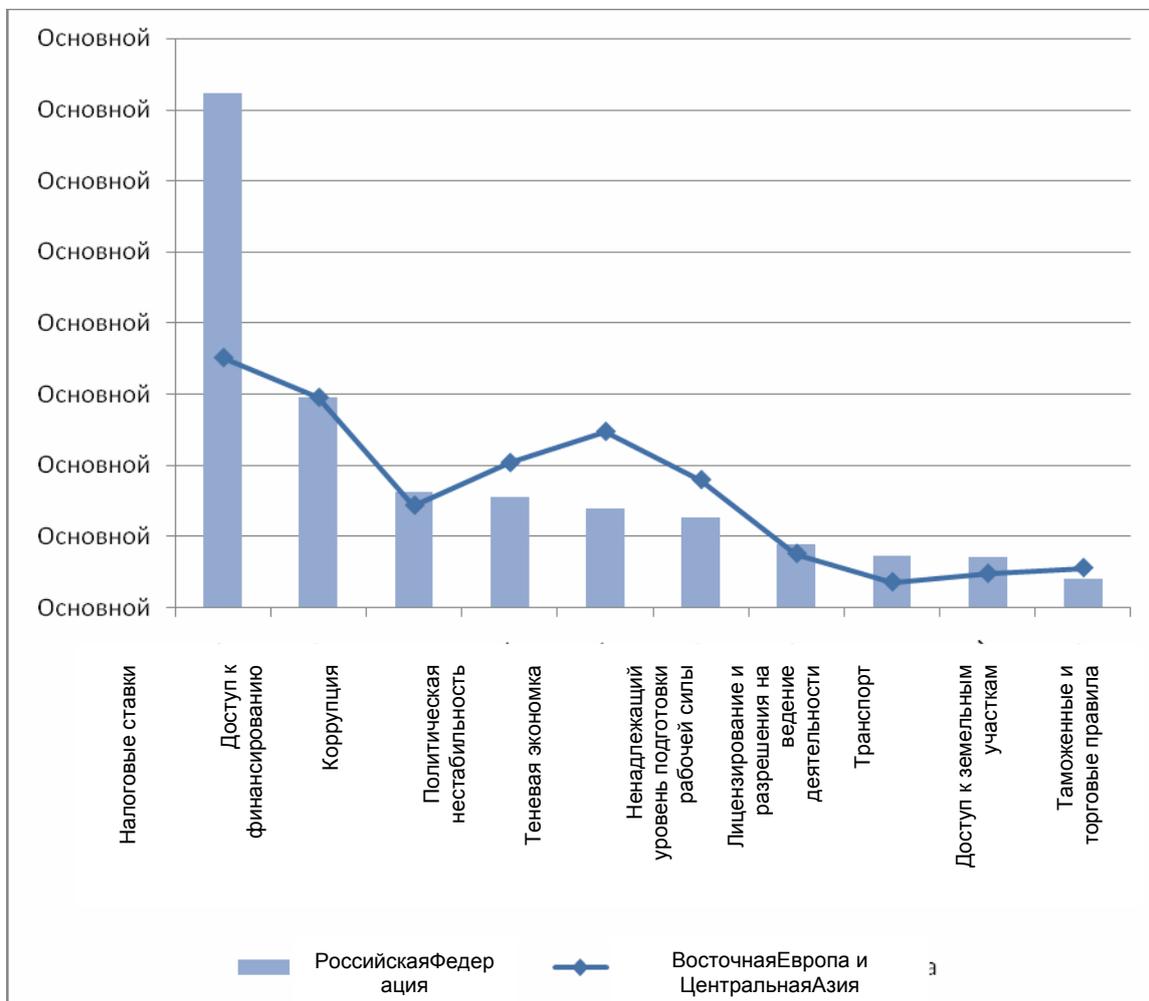
### **Налогообложение и система социального обеспечения**

#### ***Высокая общая налоговая нагрузка на МСП***

Многие предприятия указывают, что налоговые ставки являются самым важным барьером для их работы в Российской Федерации. Как показано на Рисунке 3.9., согласно данным «Исследования предприятий», проведенного Всемирным Банком в 2012 г., более чем одна треть владельцев и руководителей субъектов МСП указали налоговые ставки как основное препятствие, что в два раза больше, чем для следующего часто упоминаемого барьера (доступ к финансированию), и в два раза больше, чем в странах ЕЦА в целом. Проблема, скорее всего, отражает совокупное влияние налогообложения предприятий и выплат социального обеспечения. Тем не менее, были достигнуты улучшения. По данным Всемирного банка, в период с 2006 г. по 2014 г в Российской Федерации общая налоговая ставка в процентах от прибыли снизилась с 60,0% до 50,7%. В частности, общая налоговая ставка на прибыль предприятий была снижена с 24% до 20% в 2010 году, но в 2012 году была увеличена ставка взносов на социальное обеспечение от работодателей.

**Рисунок 3.9. Проблемы в деловой среде Российской Федерации, 2012 год.**

Процент компаний, определяющих проблему в качестве основного препятствия для своей хозяйственной деятельности



Источник: Всемирный банк / МФК (2012). «Исследование предприятий: Российская Федерация, профиль страны. 2012 год». Вашингтон, Группа Всемирного банка.

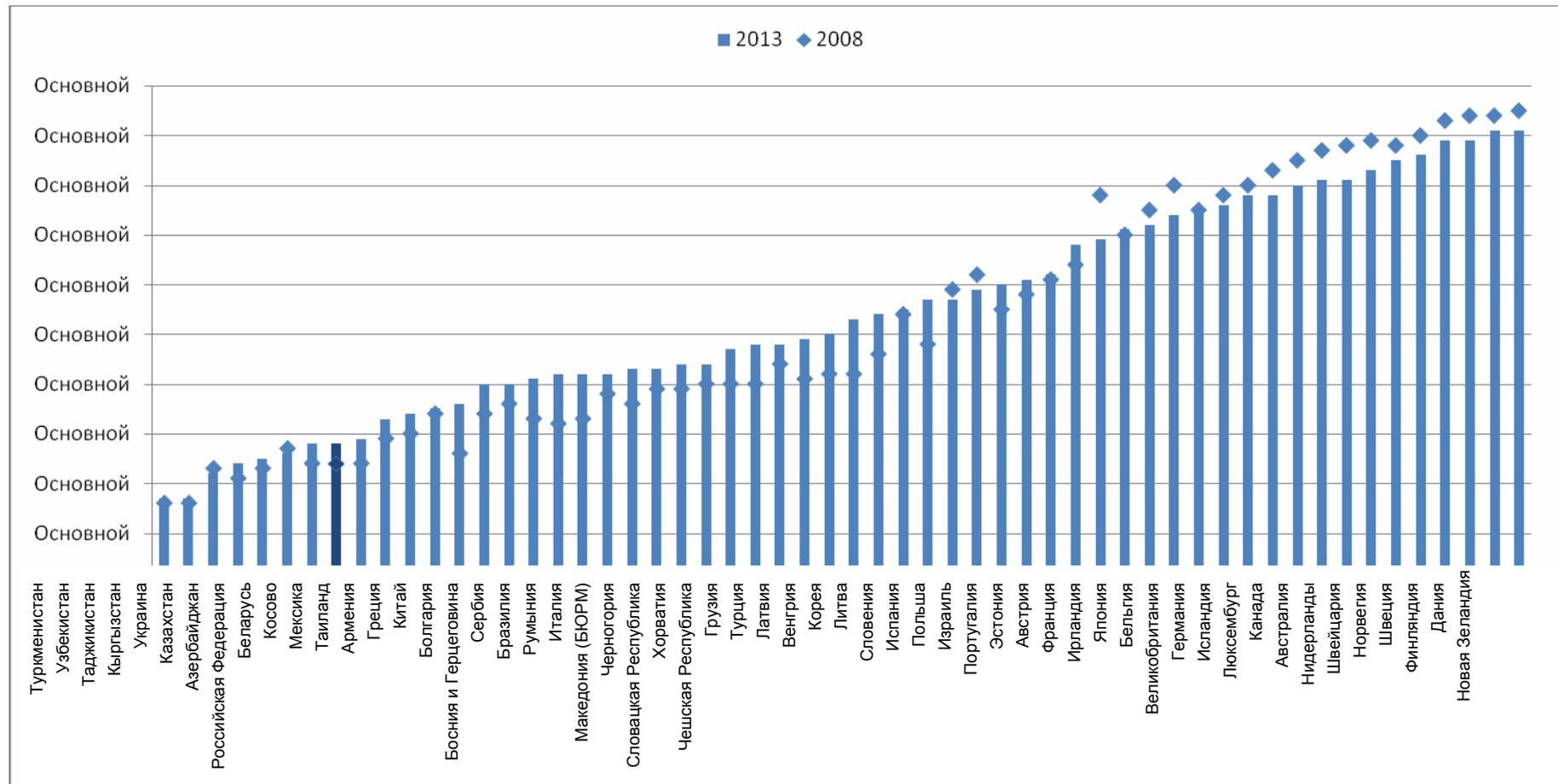
## Прозрачность и верховенство закона

### Формирование деловой среды, свободной от коррупции

По мере перехода стран от плановых к рыночным системам, одной из самых больших проблем стали институциональные изменения для обеспечения прозрачного и свободного от коррупции регулирования бизнеса. Рисунок 3.10 демонстрирует положение Российской Федерации согласно «Индексу восприятия коррупции» по данным организации Transparency International, по сравнению с отобранными странами-членами ОЭСР, ЕЦА и странами с переходной экономикой. Рейтинг Российской Федерации ниже показателя любой из стран-членов ОЭСР, и хуже, чем в ключевых развивающихся экономиках Бразилии и Китая, даже несмотря на то, что Российская Федерация обеспечила незначительное снижение «Индекса восприятия коррупции» с 2008 года. Аналогичным образом, как показано на Рисунке 3.9 выше, «Исследование характеристик деловой и предпринимательской среды», проведенное Европейским банком реконструкции и

развития (ЕБРР) также указывает на коррупцию в качестве важного барьера на пути развития сектора МСП в Российской Федерации.

Рисунок 3.10. Индекс восприятия коррупции.



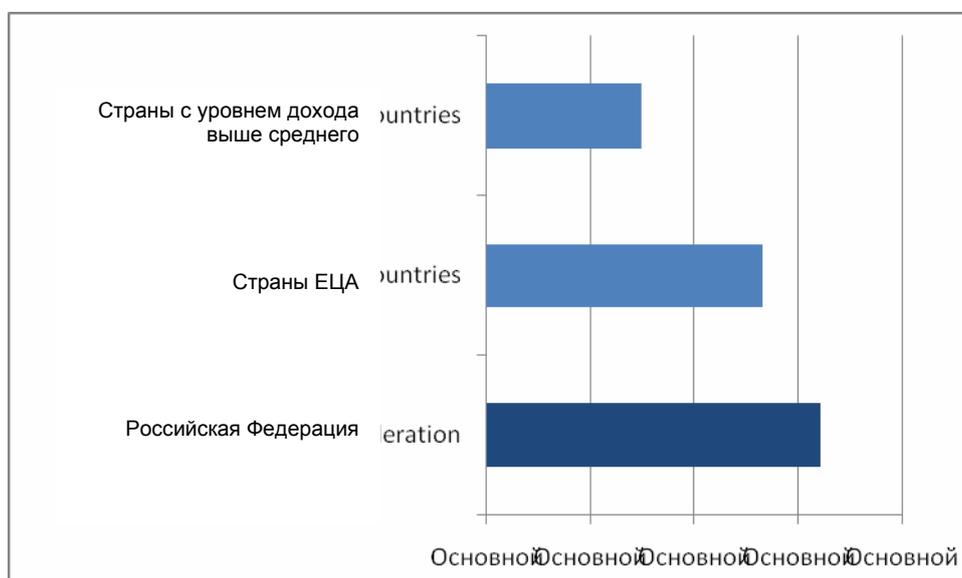
Примечание: Индекс восприятия коррупции согласно данным организации Transparency International определяет рейтинг стран в отношении восприятия их государственного сектора в баллах от 0 до 100, где 0 означает, что страна воспринимается как высоко коррумпированная, а 100 означает, что она воспринимается как страна с очень прозрачной экономикой.

Источник: «Индекс восприятия коррупции организации Transparency International. 2013 год». <http://www.transparency.org/cpi2013/results/>

Альтернативным источником обмена информации между странами по этим вопросам является «Исследование предприятий» (МФК/Всемирный банк), которое нацелено на измерение уровня коррупции путем опроса компаний о том, сколько раз они предположительно должны платить взятки при обращении за получением различных государственных услуг. Российская Федерация демонстрирует худшие результаты по итоговому индексу взяточничества по сравнению со странами ЕЦА и странами с уровнем дохода выше среднего (Рисунок 3.11). Как показано на Рисунке 3.12, процент компаний, сообщивших о том, что на встречах с налоговыми инспекторами от них ожидаются «подарки», был ниже среднего уровня ЕЦА и соответствовал среднему показателю по странам с уровнем дохода выше среднего, но в других сферах государственного обслуживания показатели Российской Федерации обычно хуже, чем в сопоставляемых странах. Зачастую, проблемы распространяются гораздо шире. Например, более четверти компаний Российской Федерации сообщили о необходимости внесения оплаты для получения разрешения на строительство или лицензии на импорт.

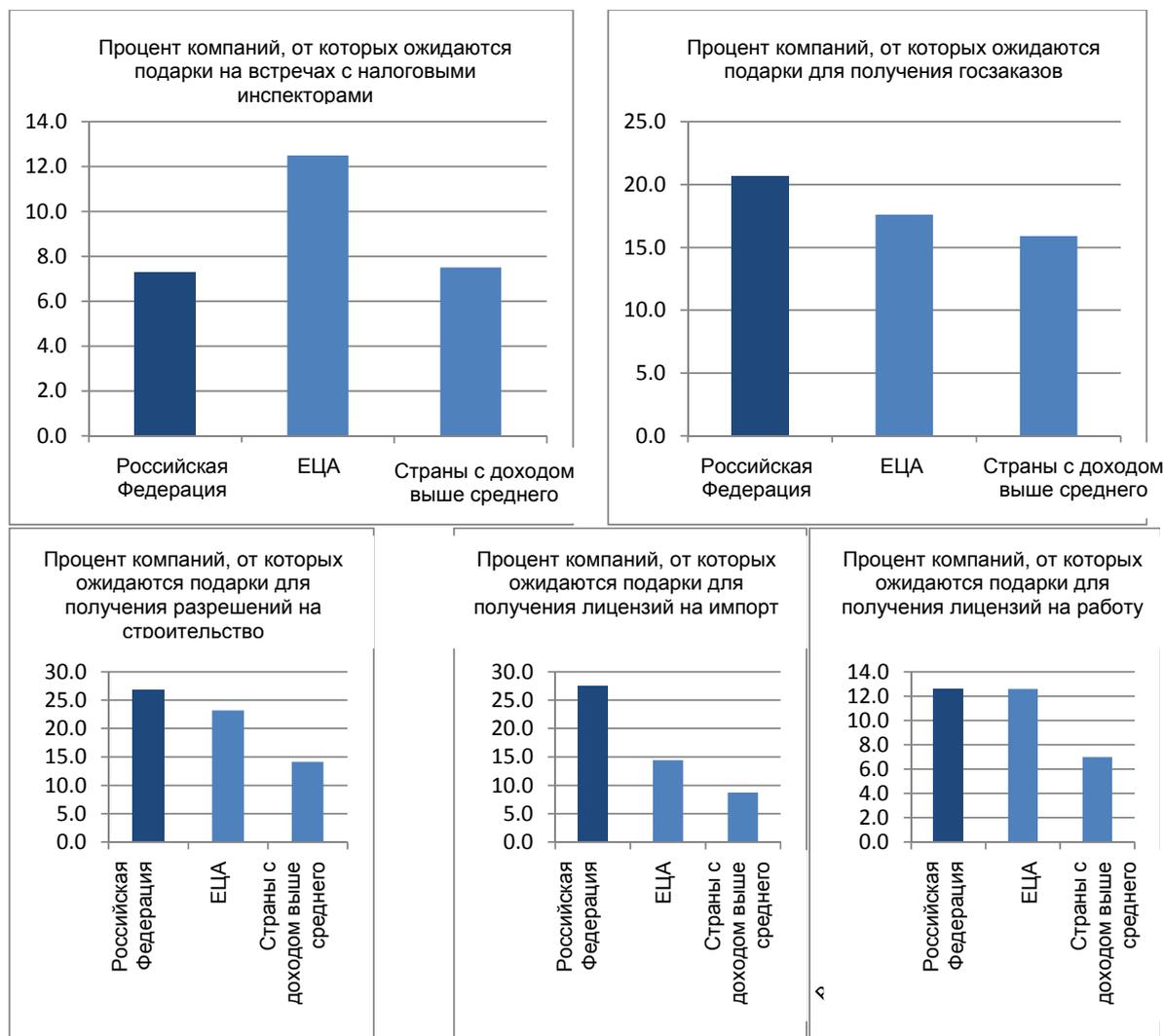
**Рисунок 3.11. Итоговый индекс взяточничества.**

Процентное отображение всех взаимодействий между компаниями и государственными служащими, при которых предполагалась взятка



Источник: Всемирный банк / МФК (2012). «Исследование предприятий: Российская Федерация, профиль страны. 2012 год». Вашингтон, Группа Всемирного банка.

**Рисунок 3.12. Случаи взяточничества в сфере государственных услуг.**



Источник: Всемирный банк / МФК (2012). «Исследование предприятий: Российская Федерация, профиль страны. 2012 год». Вашингтон, Группа Всемирного банка.

В 2012 г. в попытке устранения условий возникновения коррупции в отношениях между государственными служащими и предпринимателями, российское правительство внедрило план по борьбе с коррупцией. Он включает в себя ряд мер со значительным потенциалом по изменению культуры и поведения в государственном секторе в отношении субъектов МСП. Например, государственные органы власти должны создать Комиссию по этике и противодействию коррупции для рассмотрения возможных случаев коррупции, государственные чиновники должны декларировать любые расходы на недвижимое имущество, транспортные средства и ценные бумаги, государственные служащие, обязанности которых сопряжены с высоким риском коррупции, должны на регулярной основе осуществлять ротацию функций. Кроме того, в 2013 году был введен новый закон о государственных закупках, который снижает возможности для коррупции при выдаче госзаказов путем повышения прозрачности в процессе государственных закупок. Есть признаки того, что эти новые усилия по борьбе с коррупцией оказывают положительное влияние. Так, ОЭСР (2014) отмечает, что Российская Федерация внедрила 15 из 26 рекомендаций группы стран Совета Европы по борьбе с коррупцией и частично реализовала остальные одиннадцать (GRECO, 2013). Важно, что Правительство поддерживает этот курс на устранение коррупции в отношениях между

государственнымислужащими субъектами МСП, уделяя внимание реализации и обеспечению исполнения существующих антикоррупционных правил, а также введению новых норм в законодательство для устранения остающихся пробелов и слабых мест.

### **Укрепление верховенства закона**

Обеспечение верховенства закона также является важным аспектом для создания благоприятных условий для инвестиций в бизнес и производства. Тем не менее, согласно «Индексу верховенства закона» всемирной организации World Justice Project, Российская Федерация по сумме 47 показателей, полученных на основании внутренних и экспертных исследований (World Justice Project, 2014), занимает 80-е место из 99 стран, и ситуация значительно хуже, чем в среднем по ЕЦА. В частности, защита прав собственности и справедливость судебной системы воспринимаются как области, в которых имеются серьезные проблемы. Кроме того, «Исследование предприятий», проведенное МФК и Всемирным банком в 2012 г, показало, что только 30% компаний воспринимали суды как справедливые и беспристрастные инстанции.

**Таблица 3.3. Рейтинги Индекса верховенства закона организации World Justice Project, 2014 год.**

Тематическая область	Российская Федерация	Восточная Европа и Центральная Азия, среднее значение
Ограничения на государственные полномочия	89	75
Отсутствие коррупции	66	63
Открытость правительства	67	60
Основные права	79	62
Порядок и безопасность	75	42
Регулятивное правоприменение	67	58
Гражданское судопроизводство	68	55
Уголовное судопроизводство	76	61
<b>Общий рейтинг</b>	<b>80</b>	<b>60</b>

*Примечание:* Страны выстроены от 1 (сильнейшие позиции) до 99 (слабейшие позиции)

Источник: World Justice Project (2014). «Индекс верховенства закона по рейтингу World Justice Project, 2014 год». World Justice Project, Вашингтон.

В ответ на это недавно были приняты некоторые меры по повышению независимости и прозрачности судебной системы и усилению защиты собственности предпринимателей, в том числе увеличение заработной платы и обучение судей, а также инвестиции в области информационных технологий для повышения эффективности работы судебного аппарата. С другой стороны, такие меры как ротация судей, произвольный характер распределения дел, повышение прозрачности назначения и продвижения судей, а также ограничения на право усмотрения, доступное судебным председателям с целью оказания влияния на решения судей, еще не были введены (ОЭСР, 2014а).

### **Введение института уполномоченного по защите прав предпринимателей**

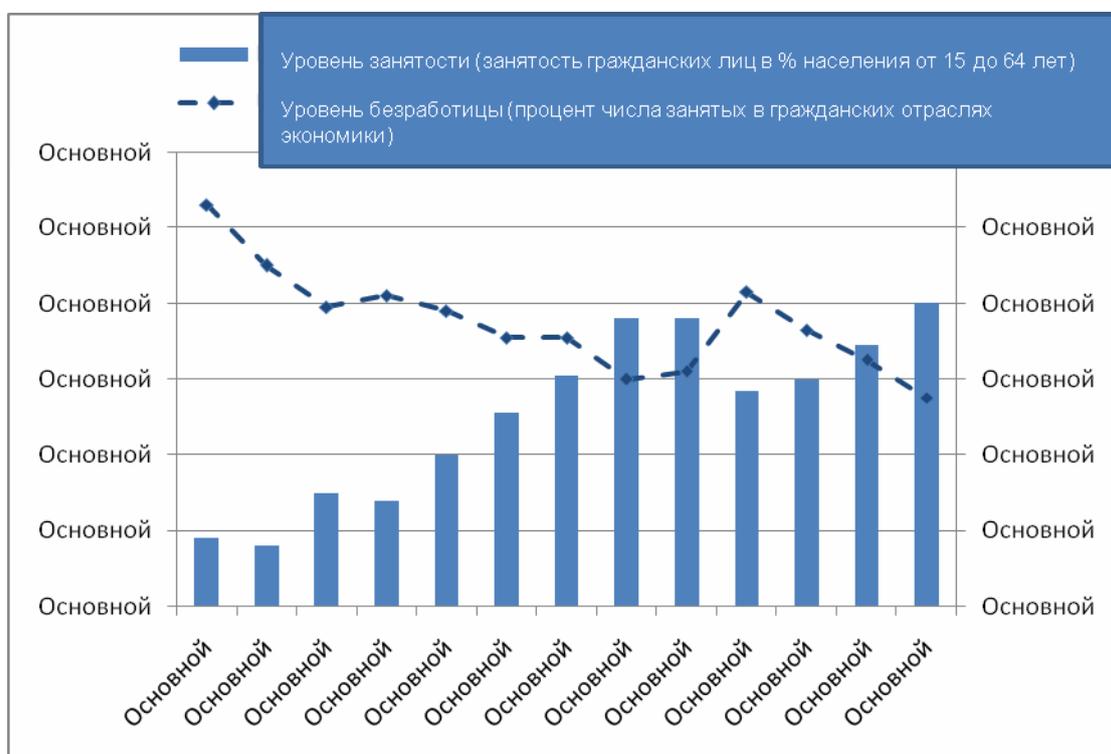
Важным шагом в целях защиты бизнеса от административного и правового злоупотреблений со стороны правительства стало введение в Российской Федерации в 2012 году должности Уполномоченного при Президенте РФ по защите прав предпринимателей (бизнес-омбудсмена). Федеральный Уполномоченный представлен сетью региональных представителей. Задачей омбудсмена является мониторинг действий Правительства и выступление в качестве правозащитника для предпринимателей. Представители уполномочены исследовать отдельные случаи нарушения прав предпринимателей, ставшей результатом низкого уровня администрирования бизнеса со стороны государства, и стремиться к внедрению улучшений на начальных этапах принятия решений или в процессе обработки жалоб. Как уже говорилось в ОЭСР (2014f), для выполнения своих функций по защите прав субъектов МСП в Правительстве, омбудсмен должен быть независимым и иметь значительные операционные возможности, в том числе способность вынесения независимых оценок по какой-либо жалобе или претензии.

## Рынок труда и человеческие ресурсы

### Гибкий рынок труда

Российский рынок труда характеризуется высокой гибкостью значений занятости и заработной платы. Как показано на Рисунке 3.13, занятость существенно выросла после мирового экономического кризиса, и экономика сейчас имеет как высокий уровень занятости, который в 2012 году превысил средний показатель ОЭСР 70%, так и низкий уровень безработицы, который составил 5,5% и был ниже среднего показателя ОЭСР – примерно 7,9%. Российский рынок труда имеет относительно высокие показатели текучести кадров, т.к. примерно 30% сотрудников меняют работу раз в год, работодатели могут оперативно откорректировать количество рабочих часов, либо предложить нестандартные трудовые контракты. Кроме того, широко используется оплата труда в зависимости от качества работы и неофициальные выплаты. Все это свидетельствует о гибком рынке труда, в котором МСП имеет относительно легкий доступ к необходимым объемам трудовых ресурсов.

Рисунок 3.13. Занятость и безработица в Российской Федерации.

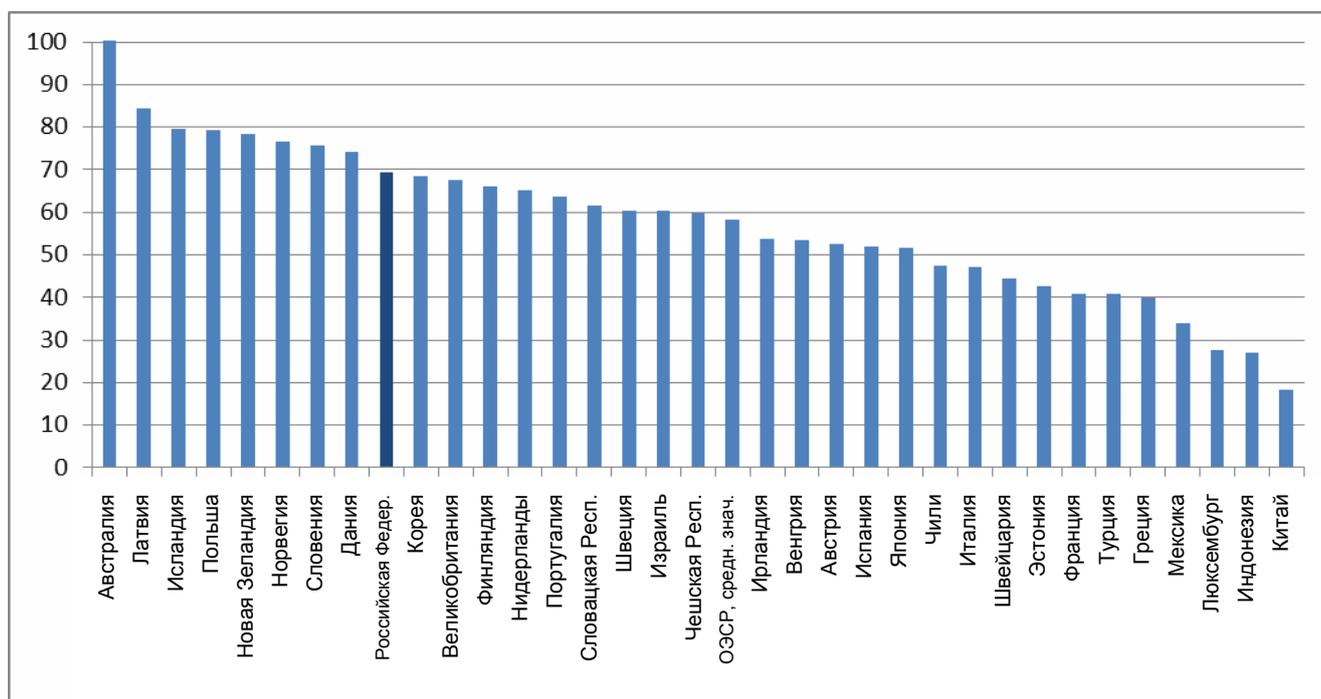


Источник: База данных «Ежегодного отчета ОЭСР о трудовых ресурсах».

### Дефицит квалифицированных кадров

Показатели поступления в высшие учебные заведения в Российской Федерации превышают средний показатель ОЭСР (Рисунок 3.14). Кроме того, доля молодежи, поступающей в профессионально-ориентированные ВУЗы, является относительно высокой (примерно 34%), и уровень занятости взрослого населения с высшим образованием составляет более 80%, что соответствует среднему показателю ОЭСР (ОЭСР, 2014а). Эти показатели означают, что субъекты МСП должны иметь хороший доступ к кадрам с высшим образованием, хотя и не всегда имеющим готовые навыки для бизнеса.

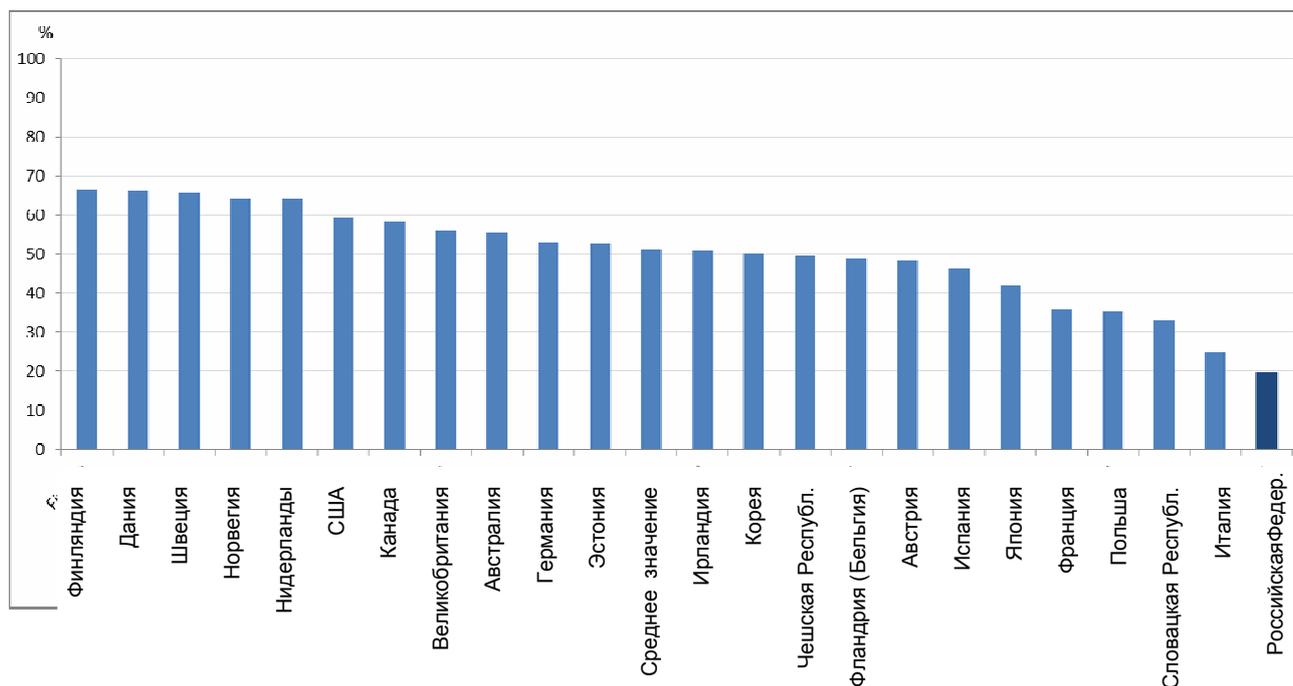
Рисунок 3.14. Показатели поступления в высшие учебные заведения, 2012 год.



Источник: ОЭСР (2014с). «Краткий обзор образования. 2014 год. Ключевые аспекты».

Тем не менее, существует дефицит рабочей силы на уровне профессиональных навыков среднего образования и непрерывного обучения кадров. Например, только 20% граждан Российской Федерации в возрасте 24-65 лет приняли участие в официальном или неофициальном обучении взрослого населения в 2012 году, что значительно ниже уровня, характерного для стран-членов ОЭСР (Рисунок 3.15). Это лишает компании важных навыков сотрудников в области инноваций и предпринимательства. Для смягчения этой проблемы могут быть рассмотрены стимулы для участия субъектов МСПв непрерывной профессиональной подготовке, например с помощью налога на профессиональное обучение для сотрудников, подлежащего возмещению в виде субсидий или ваучеров для субъектов МСП, которые предлагают обучение внутри или за пределами компании. Система стажировок также должна быть усилена с особым акцентом на увеличении размещения студентов на предприятиях МСП.

Рисунок 3.15. Участие в обучении взрослого населения, 2012 год.



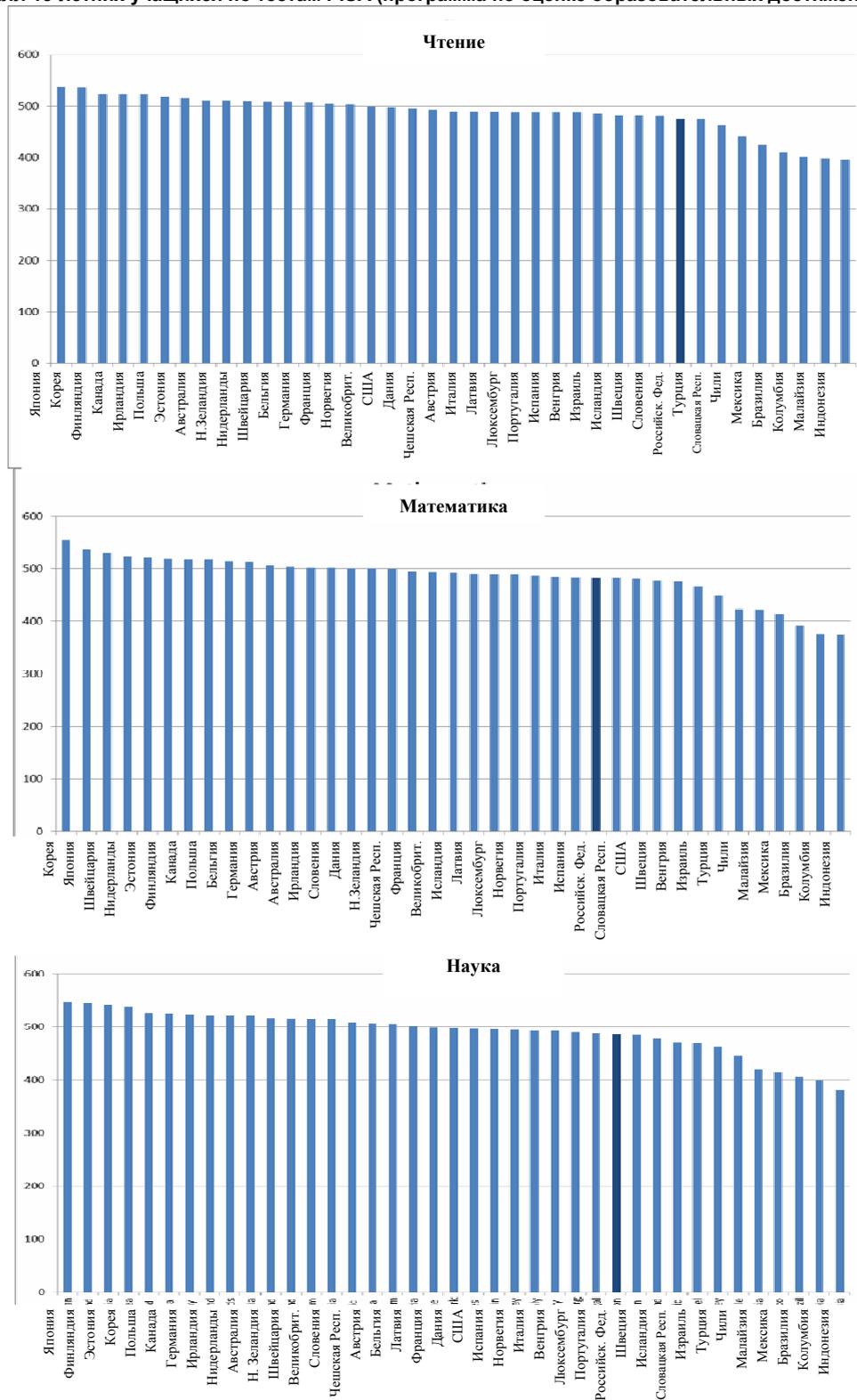
Примечание: Пример для Российской Федерации не включает население муниципального района Москвы.

Источник: ОЭСР (2014с). «Краткий обзор образования. 2014 год. Ключевые аспекты».

Есть также некоторые недостатки в качестве школьного образования. В частности отмечается, что результаты российских 15-летних школьников были ниже среднего уровня по странам-членам ОЭСР в области математики, чтения и науки, но были на одном уровне с другими развивающимися странами, такими как Бразилия, Индия и Китай (Рисунок 3.16). Кроме того, Российская Федерация демонстрирует относительно невысокие показатели по сравнению со странами-членами ОЭСР в отношении способности учащихся применять знания, которые они получили в школе, в различных областях решения поставленных задач, хотя эти показатели являются лучшими среди исследованных стран с переходной экономикой (Рисунок 3.17). Эти данные указывают на необходимость принятия мер по расширению инвестиций в школьное образование и ориентированию их в большей степени на решение проблем.

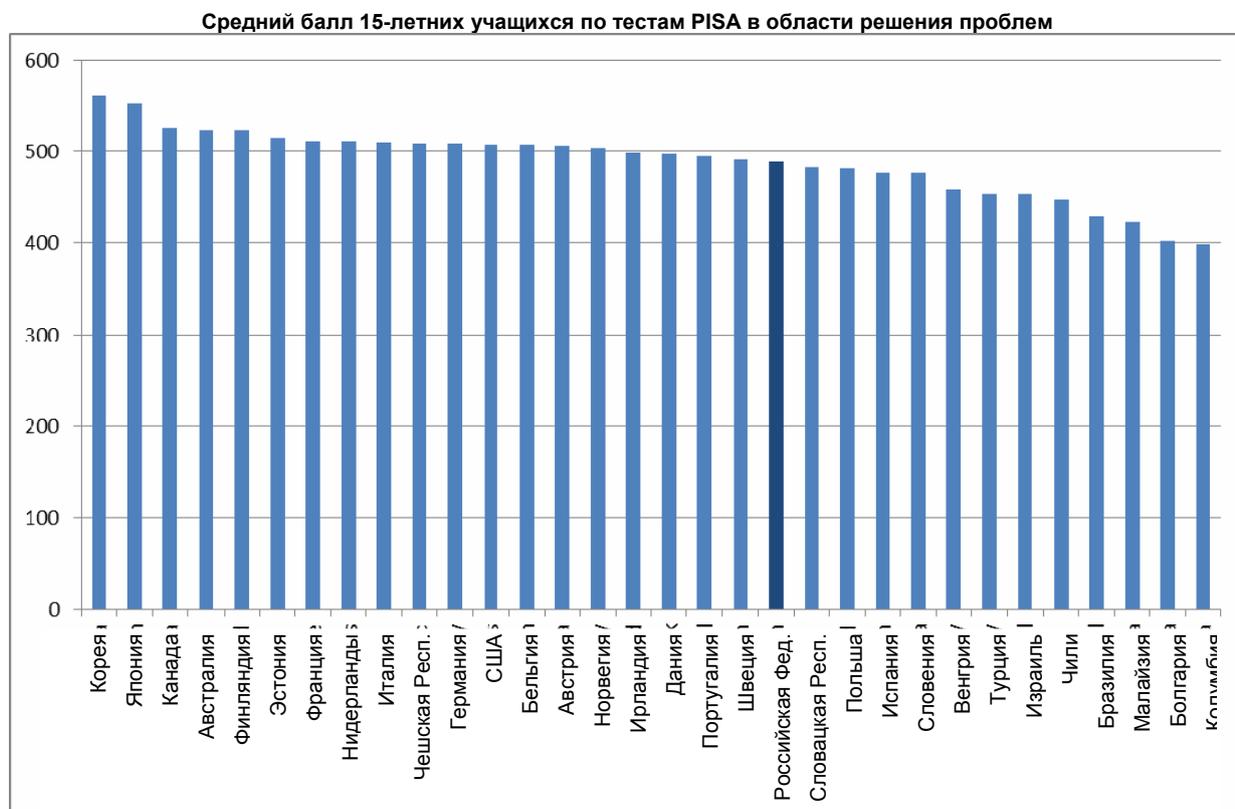
Рисунок 3.16. Знания учащихся в области математики, чтения и науки, 2012 год.

Средний балл 15-летних учащихся по тестам PISA (программа по оценке образовательных достижений учащихся)



Источник: ОЭСР (2014). «Результаты оценки знания по программе PISA, 2012 год: что ученики знают и могут делать. Результаты в математике, чтении и науке (Том I)».

Рисунок 3.17. Знания учащихся в области решения проблем, 2012 год.



Источник: ОЭСР (2014е). «Результаты оценки знаний по программе PISA, 2012 год: Жизненные навыки (Том V), Показатели учащихся в области решения проблем.

### ***Развитие навыков и образа мышления для предпринимательства***

Для того, чтобы создать значительное количество новых малых предприятий, необходимых для заполнения дефицита субъектов МСПв Российской Федерации, требуется обеспечить инвестиции в подготовку подрастающего поколения мотивированных и квалифицированных предпринимателей. В этом отношении система образования играет решающую роль. Тем не менее, при том, что присутствуют определенные индивидуальные мероприятия по обучению предпринимательству в конкретных учреждениях, и некоторые общественные организации вносят важный вклад в распространение обучения предпринимательству и оказывают поддержку в виде образовательных материалов и сетей, масштабы обучения предпринимательской деятельности очень далеки от уровня, который должен предлагаться для населения России. Поэтому следует рассматривать широкий охват деятельности в рамках обучения предпринимательству, включая адаптацию предпринимательских навыков и образа мышления в качестве ключевых знаний в школьных и университетских учебных программах. Как показывает опыт других стран, для достижения этой цели потребуются значительные расходы на подготовку учителей для реализации такой программы.

Шаги по расширению обучения предпринимательской деятельности в рамках российской системы образования следовало бы начать на уровне высшего образования, которое могло бы выступить в качестве испытательной площадки и первопроходца для развертывания инициатив обучения предпринимательству в более широкой сфере школьного и профессионального образования. Этот подход частично отражает тот факт, что студенты во многих странах, как правило, обеспечивают более высокие темпы создания новых

компаний и связаны с предпринимательством более высокого качества. Так, например, на территории Российской Федерации почти половина (47,1%) студентов высших учебных заведений сообщают о желании создать свой собственный бизнес в течение пяти лет после окончания учебы (Широкова и Куликова, 2011). Определенные специальные учебные мероприятия по предпринимательской деятельности уже существуют на уровне высшего образования, и они могут быть расширены и проходить по всей стране. Так, многие студенты, особенно те, которые изучают экономику и организацию производства, уже являются слушателями курсов по обучению предпринимательству. Кроме того, организации, включая Центр предпринимательства и Национальную ассоциацию обучения предпринимательству, помогают разрабатывать стандарты качества в сфере обучения предпринимательству и распространять рекомендуемые нормы и методики обучения в секторе высшего образования. В то же время, существуют большие возможности для более полного обучения предпринимательству. Так, не более десяти российских университетов предлагают полный цикл обучения, включая поддержку бизнеса, коучинг и наставничество в целях содействия запуску новых компаний. Обучение предпринимательству на университетском уровне в целом представляется относительно слабым с точки зрения качества предлагаемых курсов, институциональной поддержки, оказываемой лицам, обеспечивающим ведение курсов, и инфраструктуры, доступной для студентов, желающих начать свой бизнес (например, практическая подготовка, коучинг и консультационная поддержка, а также связи с университетскими бизнес-инкубаторами) (Широкова и Куликова, 2011).

Правительство может способствовать развитию университетского обучения предпринимательству и обеспечить начальную поддержку по целому ряду направлений. Один из ключевых компонентов включает создание образовательной национальной стратегии предпринимательства в ВУЗах с четкими целями, показателями и мотивацией, способствующими привлечению ВУЗов к участию. Она должна быть направлена как на поддержку людей в более активном поиске предпринимательских идей, так и на поддержку людей в создании новых компаний, признавая при этом различия между двумя целями. Второй ключевой компонент подразумевает создание единой обучающей платформы для заинтересованных сторон, участвующих в обучении предпринимательству. Она может включать создание национальной обсерватории педагогической практики в предпринимательской деятельности, накапливающей учебные материалы и методики, которые могут быть использованы, а также создание учебной программы для преподавателей предпринимательства в ВУЗах. Высшие учебные заведения должны поощряться с целью проведения экспериментов и внедрения инноваций в обеспечении преподавания предпринимательства, а также оказания начальной поддержки в форме коучинга и бизнес-инкубации для тех студентов, которые наиболее заинтересованы в открытии своего дела.

Рамочная концепция рекомендуемых норм и ряд международных моделей были разработаны ОЭСР и Европейской комиссией для поддержки предпринимательских компетенций в области высшего образования и могут быть изучены по адресу [www.heinnovate.eu/](http://www.heinnovate.eu/). Она предоставляет примеры достижения указанных целей высшими учебными заведениями.

Следует также учесть методы развертывания деятельности по обучению предпринимательству в школах и профессионально-технических учреждениях, а также в других учебных заведениях Российской Федерации. Многие страны достигли значительных успехов в реализации программ обучения предпринимательству, которые зачастую были результатом сотрудничества между министерствами, отвечающими за экономическое развитие, и министерствами образования (Врезка 3.1).

### **Врезка 3.1 Коллективная разработка программы обучения предпринимательству. Нидерланды**

#### **Описание подхода**

В конце 1990-х годов Правительство Нидерландов пришло к заключению о необходимости развития предпринимательства в обществе. Данное решение было принято в ответ на исследование, согласно которому Нидерланды отставали от стран Европейского Союза и Соединенных Штатов, обладая сравнительно небольшим количеством новых предпринимателей, малым числом новаторов, ограниченным кругом предприятий с высокими показателями роста и низким уровнем мотивации и профессиональных навыков населения, необходимых для работы в сфере предпринимательства. Правительство утвердило многостороннюю стратегию, включая инициативы для обучения предпринимательству на всех уровнях системы образования, от начальной школы до ВУЗов.

Целью данной стратегии являлось содействие появлению нового поколения предпринимателей путем информирования студентов о преимуществах, получаемых предпринимателями, в качестве альтернативы оплачиваемой занятости, помогая студентам развивать черты для успешной работы в этой сфере, и передавая им знания, необходимые для осуществления успешной предпринимательской деятельности. На тот момент имелось несколько положительных практик в области обучения предпринимательству на уровне высших учебных заведений и профессионального образования, но в сфере начального и среднего образования обучение предпринимательству имело недостаточное понимание. Понимая, что отправная точка для поддержки и подготовки к предпринимательской деятельности отличается в зависимости от уровня образования, и что учебные заведения отвечают за содержание программ для закрепления предпринимательских отношений и навыков, Правительство приняло решение о выборе подхода «снизу-вверх» к разработке схем и реализации возможных улучшений в системе образования.

Чтобы начать процесс, голландское Министерство экономики, Министерство образования, культуры и науки и Министерство сельского хозяйства, природы и качества пищевых продуктов в 2000 году запустили Национальную программу в сфере предпринимательства и образования. Они сразу же сформировали консультативную комиссию в сфере предпринимательства и образования, состоящую из людей, работающих в различных областях образования, объединений работодателей, предпринимателей и голландской Ассоциации МСП для подготовки предложений по разработке, запуску и внедрению перспективных мероприятий. В результате, Правительство и специалисты сферы образования разработали методики обучения с целью внедрения понятий предпринимательства для соответствующих возрастных групп и уровней обучения. Также были изучены существующие успешные практики, применимые к выбранному пути обучения и способные служить наглядным примером для других учебных заведений. Были выявлены препятствия, с которыми могут столкнуться школы и ВУЗы для поддержки методик обучения и внедрения успешных практик, а также организованы региональные встречи с чиновниками сферы образования, предприятиями и организациями поддержки предпринимательства для продвижения данной схемы.

Для ускорения процесса Правительство одобрило Схему субсидирования в области предпринимательства и образования, выделив 5 миллионов евро за период 2000-2002 гг. для поддержки пилотных проектов (например, семинары, тренинги для учителей) и горизонтальных проектов по разработке учебных инструментов для развития информированности о предпринимательстве, знаний и навыков. Схема предоставления субсидий была создана на конкурсной основе, путем формирования заявок от школ, профессионально-технических и высших учебных заведений, желающих начать обучение предпринимательству. С тех пор были выделены значительные бюджетные средства, в период с 2008 по 2011 гг., бюджетное финансирование проекта увеличилось до 30 млн. евро. На начальном и среднем уровнях образования конкурс заявок был сосредоточен на проектах, направленных на создание и поощрение развития современной образовательной среды, методов обучения предпринимательству, дальнейшее профессиональное совершенствование преподавателей в данной области, а также сотрудничество студентов с преподавателями, предпринимателями и представителями деловых кругов. На уровне высшего образования в последнее время большое внимание уделяется финансированию создания региональных центров предпринимательства, которые призваны поощрять предпринимательскую деятельность на междисциплинарной и общей институциональной основе во всех региональных ВУЗах.

Кроме того, для всего преподавательского состава и руководства учебных заведений открыта возможность посещать курсы обучения предпринимательству. Также предлагаются субсидии для организации обучения предпринимательству в сотрудничестве с региональными бизнес-сообществами, торговыми палатами, центрами знаний, институтами подготовки преподавателей и другими учреждениями. Одной из задач формирования такого рода сообществ является побуждение других учебных заведений и региональных субъектов к принятию активного участия в обучении предпринимательству. Кроме того, проводятся ежегодные конкурсы, во время которых вручаются призы за наиболее инициативные проекты обучения предпринимательству.

#### **Результаты**

Количество учебных заведений, которые начали предлагать регулярные программы обучения предпринимательству, значительно увеличилось. В дополнение, некоторые высшие учебные заведения предлагают получить диплом в области предпринимательства, - инициатива, которая в настоящее время продвигается в рамках национальной программы на уровне среднего профессионального образования и ВУЗов. Тысячи учителей прошли обучение и тысячи студентов участвовали в тренингах для начинающих предпринимателей. Исследования, проводимые каждые два года, показывают, что все большее число голландских студентов демонстрирует

предпринимательское поведение и начинает свой собственный бизнес в течение пяти лет после окончания обучения.<sup>4</sup>

#### Препятствия и меры реагирования

Преобладание непредпринимательской культуры среди школьной администрации и учителей; развитие навыков и знаний учителей предпринимательства; увеличение степени вовлеченности местного бизнеса и учебных заведений в отстающих населенных пунктах. Усовершенствование Программы мер по вопросам образования и предпринимательства было направлено на устранение этих препятствий.

#### Актуальность для Российской Федерации

Данный пример предлагает возможную модель для создания и поддержки образовательных инициатив в области предпринимательства по модели «снизу вверх» на конкурсной основе наряду с национальной поддержкой создания сообществ с целью обмена знаниями о передовых практиках.

#### Дополнительная информация

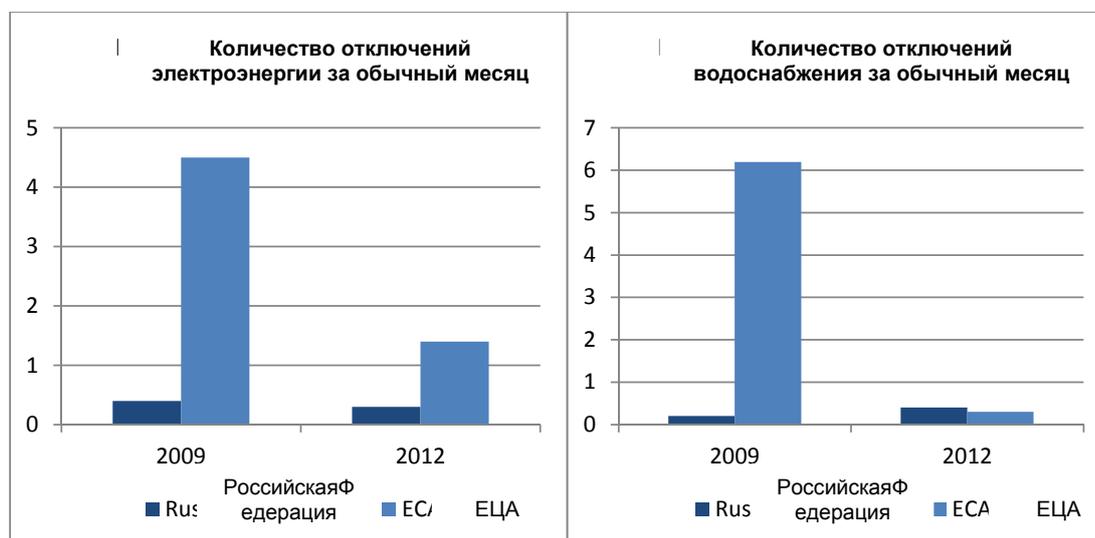
Информация обо всех финансируемых проектах и их результатах (включая материалы и инструменты) доступна на веб-сайте по обучению предпринимательской деятельности [www.onderwijsonderneemt.nl/](http://www.onderwijsonderneemt.nl/).

Источник: На основании данных, предоставленных Министерством экономики Нидерландов.

### Физическая инфраструктура

Рисунок 3.18 демонстрирует, что количество отключений электроснабжения и низкий уровень водоснабжения не создают существенных помех типичному субъекту МСПв Российской Федерации, и являются меньшей из проблем по сравнению с другими странами ЕЦА. С другой стороны, в Российской Федерации существует проблема значительных задержек подачи электроэнергии и водоснабжения, что является важным вопросом для начинающих компаний (Рисунок 3.19). По экспертным оценкам, выполнение необходимых процедур по подключению в среднем составляет 120 дней для электроснабжения и 54 дня для водоснабжения. Эти сроки значительно превышают средний показатель в странах ЕЦА и в странах с доходом выше среднего уровня. Приоритетной задачей для политики в отношении предпринимательства является минимизация сроков данных задержек.

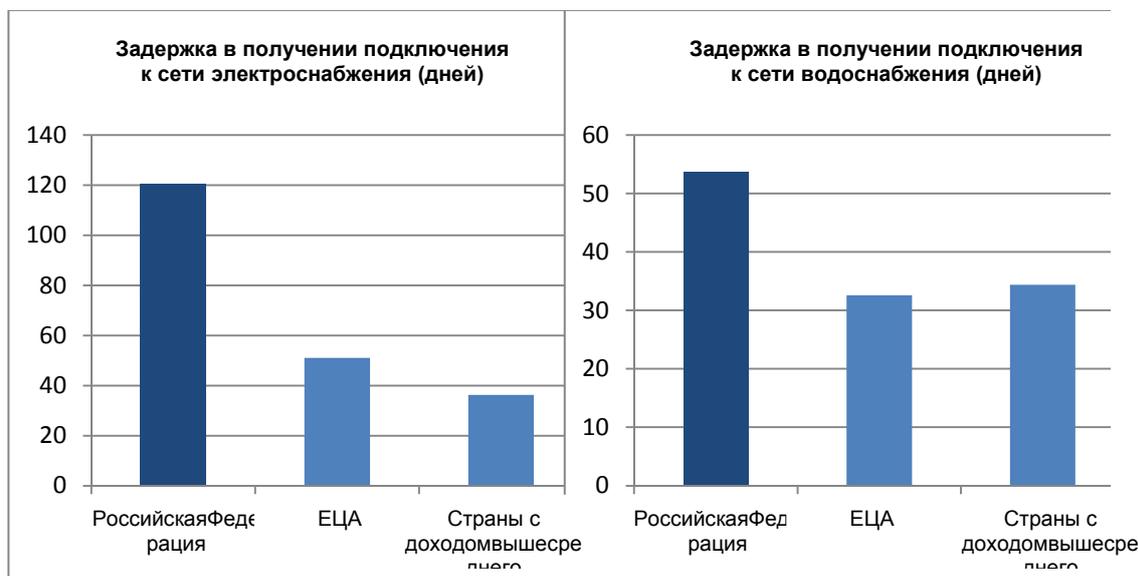
**Рисунок 3.18. Качество инфраструктуры водо- и электроснабжения для бизнеса.**



Источник

Источник: Всемирный банк / МФК (2012). Исследование предприятий: Российская Федерация, профиль страны. 2012 год. Вашингтон, Группа Всемирного банка.

**Рисунок 3.19. Задержки в предоставлении услуг инфраструктуры.**



Источник: Всемирный банк / МФК (2012). Исследование предприятий: Российская Федерация, профиль страны. 2012 год. Вашингтон, Группа Всемирного банка.

Существует ряд определенных проблем в транспортной инфраструктуре, связанных с увеличением задач городского транспорта, отсутствием качественных дорожных развязок вблизи морских портов, медленной и дорогостоящей перевозкой грузов по железной дороге и слаборазвитой сетью дорог, оказывающих отрицательное влияние на развитие предпринимательства в России (ОЭСР, 2014а). Меры по увеличению инвестиций в транспортную инфраструктуру для обеспечения конкуренции в транспортном секторе и улучшения системы финансирования и управления городским общественным транспортом будут полезны для развития сектора МСП, а также для крупных предприятий и потребителей в целом.

### **Инновационная система**

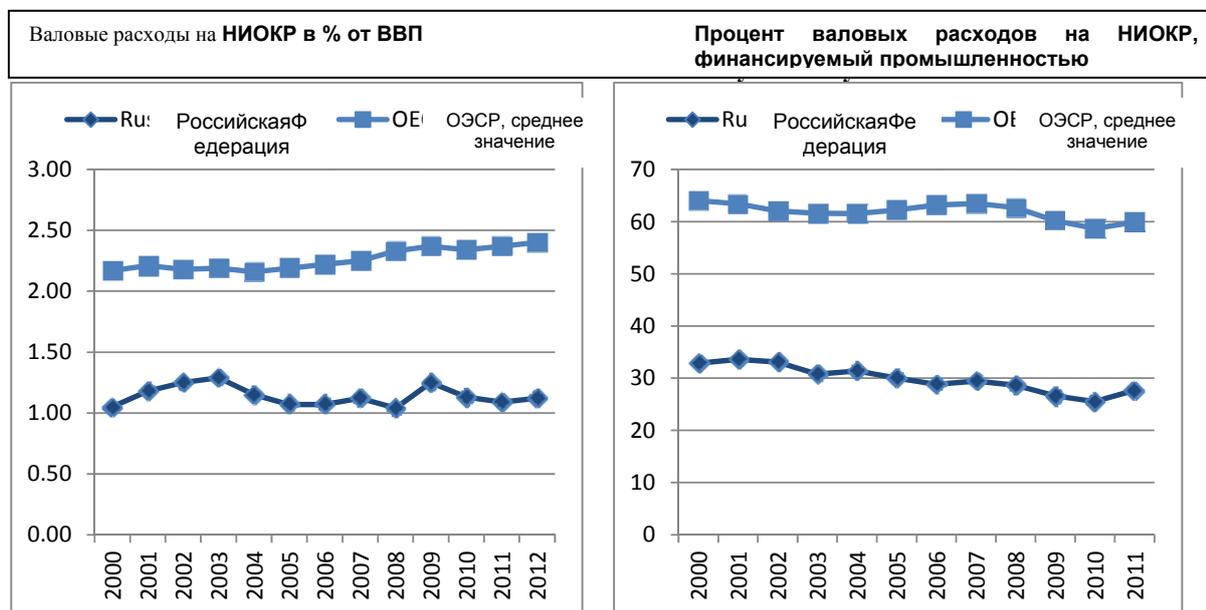
Развитие национальной инновационной системы в Российской Федерации обеспечило долгосрочное лидерство в ряде отраслей науки и техники, отражая высокий уровень образования и исследовательских традиций в этих областях. Кроме того, Правительство осознавало явную необходимость использования этих активов посредством запуска «Стратегии инновационного развития России до 2020 года» в 2012 г., содержащей ряд инициатив, направленных на увеличение затрат на НИОКР в сфере бизнеса.

### **Низкий уровень затрат на НИОКР**

Одна из ключевых задач Российской Федерации должна заключаться в увеличении инвестиций в НИОКР. Как показано на Рисунке 3.20, количество научных исследований и разработок в России гораздо меньше, чем в странах-членах ОЭСР. Валовые внутренние затраты на НИОКР в 2012 году в Российской Федерации были приблизительно на уровне 1,1% от ВВП, что значительно ниже среднего показателя ОЭСР, составляющего приблизительно 2,4%. Этот показатель отражает переходный статус экономики Российской Федерации и промышленную структуру, где доминируют добывающие отрасли с традиционно низкой интенсивностью затрат на НИОКР. Еще одним фактором является низкий уровень внутренних затрат на НИОКР, выделяемых промышленностью, по сравнению с вкладом государства. Доля промышленности в НИОКР в 2011 году в Российской Федерации составила всего 27,7%, что значительно ниже среднего показателя ОЭСР (59,9%); более того, она снизилась по сравнению с показателем 2000 г., равным приблизительно 32,9%. С другой стороны, при показателе 2008 года, равном 6,4, научным сотрудникам на тысячу работающих, количество научных сотрудников в Российской Федерации вплотную

приблизилось к среднему показателю ОЭСР - 7,6. Таким образом, вполне возможно, что большая часть кадров сектора НИОКРв Российской Федерации задействована не в полной мере (ОЭСР, 2011).

**Рисунок 3.20. Расходы на НИОКРв Российской Федерации.**



Источник: «Основные показатели науки и технологии ОЭСР».

Источ

В дополнение к увеличению затрат на НИОКР, особенно в сфере промышленности, существует необходимость рассмотрения вопросов, касающихся путей финансирования государственных научных учреждений, а также нехватки высококвалифицированных кадров в некоторых специализированных областях, ненадлежащего уровня лабораторного оборудования и материалов, недостаточного размера субсидий избыточного регулирования расходов субсидий (ОПОРА России, 2011).

### **Недостаточная коммерциализация исследований**

В результате недавнего исследования инноваций (ОПОРА России, 2011) было определено значительное отставание российских ученых, работающих в государственных учреждениях, от среднего мирового уровня по количеству международных научных публикаций, а также установлена недостаточная эффективная взаимосвязь между затратами на исследования и научными публикациями. Опрос также показал, что почти три четверти ученых и исследователей, работающих в государственном секторе, не сталкивались с коммерциализацией, и менее 4% имели подобный успешный опыт. Поэтому важно внедрить меры по повышению коммерциализации государственных исследований, которые должны стать важной частью стратегии, направленной на повышение конкурентоспособности российских предприятий.

Значительный шаг в этом направлении был сделан в 2009 году путем принятия закона, разрешающего ВУзам и государственным научно-исследовательским организациям создавать малые инновационные предприятия. Кроме того, могли быть предложены привлекательные финансовые условия для инвесторов, вкладывающих средства в инновационные компании на ранней стадии. С другой стороны, отсутствовал необходимый набор дополнительных мероприятий, направленных на укрепление связей между общественными исследователями существующими субъектами МСП(ОЭСР, 2011). Программа партнерского обмена знаниями, созданная в Великобритании, предлагает потенциальную модель для подобных инициатив (Врезка 3.2).

### **Врезка 3.2. Сотрудничество по обмену знаниями, Великобритания**

#### **Подход**

Целью программы является создание партнерских отношений между субъектами бизнеса и учебными заведениями для выполнения следующих задач:

1. Упрощение передачи знаний в рамках проектов, осуществляемых профессиональными недавно выпущенными из ВУЗов выпускниками, работающими под совместным руководством компании и учебного заведения.
2. Обеспечение обучения на базе компании для недавно окончивших учебное заведение выпускников в целях повышения их деловых и профессиональных навыков.
3. Стимулирование и улучшение качества обучения, связанного с бизнесом, а также исследований, осуществляемых учебными заведениями.
4. Усиление взаимодействия между предприятиями и учебными заведениями, а также информирование о том, какой вклад научные круги могут сделать в развитие и рост бизнеса.

Каждое партнерство задействует, по крайней мере, одного недавно окончившего ВУЗ выпускника в качестве партнера. Партнеры работают в компании над проектом стратегического значения для бизнеса, находясь в то же время под наблюдением ученого, работающего в партнерском высшем учебном заведении. Проект, над которым трудится партнер, может длиться от 12 до 36 месяцев. Партнерами являются аспиранты, научные сотрудники, выпускники университетов или лица, имеющие подтвержденную квалификацию НВК 4 или аналогичного ей эквивалента.

Программы СОЗ были впервые внедрены в 1975 году под названием «Схемы обучения компании», и сейчас поддерживаются 15 государственными организациями под руководством Совета по технологической стратегии. В настоящее время существует 800 программ СОЗ по всей Великобритании. Бюджет в размере около 60 000 фунтов стерлингов может выделяться в рамках государственных субсидий на каждую программу СОЗ, а остальная часть средств финансируется компанией-партнером, чей вклад зависит от размера бизнеса. Например, в случае если штат предприятия МСП менее 250 человек, инвестиции обычно ограничиваются одной третью от общей стоимости проекта. Участвующая научно-исследовательская организация не испытывает нужды в средствах, поскольку субсидии и инвестиции компании-партнера в полной мере покрывают и зарплату научного сотрудника, и также идут в счет обеспечения накладных расходов.

#### **Результаты**

Каждая из вовлеченных сторон СОЗ получает преимущества. Научные учреждения имеют возможность применения знаний и опыта для решения экономических задач, разработки учебных и исследовательских материалов в области бизнеса, определения новых научно-исследовательских тем, публикации высококачественных научно-исследовательских работ на основе полученных результатов и улучшения своего понимания бизнес-среды. Компании-участники выигрывают от получения возможности развивать неценовые конкурентные преимущества путем привязки к данным ученых и получения доступа к высококвалифицированным аспирантам. Примерно три четверти выпускников получают предложение трудоустройства в компании по завершению сотрудничества в рамках СОЗ, а все участники получают достойную заработную плату, опыт управления и ценные знания в ходе реализации проекта.

В период между 2001/2002 гг. и 2007/2008 гг. в результате каждого партнерства, в среднем было создано 3 дополнительных рабочих места (не включая самих партнеров) на сумму выполненных работ около 60 000 фунтов стерлингов. Прирост стоимости, полученный от проектов, составил приблизительно в 5 раз больше суммы, инвестированной государством. Существует ряд других важных преимуществ, к которым можно отнести увеличение инновационных мощностей участвующих предприятий.

#### **Факторы успеха**

Результаты последней проверки программы, проведенной в 2010 году, показали, что СОЗ являются продуктом с высоким уровнем удовлетворенности всех вовлеченных сторон, включая предприятия, научных сотрудников и студентов. Заинтересованные лица имеют четкое понимание роли программы и ее эффективности. Кроме того, долгосрочный характер программы подразумевает формирование инфраструктуры для ее реализации.

#### **Проблемы и меры реагирования**

В ходе последнего оценочного исследования, проведенного в 2010 году, был определен ряд проблем, которые

решаются в настоящий момент. Они включают довольно трудоемкий прикладной процесс, отсутствие простоты для пользователя при разработке веб-портала, негибкость обучения, предоставляемого партнерам (которое зачастую дублирует ранее полученные знания и не всегда добавляет ценности проекту), а также продвижение программы СОЗ обособленно от других программ правительства по передаче информации.

Кроме того, были приняты меры для целевого обеспечения поддержки наиболее влиятельным партнерам, увеличения притока новых компаний в программу, повышения числа учреждений, предоставляющих доступ к источникам знаний, и роста числа СОЗ, поддерживаемых каждым партнерским учреждением

#### **Актуальность для Российской Федерации**

Программа такого типа в Российской Федерации помогла бы привлечь инвестиции в инновации и расширить возможности МСП. Для успешного внедрения такой инициативы следует сосредоточиться на ее популяризации в компаниях и исследовательских организациях с обучением научных наблюдателей и введением практических семинаров для компаний-партнеров с целью разъяснения природы развиваемого партнерства, и необходимых условий для его успешности.

#### **Дополнительная информация**

Стратегический анализ Совета по технологической стратегии в области сотрудничества по вопросам передачи знаний, Regeneris Consulting (2010);

<http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140827133341/http://www.innovateuk.org/assets/pdf/corporate-publications/ktp%20strategic%20review%20feb%202010.pdf>.

Источник: на основании данных, предоставленных компанией Regeneris Consulting (2010) и Советом по технологической стратегии.

### ***Усиление прав защиты интеллектуальной собственности***

В Российской Федерации фирменные и торговые наименования получают общую защиту прав интеллектуальной собственности, обычно в форме торговой марки, и после предоставления защиты нарушение прав собственности может привести к уголовной ответственности. Однако, защита других аспектов интеллектуальной собственности субъектов МСП, таких как ноу-хау и творческие разработки (программное обеспечение и базы данных, изобретения, промышленные образцы и т.д.) представляется более проблематичной. Это отображает относительно фрагментированную рамочную концепцию для прав интеллектуальной собственности (ПИС). Кроме того, в Российской Федерации отсутствует прецедентное право, что означает, что суд не обязан соблюдать предыдущие решения, вынесенные другими судами такого же уровня.

«Дорожная карта по развитию конкуренции и совершенствованию антимонопольной политики» предусматривает обязательства Российской Федерации по усилению защиты ПИС для устранения этих проблем. Данные мероприятия должны включать обеспечение соблюдения и внедрения законодательства, а также разработку новых нормативно-правовых актов. Некоторые уроки можно извлечь из опыта США по внедрению Совместного стратегического плана по обеспечению соблюдения прав интеллектуальной собственности. Опыт включает координированную разработку стратегического плана защиты интеллектуальной собственности различными правительственными органами, а также комплекс согласованных мер, таких как гарантии того, что государство не будет приобретать или использовать контрафактную продукцию, а также будет улучшать сбор данных и информации по деятельности, связанной с правами интеллектуальной собственности.

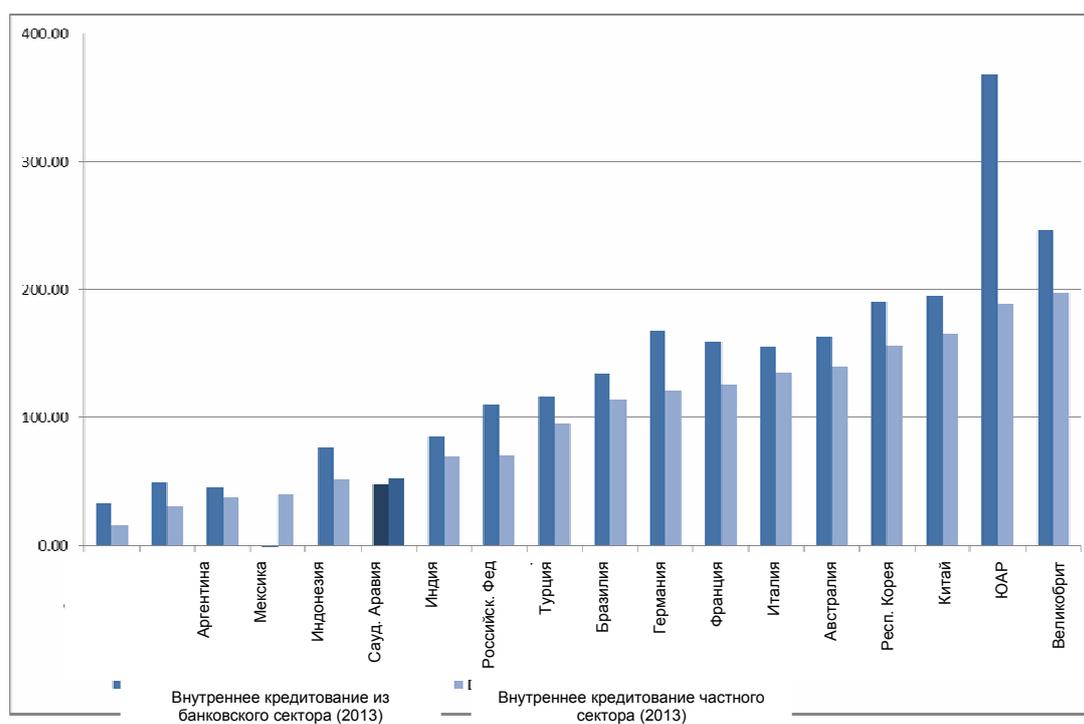
### **Доступ к финансированию**

Хорошо функционирующие финансовые рынки важны для формирования каналов надлежащего снабжения денежными средствами тех предприятий МСП, для которых ставки доходности с поправкой на риск являются достаточными для покрытия затрат на финансирование. Они также должны предлагать комбинацию финансовых продуктов, которые хорошо адаптированы к различным типам бизнес-проектов на разных этапах развития бизнеса, включая различные кредитные продукты, услуги, обеспеченные активами, такие как факторинг и долевые финансовые инструменты. Есть три основных требования к хорошо функционирующим финансовым рынкам. Во-первых, кредиторы и инвесторы на стороне предложения должны иметь достаточное финансирование и возможности для проведения оценки рисков и доходности

инвестиций в МСП. В этом, как правило, участвует комбинация депозитных банков, страховых компаний, пенсионных фондов, инвестиционных банков, микрофинансовых организаций, факторинговых и лизинговых компаний, фонды венчурного капитала и неформальные инвесторы. Во-вторых, предприниматели и руководители субъектов МСП на стороне спроса должны иметь навыки, знания и финансовую грамотность для выявления и привлечения наиболее подходящих доступных источников финансирования и действовать в качестве компетентных распорядителей инвестиций. В-третьих, должна быть создана инфраструктура для финансового посредничества, которая была бы прозрачной для сведения к минимуму информационной асимметрии между сторонами, и была бы встроена в нормативно-правовую базу, защищающую законные права всех участников рынка.

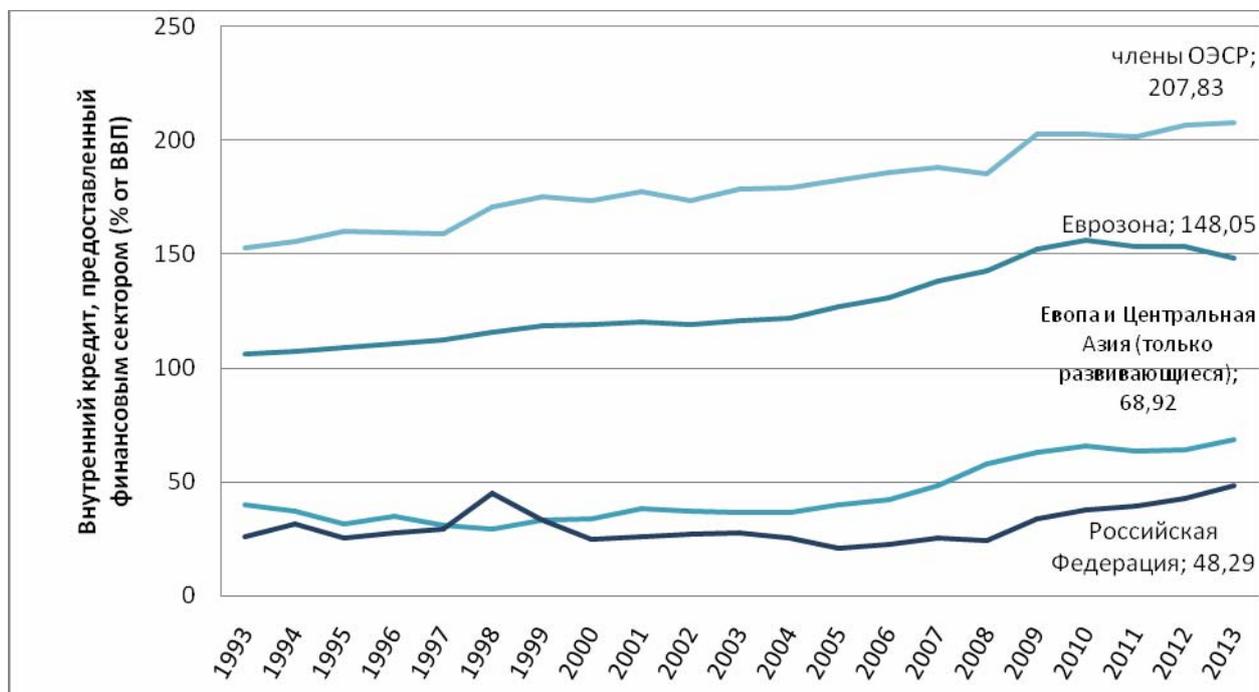
Тем не менее, финансовый рынок в Российской Федерации является относительно слабым, и это влияет на предоставление финансирования для субъектов МСП. Например, по сравнению с большинством стран «Большой двадцатки» (включая Китай и Бразилию), объем внутреннего кредитования, предоставленного в банковском секторе, и объем внутреннего кредитования частного сектора в Российской Федерации представляют собой относительно небольшую долю ВВП, как показано на Рисунке 3.21. Хотя ситуация улучшилась в течение последних пяти лет, Российская Федерация сохраняет существенное отставание от развитых стран ОЭСР и Еврозоны, а также небольшое отставание от стран Восточной Европы и Центральной Азии в предоставлении кредитования в экономике (Рисунок 3.22).

**Рисунок 3.21. Внутреннее кредитование, в процентном отношении к ВВП, сравнение.**



Источник: База данных «Показатели мирового развития», Всемирный банк <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>

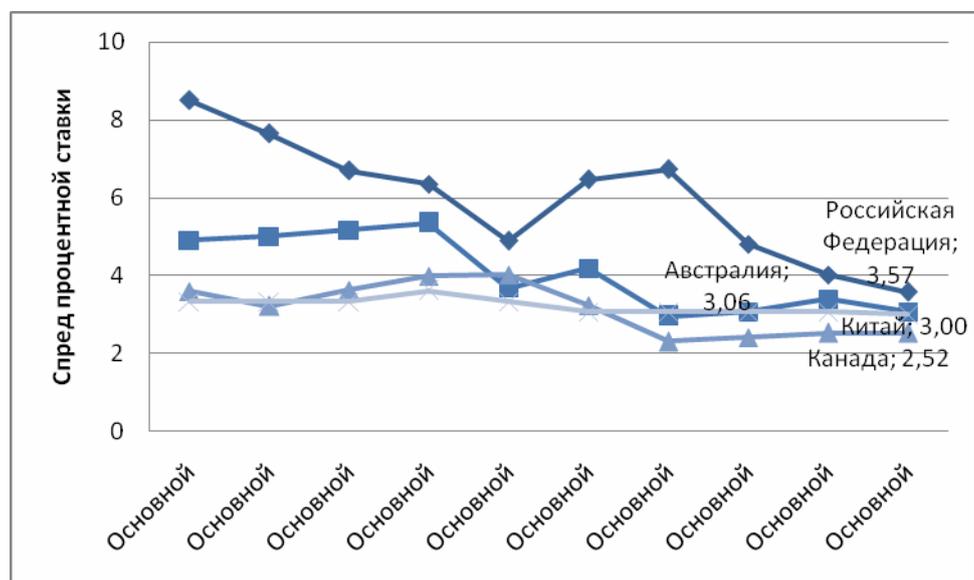
**Рисунок 3.22. Внутреннее кредитование из банковского сектора в процентном отношении к ВВП: 1993-2011 гг.**



Источник: База данных «Показатели мирового развития», Всемирный банк <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>

Кроме того, относительно ограниченный объем банковского кредитования сопровождается относительно высокими кредитными расходами. Как показано на Рисунке 3.23, несмотря на существенное снижение общего разрыва между процентными ставками на банковское кредитование в Российской Федерации с 2003 года, этот разрыв по-прежнему является высоким по отношению к ключевым сопоставимым странам. Исторически высокая стоимость кредитов в Российской Федерации, вероятно, снизила спрос субъектов МСП на внешний капитал, и выступила в качестве ограничения для развития финансового рынка МСП.

**Рисунок 3.23. Спред процентной ставки (банковская учетная ставка за вычетом ставки по депозитам), 2003-2012 гг.**



Источник: База данных «Показатели мирового развития», Всемирный банк <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>

Следовательно, в Российской Федерации необходимы улучшения в объемах и условиях кредитования на финансовых рынках, а также мероприятия, разработанные специально для МСП, которые обсуждаются далее в главе 6. Два важных приоритета заключаются в увеличении плотности размещения банков и повышении правовой защиты для инвесторов. Что касается первого, в Российской Федерации было всего 1 112 зарегистрированных банков в 2011 году (ФПМПП 2012, стр. 7), и только 0,169 банковских офисов на 1 000 жителей в 2008 году по сравнению с глобальным средним показателем 0,346 (ОЭСР, 2009). Учитывая географическую концентрацию банковских отделений, особенно в Москве, банковское покрытие является ограниченным в некоторых регионах. Плотность размещения банков в Российской Федерации зависит от сильной концентрации и высоких уровней государственного контроля в банковском секторе. На двадцать крупнейших банков пришлось более 70 процентов активов, кредитных и корпоративных займов в Российской Федерации в 2011 году. На пять крупнейших банков пришлось свыше 50 процентов. Банки с государственным участием коллективно насчитывали 53 процента от общего объема активов банковского сектора (ФПМПП, 2012). Эти проблемы, вероятно, будут усугубляться с увеличением соотношения капитала к заемным средствам у банков, стремящихся снизить риски после мирового финансового кризиса и принять новые стандарты «Базель III».

Относительно защиты инвесторов, присвоенный Российской Федерации индекс легкости ведения бизнеса (Doing Business) составил только 3 балла из 10 для юридических прав заемщиков и кредиторов по сравнению с 7 баллами в странах ОЭСР и ЕЦА в целом, тогда как Российская Федерация получила 115 место из 189 стран в 2014 г. в отношении норм, защищающих миноритарных акционеров от ненадлежащего использования корпоративных активов директорами компаний в целях личного обогащения. Улучшения защищенности инвесторов в части положений о прозрачности сделок, осуществляемых директорами, ответственности директоров за ущерб и упрощении доступа к корпоративной информации для судебных слушаний могут усилить приток финансирования в сектор МСП, особенно в области долевого финансирования.

## Выводы и рекомендации

В нескольких характеристиках условий, влияющих на сектор МСП в Российской Федерации, наблюдаются некоторые существенные улучшения. Они включают расширение горизонтов для внешней торговли после вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию, внедрение важных

программ развития конкуренции и приватизации, значительное снижение административной и регуляторной нагрузки на предприятия и внедрение федеральной антикоррупционной инициативы. Например, время, необходимое для открытия своего дела, было сокращено до уровня ведущих стран мира. Важно обеспечить дальнейшее улучшение условий ведения бизнеса по данным направлениям.

Кроме того, есть ряд областей, дальнейшие улучшения в которых могут существенно усилить развитие сектора МСП. Они включают большую доступность экономики для частного сектора путем дальнейшего сокращения государственного контроля, поощрения ПИИ, развития профессиональных и предпринимательских навыков, увеличения инвестиций в НИОКР и коммерциализацию исследований с бюджетным финансированием, усиления верховенства закона, включая защиту коммерческой собственности и прав внешних инвесторов, и увеличения объема банковских займов для МСП для устранения существенных ограничений ликвидности и инвестиций.

Как и аспекты, обсуждаемые в предыдущей главе, для устранения недостатков в секторе МСП в Российской Федерации важны дальнейшие улучшения базовых условий для реагирования на вызовы, связанные с внешней торговлей, которая обеспечивает отечественным компаниям новые возможности доступа к экспортным рынкам, а также вызовы, связанные с реагированием на усиление внешней конкуренции.

Предлагаются следующие рекомендации:

**Врезка 5. [Так в оригинале – Прим. редактора] Основные рекомендации относительно условий ведения предпринимательской деятельности**

- Продолжение снижения регуляторных барьеров и стимулирование привлекательности ПИИ для усиления их роли в усовершенствовании технологий МСП и расширения их рынков.
- Формирование технических возможностей в оценке конкурентной политики в рамках антимонопольного органа путем предоставления аналитических руководств и обучения служащих, а также мониторинг восприятия последних реформ относительно конкуренции на товарном рынке.
- Соблюдение планов по приватизации ГП и снижению государственного субсидирования и ценового контроля; все это поможет сформировать более благоприятную среду для развития сектора МСП.
- Укрепление политики закупок МСП путем инициирования целевых программ информирования и обучения с целью повышения возможности субъектов МСП успешно конкурировать в получении контрактов на государственные закупки. Обеспечение полного соблюдения и контроля новых обязательств по улучшению процесса государственных закупок у субъектов МСП.
- Дальнейшее снижение регуляторной нагрузки на МСП путем правовых реформ в отстающих областях стратегии, таких как получение разрешений на строительство и международная торговля, обучение государственных служащих работе с бизнесом, повышение уровня использования электронных государственных услуг для бизнеса (например, регистрация компании, подача налоговых деклараций и отчетности в режиме «онлайн»), расширение процедур ОРВ для включения существующих, а также новых государственных законов и норм и создание органа для обеспечения соблюдения процедур ОРВ в Правительстве, а также обеспечение внедрения результатов ОРВ в виде изменений в стратегии.
- Дальнейшая поддержка инициатив по устранению коррупции в работе государственных служащих с субъектами МСП, также необходимо обратить внимание на внедрение и обеспечение соблюдения существующих норм и регламентов, внедрение новых правовых норм для устранения оставшихся пробелов. Предоставление логистической и операционной поддержки Уполномоченному при Президенте РФ по защите прав предпринимателей (бизнес-омбудсмену).
- Усиление судебной независимости путем обеспечения большей прозрачности при назначении и ведении процессов, более высокой оплаты труда и ротации судей и обеспечения защиты от внешнего вмешательства в судебные дела.

- Увеличение субсидий на непрерывное обучение и развитие персонала в субъектах МСП, улучшение качества обучения в профессионально-технических колледжах и увеличение объема стажировок и размещения студентов на предприятиях МСП.
- Расширение программы продвижения предпринимательских навыков и профессиональных знаний в официальном образовании путем внедрения государственного стимулирования и вспомогательных структур (таких как ресурсные банки педагогических материалов) для обучения предпринимательству и поддержки стартапов выпускников (например, студенческие клубы предпринимательства и бизнес-инкубаторы) в ВУЗах, внедрения предпринимательства как особой дисциплины в официальной программе обучения на уровне начального и среднего образования и разработки методологической базы и подготовительной программы для школьных преподавателей в обучении предпринимательству.
- Особое внимание следует уделить государственным инновационным инвестициям в рыночную коммерциализацию исследований, особенно в отношении субъектов МСП, улучшение системы прав интеллектуальной собственности в отношении прозрачности закона и обеспечения его соблюдения, осуществление активных мер по продвижению исследований, инноваций и сотрудничества в области обучения между ВУЗами и субъектами МСП.
- Усиление правовой защиты для внешних инвесторов и продвижение либерализации и конкуренции в сфере финансирования бизнеса.

---

<sup>3</sup> Средний объем государственных закупок для малых предприятий составляет около 4 млн. рублей.

<sup>4</sup> «Оперативный отчет о ходе программы по обучению и предпринимательству», Гаага, 19 ноября 2008 г.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

GRECO (2013). Совместный первый и второй раунд оценки. Дополнение к Отчету по Российской Федерации. Группа стран по борьбе с коррупцией. Совет Европы, Страсбург.

Regeneris Consulting (2010). Стратегическое исследование «Сотрудничество по обмену знаниями». Совет по вопросам технологической стратегии.

WorldJusticeProject (2014). *Индекс верховенства закона по рейтингу World Justice Project, 2014 год*. World Justice Project, Вашингтон.

База данных «Показатели мирового развития», Всемирный банк.  
<http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>.

Всемирный банк (2013). Российский экономический отчет: Восстановление и период после него. Российский экономический отчет № 29. Вашингтон, Всемирный банк.  
<http://documents.worldbank.org/curated/en/2013/01/17389712/russian-economic-report-recovery-beyond>

Всемирный банк (2014). Кризис достоверности разоблачает/раскрывает слабость экономики. Российский экономический отчет № 31. Вашингтон, Группа Всемирного банка.  
<http://documents.worldbank.org/curated/en/2014/03/19357185/confidence-crisis-exposes-economic-weakness>

Всемирный банк / МФК (2012). Исследование предприятий: Российская Федерация, профиль страны. 2012 год. Вашингтон, Группа Всемирного банка.

Всемирный банк / МФК (2014). *Ведение бизнеса. 2014 год: Понимание регулирования для малых и средних предприятий*. Вашингтон: Группа Всемирного банка. DOI: 10.1596/978-0-8213-9984-2.

Всемирный экономический форум (2014). Отчет о глобальной торговле, 2014 год. Всемирный экономический форум, Женева.

ОПОРА России (2011). *Конкуренция за будущее сегодня: Новая инновационная политика для России*. ОПОРА, Москва.

ОЭСР (2009). *Экономический анализ. Российская Федерация*. Издательство ОЭСР, Париж.  
[http://dx.doi.org/10.1787/eco\\_surveys-rus-2009-en](http://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-rus-2009-en).

ОЭСР (2011). *Обзоры инновационной политики ОЭСР: Российская Федерация*. Издательство ОЭСР, Париж.  
<http://dx.doi.org/10.1787/9789264113138-en>

ОЭСР (2014а). *Экономический анализ ОЭСР. Российская Федерация. 2013 год*. Издательство ОЭСР, Париж. DOI: [http://dx.doi.org/10.1787/eco\\_surveys-rus-2013-en](http://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-rus-2013-en)

ОЭСР (2014b). *Статистика прямых международных инвестиций. 2014 год*. Издательство ОЭСР, Париж. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/idis-2014-en>

ОЭСР (2014c). *Краткий обзор образования. Ключевые аспекты. 2014 год*. Издательство ОЭСР, Париж. DOI: [http://dx.doi.org/10.1787/eag\\_highlights-2014-en](http://dx.doi.org/10.1787/eag_highlights-2014-en)

ОЭСР (2014d). *Результаты оценки знаний по программе PISA, 2012 год: Что ученики знают и могут делать. Результаты в математике, чтении и науке (Том I)*. Издательство ОЭСР, Париж. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264208780-en>

ОЭСР (2014e). *Результаты оценки знаний по программе PISA, 2012 год: Креативное решение проблем. Показатели учеников в области решения проблем реальной жизни (Том V)*. Издательство ОЭСР, Париж. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264208070-en>

ОЭСР (2014f). Введение Омбудсмана по защите малого и среднего предпринимательства в Мексике: Модели из стран-членов ОЭСР и предложение стратегии для Мексики. Центр МСП и местного развития. ОЭСР, Париж.

ФПМБР (2012). *Актуальные вопросы финансирования мелких, малых и средних предприятий в России*. Фонд поддержки малого бизнеса России и Европейский банк реконструкции и развития, Франкфурт.

Широкова Г., Куликов А. (2011). Национальный отчет «Глобальное исследование предпринимательского духа студентов. Россия. 2011 год». Высшая школа менеджмента, Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет.

## ГЛАВА 4.

### СТРАТЕГИЯ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И МЕХАНИЗМЫ ЕЕ ВЫПОЛНЕНИЯ

*В данной главе рассматриваются нормативные основы деятельности МСПи политики в сфере предпринимательства на территории Российской Федерации, распределение ответственности в Правительстве РФ по разным направлениям политики в отношении малого и среднего предпринимательства, а также исследуются рамки, в которых параметры данной политики должны соответствовать ключевым принципам управления координации. В главе также рассматривается стратегическая направленность программ поддержки МСП, реализуемых Правительством, а также распределение расходов в рамках программы среди различных направлений деятельности субъектов МСП. Рекомендации включают разработку Объединенного генерального плана действий для продвижения малого и среднего предпринимательства и перенос бремени расходов по программе из области инвестирования в МСПи субсидирования новых предприятий в область более целенаправленного субсидирования, нацеленного на стимулирование инноваций и экспорта, и услуг в сфере развития предпринимательской деятельности, таких как диагностика состояния компаний и консалтинговые услуги.*

## Правовая система на федеральном уровне

### *Развитие законодательства в сфере малого и среднего предпринимательства*

Нормативно-правовые основы поддержки МСП в Российской Федерации впервые были заложены в конце 1980-х годов, когда было введено законодательство о признании частной собственности фирм, обеспечении возможности приватизации государственных предприятий (ГП) и создании рыночных институтов. Эти реформы стали прочным фундаментом для будущего развития МСП, но их было недостаточно для значительного роста сектора МСП. Законодательство должно было стать более ориентированным на сектор МСП. Первым шагом на пути к поставленной цели стало принятие законопроекта по МСП в 1995 г. в виде Федерального закона о государственной поддержке малого бизнеса, учрежденный Федеральным фондом поддержки малого бизнеса, целью которого было направление субсидий в сектор малого предпринимательства и создание комплексной инфраструктуры содействия развитию МСП. Фонд оказывал содействие в создании организаций по обеспечению развития бизнеса на федеральном и региональном уровнях, включая органы для поддержки малого бизнеса, центры по бизнес-обучению и информационные центры, научные парки, юридические и бухгалтерские фирмы, предоставляющие консультации малым предприятиям. Тем не менее, не было достигнуто значительного развития систематизированной и высококачественной инфраструктуры по причине недостаточного и нерегулярного финансирования, отсутствия прозрачности в освоении средств и в деятельности вспомогательных организаций, недостаточного понимания потребностей предпринимателей при выборе инструментов поддержки и отсутствия мониторинга результатов и внесения соответствующих корректировок (Чепуренко, 2011 г.). Федеральный фонд поддержки малого бизнеса был закрыт в начале 2000-х (Чепуренко, 2011 г.).

После этого, федеральная поддержка малого бизнеса была включена в сферу ответственности Министерства экономического развития, которая сместилась в сторону более косвенного снижения административных и регуляторных затрат на открытие и работу субъектов МСП. В то же время, при снижении государственного финансирования, система организаций помощи бизнесу, возникшая в большинстве регионов, разрушилась. Прямая поддержка МСП была повторно внедрена в 2005 г. в форме Целевой программы содействия МСП, которая была сосредоточена на его финансировании и развитии управленческих навыков. Программа имела ряд сильных сторон. Она была нацелена на тех конкретных участников сектора МСП, от которых могло ожидать наибольшее положительное воздействие на экономику – начинающие предприниматели, стартапы, малые и средние предприятия, ориентированные на расширение инноваций. Программа была сосредоточена на децентрализации механизмов поддержки МСП с помощью федерального и регионального финансирования, конкуренции между организациями по поддержке МСП, определении и распространении передовых практик, снижении барьеров выхода для менее успешных малых и средних предприятий и стимулов для сотрудничества между малым и крупным бизнесом. Программа также определяла цели, которые должны были быть достигнуты, и устанавливала показатели для мониторинга прогресса, которые должны были сообщаться ежегодно при обновлении промежуточных результатов программы.

Тем не менее, Правительство не смогло обеспечить сбалансированный подход в реализации программы, выделяя слишком большие денежные средства на одни приоритетные проекты по сравнению с другими. Например, за 2005-2007 гг. 45% затрат пошло на формирование 21 фонда венчурного капитала и 23 региональных гарантийных фонда, и еще одна треть пошла на создание 111 местных, муниципальных и университетских бизнес-инкубаторов, тогда как только 2% было направлено на поддержку экспорта. Кроме того, ненадлежащие усилия прилагались по информированию соответствующих аудиторий, включая возможных выгодоприобретателей. Хотя

программа имела успех в обеспечении большей доступности финансирования и поддержки развития бизнеса, воздействие на увеличение экономического вклада сектора МСП было довольно умеренным, и самый медленный прогресс наблюдался в увеличении открытия новых компаний, количестве экспортных МСП и вовлечении МСП в процесс государственных закупок (Чепуренко, 2011 г.).

В настоящее время нормативная основа для МСП политики в сфере предпринимательства в Российской Федерации оформлена в виде Федерального закона о поддержке МСП от 2007 г. (Федеральный закон № 209-ФЗ от 18 октября 2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»), который вступил в силу 1 января 2008 г. В отличие от предыдущего закона, закон 2007 г. признавал «микро» и «средние» предприятия в дополнение к малому бизнесу, и включал определения для новых категорий. Кроме того, закон впервые официально рассматривал вопрос предпринимательства.

Основные цели сегодняшней политики в отношении поддержки МСП, определенные в законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», включают:

- увеличение числа субъектов МСП, их доли в ВВП и их доли в сборе федеральных и местных налогов;
- обеспечение занятости путем развития сектора МСП;
- продвижение конкуренции в российской экономике путем создания и развития новых малых предприятий.

Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» сосредоточен также на поддержке развития МСП в ремесленной и сельскохозяйственной отрасли и субъектов МСП, участвующих в экспортной и/или инновационной деятельности.

Данный закон также определяет операционные инструменты, необходимые при реализации политики в сфере МСП, включая:

- упрощенные процедуры для налогового учета деятельности субъектов МСП и льготные процедуры оплаты при получении приватизированного статуса и муниципальной собственности для МСП;
- специальные процедуры для упрощения доступа МСП к государственным и муниципальным закупкам;
- финансирование создания и развития инфраструктуры МСП, включая центры и органы предпринимательства, технопарки, инновационные центры, центры технической коммерциализации, бизнес-инкубаторы, центры обучения и маркетинговых исследований, консультационные и экспортные центры;
- меры финансовой поддержки, включая заемные и гарантийные фонды, инвестиционные фонды и лизинговые компании;
- поддержка программ развития МСП, координируемых региональными и местными органами управления и неправительственными организациями;

- инициативы по информированию широких масс о преимуществах предпринимательской деятельности;
- создание консультативных органов в сфере развития политики в отношении МСП.

### ***Расширение политики в отношении МСП***

Наряду с Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», осуществление других мероприятий поспособствовали развитию сектора МСП. Во-первых, Президент РФ заявил о дальнейшем развитии Российской Федерации как общества с более высокой предпринимательской активностью и определил весьма очевидные цели по развитию сектора МСП: до 2020 г вклад МСП в ВВП Российской Федерации должен достичь 50% (по сравнению с уровнем менее 25% в 2008 г), а также до 50% должна вырасти доля МСП в общей занятости. Во-вторых, значительно увеличился бюджет поддержки сектора МСП. Тогда как годовой бюджет на программы развития МСП в 2008 году составлял 4 млрд. руб., в 2009 году этот показатель увеличился до 19 млрд. руб., повышение продолжилось приблизительно до 20 млрд. рублей в 2012 г. и 2013 г., и около 23 млрд. рублей в 2014 г. В 2009 г. Внешэкономбанк (ВЭБ), начал работать по программам финансирования МСП, посредством расширения кредитных линий для банков-партнеров по льготным процентным ставкам и финансирования ряда небанковских финансовых учреждений в целях предоставления займов представителям МСП. Кроме того, дочерней организацией ВЭБа стал Банк поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП Банк) с целью поддержания устойчивости этого банка и предоставления доступа к инфраструктуре финансирования МСП.

### **Управление и координация политики на федеральном уровне**

#### ***Участие органов государственной власти в развитии сектора МСП***

Некоторые Федеральные органы исполнительной власти РФ принимают активное участие в развитии сектора МСП, путем разработки мер от регуляторных, налоговых и конкурентных реформ до прямой поддержки конкретным типам МСП. Например, Министерство сельского хозяйства Российской Федерации в 2015 г. выделило 8,9 млрд. руб. (278 млн. дол.) на развитие сельскохозяйственного бизнеса, а Министерство образования и науки Российской Федерации выделило 4,1 млрд. руб. (130 млн. дол.) на развитие малых научно-технических предприятий. Наряду с этим, результатом программы поддержки развития самозанятости для незанятого населения, реализованной в рамках программы поддержки развития самозанятости для незанятого населения, реализованной в рамках программы поддержки развития самозанятости для незанятого населения, стало создание 127 000 новых микропредприятий и соответствующего количества рабочих мест в 2009 г. (НИСИПП, 2010 г.) Всего задействовано около 11 федеральных министерств и 13 федеральных органов власти. Таблица 4.1 представляет наибольшую вовлеченность Федеральных исполнительных органов власти в мероприятия поддержки МСП, тогда как на Рисунке 4.1 представлены 12 основных задач политики в отношении МСП и 12 основных сфер деятельности по поддержке МСП.

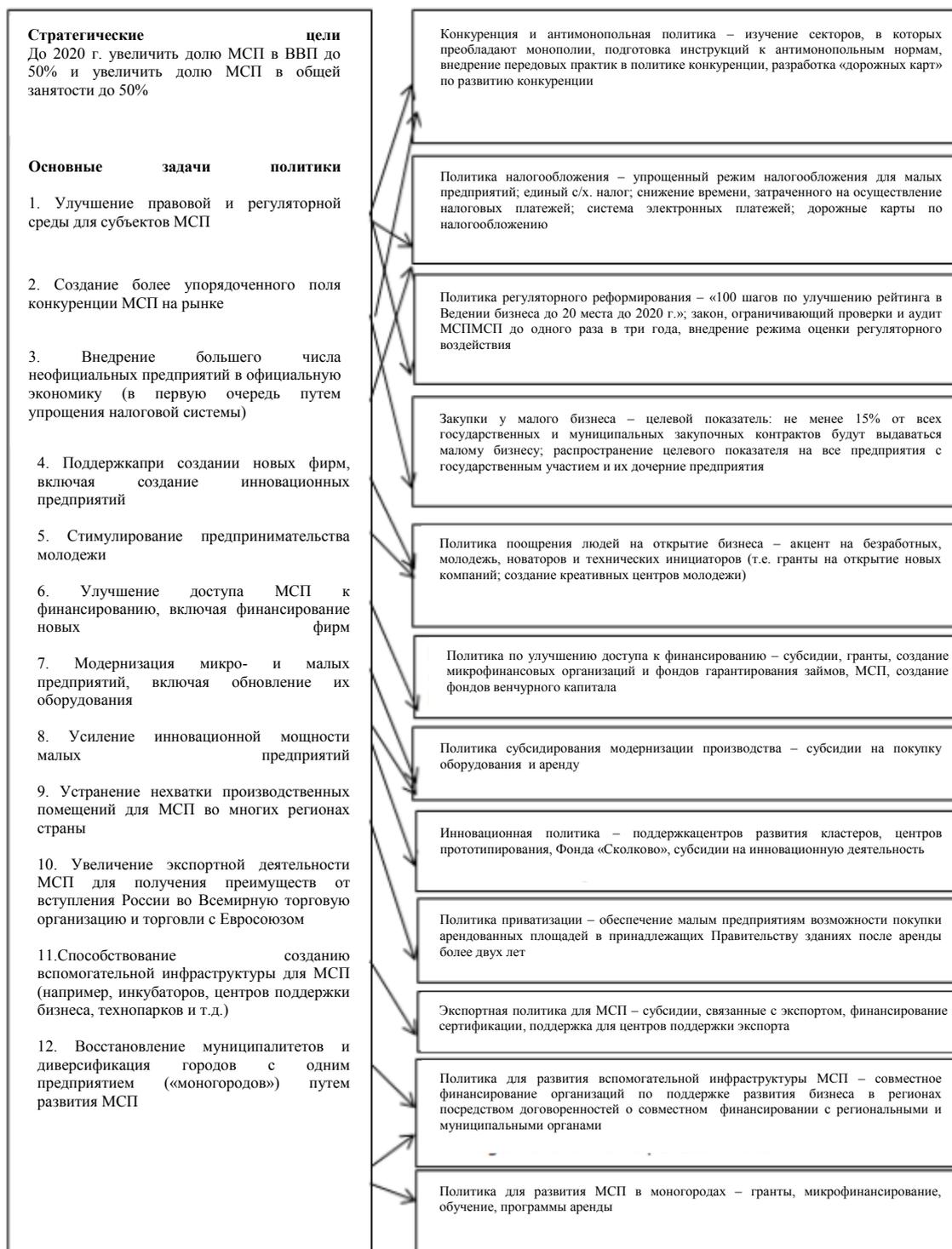
**Таблица 4.1. Действия ключевых федеральных министерств и ведомств области развития МСП**

<b>Министерство/Ведомство</b>	<b>Ключевая деятельность</b>
Министерство экономического развития	Внедрение Федеральной программы поддержки МСП в сотрудничестве с регионами и муниципалитетами Координация между министерствами Мониторинг и оценка
Министерство сельского хозяйства	Поддержка развития бизнеса для фермеров

	Доступ к финансированию фермерских хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов Регистрация прав собственности на землю фермерских хозяйств
Министерство труда и социальной защиты	Способствование индивидуальной трудовой деятельности Гранты на начало бизнеса для безработных Гранты для сельских предприятий
Федеральное агентство по делам молодежи Министерство образования и науки	Поддержка молодых предпринимателей Поддержка инновационных субъектов МСП( в т.ч. стартапов) Коммерциализация результатов государственных НИОКР Развитие управленческие навыков для бизнес-инноваций
Министерство здравоохранения	Субсидии для размещения безработных в малых и средних предприятиях Развитие МСПв сфере охраны здоровья и социального обслуживания
Министерство связи и массовых коммуникаций	Поддержка инновационных фирм Программы технопарков для высокотехнологичных отраслей Развитие информационных и коммуникационных технологий в МСП
Внешэкономбанк	Финансирование кредитных учреждений, поддерживающих МСП

Источник: ОЭСР

**Рисунок 4.1. Цели федеральной политики в отношении МСП в Российской Федерации и деятельность в этом направлении**



Источник: На основании информации, предоставленной Министерством экономического развития Российской Федерации.

## ***Деятельность Министерства экономического развития Российской Федерации***

На международном уровне существуют три подхода по координации и управлению деятельности участников государственной политики в отношении МСП, которые включают формирование следующего:

- i. специальный департамент (ведомства) для МСП, обычно в рамках министерства, ответственного за вопросы промышленности, торговли, коммерции и экономики;
- ii. автономный государственный орган для МСП, часто отвечающий за контроль структур региональной поддержки; или
- iii. независимый орган МСП, в котором частный сектор играет ключевую роль.

Российская Федерация утвердила первую из этих моделей, создав Департамент развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции Министерства экономического развития. Это подразделение отвечает за разработку Федеральной программы поддержки МСП, осуществляет контроль за ее исполнением, и координирует деятельность других министерств и ведомств для определения потребностей и приоритетов мер государственного регулирования.

В целях содействия развитию и координации политики в сфере МСП, Министерство экономического развития создало межправительственную рабочую группу по внедрению программ поддержки МСП, в которую вошли представители Министерства экономического развития, Министерства труда и социальной защиты, Министерства сельского хозяйства, Министерств регионального развития, Министерства образования и науки, Министерства промышленности и торговли, Министерства финансов и Внешэкономбанк. Рабочая группа разработала и утвердила совместные инструкции по обеспечению координации государственных программ поддержки МСП, способствующих обеспечению индивидуальной трудовой деятельности безработных лиц, и поддерживающих развитие малого инновационного бизнеса и малого бизнеса в сельской местности. Она также контролирует реализацию данной политики.

Дальнейшая поддержка межведомственной координации осуществляется Правительственной комиссией по вопросам конкуренции и развития малого и среднего предпринимательства, возглавляемой заместителем Председателя Правительства и состоящей из нескольких министерств, а также представителей Государственной Думы, которые вовлечены в формирование стратегии развития МСП через Комитет по экономической политике, инновационному развитию предпринимательству. Такая деятельность представляет собой открытую и эффективную межведомственную координацию.

### ***Усиление консультаций с заинтересованными участниками***

Наряду с межправительственной координацией, на первый план выходит разработка эффективного механизма вовлечения представителей МСП в процесс формирования программы поддержки малого и среднего предпринимательства (ОЭСР и ЮНИДО, 2004 г.). Создание специальных консультативных органов для реализации политики по развитию МСП было предусмотрено в Федеральном законе «О развитии малого среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 2007 г. Таким образом, в межправительственную рабочую группу по внедрению программ поддержки МСП также вошли представители Торгово-промышленной палаты, а также региональных отделений объединений предпринимателей «ОПОРА РОССИИ» и «Деловая Россия»<sup>5</sup> и Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России. Есть подтверждение того, что некоторые из этих ассоциаций работают очень эффективно в предоставлении данных и мнений по требованиям программы развития МСП. Например, Комитет по

вопросам малого и среднего предпринимательства Торгово-промышленной палаты Российской Федерации разрабатывает ежегодный план работы по вопросам касательно МСП, таким как экспорт, финансирование и обучение, и направляет свои предложения в Государственную Думу или Министерство экономического развития Российской Федерации, а также участвует в совещаниях Думы. В то же время, «ОПОРА РОССИИ» подготавливает ежегодные исследования климата в сфере предпринимательства, которые используются различными Федеральными органами исполнительной власти Российской Федерации.

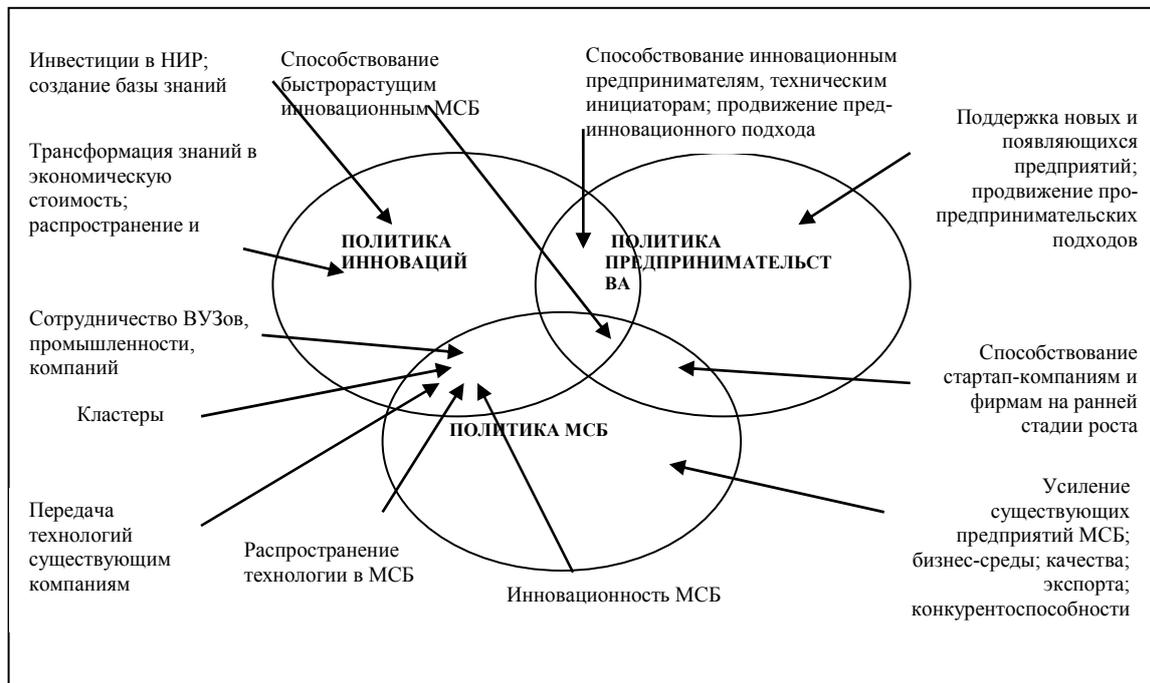
Проблема, однако, заключается в том, что внимание большинства основных российских объединений предпринимателей, сосредоточено на более крупном и ориентированном на международный рынок МСП, а не на представителях микро и малого предпринимательства. Поэтому существует потребность в механизмах для эффективного формулирования потребностей субъектов МСП «снизу-вверх», которое будет способствовать сотрудничеству сектора в сфере разработки программ и норм. В качестве возможных механизмов для этой цели рассматривается поддержка в создании платформ и советов частного предпринимательства и дальнейшее налаживание диалога с ними, а также создание объединений малого и микропредпринимательства, и независимых экспертов из сферы МСП. Шаг вперед в этом отношении был сделан Агентством стратегических инициатив (АСИ), которым был разработан консультативный механизм при содействии широкого диапазона участников частного сектора и бизнес-ассоциаций в процессе построения «дорожных карт» реформирования политики в отношении МСП. Недавнее введение должности Уполномоченного при Президенте РФ по защите прав предпринимателей (бизнес-омбудсмена) и сети региональных омбудсменов также будет способствовать сбору информации по проблемам в различных сферах деятельности сектора МСП.

Также важно распространять информацию для общественности, средств массовой информации и ключевых участников МСП с целью информирования о проблемах в секторе МСП, направлениях программы развития этого сектора и имеющейся поддержке. Наиболее распространенными способами решения этой задачи является использование организаций, имеющих важные связи с МСП (таких как банки, регуляторные органы и др.) соответствующими средствами распространения информации о государственных политиках и программах; выпуск регулярных бюллетеней по публикациям в области малого бизнеса; назначение местного омбудсмена, который сможет дать ответы на ключевые вопросы; и использование правительственных веб-сайтов для передачи информации о программах поддержки МСП. В Российской Федерации ведется работа по представлению доступной информации в едином формате в отношении регулирования сектора МСП, мер поддержки и доступа к ним на официальных веб-сайтах федеральных исполнительных органов. Например, [www.smb.gov.ru](http://www.smb.gov.ru) предоставляет информацию о том, как начать, развивать и закрывать бизнес, а также информацию о программах федеральной, региональной и муниципальной поддержки. Это важная разработка, которая может быть улучшена при помощи ряда других мер по распространению информации.

### ***Большие возможности для взаимоувязки мер в сфере инноваций и МСП***

Исходя из стратегии «Инновационная Россия- 2020», инновации являются национальным приоритетом Российской Федерации, включая основные цели повышения инновационных возможностей МСП и коммерциализации исследовательской деятельности с бюджетным финансированием, посредством инновационных стартапов. Государственные меры в отношении инноваций и МСП являются взаимодополняемыми. Однако возможности их взаимодействия в настоящее время сильно ограничены.

**Рисунок 4.2. Пересечение государственных мер в отношении МСП, предпринимательства и инноваций**



Источник: Классификация типовых политических стандартов в странах, подготовленная ОЭСР

На Рисунке 4.2 представлена общая схема, определяющая типовые меры, предусмотренные политикой в отношении МСП и инноваций, и зоны их пересечения. В качестве первого шага в построении взаимодействия в Российской Федерации, будет целесообразно создать специальную карту целей существующей в Российской Федерации политики в области инноваций и МСП. Определив взаимосвязанные действия, необходимо направить усилия на создание взаимодействия, например, стимулировать одновременное или постепенное участие субъектов МСП в смежных программах, благодаря чему они смогут получать выгоду от внешних эффектов политики «Иновационная Россия-2020», усиливая взаимодействие между МСП и системой исследований с бюджетным финансированием, что также поможет улучшить рыночные результаты коммерциализации, или направить смежные программы на один географический регион или отрасль промышленности.

### **Необходимость ужесточения процедуры оценки**

Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» 2007 г. определяет, что эффективность мер поддержки подлежит оценке на ежегодной основе и предоставлению в ежегодном отчете о состоянии сектора МСП. Для федеральной программы поддержки МСП вводится единая система мониторинга, которая в будущем обеспечит отображение бюджетных средств, выделенных на данную программу по регионам, а также тип вмешательства. Кроме того, местные и муниципальные органы должны предоставлять информацию по реализуемой деятельности и ее результатам в рамках отдельных компонентов программы, в которых они участвуют, например, о количестве вновь созданных рабочих мест и количестве существующих рабочих мест, сохраненных в результате поддержки.

Тем не менее, в Российской Федерации существует ряд направлений политики по развитию МСП, процедура оценки которых требует ужесточения. Во-первых, применяемый метод оценки

результатов, исхода и влияния, должен позволять учитывать результаты, исключая случаи отсутствия вмешательства. Ключевой задачей является обеспечение того, чтобы воздействие программы в отношении создания рабочих мест или любых других параметров оценивалось на основании «дополнительности» финансирования в соответствии с достигнутыми результатами, основанием для чего служит исследование контрольной группы (OECD, 2007). В настоящее время, информация, на основании которой проводится оценка, поступает непосредственно от выгодоприобретателей МСП или поддерживающих организаций, и такой подход нельзя рассматривать как надежный. В будущем для этой цели предполагается систематизированный сбор данных налоговой отчетности субъектов МСП, которым была оказана поддержка, и субъектам МСП, которым такая поддержка не была предоставлена. Во-вторых, диапазон оцениваемых результатов должен быть расширен для отражения всего спектра задач политики развития сектора МСП. В дополнение к созданию новых компаний, созданию и сохранению рабочих мест, задачи программы по развитию МСП включают повышение производительности сектора МСП, экспорт, инновации, выживаемость новых фирм, создание малых и средних предприятий с высокими темпами роста, снижение масштабов неофициального сектора, и т.д. Эти результаты следует оценивать также в случаях, когда это соответствует цели мероприятия. В-третьих, важно расширить мероприятия по мониторингу и оценке на все случаи правительственного вмешательства любого министерства или ведомства в рамках реализуемых программ.

### ***Отсутствие комплексного генерального плана по развитию МСП***

Стратегия развития МСП является наиболее эффективной, если она руководствуется интегрированным и четко определенным видением ситуации, обеспечивающим возможность разработки и реализации инструментов стратегии в Правительстве взаимодополняющим способом. Тем не менее, слабым местом в Российской Федерации является отсутствие комплексного и последовательного документального генерального плана, определяющего федеральную стратегию в сфере развития МСП и связанных с этим задач, обязанностей и мер для всех заинтересованных участников. Разработка такого генерального плана оказала бы существенную поддержку в обеспечении взаимодействия и заполнении пробелов в политике в соответствующих министерствах и ведомствах. Разработка такого плана должна предусматривать механизмы для обеспечения межправительственной координации, консультаций с заинтересованными лицами, взаимодействия между направлениями политики, а также использования данных при проведении мониторинга и оценки.

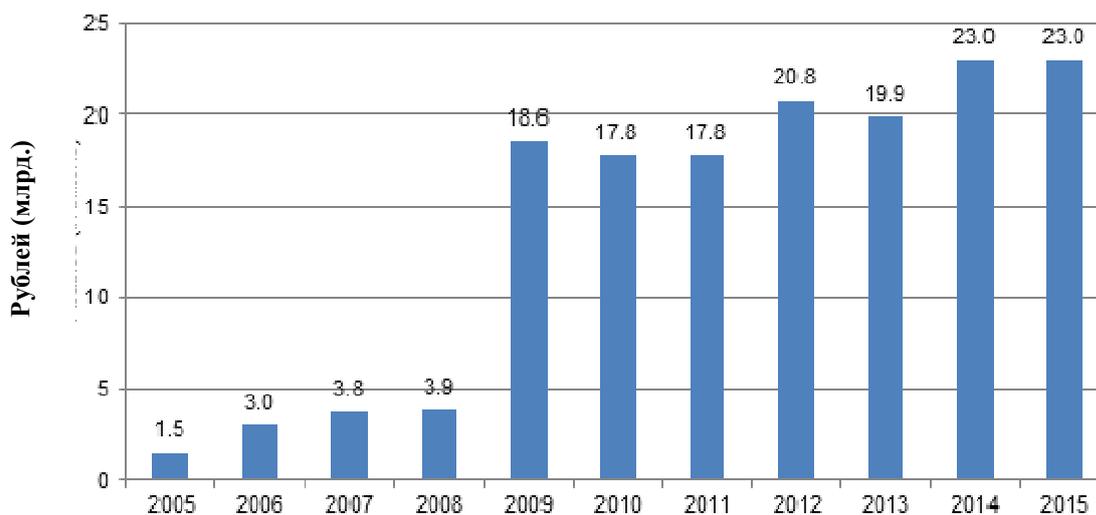
### **Федеральная программа поддержки МСП**

#### ***Увеличенный бюджет, вместо пространства для развития***

Федеральная программа поддержки МСП является самым крупным единым источником содействия развитию МСП в Российской Федерации, которая реализуется под управлением Министерства экономического развития посредством договоров о совместном финансировании, заключенных с регионами и муниципалитетами. За последние 10 лет уровень обязательств по федеральному финансированию программ значительно вырос с 1,5 млрд. рублей (47 млн. долларов США) в 2005 году до 23 млрд. рублей (600 млн. долларов США) в 2014 и 2015 гг. (Рисунок 4.3). В 2013 г. дополнительная помощь в размере 12,7 млрд. рублей на развитие МСП поступила от Министерства сельского хозяйства Российской Федерации (8,6 млрд. в поддержку развития сельскохозяйственных предприятий и фермерского хозяйства) и Министерства образования и науки (4,1 млрд. в поддержку развития малых предприятий в научно-технической сфере). Таким образом, общий бюджет Российской Федерации на поддержку МСП в 2013 году составляет 32,54 млрд. рублей. Региональные и муниципальные власти также выделяют бюджетные средства на поддержку МСП, как в рамках федеральных программ, так и в рамках собственных инициатив, поэтому общий

размер государственной поддержки развития сектора МСП значительно больше суммы федеральной программы поддержки МСП. Хотя сравнение и представляется сложным, уровень финансирования развития МСП в Российской Федерации значительно ниже среднего показателя в таких странах как Мексика, Польша и Таиланд, который составляет приблизительно 0,02-0,4% от ВВП, при условии довольно низких расходов на МСП (ОЭСР, 2011 г.; 2013 г.; Шведское агентство по анализу стратегии развития, 2011 г.).

**Рисунок 4.3. Годовой бюджет Федеральной программы поддержки МСП, 2005-2015 гг.**



Примечание: Расходы на 2014 г. и 2015 г. являются расчетными показателями.

Источник: Данные Министерства экономического развития Российской Федерации.

### ***Недостаточная избирательность присубсидирования***

Основными компонентами федеральной программы поддержки МСП являются:

1. Стимулирование предпринимательской деятельности;
2. Субсидии для создания стартапов;
3. Содействие развитию молодежному предпринимательству;
4. Поддержка малых инновационных компаний;
5. Поддержка в вопросах аренды и приобретения современного производственного оборудования и сооружений;
6. Поддержка экспортно-ориентированных малых и средних предприятий;
7. Развитие микрофинансирования;
8. Развитие фондов кредитных гарантий;
9. Поддержка муниципальных программ;

10. Диверсификация моногородов;
11. Прочая прямая поддержка субъектов МСП, например, обучение предпринимательству, тренинги для руководства и персонала;
12. Создание и развитие инфраструктуры поддержки предпринимательства.

В совокупности эти компоненты направлены на создание новых предприятий, дополнительную мотивацию МСП для модернизации своих производственных мощностей и оборудования, поощрение инновационной деятельности субъектов МСП, расширение числа экспортных МСП и объема их внешнеторговой деятельности, улучшение доступа к финансированию для новых компаний и существующих малых и средних предприятий, а также содействие развитию предпринимательских и управленческих навыков. Конечными целями должно быть создание и сохранение рабочих мест, региональное развитие и диверсификация, а также активное участие МСП в инновациях Российской Федерации, экспорте и экономическом росте.

Как показано в Таблице 4.2, различные составляющие Федеральной программы поддержки МСП нацелены на различные группы МСП, включая меры поддержки для формирования культуры предпринимательства, для новых предпринимателей и для существующих малых и средних предприятий. Прослеживается удовлетворительно равномерное распределение действий в рамках программы между различными целевыми группами МСП.

**Таблица 4.2. Целевые группы Федеральной программы поддержки МСП Российской Федерации**

Приоритет программы поддержки МСП	Поддержка предпринимательства	Стартапы	Микро и малые предприятия с числом сотрудников менее 30	Малые и средние предприятия с числом сотрудников 30 и более
1. Продвижение предпринимательства	Да			
2. Субсидии на открытие бизнеса (стартапы)		Да		
3. Поддержка молодежного предпринимательства	Да			
4. Поддержка малых инновационных компаний		Да	Да	Да
5. Поддержка аренды и приобретения современного производственного оборудования		Да	Да	Да
6. Поддержка малых и средних предприятий, ориентированных на экспорт			Да	Да
7. Развитие микрофинансирования		Да		
8. Развитие фондов гарантирования кредитов			Да	Да
9. Поддержка муниципальных программ	Да	Да	Да	Да
10. Диверсификация моногородов		Да	Да	Да
11. Создание и развитие вспомогательной инфраструктуры для бизнеса	Да	Да	Да	Да

Источник: Информация предоставлена Министерством экономического развития Российской Федерации.

Несмотря на это, долевое распределение выделенного бюджета среди участников компонентов программы требует пересмотра. Таблица 4.3 демонстрирует распределение бюджета в 2011-12 гг. В 2012 году около одной четверти федеральных средств было выделено

фондам микрофинансирования и кредитных гарантий, еще одна четверть была выделена на гранты и займы, направленные на аренду и модернизацию производства и около 10% средств - на поддержку стартапов, большая часть средств из этой доли была предназначена для организации самозанятости населения. Таким образом, более половины бюджета, направленного на программу поддержки МСП, было распределено между грантами и займами на МСП (в т.ч. стартапы). Значительно меньшая доля бюджетных средств была предоставлена инновационным компаниям и экспортно-ориентированным субъектам МСП, не смотря на то, что они являются приоритетными направлениями политики по развитию МСП. Помимо этого, довольно малая доля бюджетных средств была выделена на развитие вспомогательной инфраструктуры, которая является платформой для предоставления таких услуг как, консалтинговые, информационные и коммуникационные, хотя некоторые из указанных услуг в некоторой степени были включены в другие компоненты программы. Характер распределения бюджетных средств в 2011 был сходным, за исключением меньшей доли средств для компонента аренды и модернизации производства, при большей доле средств, выделенных на инновационные компании и стартапы.

**Таблица 4.3. Выделение федеральных средств для Программ поддержки МСП в 2011-2012 гг.**

№	Мера	2011		2012	
		Выделенные средства, млрд. руб.	Доля финансирования (%)	Выделенные средства, млрд. руб.	Доля финансирования (%)
<b>A.</b>	<b>Субвенции в регионы для государственной поддержки МСП</b>	<b>16,0</b>	<b>89,7</b>	<b>18,57</b>	<b>92,3</b>
1.	Продвижение предпринимательства и субсидии на открытие бизнеса (стартапы)	2,04	11,4	1,86	9,2
2.	Поддержка молодежного предпринимательства	0,41	2,3	0,65	3,2
3.	Поддержка малых инновационных компаний	2,48	13,9	1,95	9,7
4.	Поддержка аренды и приобретения современного производственного оборудования и объектов	1,90	10,7	4,5	22,4
5.	Поддержка малых и средних предприятий, ориентированных на экспорт	0,26	1,5	0,39	1,9
6.	Развитие микрофинансирования	2,06	11,6	2,06	10,2
7.	Развитие фондов гарантирования кредитов	3,42	19,2	3,31	16,4
8.	Поддержка муниципальных программ	1,72	9,6	1,87	9,3
9.	Диверсификация моногородов	0,55	3,1	0,54	2,7
10.	Прочее	1,16	6,5	1,44	7,2
<b>B.</b>	<b>Создание и развитие вспомогательной инфраструктуры для бизнеса</b>	<b>1,83</b>	<b>10,3</b>	<b>1,56</b>	<b>7,7%</b>
<b>Всего</b>		<b>17,83</b>	<b>100,0%</b>	<b>20,13</b>	<b>100,0%</b>

Примечания: "Прочее" не указано в предоставленной информации, но включает поддержку деятельности по продвижению предпринимательства и развитию системы обучения персонала, переквалификации и повышения квалификации для сектора малого бизнеса (гранты на обучение, компенсация затрат на обучение/переквалификацию и повышение квалификации и организацию учебных мероприятий).

Источник: Информация предоставлена Министерством экономического развития Российской Федерации.

На первый взгляд, кажется, что существует излишняя ориентированность на гранты и займы для МСП. Проблемным вопросом является распределение помощи в виде грантов и займов по секторам, поскольку значительная доля субсидий ориентирована на предприятия оптовой и розничной торговли. Например, при росте уровня самозанятости, основные виды деятельности новых индивидуальных предпринимателей включали такие области, как пчеловодство, пошив одежды, ремонт бытовой и компьютерной техники, выращивание грибов, парикмахерские и плотницкие услуги, а также ремонт квартир. Указанные сферы деятельности имеют меньший потенциал для ускорения формирования экономического благосостояния Российской Федерации, в

частности, в сравнении с производственными предприятиями, и являются менее наукоемкими сферами предпринимательства. В то время как производственные предприятия имеют устойчивый потенциал роста производительности и объемов экспортных поставок, малые и средние предприятия оптовой и розничной торговли часто характеризуются уходом отналогообложения, низкой добавленной стоимостью, низкой заработной платой и ограниченным потенциалом развития. Другим важным фактором является то, что финансовые субсидии не привязаны к достижениям в сфере инноваций, экспорта или повышения производительности, а также не направлены на меры по развитию предпринимательского потенциала и помощи в построении более прочных управленческих и организационных возможностей сектора МСП.

Безусловно, прямые гранты субъектам МСП являются необходимой составляющей государственной системы поддержки предпринимательства. Тем не менее, сокращение доли грантового финансирования, позволит увеличить объем целевой поддержки, ориентированной на специфические предприятия, которые обеспечат рост и развитие экономики, такие как производственные субъекты МСП, фирмы с высоким потенциалом роста, экспортно-ориентированные и инновационные МСП, а также позволят развивать инфраструктуру услуг для бизнеса, диагностики и консалтинга, финансирования, управления и обучения трудовых ресурсов, а также обеспечения технической и инкубационной поддержки, для улучшения управленческих и организационных возможностей предпринимателей и предприятий в ключевых сферах, таких как менеджмент, инновации и планирование развития.

Чтобы сделать обоснованное заключение о долевом соотношении финансирования для различных компонентов программы, необходимо иметь информацию об эффективности затрат на различные действия с учетом ключевых целей Федеральной программы поддержки МСП, а также схему распределения бюджета. На данный момент возможность предоставления полной информации по всем компонентам отсутствует, что свидетельствует о необходимости обратить внимание на развитие системы мониторинга и оценки. Тем не менее, благодаря системе мониторинга Министерства экономического развития, в определенном объеме имеется информация о затратах на создание и сохранение рабочих мест в рамках МСП по некоторым компонентам Федеральной программы поддержки МСП, а также более развернутая, хотя и без финансовых показателей, информация об ожидаемых и достигнутых результатах компонентов программы. Эта информация представлена в Таблице 4.4.

Но необходима определенная осторожность в толковании данной информации, поскольку мероприятия могут иметь и другие цели помимо создания рабочих мест и потому что оценка рабочих мест, созданных и/или сохраненных, основывается не на надежном методе оценки по результатам исследования контрольной группы. Во-первых, общим мероприятием программы является создание предприятий и рабочих мест в рамках российской экономики. Согласно данным исследований, в 2011 году было создано более 10 000 новых предприятий и более 170 000 новых рабочих мест, а также сохранено примерно 450 000 рабочих мест. Во-вторых, при изучении компонентов программы, по которым имелась информация, видно, что такие компоненты как “поддержка муниципальных программ” (37 000 руб. из расчета на созданное или сохраненное рабочее место) и “поддержка малых инновационных компаний” (83 000 руб. из расчета на созданное или сохраненное рабочее место) были более эффективны, в сравнении с компонентом “развитие аренды и модернизации производства” (149 000 руб. из расчета на созданное или сохраненное рабочее место). Представленная информация снова возвращает нас к мысли, что существует излишняя ориентация на субсидии в рамках Федеральной программы поддержки МСП. Как показывает международный опыт в сфере программ поддержки МСП, сплошное субсидирование, как правило, менее эффективно, чем целевая поддержка.

Таблица 4.4. Сводный перечень ожидаемых и достигнутых результатов по портфелю Федеральной программы поддержки МСП

Компонент Программы МСП	Ожидаемые и достигнутые результаты	Показатель измерения эффективности
<i>Продвижение предпринимательства</i>	Ожидаемые: не указаны Достигнутые: не указаны	Данные о показателях эффективности отсутствуют
<i>Субсидии на открытие бизнеса (стартапы)</i>	Ожидаемые: Ежегодная цель – поддержка более 10 000 стартапов. Достигнутые: в 2011 г. – 9 400 поддерживаемых предпринимателей открыли новое дело, создав 26 000 новых рабочих мест; 2012: 12 000 новых предприятий были открыты, обеспечив 30 000 рабочих мест.	Выделение бюджета в размере 3,9 млрд. руб. в 2011-2012 гг.; затраты на вновь созданное предприятие - 182 242 руб.; затраты на созданное рабочее место - 69 642 руб.
<i>Поддержка молодежного предпринимательства</i>	Ожидаемые: Цель – достичь минимум 30% молодежи в каждом регионе при помощи печатных, вещательных и социальных средств массовой информации, достичь вовлечения 100 000 молодых людей при помощи различных мероприятий каждый год и создавать 2 000 предприятий ежегодно.	Данные о показателях эффективности отсутствуют
<i>Поддержка малых инновационных компаний</i>	Ожидаемые: Исходная цель – поддержать более 4 000 инновационных мероприятий, обеспечив более 12 000 новых рабочих мест и сохранив около 30 000 существующих рабочих мест. Достигнутые: в 2011 г. – оказана поддержка 2 300 малым инновационным предприятиям с созданием 8 000 и сохранением 22 000 рабочих мест; в 2012 г. – оказана поддержка 1 500 инновационным компаниям (данные о созданных и сохраненных местах отсутствуют). В 2012 г. компонент программы инновационной вспомогательной инфраструктуры привлек 1,56 млрд. руб. из 1,95 млрд. руб., выделенных на «поддержку инновационных компаний».	Выделение бюджета в размере 4,4 млрд. руб. в 2011-2012 гг. (2,48 млрд. руб. в 2011 г.); затраты на поддержку предприятий – 1,16 млн. руб.; затраты на созданное или сохраненное рабочее место (только 2011 г.) - 82 666 руб.
<i>Поддержка аренды и приобретения современного производственного оборудования и объектов</i>	Ожидаемые: Не указаны Достигнутые: Свыше 3 500 малых предприятий получили поддержку в 2011-2012 гг. с созданием 13 000 рабочих мест и сохранением 30 000 рабочих мест.	Выделение бюджета в размере 6,4 млрд. руб. в 2011-2012 гг.; затраты на созданное или сохраненное рабочее место - 148 837 руб.
<i>Поддержка малых и средних предприятий, ориентированных на экспорт</i>	Ожидаемые: Не указаны Достигнутые: 2 200 ориентированных на экспорт малых и средних предприятий получили поддержку в 2011 г. По состоянию на 1 января 2012 г. 34 региональных Центра поддержки экспорта оказали поддержку 2 859 предпринимателям.	Выделение бюджета в размере 260 млн. руб. в 2011 г.; затраты на поддержку МСП – 118 181 руб.; Данные по созданным или сохраненным местам отсутствуют. Данные по бюджету или результатам Центров поддержки экспорта отсутствуют.
<i>Развитие микрофинансирования</i>	Ожидаемые: Не указаны Достигнутые: 70 региональных и 60 муниципальных микрофинансовых организаций ведут работы по Программе поддержки МСП. 20 000 кредитов выдано со средним размером 450 000 руб.	Выделение бюджета в размере 4,1 млрд. руб. в 2011-2012 гг. Данные о результатах эффективности отсутствуют.
<i>Развитие фондов гарантирования кредитов</i>	Ожидаемые: Не указаны. Достигнутые: работают 82 гарантийных фонда с общей капитализацией в размере 33,1 млрд. руб. С 2006 г. утверждено 33 300 гарантийных обязательств на сумму 92,9 млрд. руб.	Выделение бюджета в размере 6,7 млрд. руб. в 2011-2012 гг. Недостаточные данные об эффективности для измерения воздействия.

Компонент Программы МСП	Ожидаемые и достигнутые результаты	Показатель измерения эффективности
<i>Поддержка муниципальных программ</i>	Ожидаемые: Не указаны. Достигнутые: оказана поддержка 818 муниципальными программам и 13 885 получателям в 2011 г., создано 17 083 новых места и сохранено 29 784 места.	Выделение бюджета в размере 3,6 млрд. руб. в 2011-2012 гг. (1,72 млрд. в 2011 г.); затраты на получателя (только в 2011 г.) – 123 874 руб.; затраты на созданное и сохраненное место (только в 2011 г.) – 36 699 руб.
<i>Диверсификация моногородов</i>	Ожидаемые: Не указаны. Достигнутые: оказана поддержка 84 муниципальными программам в 2011-2012 гг., оказана поддержка 34 500 предприятиям и создано 20 000 рабочих мест.	Выделение бюджета в размере 1,1 млрд. руб. в 2011-2012 гг. Недостаточные данные для расчета затрат на поддержку предприятия или на созданное рабочее место.
<i>Создание и развитие поддерживающей инфраструктуры для бизнеса</i>	Ожидаемые: Не указаны. Достигнутые: Отсутствуют данные результатов для большинства организаций вспомогательной инфраструктуры. В 2012 г. 104 действующих подготовительных центра размещали около 1 600 малых предприятий с численностью 7 860 работников и оборотом более 7,4 млрд. руб. Свыше 1 000 компаний уже прошли подготовительный (инкубационный) процесс.	Недостаточные данные для расчета затрат на поддержку предприятия или на созданное рабочее место.

Источник: Данные предоставлены Министерством экономического развития Российской Федерации

<sup>5</sup>

«Деловая Россия»- это независимая некоммерческая организация, представляющая МСПМСП в рамках проведения диалогов с Правительством относительно развития сектора МСП. Штат компании насчитывает более 2500 сотрудников, 60 региональных офисов, и работает с более чем 20 экспертных комитетов и 50 филиалов. См: [www.mgodeloros.ru](http://www.mgodeloros.ru)

На протяжении последних лет Федеральная программа поддержки МСП продемонстрировала возможность развиваться в соответствии с новыми приоритетами. Например, не так давно были представлены новые программы, направленные на создание социальных предприятий, аутсорсинг бизнес-процессов и услуг для государственных предприятий, поддержку молодежных инновационных творческих центров, а также способствование рациональному энергопользованию субъектами МСП. Такая гибкость может быть использована для переориентирования программы в будущем на более важные направления сферы влияния, в которых может быть достигнут наиболее значимый результат.

## **Выводы и рекомендации**

Политика в отношении сектора МСП была включена в повестку дня Правительства Российской Федерации в течение последних 10 лет, что свидетельствует о важности МСП в росте и расширении диапазона экономики. Законодательная основа для проводимой политики представлена Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в котором определены цели и инструменты политики. В качестве своей цели, Президент РФ анонсировал интенсификацию деятельности в отношении развития МСП. Также отмечается значительное увеличение бюджета благодаря Федеральной программе поддержки МСП, программам других Федеральных исполнительных органов власти и Внешэкономбанка поддержки МСП. Не смотря на это, уровень финансирования остается довольно низким в сравнении с показателями некоторых других стран.

Существуют четкие механизмы для межведомственной координации политики развития сектора МСП под руководством Министерства экономического развития, Государственной комиссии по вопросам конкуренции и развития малого и среднего предпринимательства и Комитета Государственной Думы по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству. Внимание также уделяется укреплению взаимодействия с организациями, представляющими интересы МСП, в отношении консультаций для разработки нормативно-правовой базы, а также предоставления информации о программах по развитию МСП. С другой стороны, в Российской Федерации отсутствует комплексный среднесрочный документ планирования стратегии развития МСП, в котором были бы изложены более высокие цели стратегии, ее приоритетные направления, связанные с ними обоснования, цели, задачи, средства, и ожидаемые воздействия на сектор МСП. Такой документ может стать руководством для федеральных Министерств и ведомств при реализации политики по развитию МСП, служить для создания связей между различными мероприятиями стратегии, а также между политикой в сфере инноваций и политикой в отношении МСП, и сможет подчеркнуть то, каким образом стратегия направлена на различные целевые группы МСП (например, стартапы, существующие субъекты МСП, а также субъекты МСП с высокими показателями роста). Применение методов оценки воздействия политики должно также быть более четко оговорено в ее рамках.

Особый акцент Федеральной программы по поддержке МСП сделан на финансовые субсидии для МСП, в ущерб большим потенциальным расходам на целевую поддержку МСП с потенциалом выхода на международный рынок, услуги в сфере развития бизнеса, управления и подготовки трудовых ресурсов. Для оценки необходимости более надежных сведений о затратах и преимуществах различных программных компонентов. Но имеющаяся информация о расходах на созданное или сохраненное рабочее место предполагает, что поддержка аренды и модернизации производства менее эффективна с экономической точки зрения по сравнению с субсидиями на стартапы, поддержкой малых инновационных компаний или помощью, предоставляемой в рамках муниципальных программ, в то время как международный опыт показывает, что адресная поддержка, сосредоточенная на инновационном предпринимательстве, является более эффективной, чем сплошное субсидирование действующих предприятий.

Ниже предлагаются следующие рекомендации для улучшения стратегической концепции и условий реализации стратегии развития МСП в Российской Федерации:

**Врезка 6. Ключевые рекомендации по стратегической программе и средствам ее реализации**

- Разработка интегрированного и самостоятельного среднесрочного стратегического генерального плана по развитию МСП посредством межведомственного и государственно-частного консультативного механизма. Политика должна определить видение, цели, задачи и основные направления государственных мероприятий, которые будут координировать все заинтересованные федеральные, региональные и муниципальные министерства и ведомства.
- Внедрение механизма по разработке ежегодных планов работ по развитию МСП (на базе генерального плана), которые интегрируют действия соответствующих федеральных министерств и ведомств. Эти планы работ должны указывать, каким образом различные мероприятия будут оказывать поддержку субъектам МСП на разных этапах их развития (например, зарождение, запуск, рост, реструктуризация). Они также должны определять помощь, которая должна быть направлена конкретно на инновационные, экспортные и быстро растущие предприятия.
- Внедрение официальной системы независимой проверки исполнения государственной политики в отношении МСП. Система должна определять первичные и вторичные цели каждого мероприятия и внедрять надежные методики оценки, включая изучение контрольных групп, для результатов и воздействий каждой программы по сравнению с поставленными целями. Использование стандартных моделей циклов политики, которые должны также включать меры по использованию результатов оценки для разработки более эффективных программ и институциональных механизмов реализации.
- Сокращение расходов на гранты на имущество и оборудование и смещение их в сторону более широких категорий существующих МСП, а также использование освободившихся ресурсов для субсидий, которые будут ориентированы на инновационные, экспортные и производственные МСП, а также быстрорастущие МСП и стартапы, на расширение услуг по диагностированию, консультированию и обучению в деловой сфере и подготовку трудовых ресурсов.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Чепуренко А. (2011 г.), «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в нестабильных условиях: пример России», в публикации Ф. Вельтера и Д. Смоллбона (ред.), *Справочник исследований по проблемам политик предпринимательства в Центральной и Восточной Европе*, Челтенхем, Великобритания: Эдвард Элгар.
- НИСИПП (Национальный институт системных исследований предпринимательства) (2010 г.), «Малый бизнес и поддержка государственного сектора: информационно-аналитический отчет», август, Москва: НИСИПП.
- ОЭСР (2013), *Мексика: Ключевые вопросы и политики*, О Исследования ОЭСР по вопросам малого и среднего бизнеса и предпринимательства, Париж: ОЭСР.  
<http://dx.doi.org/10.1787/9789264187030-en>
- ОЭСР (2011) Таиланд: Ключевые вопросы и политики, Исследования ОЭСР по вопросам малого и среднего бизнеса и предпринимательства, Париж: ОЭСР.  
<http://dx.doi.org/10.1787/9789264121775-en>
- ОЭСР (2007) ОЭСР *Основа для оценки политики и программ поддержки МСП*, издательство ОЭСР, Париж. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264040090-en>
- ОЭСР и ЮНИДО (Организация Объединенных Наций по промышленному развитию) (2004 г.), *Эффективные политики для малого бизнеса: Руководство по процессу анализа политики и стратегических планов для развития микро, малых и средних предприятий*, Париж: ОЭСР.
- Шведское Агентство по анализу стратегии развития (2011 г.) *Политики МСП в Европе: Примеры Швеции, Фландрии, Австрии и Польши*. Шведское Агентство по анализу стратегии развития, Эстерсунд, Швеция.

## ГЛАВА 5.

### **ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

В данной главе рассматриваются федеральные программы поддержки, направленные на наращивание потенциала малого и среднего предпринимательства и развитие инфраструктуры поддержки предприятий. В разделе перечисляются существующие программы для формирования предпринимательской культуры, грантов на создание бизнеса, поддержки молодежного предпринимательства, поддержки инновационных малых и средних предприятий, содействия модернизации производства, поддержки экспортно-ориентированных малых и средних предприятий, микрофинансирования, кредитных гарантий, поддержки для муниципальных программ, содействия диверсификации моногородов и развития вспомогательной инфраструктуры бизнеса. Предлагаются рекомендации по совершенствованию государственной политики в этих областях. В данной главе описаны рекомендации по внедрению новых мер для информирования в сфере предпринимательства, обучения предпринимательству, предпринимательства с потенциалом высокого роста и связей между крупными фирмами и поставщиками малых и средних предприятий, а также дальнейшее увеличение масштабов и качества инфраструктуры для развития бизнеса, в том числе системы бизнес-инкубаторов.

## **Улучшение существующих мероприятий**

### ***Стимулирование предпринимательства***

В настоящее время в Российской Федерации разрабатывается ряд мероприятий по поддержке сектора МСПв рамкахФедеральной программы поддержки ММСПс целью содействия формированию положительного отношения к предпринимательству. Эти действия включают в себя формирование профилей предпринимательства и ролевых моделей предпринимательства в средствах массовой информации (например, через радиопрограммы и статьи в СМИ) и поддержку предпринимательских конференций на федеральном и местном уровнях, хотя они, в частности, направлены не только на молодежь, а на все общество в целом. Кроме того, Федеральная программа поддержки МСПпредлагает софинансирование регионов и муниципалитетов для обучения в области предпринимательства заинтересованных лиц. Для молодых людей в рамках официального образования Федеральная программа поддержки МСПдополнительно предлагает мероприятия по финансированию курсов по обучению предпринимательству и тематических семинаров, а также предпринимательских конкурсов. Параллельно Федеральное агентство по делам молодежи запускает программу конкурсов для продвижения Молодежной школы предпринимательства, а общественная организация «Достижения молодых» (Junior Achievement Russia) распространяет приглашения предпринимателям для участия в беседах с учениками в школьных классах, а также предлагает курсыдля студентов и школьников на различных уровнях по предметам, связанным с предпринимательством.. Эти курсы включают в себя финансовую грамотность, практическое предпринимательство, деловые игры бизнес-конкурсы. В 2010-2011 учебном году общественная организация «Достижения молодых» предложила свои образовательные программы бизнеса и предпринимательства в 18 500 учебных заведениях, что соответствует1,27 млн. учащихся.

Данные действия важны, но не достаточно обширны в своем охвате. Например, отсутствует широкая и последовательная кампания освещения предпринимательства в СМИ по всей стране, а предложения по обучению предпринимательству носят фрагментарный характер и не всегда высокого качества. Учитывая важность улучшения относительно слабой культуры предпринимательства и формирования поколения будущих предпринимателей в Российской Федерации, усилия должны быть направлены на продвижение предпринимательских навыков и улучшение отношения к бизнесу в обществе.

### ***Бизнес-стартапы для социально незащищенных слоев населения***

В Российской Федерации предоставляется ряд субсидий для открытия бизнеса (стартапа) с целью снижения напряженности на рынке труда и создания возможностей для трудоустройства людей, подверженных риску безработицы. Основная схема под названием «Гранты для начинающих предпринимателей», предоставляет гранты на сумму до 300 000 рублей (9 400 долларов США) индивидуальным начинающим предпринимателям или владельцам существующих предприятий, которые работают менее одного года, с целью покрытия текущих операционных расходов. Приоритет отдается зарегистрированным безработным, работникам под риском увольнения, бывшим военнослужащим и молодежи (в возрасте до 30 лет). Чтобы претендовать на гранты, заявители должны пройти предлагаемый краткосрочный курс обучения основам бизнеса, и предоставить план предлагаемого бизнес-проекта. Не более 10% стартапов, которым предлагается поддержка, должны находиться в секторе розничной и оптовой торговли.

Была определена цель по обеспечению грантамиболее 10 000 новых предпринимателей в год. Это означает, что в год эту программу грантов используют около 10% новых предпринимателей. Данные мониторинга программы показывают, что грантыобычно связаны с качественными

проектами. Таким образом, по оценкам Министерства экономического развития средняя занятость на каждый поддерживаемый стартап составляет 2,5 рабочих места и выживаемость после двух лет эксплуатации составляет 91% от всего числа поддерживаемых стартапов. Это намного выше, чем средний период выживаемости за два года для предприятий-работодателей, который обычно наблюдается в странах-членах ОЭСР, который составлял приблизительно от 50% в Португалии до примерно 78% в Люксембурге в 2009 г. (ОЭСР, 2014 г.).

Кроме того, Министерство труда и социальной защиты предлагает аналогичную «Программу поддержки самозанятости», предлагая грант для стартапа в размере 58 800 рублей (1 800 долларов США) безработным, которые открывают предприятие (эквивалент пособия по безработице за 12 месяцев), плюс такую же сумму за каждое новое рабочее место, созданное для других безработных. Наряду с грантом, получателям может быть оказана поддержка в разработке бизнес-плана и предоставлен доступ к юристам и бухгалтерам, которые могут проконсультировать по вопросам, возникающим у получателя. Им также предлагается обучение в том, как начать свой бизнес через Министерство образования и науки. По оценкам, от 5% до 6% зарегистрированных безработных подают заявку на получение льгот по программе самозанятости. С 2009 года около 600 000 безработных стали самозанятыми в рамках Программы, создав рабочие места для себя и для других безработных. Из 68 000 человек, которые подали заявку на программу в 2012 году, 19 000 соискателей открыли бизнес (28%). Выживаемость бизнеса за два года составляет примерно 60%.

В период 2009-2012 гг. Министерство труда и социальной защиты финансирует эту программу совместно с региональными и муниципальными органами власти. С участием федеральных и региональных фондов было освоено 34 млрд. руб. (1 млрд. долларов США). Тем не менее, имелись данные, свидетельствующие о злоупотреблениях программой, связанных с финансированием бизнеса, который не был начат или не осуществлял наем сотрудников. Это привело к тому, что Правительство РФ прекратило ее совместное финансирование в 2012 году, за исключением 15 регионов.

Одной из сильных сторон Программы поддержки самозанятости является то, что она следует передовой международной практике, так как дополняет финансовую поддержку основным обучением и консультациями по стартапу. Эта комбинированная поддержка могла бы быть с пользой объединена с параллельной Программой грантов для начинающих предпринимателей. Действительно, увеличение координации между двумя программами позволит сформировать общую базу консультативной помощи и поддержки.

Также можно предложить две другие области улучшений. Во-первых, доступ к Программе поддержки самозанятости достаточно сложен. Это увеличивает затраты на администрирование и не всегда повышает качество поддерживаемых проектов, а также дает возможность для злоупотреблений. Заявители оцениваются на основании письменного анкетирования и встречи с психологом для изучения их «бизнес-наклонностей» совместно с оценкой уровня спроса на предлагаемую продукцию или услуги, квалификации и опыта заявителя, а также причин их незанятости. Если кандидаты допущены к программе, они должны защитить свои бизнес-планы перед межведомственной комиссией. Эта процедура внушает страх заявителям. В других странах, разработка бизнес-плана входит в программу обучения, проводимую для кандидатов, допущенных к участию в программе. Во-вторых, уровень коучинга очень ограничен и может быть повышен при более активной помощи от группы поддержки бизнес-консультантов, которые могли бы направлять новых предпринимателей в процессе открытия бизнеса. Эти вопросы могут быть решены за счет упрощения системы доступа к программам поддержки, например, путем замены беседы с психологом и презентации перед комиссией, на простое собеседование, направленное на выявление рентабельности бизнес-идеи и размера доли вложения самого заявителя в стартап, или путем предоставления систематических консультаций, а также финансирования для начинающих

предпринимателей. Также необходимо рассмотреть возможность замены некоторых начальных шагов предложением однодневной ознакомительной сессии для заинтересованного незанятого населения, которая бы помогла им лучше понять, что такое быть предпринимателем и вести свой собственный бизнес. Такое мероприятие поможет выявить претендентов, которые сами осознают неготовность к ведению бизнеса, и даст возможность организаторам программы отсеять неподходящих кандидатов.

В 2013 году в Федеральную программу поддержки МСП была внедрена новая мера для создания новых субъектов МСП для аутсорсинга. Эта мера предполагает предоставление грантов в размере до 20 млн. руб. (630 000 долларов США) на затраты, связанные с созданием новых субъектов МСП, которые обеспечивают аутсорсинг бизнес-процессов и услуг для государственных предприятий на основе соглашения, согласно которому государственное предприятие обязуется передать предоставление этих услуг новой компании на срок не менее двух лет после даты стартового гранта.

### ***Молодежное предпринимательство***

Поддержка молодежного предпринимательства обеспечивается компонентой «Содействие развитию молодежного предпринимательства» Федеральной программы поддержки МСП, находящейся в ведении Министерства экономического развития, совместно с Федеральным агентством по делам молодежи, региональными и муниципальными органами власти. Основные мероприятия включают рекламные кампании, программы обучения и создание молодежных инновационных творческих центров для молодых предпринимателей в возрасте от 16 до 30 лет.

Что касается рекламных кампаний, Федеральное агентство по делам молодежи поставило целью вовлечение не менее 30% молодых людей в каждом регионе с помощью печатных, вещательных и социальных медиа, путем ежегодного привлечения к участию 100 000 молодых людей посредством различных промо-акций и мероприятий, а также содействия созданию 2 000 молодежных предприятий ежегодно. Регионы, которые участвуют в рекламной кампании, должны соответствовать Федеральной программе «Ты – предприниматель», которая важна для обеспечения согласованности сообщений в средствах массовой информации на федеральном уровне.

Программы обучения должны включать не менее 72 часов аудиторных занятий (хотя есть также вариант дистанционного обучения и обучения по Интернету). Программа состоит из следующих модулей: «что такое бизнес», «как придумать бизнес-идею», «как оформить товар/услугу» и «построение бизнес-модели» (этап один); «бизнес-планирование», «технические продажи», «регистрация компании и организационно-правовые формы» (этап два); и «управление бизнесом» (этап три). Обучение связано с проведением национального конкурса бизнес-планов в регионах «Молодой предприниматель России», участникам которого предлагают пройти обучение. Эти мероприятия также дополнены предоставлением консультативных услуг тренеров, бизнес-консультантов и предпринимателей, имеющих успешный опыт в обучении молодежи бизнесу, с целью оказания поддержки молодежи в открытии своего дела. Кроме того, начинающие предприниматели могут получить доступ к программе поддержки «Гранты для начинающих предпринимателей».

Поддержка создания и поддержания Центров молодежного инновационного творчества была внедрена в 2013 году, и для каждого центра выделяется до 7 млн. руб. (220 000 долларов США) федеральных грантов. Планируется профинансировать 55 таких центров, расположенных главным образом в высших учебных заведениях, которые будут оснащены новейшими производственными технологиями, такими как 3-D сканеры, принтеры, лазерные режущие аппараты. Цель состоит в том, чтобы познакомить молодых людей, работающих в субъекте МСП или заинтересованных в

области предпринимательства, с научно-технической деятельностью и заложить основы для коммерциализации научных исследований и создания малых инновационных компаний.

Эти мероприятия реагируют на ряд недостатков в среде поддержки предпринимательской деятельности молодежи, включая негативное отношение к предпринимательской деятельности, недостаток знаний и навыков в сфере предпринимательства и затрудненный доступ к финансированию. Тем не менее, поставленные цели были очень невысоки. В частности, только 2 000 молодежных предприятий охвачены национальной рекламной кампанией.

### ***Инновации в секторе МСП***

В Федеральной программеподдержки МСП поддержка в сфере инновацийкасается помощи новым и существующим компаниям с целью коммерциализации исследований и внедрения инновационных продуктов и услуг и инновационных технологий.

Одним из основных направлений поддержки является предложение субсидий, которые дифференцированы по следующим классам малых и средних предприятий:

- *Стартaпы.* Субсидии на сумму до 500 000 рублей (16 000 долларов США) для новых инновационных компаний в течение первого года работы, включая компании, созданные под юрисдикцией высших учебных заведений, для коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности (например, программы для электронных вычислительных машин, базы данных, изобретения, полезные модели, промышленные образцы, типологии интегральных микросхем, секреты производства и ноу-хау).
- *Микро и малые предприятия с численностью сотрудников до 30 человек.* Субсидии на сумму до 5 млн. рублей (150 000 долларов США) инновационным микро- и малым предприятиям на затраты, связанные с разработкой новых продуктов, услуг и методов производства; приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями; приобретение новых технологий (в том числе прав на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей); и другие расходы на подготовку производства.
- *Малые и средние предприятия с численностью сотрудников свыше 30 человек.* Субсидии на сумму до 15 млн. рублей (470 000 долларов США) инновационным малым и средним предприятиям для покрытия расходов на разработку новых продуктов, услуг и методов производства; приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями; приобретение новых технологий (в том числе прав на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей); и другие расходы на подготовку производства.

Также могут предоставляться свидетельства о прохождении обучения всем инновационным малым и средним предприятиям от внешних поставщиков услуг по обучению с целью улучшения их деятельности в области инновационных проектов (например, тренингов о том, как получить патент, как проводить маркетинговое исследование, как вести торговлю за рубежом) и знаний для подготовки к сертификации.

Параллельно создается инфраструктура для поддержки инновационных субъектов МСПна основе капитальных расходов на новые центры инновационной поддержки и финансирования операционных расходов существующих центров, таких как центры коммерциализации технологий; кластерные центры для совместного доступа к высокотехнологичному оборудованию (центры

общего пользования); региональные центры технических разработок, тестирования, прототипирования и промышленных образцов; центры технологической компетенции и передачи; центры сертификации; и центры, которые готовят людей к использованию оборудования в центрах общего пользования. Предусмотрена также поддержка для центров кластерного развития, обеспечивающих консультации и услуги для участников инновационных региональных кластеров.

В 2011-2012 гг. около 3 800 малых инновационных предприятий приняли участие в этих мероприятиях. Тем не менее, в последнее время наблюдается снижение числа участвующих компаний, и доля бюджета Федеральной программы поддержки МСП, выделяемая на мероприятия, снизилась с почти 14% в 2011 г. до менее чем 10% в 2012 г. (снижение составило 530 млн. рублей или 17 млн. долларов США). Одной из причин может быть то, что хотя мероприятия были разработаны для поддержки всех типов инноваций, в том числе маркетинговых, организационных, технических и товарных инноваций, на сегодняшний день наблюдается сильный акцент на высокотехнологичных новшествах. Более широкое толкование видов компаний и инновационных проектов, которые должны получать поддержку, даст толчок к развитию данного важного мероприятия программы. Кроме того, существующие субсидии для инновационных субъектов МСП должны быть дополнены диагностической поддержкой бизнеса для выявления ключевых проблем в области развития индивидуально для каждой фирмы, а также адресной консультацией и сетевой поддержкой для оказания помощи компаниям в решении этих задач.

### ***Субсидии на производственное оборудование***

Целью данной меры Федеральной программы поддержки МСП является стимулирование малого бизнеса к обновлению и модернизации своего оборудования и производственных сил. Она предлагает различные виды субсидирования аренды и/или приобретения нового оборудования и/или производственных мощностей, что зависит от стадии развития и размера предприятия:

- *Стартапы.* Субсидии на сумму до 1 млн. рублей (30 000 долларов США) для покрытия расходов на аренду нового производственного оборудования.
- *Микро- и малые предприятия с численностью сотрудников до 30 человек.* Субсидии на сумму до 3 млн. рублей (95 000 долларов США) для покрытия расходов на аренду нового производственного оборудования.
- *Малые и средние предприятия с численностью сотрудников свыше 30 человек:* Субсидии на сумму до 10 млн. рублей (315 000 долларов США) на покрытие расходов на аренду нового производственного оборудования, наряду с субсидированием процентной ставки в максимальном объеме до 10 млн. рублей (315 000 долларов США) на каждую компанию, для погашения кредитов на строительство нового производственного здания или приобретение нового модернизированного производственного оснащения, а также субсидии на приобретение нового оборудования в размере до 30% от его стоимости оборудования в максимальном объеме до 10 млн. рублей (315 000 долларов США).

Целью таких субсидий является предоставление возможности малым и средним предприятиям приобретения промышленного оборудования или мощностей в конце срока аренды т.е. на практике малые и средние предприятия используют субсидии для покрытия своих арендных платежей таким образом, чтобы в конце срока аренды оборудование или мощности перешло к ним в постоянное пользование.

Несмотря на то, что имеется очевидная потребность в увеличении производственных возможностей малых и средних предприятий, а также присутствуют признаки несоответствия требованиям рынка в отношении доступа малых и средних предприятий к финансированию в Российской Федерации, существует опасность того, что реализация данной программы может быть связана с низкой эффективностью государственного финансирования и чрезмерно высокими государственными расходами по сравнению с возможными выгодами. Например, в случае субсидии на приобретение нового оборудования, поддерживаемые малые и средние предприятия должны сначала предоставить доказательства покупки и регистрации оборудования до подачи заявки на субсидию, что предполагает, что фирмы-получатели не могут быть теми предприятиями, которые наиболее всего нуждаются в субсидиях. Более того, субсидии могут использоваться фирмами-получателями скорее для сокращения затрат, нежели для изменения своих бизнес-операций, например, путем поиска новых рынков, заключения новых договоров с поставщиками, повышение качества своей продукции для конкуренции на международных рынках, и повышения их эффективности и производительности.

Недавним положительным событием в попытках улучшения производственных практик и производительности МСП является введение в 2013 году субсидий для содействия энергоэффективности МСП за счет использования энергосберегающих технологий и методов энергосбережения. В этой области Федеральная программа поддержки МСП предлагает субсидии на покрытие расходов по подготовке профессиональных кадров для систем энергетического менеджмента, проведения энергетического аудита, внедрения систем управления энергопотреблением (и получения сертификации ISO 50001), и приобретения энергосберегающих технологий (например, субсидии на процентные ставки по арендным платежам и кредитам).

### ***Субсидии и центры поддержки для экспортеров***

Государственная поддержка экспортно-ориентированных малых и средних предприятий была составной частью Федеральной программы поддержки МСП с 2005 года. Ее целью является увеличение объема экспорта российских малых и средних предприятий и увеличение доли МСП в российском экспорте путем устранения трудностей в получении кредита, сложного поиска партнеров в зарубежных странах, нехватки информации об условиях доступа продукции на зарубежные рынки, нехватки квалифицированных кадров, а также проблем, связанных с таможенными процедурами.

Предоставляются два основных вида субсидий:

- *Субсидии начинающим экспортерам:* Субсидия в размере 660 000 рублей (21 000 долларов США) на покрытие расходов на начальном этапе экспортной деятельности, таких, как проценты по экспортно-кредитным займам, сертификация товаров, правовая охрана интеллектуальной собственности, участие в зарубежных выставках и/или обучение и профессиональное развитие в областях, связанных с экспортом.<sup>6</sup> Субсидия выдается после предоставления подтверждения первой экспортной сделки.
- *Субсидии существующим экспортерам.* Компенсация расходов на проценты по экспортно-кредитным займам, сертификацию товаров, правовую охрану интеллектуальной собственности на зарубежных рынках (например, изобретения, фирменные наименования торговых марок) и участие в зарубежных выставках.

Кроме того, меры предусматривают поддержку создания и работы центров содействия экспорту в регионах, предоставляющие услуги по развитию бизнеса для экспортеров.

В период 2005-2009 гг. помощь экспортерам достигла 392 млн. руб. (12 млн. долларов США), но преимущества получили в целом только 575 предприятий, расположенных в 36 регионах. Для усиления воздействия в 2010 г. были обеспечены дополнительные ассигнования из федерального бюджета в размере 2 млрд. рублей (63 млн. долларов США), и уровень софинансирования, предлагаемого регионам, увеличился до 95%. Тем не менее, даже с этими изменениями, всего 42 региона получили поддержку в 2011 году и только 40 регионов в 2012 году. В целом, менее 2% бюджета Федеральной программы поддержки МСП было выделено на развитие экспортных малых и средних предприятий в 2011 г. и 2012 г. Эти объемы не отражают уровень приоритета, который экспортные малые и средние предприятия должны получать в контексте недавнего увеличения в торговой интеграции Российской Федерации.

Одним из потенциальных недостатков поддержки в виде субсидирования начинающих экспортеров является то, что субсидия выдается только после подтверждения первой экспортной сделки. Это может быть связано с двумя проблемами: помощь не может дополнять те действия, которые предприятия в противном случае осуществили бы; и малые и средние предприятия могут воздержаться от исследования рискованных рынков, поскольку компенсация будет предоставляться только для успешных экспортных продаж. Исходя из этого, следует предусмотреть возможность заблаговременного субсидирования экспортной деятельности до наступления периода экспортных продаж.

### ***Субсидирование микрокредитов***

Мероприятия Федеральной программы поддержки МСП по микрофинансированию направлены на улучшение доступа к финансированию для молодых предприятий, не имеющих доступа к банковскому кредитованию, что обеспечивается путем создания и капитализации микрофинансовых организаций. Для получения поддержки такие организации не должны предлагать кредиты более чем на 1 млн. рублей (31 000 долларов США) на срок более 12 месяцев, должны взимать процентную ставку 10%-12%, которая значительно ниже обычных ставок в размере 30% или больше, предлагаемых другими микрофинансовыми организациями, и должны предоставить кредиты молодым предприятиям, которые были зарегистрированы менее года назад.

Эта мера очень важна для обеспечения доступа к кредитам для новых предприятий, которые рассчитывают на небольшую сумму кредита, не имеют кредитной истории и истории займов или расположены далеко. Предоставляется поддержка 70 региональным и 60 муниципальным микрофинансовым организациям, на долю которых приходится около 21% рынка микрофинансирования в стране. В обмен на финансовую поддержку поддерживаемые МФО обязаны проходить ежегодную оценку эффективности, оценивающую производительность их персонала, уровень бизнес-процессов и внутренней бухгалтерской информации, качество их кредитных портфелей, а также достоверность их данных бухгалтерского учета.

### ***Региональные схемы гарантирования кредитов***

Это направление Федеральной программы поддержки МСП направлено на улучшение доступа к банковскому и лизинговому финансированию для МСП путем создания и предоставления капитала для государственных региональных фондов кредитных гарантий, которые обеспечивают кредиты, предоставленные субъектам МСП коммерческими банками, страховыми и лизинговыми компаниями. Отбор региональных фондов кредитных гарантий осуществляется на конкурсной основе. Общая сумма гарантии, которую эти организации могут предложить, не должна превышать 70% от суммы кредита и составлять до 100 млн. руб. (3,1 млн. долларов США) максимум на каждое предприятие МСП. Гарантия может также применяться к ссудам, предоставленным организациями вспомогательной инфраструктуры на сумму до 1 000 млн. рублей (31 млн. долларов США). В

апреле 2013 года, существовало 82 региональных фонда кредитных гарантий в 70 регионах, которые утвердили около 33 300 гарантийных обязательств на общую сумму более 92,9 млрд. рублей (2,9 млрд. долларов США). Гарантии связаны примерно с 2% займов малым и средним предприятиям в Российской Федерации, что обеспечивает ценную помощь малым и средним предприятиям, которые в противном случае не имели бы доступа к финансированию.

### ***Индивидуальные муниципальные программы поддержки МСП***

В рамках Федеральной программы поддержки МСП, ежегодно помощь получают около 800 муниципальных программ поддержки МСП, 70% программ индивидуально разработаны с учетом приоритетов экономического развития муниципалитета. Основные направления, по которым предоставляется софинансирование, включают: 1) создание центра поддержки предпринимательства или бизнес-инкубатора; 2) предоставление грантов начинающим предпринимателям для открытия собственного бизнеса, в том числе для выплаты первой части арендных платежей; 3) капитализация микрофинансовых организаций; 4) учебные программы для начинающих предпринимателей; 5) финансирование части расходов, связанных с оплатой малыми и средними предприятиями процентов по аренде, подключением к энергетическим объектам, сетям и т.д.; и 6) маркетинговые исследования, оценки инвестиционной среды, выставочная/торгово-ярмарочная деятельность и реклама в средствах массовой информации местной предпринимательской деятельности. Объем доступной финансовой поддержки зависит от численности населения муниципального образования: до 80 млн. рублей (2,5 млн. долларов США) для муниципалитетов с населением менее 50 000 жителей; до 150 млн. рублей (4,7 млн. долларов США) для муниципалитетов с населением от 50 000 до 300 000 жителей; и до 300 млн. рублей (9,4 млн. долларов США) для муниципалитетов с населением свыше 300 000 человек. Этот эффективный механизм позволяет при предоставлении поддержки учитывать приоритеты развития сектора, особенности и экономический потенциал каждой конкретной муниципальной территории.

### ***Диверсификация в моногородах***

Дополнительное направление финансирования в рамках Федеральной программы поддержки МСП предоставляется ряду отобранных муниципалитетов, которые зависят от одной отрасли промышленности («моногорода»). Эти города, как правило, утратили свою предыдущую экономическую функцию в условиях централизованного планирования, и в настоящее время страдают от высокого уровня безработицы и оттока населения. Они имеют низкую долю МСП в своей экономике и стремятся создать новые виды деятельности. Эта поддержка предоставляется для поощрения каждого четвертого моногорода на развитие местных программ поддержки МСП, которые могут включать в себя поддержку МСП в области финансирования, доступа к собственности/недвижимости, консультационных и информационных услуг и помощи в подготовке кадров, грантов и обучения для начинающих предпринимателей, а также создания бизнес-инкубаторов и технопарков. Доля Российской Федерации в софинансировании этих мероприятий достигает 95%.

Критерии отнесения населенных пунктов к моногородам были утверждены на заседаниях, проводимых в 2009 году межведомственной рабочей группой по сокращению негативного воздействия финансового кризиса на социально-экономическое развитие моногородов. Это привело к формированию списка из более чем 330 моногородов Российской Федерации, 84 из которых получили поддержку в период с 2010 по 2012 гг. Приоритетные муниципалитеты для оказания поддержки отбираются на основе годовых планов, совместно разработанных федеральными, региональными и муниципальными органами власти. Это обеспечивает важную поддержку для экономической диверсификации и создания рабочих мест с наибольшей перспективой, учитывая потребность сокращения количества населенных пунктов такого типа.

## Заполнение пробелов программы

### *Кампания по продвижению предпринимательства*

Ключевым приоритетом государственной политики в отношении МСП должно стать формирование более благоприятного отношения к предпринимательству в обществе и увеличение числа людей, заинтересованных в том, чтобы стать предпринимателями. Тем не менее, на данном этапе продвижение предпринимательской деятельности осуществляется региональными и муниципальными органами власти по отдельности и с разной степенью интенсивности. Эти усилия должны быть подкреплены более широкой комплексной государственной рекламной кампанией. Цель такой кампании должна состоять в изменении образа мышления и обеспечении основных институциональных изменений, необходимых для трансформации Российской Федерации в предпринимательское общество. Кампания должна координироваться Правительством РФ, работающим в сотрудничестве с организациями частного сектора и СМИ.

Число примеров правительственных инициатив, направленных на поддержание кампании по продвижению предпринимательской деятельности с целью стимулирования населения для участия в самозанятости растет. Первым шагом на пути к достижению этой цели, является масштабная информированность населения о предпринимательстве, что позволит развить положительное отношение к предпринимательской деятельности и укрепить тот факт, что предпринимателем может стать выходец из любого социального слоя, а начать собственное дело можно в любом возрасте. Кампания может включать комбинацию политических мероприятий, таких как теле- или радиопрограммы, посвященные теме предпринимательства, направленные на поднятие авторитета предпринимательства в регионах страны, программы поощрения и награждения за особые достижения в предпринимательской деятельности, публикация историй предпринимательского успеха в СМИ и социальных сетях, проведение крупных конференций и мероприятий, что позволит не только способствовать продвижению предпринимательской деятельности, но также создать среду для обучения ведению бизнеса. В рамках Федеральной программы поддержки МСП, предусмотрено целевое финансирование «продвижения предпринимательства», направленного на создание положительного образа предпринимателей. Для реализации такого компонента программы используются СМИ, региональные предпринимательские конференции и мероприятия по продвижению предпринимательской деятельности в образовательных учреждениях, однако указанные мероприятия проводятся лишь на местном и региональном уровнях, и зависят от заинтересованности представителей региональных или муниципальных органов власти. Министерство экономического развития Российской Федерации еще не разработало национальной стратегии по продвижению предпринимательства с единым механизмом распространения информации и масштабным охватом, которая могла бы оказать значительное влияние на повышение уровня привлекательности предпринимательства в стране.

Примером комплексного подхода к продвижению предпринимательства является ситуация в Финляндии, где отсутствие программы по продвижению предпринимательства было названо экспертами препятствием к построению культуры предпринимательства. В результате, это стало приоритетом политики Министерства торговли и промышленности, которое инициировало создание законопроекта о предпринимательской деятельности в конце 90-х гг. (см. Врезку 5.1).

#### **Врезка 5.1: Комплексный подход к продвижению предпринимательства в Финляндии**

В 90-х годах прошлого века, отсутствие в Финляндии программы по продвижению предпринимательства было названо экспертами препятствием к построению культуры предпринимательства. Несмотря на то, что общее настроение общества Финляндии в отношении предпринимательства было положительным, частота образования новых предприятий оставалась низкой. Для продвижения предпринимательства в обществе

Финляндии, необходимым условием являлась «подготовленность общественности», реализованная через ряд мероприятий, направленных на информационное обеспечение общества.

В контексте правительственного Проекта поддержки предпринимательской деятельности, принятого в 1999 г., под руководством Министерства торговли и промышленности, проводились мероприятия, направленные на продвижение предпринимательства, такие как конференции и семинары. Эти мероприятия были частью комплексной программы. В рамках этого проекта были организованы Региональные предпринимательские форумы с целью создания положительного имиджа предпринимательской деятельности и бизнеса, укрепления регионального взаимодействия для реализации программ по продвижению предпринимательства, продвижения интересов представителей власти в бизнес, и информированности населения о роли Центров занятости и экономического развития в качестве посредников по продвижению и поддержке предпринимательской деятельности. Эти региональные форумы были организованы на постоянной основе в сотрудничестве с Центрами занятости и экономического развития.

Новой инициативой в рамках Проекта поддержки предпринимательской деятельности стала премия «Золотой ключ» (Kultainen Avain), проект, направленный на стимулирование финских предпринимателей. Каждый месяц в каждом из 15 Центров занятости и экономического развития выбирались 10-12 успешных кандидатов из региона и номинировались на премию. Кандидатуры подавались на рассмотрение Комитета по вручению премии, председателем которого выступал министр торговли и промышленности. Трансляция вручения премии велась каналом MTV3 и рядом других лидеров медиарынка Финляндии. По результатам месяца выбирались четыре или пять предпринимателей, которые были награждены дипломом «Золотой ключ». Награды вручал министр на региональных форумах.

С целью поддержки инициативы по продвижению предпринимательства, канал MTV3 запустил еженедельную телепередачу об обладателях этой премии. Программа выходила каждую субботу и понедельник. Такое взаимодействие между каналом MTV3 и Министерством торговли и промышленности спонсировало само Министерство. Эта инициатива привлекла внимание СМИ к теме предпринимательства. Печатные СМИ также стали больше внимания уделять теме предпринимательской деятельности. Результат, полученный от такой деятельности, сделал Финляндию образцом для подражания в отношении политики продвижения предпринимательской деятельности.

Источник: Министерство торговли и промышленности, Финляндия

### ***Базовый курс обучения предпринимательству***

Любой член российского общества, имеющий намерение начать предпринимательскую деятельность (как среди молодежи, так и среди взрослого населения) должен иметь доступ к базовому недорогому курсу обучения предпринимательству, который охватывает как технические вопросы о том, как начать собственное дело, так и основные методы достижения успеха в бизнесе. Тем не менее, на настоящий момент такое условие отсутствует, поскольку, не смотря на то, что Федеральная программа поддержки МСП включает обучение предпринимательству в перечень мероприятий, которые она может поддерживать, качество предлагаемых курсов значительно разнится в зависимости от региона. Следовательно, существует необходимость внедрения единого базового курса по всей стране, предлагаемого в виде стандартных занятий или дистанционного учебного курса, доступного через Интернет.

Перспективная недавняя разработка, которая может быть продолжена, - это введение в Российской Федерации программы обучения ЭМПРЕТЕК (учрежденная Конференцией Организации Объединённых Наций по торговле и развитию), реализуемой МСП Банком, дочерней организацией Внешэкономбанка. Эта шестидневная программа, проводимая тренерами ЮНКТАД, нацелена на передачу личных предпринимательских способностей начинающим предпринимателям и оказание поддержки перспективным предпринимателям в создании инновационных и конкурентоспособных на международном уровне малых и средних предприятий. Во многих странах программа смогла сформировать новое поколение динамичных, высоко мотивированных, уверенных в себе и сосредоточенных предпринимателей. Таким образом, одной из возможностей обеспечения базового бизнес-образования, является федеральное финансирование проведения

учебных мастерских в рамках программы ЭМПИРЕТЕК по всей стране, путем подготовки тренеров и выделением средств на обучение для будущих предпринимателей, путем предоставления сертификатов/ ваучеров на обучение. Это поможет приблизить людей, которые хотят начать свое дело, к открытию бизнеса и повысит их шансы на успех.

Потребуется также дальнейшие шаги по формированию стандартизированной программы подготовки предпринимателей, доступ к которой должны иметь все желающие начать свое собственное дело. В России существуют организации, которые проводят обучение по программам предпринимательства, например, Центр предпринимательства России, однако такие курсы проводятся не на постоянной основе и не во всех регионах страны, кроме того качество и содержание таких курсов также неоднородно. По этой причине жители России, желающие пройти обучение и получить навыки предпринимательской деятельности, находятся в крайне невыгодном положении, не имея возможности получить обучение или информацию, в которой они нуждаются. На международном уровне были предприняты различные меры по решению этой проблемы. Одним из решений стало создание стандартизированной и международно признанной программы, такой как «Start and Improve Your Business» (SIYB), для желающих начать и развивать свой бизнес. Это пакет образовательных мероприятий для начинающих предпринимателей и людей, желающих стать предпринимателями, а также владельцев и руководителей малых предприятий.<sup>7</sup> Программа SIYB является продуктом Международной организацией труда (МОТ) и применяется в более чем 100 странах, включая реализацию пилотного проекта на Северном Кавказе (в России). Программа реализуется организациями по развитию малого бизнеса. Обучение тренеров, инструкторов и наставников обеспечивает МОТ. Программа включает в себя предоставление материалов (руководств, учебных пособий), необходимых для обучения предпринимателей генерированию бизнес идей, началу предпринимательской деятельности и модернизации и развитию бизнеса. Распространение программы SIYB по территории всей страны позволит создать стандартизированный подход к образованию в сфере ведения предпринимательской деятельности и управления бизнесом во всех регионах. Министерство экономического развития Российской Федерации также может продвигать эту инициативу в сотрудничестве с региональными и муниципальными властями в рамках Федеральной программы развития МСП.

Второе решение – разработать и предоставить онлайн доступ к образовательным программам в сфере предпринимательства, что обеспечит более широкий охват аудитории. Например, в США организация SCORE предоставляет доступ к бесплатной программе обучения в режиме онлайн, которая состоит из рабочей книги в составе пяти модулей «Простые шаги для открытия бизнеса» (“Simple Steps to Starting a Business”), которая знакомит начинающих предпринимателей с основами организации стартапа, организационной моделью коммерческой деятельности, маркетинговым планированием, прогнозированием финансового положения и путями нахождения источников финансирования, а также другими шагами.<sup>8</sup> В дополнение к интерактивным ресурсам, которые предоставляют примеры, шаблоны и инструменты, предлагается пять трехчасовых семинаров на основании материалов рабочей книги, проводимых в местных сообществах, включая личное наставничество от эксперта программы SCORE.<sup>9</sup> Примером федеральной правительственной инициативы является образовательный веб-сервис для предпринимателей и руководителей субъектов МСП US Small Business Administration’s (SBA) от центра онлайн образования. Через указанный сервис, SBA предоставляет несколько онлайн курсов для начинающих и уже имеющих некоторый опыт предпринимателей, которые позволяют развить и дополнить их знания в сфере предпринимательства (см. <https://www.sba.gov/tools/sba-learning-center/search/training/>).

### ***Программа предпринимательства с высокими темпами роста***

В текущей Федеральной программе поддержки МСП отсутствует набор конкретных и индивидуальных мероприятий субъектов МСП с потенциалом высокого роста. Развитие этих

предприятий и предпринимателей, управляющих ими, стало одним из сильных акцентов политики в отношении МСП во многих других странах, что подтверждает данные о несоразмерности преимуществ, которые они имеют для создания рабочих мест и экономического роста (ОЭСР, 2013а). Разумеется, есть направления для оказания поддержки предприятия на более общем уровне, доступ к которому могут получить фирмы с потенциалом высокого роста, но для данной группы предпочтительна более конкретная и адресная поддержка. Например, субсидии для стартапов, предоставляемые Министерством сельского хозяйства, Министерством труда и социальной защиты и Министерством здравоохранения, направлены на увеличение количества стартапов, причем приоритет отдается оказанию помощи безработным и лицам, находящимися в группе риска, в то время как программа для предпринимательства с высокими темпами роста будет уделять больше внимания качеству предпринимательской деятельности, с приложением усилий для привлечения и поддержки начинающих предпринимателей с высокими способностями (измеряется, например, с точки зрения их образования, технических знаний, опыта, социального капитала). Точно так же существующие малые и средние предприятия с потенциалом высокого роста могут получать доступ к стандартным субсидиям на оборудование, инновации и экспорт. Тем не менее, программа для предпринимательства с потенциалом высокого темпа роста пойдет дальше при определении отбора группы фирм с высоким потенциалом роста, предлагая им бизнес-диагностику, наставничество и консультативную поддержку наряду с субсидиями. Общая стоимость поддержки, предлагаемой каждому предпринимателю или малому/среднему предприятию с потенциалом высокого темпа развития, как правило, выше, чем для стандартных предпринимателей и предприятий, но при этом поддержка предоставляется гораздо меньшему числу фирм, чем в стандартных схемах. Например, инициатива “Regional Growth Houses” (Дания) направлена на менее чем 3 000 предприятий в год (ОЭСР, 2013а).

Программа для предприятий с высокими темпами роста в Российской Федерации в первую очередь требует метода для выявления предприятий с потенциалом высокого развития. Зачастую они связаны с учредительными предпринимателями и предпринимательскими командами, которые имеют значительный уровень человеческого и социального капитала и основаны на развитии технологий или инновационных бизнес-моделях. Поэтому необходимо будет получить некоторые основные сведения о потенциальных участниках программы, которые позволят провести первоначальную оценку их вероятной склонности к будущему развитию, включая, например, уровень образования и размер учредительной команды, продукцию и сектор предприятия. Кроме того, будет необходимо провести интервью с предпринимательской командой для определения ее уровня амбиций роста для своего предприятия и реалистичности этих амбиций. Отдельным предприятиям затем будет предложен комплексный пакет помощи, который включает такую поддержку, как коучинг и наставничество опытными предпринимателями, консультационные услуги, развитие технологий, подготовка управленческих кадров в области стратегии роста и развития рынка, формирования лидерства, построения сетей и доступа к первоначальному и венчурному капиталу.

Существуют разные действующие модели на международном уровне для работы с предприятиями с потенциалом высоких темпов роста. Одним из примеров является пакет мероприятий по поддержке стартапов с высоким потенциалом роста (HPSU), разработанный в Ирландии (см. Врезка 5.1). Еще одним подходом является метод финского правительства – Служба развития растущих фирм (МТП, 2007 г.). Вместо ожидания обращения фирм, служба активно исследует среду для компаний с потенциалом высоких темпов роста с идеей разработки индивидуальных пакетов поддержки для них. После выявления таких компаний консультанты, работающие в Службе развития растущих фирм, предлагают им семинары по анализу развития. На основе этого роста определяются приоритеты конкретных потребностей по обеспечению роста и предоставляются соответствующие услуги, среди которых финансирование, поддержка интернационализации, наставничество, технологическая поддержка, обучение и другие формы

интенсивных консультаций с целью оказания помощи компаниям в преодолении многих проблем становления.

Также может быть опробована модель бизнес-акселерации, как, например, Программа бизнес-акселерации мексиканского правительства (ОЭСР, 2013 г.). В 2011 году проект оказывал поддержку 50 бизнес-акселераторам, в основном расположенным в Мексике, но небольшая часть находилась на ключевых зарубежных рынках, таких как Соединенные Штаты, с целью обеспечения лучшего доступа на рынок для мексиканских фирм. Акселераторы работают с наиболее перспективными стартапами из Национальной системы инкубации (подготовки) и помогают существующим компаниям, работающим в специализированных технических областях (например, медицинские приборы, аэрокосмическая отрасль, автомобилестроение, биотехнологии, облачные вычисления, микроэлектроника) перейти на рынки с более высокой стоимостью. Деятельность, осуществляемая акселераторами, включает семинары по рыночным и технологическим тенденциям и возможностям, диагностику потребностей развития компании, создание планов мероприятий по развитию фирмы и инновационных стратегий, интеграцию средств управления, оценку технической и маркетинговой готовности, а также изучение возможностей партнерства с компаниями в других регионах.

Такая программа для предприятия с высоким потенциалом развития может быть разработана в Российской Федерации в виде отдельного направления Федеральной программы поддержки МСП. Успех такой инициативы будет зависеть от выявления небольшого количества фирм с высоким потенциалом развития, диагностики их проблем роста и предоставления широкой поддержки в преодолении этих проблем. Следует признать, что только небольшая часть выбранных фирм будет успешной, но заранее выявить эти конкретные фирмы невозможно. Экономический эффект роста ряда успешных фирм из числа участников программы оправдывает расходы по программе.

#### **Врезка 5.2. Пакет поддержки для перспективных стартапов с высоким потенциалом роста, Ирландия**

##### **Подход**

Данная программа, реализуемая Агентством по работе с предприятиями Ирландии, предоставляет комплексный пакет поддержки стартапам с высоким потенциалом роста (HPSU) для помощи на начальном этапе, этапе становления, этапе внедрения инноваций и завоевания сегмента экспортных продаж на мировых рынках. HPSU определяется как компания, которая: основана на технологических инновациях; скорее всего, добьется значительного роста в течение 3 лет после открытия (продажи от 1 млн. евро в год, 10 сотрудников); ориентирована на экспорт; возглавляется опытной командой, компетентной как в технической, так и в коммерческой сферах.

Предлагается широкий диапазон услуг, все из которых направлены на оказание помощи компаниям в доступе к международным продажам. Сумма государственных инвестиций в акционерный капитал компании может составлять от 150 000 до 400 000 евро (в зависимости от потребности финансирования и ожидаемой выгоды для государства (с точки зрения создания рабочих мест и экспорта), со средним пакетом финансирования в размере 250 000 евро. Обеспечение финансирования в форме акционерного капитала, а не гранта, гарантирует как финансирование компаний на начальном этапе, так и долю участия государства, если компания окажется успешной. Частный сектор участвует в создании этих долевых инвестиций параллельно с правительством.

Наряду с долевыми инвестициями, HPSU предлагается привилегированный доступ к ряду других услуг Агентства по работе с предприятиями Ирландии на всех этапах их цикла развития (некоторые из этих услуг также открыты для других типов фирм):

Грант на технико-экономическое обоснование HPSU	Для исследования жизнеспособности и потенциала перспективного стартапа и разработки бизнес-плана готовности для инвестора.
---	--

Грант на наставничество	Для поддержки в отношении затрат на опытного бизнес-наставника для оказания помощи на этапе открытия или консультаций в специальных областях плана.
Превосходство в продажах	Серия семинаров, направленных на быстрое встраивание проверенных инструментов международной практики продаж в команды продаж ирландских компаний.
Ваучер на инновации	Инновационные ваучеры стоимостью 5 000 евро на оказание помощи компании при работе с зарегистрированным колледжем или источником знаний с целью изучения возможностей для бизнеса или устранения технической проблемы.
Программа развития предпринимателей на новых рубежах Инновационный фонд HPSU (Уставный капитал) Программа ускорения интернет-роста (iGAP)	Национальная программа инкубации, которая предлагает успешным кандидатам помощь для ускорения развития их бизнеса и обеспечения кандидатов навыками для успешного открытия и развития компании. Первые и последующие инвестиции в акционерный капитал HPSU обеспечиваются на основе софинансирования с частными инвесторами для поддержки реализации бизнес-планов компании. Программа интенсивного развития управления, продолжительностью шесть месяцев, направлена исключительно на интернет-компании с высоким потенциальным ростом, которые добились успеха в конкурентном процессе подачи заявки, включает в себя практические тренинги от координаторов мирового класса.
Фонд конкурентного обоснования - Авиация	Фонд для оказания помощи новым компаниям или индивидуальным предпринимателям в исследовании жизнеспособности новых бизнес-предложений со значительным потенциалом роста в авиационном секторе. Он также открыт для известных компаний или групп предприятий, которые хотят изучить потенциал для расширения, диверсификации или образования нового предприятия в отрасли.
Фонд конкурентного старта Фонд конкурентного обоснования для предпринимателей-женщин	Инвестиции в акционерный капитал в размере 50 000 евро для поддержки начинающих компаний, способных добиться успеха на мировых рынках. Фонд для оказания поддержки предпринимателям-женщинам при исследовании жизнеспособности нового бизнеса, ориентированного на рост, который может добиться успеха на мировых рынках.

## Результаты

В 2012 году Агентство по работе с предприятиями Ирландии оказало поддержку 97 стартапам с высоким потенциалом роста, включая 14 отделившихся от высших учебных заведений компаний. Все эти компании получили долевыми правительственными инвестициями на общую сумму 22 млн. евро, с привлечением соразмерных инвестиций свыше 23 млн евро от промоутеров и инвесторов. Кроме того, 60 таких компаний (HPSU) в 2012 году получили поддержку Фонда конкурентного старта Агентства по работе с предприятиями Ирландии, и 12 компаний приняли участие в Программе новых рубежей. В общей сложности, стартапы в 2012 г. были направлены на создание 1 586 новых рабочих мест, и, в результате, дали годовой оборот продаж более 300 млн. к концу 2015 г. В период с 2000 по 2012 гг., Агентство по работе с предприятиями Ирландии поддержало 965 компаний HPSU, которые обеспечили занятость 30 000 людей прямо и косвенно в различных отраслях экономики и обеспечили экспорт свыше 1,5 млрд.

## Факторы успеха

Успех программы основан на двух факторах:

- Четкая ориентация на компании, которые имеют высокий потенциал роста.
- Комплексный пакет мер поддержки.

## Препятствия и меры реагирования

Некоторые предприниматели заявили, что прежний пакет мероприятий по поддержке не соответствовал их нуждам в должной мере. В ответ на это обращение было предложено несколько новых инициатив. Например, были внедрены Фонды конкурентного обоснования и конкурентного старта для

предоставления молодым компаниям финансирования на ранней стадии с целью проверки рынка для их продукции. Также была создана новая инициатива для увеличения числа инновационных, экспортно-ориентированных предприятий, которые основаны и управляются предпринимателями-женщинами.

#### **Актуальность для Российской Федерации**

Это пример эффективной программы по поддержке компаний с высокими темпами роста, объединяющей целевые инвестиции в акционерный капитал отдельных компаний с доступом к существующей поддержке в стратегическом управлении, инновациях и планировании.

#### **Дополнительная информация**

[www.enterprise-ireland.com/en/funding-supports/Company/HPSU-Funding/](http://www.enterprise-ireland.com/en/funding-supports/Company/HPSU-Funding/)

Источник: Информация предоставлена Агентством по работе с предприятиями Ирландии.

### ***Программа развития отношений с поставщиками***

Большинство органов государственной власти ориентирует программы поддержки МСП на развитие МСП как поставщиков крупных, международных фирм, тем самым направляя поток прямых иностранных инвестиций с целью обеспечения свободного доступа для МСП на рынок и расширения возможностей МСП, а также для создания благоприятного климата для дальнейших прямых иностранных инвестиций (ОЭСР, 2008). Такие программы зачастую требуют налаживания связей между иностранными фирмами и отечественными субъектами МСП, т.е. посреднические услуги, услуги по диагностике, консалтинговые услуги и финансовую поддержку малым группам представителей МСП, которые были определены в качестве перспективных поставщиков для международных компаний, в случае повышения качества предоставляемых услуг, их эффективности и своевременности. Не смотря на то, что Правительство РФ имеет программы по построению связей между МСП и заказчиками от государственного сектора, а также программы инновационного кластера, на данный момент не существует программы по налаживанию аналогичных связей между МСП и иностранными прямыми инвесторами.

Программы развития взаимоотношений основаны на том принципе, что предложения новых возможностей для торговли, связи между отечественными малыми и средними предприятиями, а также иностранными прямыми инвесторами, помогают малым и средним предприятиям перенимать технологии передового опыта с помощью ряда каналов, включая контракты, тщательный контроль качества, обмен информацией по производственным процессам, обмен спецификациями продукции и посещения компаний для совместной разработки продукции и технологических процессов. Малый и средний бизнес может также находить связи с конкретным иностранным инвестором для обеспечения других крупных фирм или для начала прямых экспортных поставок, при этом усовершенствованные технологии, которые они разрабатывают, часто распространяются среди других отечественных предприятий малого и среднего бизнеса за счет показательного воздействия, мобильности персонала, а также связей по их собственной цепочке поставок. Однако эти связи часто приходится создавать, поскольку иностранные инвесторы часто изначально ориентированы на свои существующие цепочки поставок в своих и третьих странах.

В Российской Федерации программа развития отношений с поставщиком может включать действия по определению крупных «ведущих компаний» с прямыми иностранными инвестициями, стремящихся разработать местную цепочку поставок, определению потенциальных местных поставщиков среди малых и средних фирм для этих ведущих компаний, обеспечению диагностики усовершенствований, которые потребуются малым и средним предприятиям для получения контрактов (в плане изменений, которые они могут выполнить для снижения своих затрат, повышения уровня качества, сокращения времени доставки и повышения стабильности поставок), а

также по предложению поддержки укрепления потенциала в виде обучения, консультационных услуг и финансирования потенциальных поставщиков для соответствия этим стандартам. Ведущие компании сами могут выступать в качестве наставников потенциальных фирм-поставщиков, либо непосредственно, либо на конференциях по развитию отношений с поставщиками или в рабочих группах, и, возможно, участвовать в финансировании определенной части поддержки развития предприятий малого и среднего бизнеса. Национальная программа развития отношений с поставщиками в Мексике представлена на врезке 5.3 в качестве примера такой программы.

### **Врезка 5.3 Национальная программа развития отношений с поставщиками, Мексика**

#### **Подход**

В Мексике программы развития отношений с поставщиками направлены на поддержку различного вида группам малых и средних предприятий (различного масштаба, на разных этапах развития и т.д.), различным секторам (аэрокосмическая промышленность, автозапчасти, электроника, продукция сельского хозяйства, строительство, туризм, розничная торговля и т.д.) для их выхода на международные рынки и повышения компетенции, посредством создания ряда локальных цепочек поставки, сосредоточенных на одной экспортно-ориентированной фирме или иностранном инвесторе. Она реализуются в ходе четырех основных этапов:

*Этап 1:* Активные действия по продвижению программы для определения «ведущих фирм», которые могут получать выгоду от укрепления отношений с местными поставщиками и которые стремятся сотрудничать, помогая развивать активность группы потенциальных поставщиков среди предприятий малого и среднего бизнеса.

*Этап 2:* Определение небольшого кластера малых и средних предприятий, которые заинтересованы в своей роли поставщиков ведущим фирм. Для каждой ведущей фирмы обычно выбирается приблизительно 10 потенциальных поставщиков.

*Этап 3:* Интенсивная диагностика необходимых усовершенствований деятельности потенциальных поставщиков-предприятий малого и среднего бизнеса.

*Этап 4:* Консультационные услуги и обучение для усовершенствования продукции и производственных процессов субъектов МСП, направленные на соответствие субъекта стандартам и требованиям ведущей компании.

Министерство экономики Мексики ведет утвержденный список консультантов, прошедших стандартное обучение по реализации программы. Их задачей является привлечение ведущих компаний и потенциальных поставщиков-компаний малого и среднего бизнеса, выполнение диагностики финансовых, технических и операционных возможностей МСП по отношению к требованиям ведущих фирм, и помощь владельцам малых и средних предприятий в разработке и реализации плана усовершенствования. Этот процесс часто включает инструктаж малых и средних предприятий в ходе процесса сертификации по стандарту ISO9000.

Например, в секторе розничной торговли была разработана инициатива «Покупайте в Мексике» для обучения крупных международных сетей магазинов розничной торговли (таких как Costco, Walmart) тому, как работать с малыми мексиканскими предприятиями по повышению их качества и обучению малых и средних предприятий навыкам, необходимым им для продажи своей продукции крупным сетям. Намеченной целью пилотного этапа проекта было обеспечение работы с пятью сетями розничной торговли и ста малыми мексиканскими предприятиями и установление двухсот новых отношений в течение шести месяцев. Предприятиям малого бизнеса предлагалось обучение, в том числе в том, как интегрироваться в цепочки поставки крупных розничных продавцов, математическому аппарату для розничной торговли, тому, как управлять запасами, а также как вести переговоры, включая онлайн-курсы, вебинары и «обеденные семинары». За этим последовало обучение в течение 6-12 месяцев, по мере того как они стали получать возможности вносить свою продукцию в списки торговых сетей. Правительство покрыло половину затрат по проекту, а каждое участвующее в программе малое предприятие заплатило около 2000 долларов США. В результате реализации этой программы предприятия малого и среднего бизнеса предполагали увеличить свой объем сбыта на 50-75% по сравнению с предыдущим годом.

#### **Результаты**

Программы развития отношений с поставщиками были разработаны в 20 различных городах, что обеспечило получение значительной выгоды в регионах. В 2010 году 80 крупных компаний в рамках цепочек поставки стали взаимодействовать с 5674 малыми и средними поставщиками. Это дало возможность фирмам-поставщикам повысить эффективность своей работы, улучшить свои навыки, а также выйти на другие рынки, и, вероятно, привело к расширению границ образа мысли. Крупные фирмы-

покупатели также выиграли от сокращения сроков реализации заказов и снижения затрат.

#### **Факторы успеха**

Ключевыми факторами успешной реализации данной программы являются:

- систематическая реализация, применяемая в различных секторах экономики;
- одобренный список консультантов, обладающих знаниями об этой модели и компетентных в ее реализации;
- доступность финансирования малым и средним предприятиям для выполнения необходимых мер по повышению качества.

#### **Проблемы и способы их преодоления**

Одной из основных проблем было привлечение ведущих фирм к участию в программе. Она была решена за счет усилий со стороны консультантов, направленных на объяснение преимуществ такого участия крупным фирмам. Другой сложной проблемой было найти консультантов и консультационные фирмы для обеспечения поддержки МСП. Консультанты обучаются применению данного подхода, и после нескольких лет реализации программы они обладают высокой компетентностью в этой области.

#### **Применимость к условиям Российской Федерации**

В Российской Федерации недостаточно задействованы возможности использования иностранных инвесторов и национальных крупных частных фирм с целью повышения уровня доступа МСП на рынок и их компетенции. Предпринимаются усилия по улучшению связей между малыми и средними предприятиями и государственными предприятиями. Этому процессу мешают ограничения. Во-первых, они не относятся к негосударственным ведущим компаниям. Во-вторых, не включают тщательную работу по наращиванию потенциала мексиканских программ развития отношений с поставщиками. Без обучения, консультаций и целевой инвестиционной поддержки для повышения потенциала малых и средних предприятий, только те из них, кто обладает в настоящий момент потенциалом, могут получить выгоду от использования возможностей этих связей.

#### **Дополнительная информация**

Министерство экономики Мексики: [www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx)

Источник: ОЭСР (2013), Мексика: Ключевые вопросы и политики, Исследования ОЭСР по вопросам малого и среднего бизнеса и предпринимательства, Париж: ОЭСР.

### **Укрепление инфраструктуры услуг по развитию бизнеса**

#### ***Слабая система оказания услуг по расширению клиентской сети***

На Рисунке 5.1 определены основные действующие лица, вовлеченные в деятельность по предоставлению услуг поддержки и развития бизнеса, как например, бизнес-инкубаторы, центры поддержки предпринимателей, инновационные центры, технопарки и промпарки, а также Евро Инфо Корреспондентские Центры. Некоторые получают финансирование в рамках Федеральной программы поддержки МСП. Другие полностью действуют в частном и неправительственном секторах или финансируются другими министерствами и ведомствами.

**Рисунок 5.1. Схема системы оказания услуг по расширению клиентской сети в Российской Федерации**

<b><u>Предоставление информации и развитие предпринимательства</u></b>	<b><u>Консультации и рекомендации</u></b> Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса
--	---

<p>Внешэкономбанк (МСП Банк) – информация о стартапе, горячая линия МСП, ежегодный форум МСП</p> <p>Ресурсный центр малого предпринимательства – информация о стартапе</p> <p>Торгово-промышленная палата – информация о стартапе и сотрудничестве</p> <p>Федеральное агентство по делам молодежи – рекомендации, обучение, составление бизнес-планов, наставничество по грантам, связь с инвесторами</p> <p>50 Евро Инфо Корреспондентских Центров – информация, семинары и оценки качества для поддержки экспорта и торговых выставок; совместное расположение в офисах Российского агентства поддержки малого и среднего бизнеса (РАПМСБ), торговых палатах и других организациях поддержки МСП</p>	<p>(РАПМСБ) – 20 отделений, предоставляющих информацию, обучение и консультационные услуги, помощь в подготовке бизнес-плана и исследованиях рынка, помощь в организации экспорта и внедрение систем управления качеством</p> <p>ОПОРА РОССИИ (Объединение предпринимателей и предпринимательских организаций) – услуги по обучению, бухгалтерскому учету, юридические услуги, консультации и услуги по установлению необходимых связей</p> <p>Центры поддержки экспорта в 34 регионах – исследования рынка, информация о компаниях, услуги по установлению необходимых связей и брокерские услуги, сертификация продукции</p>
<p><b><u>Образование и обучение предпринимателей</u></b></p> <p>Российский центр предпринимательства – обучение и семинары для развития предпринимателей, содействие и поддержка образования предпринимателей Российской ассоциации предпринимательства</p> <p>Образование – стандарты качества и методики обучения</p> <p>Достижения молодых – обучение молодых предпринимателей</p> <p>Министерство образования и науки – обучение предпринимательской деятельности</p> <p>Внешэкономбанк – обучение финансовой грамотности, обучение предпринимательской деятельности ЭМПРЕТЕК(EMPRETEC)</p>	<p><b><u>Инновации</u></b></p> <p>31 инновационный центр</p> <p>Более 100 центров обмена технологиями и 30 технологических платформ, одобренных государством</p> <p>13 центров развития кластеров; 6 центров-прототипов; 5 центров общего пользования (оборудование / технологии); 2 центра коммерциализации технологий; 1 центр субподряда; 1 дизайн-центр</p> <p>Министерство связи и массовых коммуникаций – как минимум 80 технопарков</p> <p>Фонд содействия развитию малых форм предприятий научной и технологической сферы</p> <p>Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (FASIE) (также известный как Фонд Бортника) – гранты МСП на разработку продукции, интеллектуальные права на продукцию, организацию пилотного производства или дальнейшую разработку продукции</p>
<p><b><u>Финансирование</u></b></p> <p>Внешэкономбанк (МСП Банк) – кредиты банкам для финансирования субъектов МСП, финансирование лизинга оборудования</p> <p>Российский центр микрофинансирования</p> <p>70 региональных и 60 муниципальных организаций микрофинансирования при поддержке государства и 2000 других структур микрофинансирования;</p> <p>80 фондов кредитного поручительства</p> <p>??? Российской венчурной компании (с участием 40 ассоциаций)</p> <p>23 инвестиционных венчурных фонда при поддержке государства и 155 других венчурных фондов</p> <p>Министерство здравоохранения – Гранты на стартапы для безработных</p> <p>Министерство труда и социальной защиты – гранты на индивидуальное предпринимательство и сельское предпринимательство</p>	<p>Фонд «Сколково» – технопарк, субсидии на инновации, инновационные услуги, инкубаторы, центры исследований и обучения</p> <p>Планы для 55 Центров творчества в высших учебных заведениях</p> <p>Центры Европейской сети поддержки предпринимательства – межгосударственное сотрудничество в области исследований</p> <p>Бизнес-инкубаторы – помещения, консультационные услуги, финансы</p>

Источник: Информация предоставлена Министерством экономического развития Российской Федерации

Однако, несмотря на довольно большое количество указанных выше организаций, количество центров предоставления бизнес-услуг довольно незначительно по сравнению с количеством регионов, нуждающихся в поддержке в этой сфере. Например, в Российской Федерации существует только 20 отделений РАПМСБ — это четверть от общего числа отделений, необходимого для оказания услуг во всех 85 регионах. Аналогично, в 2012 году было лишь 45 Евро Инфо Корреспондентских Центров, и только 9682 малым и средним предприятиям были оказаны их

услуги по сопровождению, в то время как Центры поддержки экспорта существуют только в 34 регионах, и они оказали помощь лишь 6000 малых и средних предприятий к 2013 году.

Похожая история происходит и в отношении бизнес-инкубаторов, которые являются наиболее распространенной формой предоставления услуг по развитию бизнеса в Российской Федерации. В 2012 году было 104 бизнес-инкубатора, получающих поддержку от государства, общей площадью 212500 квадратных метров. Из общего числа бизнес-инкубаторов было 16 «инновационных» инкубаторов, 45 «офисных» инкубаторов; 6 «производственных» инкубаторов и 37 инкубаторов «смешанного типа». На этой площади размещалось 1554 малых предприятия (в среднем около 15 предприятий на каждый инкубатор), в которых работали 7860 сотрудников (в среднем по 5 рабочих мест на каждое предприятие), которые создавали ежегодный оборот приблизительно в 7,4 миллиарда рублей (233 миллиона долларов США) (в среднем по 4,7 миллиона рублей на предприятие или приблизительно по 150000 долларов). Приблизительно 1 000 компаний прошла процесс инкубации с момента начала осуществления этой меры в 2005 г. Несмотря на то, что инкубаторы потенциально будут играть важную роль в развитии стартапов и всего сектора МСП, число их довольно незначительное. На сегодняшний день в России имеется всего один инкубатор на 1360000 человек, что составляет около одной пятой плотности в Соединенных Штатах, где имеется примерно один инкубатор на каждые 280000 человек (по данным Ernst & Young, 2010 год).

Число поддерживаемых государством технопарков также остается низким. В период 2007-2011 гг. были профинансированы всего семь проектов: промышленные парки в Белгородской области, Ивановской области и Республике Татарстан; технопарки в Оренбургской области, Пензенской области и Республике Саха (Якутия), а также агропромышленный парк в Республике Татарстан. Большинство регионов не имеют таких площадок. С другой стороны, значительные государственные инвестиции (в размере приблизительно 150 млн. руб. с 2010 по 2014) пошли на развитие Инновационного центра «Сколково» в Подмосковье, при участии Фонда «Сколково», Московской школы управления «Сколково» и Сколковского Института науки и технологии. Основной целью создания таких центров является стимулирование инновационных стартапов в ключевых технологических секторах, в которых Российская Федерация обладает мощным научным потенциалом, таких как информационные технологии, биомедицина, ядерные и космические технологии. В Сколково размещаются корпоративные центры по исследованиям и разработке, бизнес-инкубаторы и акселераторы, инновационный центр, новый исследовательский университет для выпускников и Центр предпринимательства и инноваций, который объединяет образование, научные исследования и практические знания в области предпринимательства и инноваций с результатами исследований, проводимых исследовательскими центрами Сколтех. Инновационно-ориентированные компании в центре «Сколково» могут получать доступ к финансированию (в сумме до 5 миллионов рублей для целей маркетинга, патентной работы и разработки опытных образцов, гранты в размере до 30 миллионов рублей на разработку продукции, в размере до 150 миллионов рублей на промежуточном этапе и до 300 миллионов рублей на завершающей стадии проектов). Центр «Сколково» также оказывает услуги наставничества, обеспечивает поддержку маркетинга, связи с глобальными частными фондами посевных инвестиций и венчурными фондами, поддержку регистрации патентов, защиты интеллектуальной собственности и импорта товаров, а также сетевых связей, помогающих обеспечить защиту академических, правовых и предпринимательских ресурсов. По состоянию на ноябрь 2012 года, было выдано 162 гранта (в общей сложности на 8,5 миллиардов рублей) с участием 750 компаний. Хотя это многообещающая инициатива, и существуют веские аргументы в пользу поддержки инновационного центра в Московской области, который является единственным, есть опасность, что он станет анклавом, получающим выгоду от особого режима, который недоступен в других частях страны, а также будет иметь ограниченное внешнее воздействие на другие регионы.

### ***Увеличение плотности центров, оказывающих услуги по привлечению клиентов***

Из-за недостаточного количества и неравномерного регионального распределения центров поддержки бизнеса Министерство экономического развития своей приоритетной задачей ставит увеличение числа организаций, предоставляющих услуги по развитию бизнеса и числа профессиональных консультантов, посредством предоставления региональными и муниципальными властями финансирования в размере от 50% и 95% затрат на созданные организации и возмещение текущих расходов на следующие 10 лет, что поможет обеспечить устойчивость.

Ограничение стратегии расширения, однако, заключается в том, что каждый местный орган власти решает, хочет ли она участвовать в софинансировании создания и развития организационной инфраструктуры по поиску клиентов. К сожалению, очень небольшое количество региональных и муниципальных органов власти участвуют в инфраструктурной составляющей поддержки бизнеса Федеральной программы развития малого и среднего предпринимательства: 14 в 2011 году и 16 в 2012 году. Поэтому, дальнейшие инициативы должны быть предприняты на федеральном уровне с целью обеспечения минимально необходимых предпосылок для каждого типа соответствующих услуг в каждом регионе. Недавно принятое решение допустить компании частного сектора к участию в софинансировании проектов по созданию технопарков и инкубаторов, с доступом к финансированию в размере до 200 млн. руб. в рамках Федеральной программы поддержки малого и среднего предпринимательства, должно способствовать ускорению этого процесса, поскольку таким образом Правительство сможет предоставлять денежные средства для оказания услуг в тех случаях, когда региональные и муниципальные органы власти не принимают участие. Кроме того, Министерству экономического развития следует привлекать региональные и муниципальные органы власти к содействию в вопросе развития МСП по всей стране, а также рассматривать стимулы для местных органов власти участвовать в компоненте инфраструктуры помощи бизнесу Федеральной программы поддержки малого и среднего предпринимательства.

Недавним примером перспективного развития является то, что с 2013 года федеральное софинансирование на сумму до 5 миллионов рублей (160000 долларов США) было предоставлено для создания Центров социальных инноваций. Эти центры будут оказывать поддержку социально-ориентированным предприятиям, обеспечивая подготовку и сертификацию предпринимателей и менеджеров социально-ориентированных организаций, предлагать консультационные услуги по бизнес-планированию и развитию, привлекать потенциальных инвесторов, обеспечивать консультационную поддержку по подготовке заявок на государственную поддержку и создание маркетинговой стратегии, а также повышать степень информированности общественности о развитии социального предпринимательства в региональных средствах массовой информации. Примеры социально-ориентированных профильных предприятий включают те предприятия, которые обеспечивают профориентацию и трудоустройство, предоставляют социальные услуги для граждан, работают в сфере здравоохранения, продают ортопедическую технику, организуют спортивные мероприятия, детские программы, культурные образовательные мероприятия, помогающие жертвам стихийных бедствий; предприятия, использующие труд, по крайней мере, половины их работников из числа инвалидов, молодых мам, бывших правонарушителей или других социально незащищенных групп и, размер оплаты труда которых составляет как минимум 25% от их фонда оплаты труда.

### ***Создание центров поддержки бизнеса «с одним окном»***

Система поддержки бизнеса должна иметь доступные точки входа, предлагающие основные рекомендации по развитию бизнеса и предоставляющую информацию о нормативных актах и

государственных программах непосредственно представителям МСП, и, при необходимости, направляющие к более специализированным организациям правительственного, некоммерческого и частного сектора. Для достижения максимального эффекта эти точки входа должны иметь определенные наименования, быть объединенными в единую сеть и управляться в соответствии со стандартами качества. Тем не менее, Российская Федерация в настоящее время не имеет национальной системы или сети деловой информации и консультационных услуг для малого и среднего предпринимательства, представленной во всех регионах.

Правительства по всему миру принимают различные модели для создания сетей центров поддержки предпринимательства. Примером хорошо отлаженной системы является Сеть бизнес-центров Канады, как описано во Врезке 5.4. Она демонстрирует то, как государство может играть координирующую роль в разработке национальной системы центров поддержки предпринимательства по разработке концепции развития бизнеса, налаживанию партнерских отношений с региональными властями, обеспечивая общие платформы информационных технологий, определяя общие стандарты для предлагаемых услуг, инвестируя в подготовку персонала центров, и сотрудничая с другими организациями, которые могут установить связи с новыми малыми и средними предприятиями.

## **Врезка 5.4. Национальная сеть бизнес-центров, Канада**

### **Подход**

Национальная сеть центров оказания услуг бизнесу в Канаде (CBSC) начала свою работу в 1990-х как служба «одного окна» под эгидой Деловой инициативы Канады. С ее помощью предприниматели могли беспрепятственно получать информацию, в которой они нуждались. Эта сеть объединила сервисы предоставления правительственной информации в сфере предпринимательства и справочную службу в единые центры оказания услуг бизнесу (CBC). Существует тринадцать центров CBSC, по одному в каждой провинции, и до пятисот партнеров по региональному доступу (например, провинциальные и муниципальные органы власти, бизнес-ассоциации, торгово-промышленные палаты, общественные организации экономического развития), которые распространяют услуги центров по всей Канаде.

Клиенты могут получить доступ к услугам по бесплатному телефону 1-800, через Интернет и электронную почту. Персонал предоставляет информацию о государственных услугах, программах и правилах, предоставляет консультации по открытию и модернизации бизнеса, и дает ссылки на другие организации, оказывающие поддержку, включая правительственные организации, неправительственные организации и частные фирмы. Также доступны онлайн-сервисы, такие как интерактивные материалы по бизнес-планированию и материалы по ведению бизнеса. Основные услуги предоставляются бесплатно, но некоторые центры взимают плату за дополнительные услуги.

Управление этой сетью осуществляет Министерство промышленности (Industry Canada) в сотрудничестве с другими федеральными министерствами, провинциальными и территориальными органами власти (которые распределяют между собой затраты на программу в регионах), и в некоторых случаях, с частными фирмами, бизнес-ассоциациями и научно-исследовательскими сообществами. Национальный секретариат по бизнесу Канады, который находится в Министерстве промышленности, отвечает за разработку политики, стандартов и практических действий в области согласованной национальной сетевой работы, а также за поддержание технической сети, информационных баз данных, продукции и веб-сайта.<sup>10</sup> Региональные агентства по развитию подотчетны федеральной администрации центров, расположенных в провинциях в пределах их юрисдикции. Эти два ведущих органа координируют свою деятельность через Комитет по управлению деловым партнерством Канады, в который входят представители руководства каждой из организаций, и представитель Министерства промышленности. Комитет помогает достичь согласия по ключевым вопросам, а также определяет основные услуги, продукты, и национальные стандарты.

### **Результаты**

Федеральные расходы на содержание сети из тринадцати Канадских бизнес-центров в среднем составляют около 1,15 миллионов канадских долларов на один центр в год. По имеющимся подсчетам, в интерактивный сервис помощи начинающим фирмам ежегодно обращаются более одного миллиона компаний.

### **Факторы успеха**

Успех сети основан на партнерстве между Правительством Канады и органами местного самоуправления (совместного размещения, общих услуг, совместного финансирования), проведении информационно-разъяснительной работы среди других региональных организаций, оказывающих поддержку малому и среднему бизнесу (т.е. Региональный доступ для партнеров Regional Access Partners), обучением и постоянным профессиональным развитием сотрудников Центра, инновациями в использовании информационно-технологических платформ для создания разнообразных связанных с бизнесом государственных баз данных, и распространения информации и услуг, а также способностью реагировать на потребности индивидуальных предпринимателей и малых, а также средних предприятий, как это определяется в исследованиях обращения и удовлетворенности клиентов.

### **Проблемы и способы их преодоления**

Одной из начальных задач Правительства Канады было убеждение некоторых провинций в необходимости сотрудничать с ними в рамках инициативы, особенно в механизмах совместного несения расходов. В случаях проявления сдержанности Правительство Канады, так или иначе, продвигалось

вперед, и, в конце концов, все провинциисознали преимущества сотрудничества.

Поскольку Канадские бизнес-центры — это сеть со значительными региональными различиями в финансировании и приоритетах оказания услуг, они постоянно сталкиваются с проблемой поддержания связанного и последовательного уровня обслуживания. По этой причине сделаны значительные инвестиции в облегчение связи с помощью различных комиссий и сообществ. Это способствует совместному видению вопроса и пониманию цели и позволяет сети обмениваться передовым опытом и использовать эффективность.

Другой проблемой было сделать услуги доступными для сельских районов страны. Ее решению способствовало использование информационных и коммуникационных технологий. Помимо этого, в провинции Манитоба Центр инициировал создание мобильного центра по оказанию услуг бизнесу в виде 30-футового трейлера, который ездит в сельские районы провинции.

Созданная до появления Интернета сеть сумела преобразовать свою бизнес-модель в такую, которая предоставляет информацию через Интернет. Из около 7,3 миллионов клиентов в 2005-2006 гг. семь миллионов получали услуги через Интернет. Одним из таких интернет-сервисов является BizPal, сетевая платформа, позволяющая определить все разрешения и лицензии, необходимые для начала ведения любого бизнеса.<sup>11</sup> Социальные сети (например, канал Really Simple Syndication, блоги и Twitter) также используются в качестве инструмента, чтобы повышать осведомленность о своих услугах.

Большинство клиентов – это потенциальные и начинающие предприниматели. Тем не менее, с течением времени Канадские бизнес-центры предприняли попытку повысить свою привлекательность для уже действующих на рынке представителей МСП путем ряда дополнительных маркетинговых услуг, таких как семинары и программы наставничества и консалтинговые программы. Разработки новых продуктов и услуг, а также повышение стандартов качества обслуживания, которые основываются на мониторинге и исследовании качества обслуживания клиентов. Для систематического сбора данных о клиентах с целью лучшего понимания ориентира деятельности и повышения качества услуг, была разработана система контроля клиентов.

#### **Применимость к условиям Российской Федерации**

Партнерство между Правительством РФ и органами государственной власти субъектов может способствовать созданию национальной сети бизнес-центров, созданию единой, согласованной точки входа для федеральных и региональных услуг для субъектов малого и среднего предпринимательства, а также узла для сетевой работы существующих организаций поддержки бизнеса.

#### **Дополнительная информация**

Деловая сеть Канады, предоставление услуг и партнерства, отделение малого бизнеса и туризма, Министерство промышленности Канады, Оттава. Веб-сайт: <http://canadabusiness.ca>

Источник: Информация предоставлена Деловой инициативой Канады.

Существуют различные варианты развития службы «одного окна» в Российской Федерации. Например, центры Российского агентства поддержки малого и среднего бизнеса (РАПМСП) или Евро Инфо Корреспондентские Центры могут быть расширены и объединены в единые сети, а пробелы в некоторых местах могут быть заполнены при использовании финансирования в рамках Федеральной программы поддержки МСП.

#### ***Повышение качества услуг***

Повышение качества услуг должно производиться за счет повышения квалификации и компетенции работников организаций, предоставляющих такие услуги за счет ужесточения и повышения стандартов качества. В большинстве случаев инфраструктура оказания услуг бизнесу укомплектована недостаточно квалифицированными или недостаточно обученными сотрудниками.

Таким образом, требуются мероприятия по найму большего количества консультантов и развития их профессиональных знаний и навыков за счет профессионального обучения.

Существует много примеров стран, которые установили стандарты для консультантов МСП. Например, Национальная классификация профессиональной квалификации для бизнес-консультантов или программы повышения квалификации для консультантов малого бизнеса с присвоением сертификата о прохождении такого обучения. К примеру, Правительство Великобритании постановило, что бизнес-консультанты должны иметь государственную аккредитацию (см. Врезку 5.5).

Страны Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) также поставили целью повышение качества консалтинговых услуг для МСП, в результате чего в 90-х годах прошлого века была разработана программа АТЭС по подготовке и сертификации консультантов в сфере малого бизнеса. В 2002 была запущена Сеть институтов по подготовке и сертификации консультантов в сфере малого бизнеса (АРЕС-IBIZ). В проекте АРЕС-IBIZ приняли участие более 16 стран-участниц АТЭС, включая Австралию, Канаду и США, на начальной стадии эта инициатива была осуществлена в Мексике. В рамках указанной инициативы, Институты экономики в каждой из этих стран осуществляют подготовку консультантов для малого и среднего предпринимательства в соответствии со стандартами АТЭС. Онлайн-семинары содержат десять самостоятельных модулей, а именно, этические нормы и правила, коммуникация и консалтинг, решение проблем, оценка клиента, бизнес-планирование, маркетинг, финансовый анализ, управление персоналом, государственное регулирование и электронная коммерция. Совместная и интерактивная программа обучения позволяет выработать деловую хватку, навыки консультанта, тренера и организаторские навыки, чтобы повысить профессиональную продуктивность в данной сфере. Для успешного завершения программы, необходимо пройти три составляющие курса за три года. Чтобы пройти сертификацию, профессионалы должны продемонстрировать освоение 105 международно-признанных компетенций, а также изложить профессиональный опыт в портфолио, оценка которого будет проводиться на защите. Заполненное портфолио подается на рассмотрение члену комиссии АТЭС, который оценивает умения и навыки консультанта. После успешного прохождения оценки профессионального портфолио, консультант становится Сертифицированным бизнес-консультантом АТЭС. Сертификат АРЕС-IBIZ позволяет консультанту осуществлять деятельность не только на территории своей страны, но и на территории любой из стран-участниц АТЭС.<sup>12</sup> Российская Федерация делает первые шаги в этой программе, поэтому влияние программы на рынок бизнес-консалтинга в России не так значительно. Одной из возможностей повышения навыков, компетенции и стандартов предоставления консалтинговых услуг в сфере малого и среднего бизнеса в России, является участие в данной программе.

#### **Врезка 5.5. Национальная профессиональная подготовка бизнес-консультантов, Великобритания**

##### **Подход**

В начале 2000-х основным приоритетом Министерства торговли и промышленности Великобритании было внедрить аккредитацию консультантов и советников в сфере оказания услуг малому и среднему бизнесу, которые предоставляли услуги как от правительственных центров, так и от организаций с государственным участием. Цель состояла в повышении качества консалтинговых услуг для МСП и построении сети аккредитованных консультантов. На тот момент Великобритания была лидером в сфере предоставления консалтинговых услуг субъектам МСП. Национальная классификация профессиональной квалификации (NVQs)<sup>13</sup> для консультантов малого бизнеса была учреждена в 1994 г. В 1993 г. уполномоченный орган по оценке квалификации (теперь Программа развития малых предприятий)<sup>14</sup> с Институтом бизнес-консультантов (IBA)<sup>15</sup> и несколькими другими организациями учредили шесть стандартов Национальной профессиональной квалификации для консультантов в сфере бизнеса, для достижения которых требовалось пройти профессиональную подготовку. Аттестационный орган для присвоения национальной квалификации консультантам малого и среднего бизнеса был создан при поддержке Королевского общества покровительства

искусствам (RSA). В 1994 г., к Институту IBA присоединилось (National Federation of Enterprise Agencies) и Бизнес-школа Университета Дарема (Durham University Business School), получив возможность проводить аккредитацию консультантов и курсы предоставления услуг для малого бизнеса. Ежегодно издается перечень учебных заведений Великобритании, которые предлагают курсы по смежным дисциплинам.

В 2000 г., Министерство торговли и промышленности приняло семь общих базовых Стандартов профессиональной компетенции для всех учреждений и организаций, предоставляющих услуги малому бизнесу (на тот момент, ответственным за политику в сфере бизнеса и вспомогательной инфраструктуры было правительство Великобритании) и начало сотрудничество с институтом IBA для контроля за исполнением требований стандартов через специальный орган – Комиссию по аккредитации.

Министерство предпринимательства, инноваций и ремесел (сменившее Министерство торговли и промышленности) продолжило распространять эти требования на небольшие фирмы, предоставляющие консалтинговые услуги. В 2014 году, Министерство инициировало программу ваучеров на развитие (Growth Vouchers Programme), финансирование которой составило 30 млн. фунтов стерлингов. В рамках программы предоставлялись равновесные субсидии в размере до 2 000 фунтов стерлингов на предоставление консалтинговых и наставнических услуг представителям бизнеса, которые не пользовались такими услугами при иных обстоятельствах. В рамках этой программы предоставлялись консультации по следующим вопросам: привлечение средств, управление денежным оборотом, поиск и обучение персонала, повышение управленческих навыков, маркетинг (в т.ч. в сфере цифровых технологий), привлечение клиентов. Программа также давала возможность доступа к онлайн-сервису консалтинговых услуг "Marketplace" (аккредитованные члены соответствующих профессиональных органов). После заполнения анкеты представитель малого бизнеса получал доступ к услугам личного консалтингового сопровождения, сопровождения через видеосвязь (skype) или телефонную связь.

#### **Дополнительная информация**

Информация по стандартам в сфере услуг для бизнеса представлена на сайте [www.sfedico.uk](http://www.sfedico.uk). Информация от Института Консалтинга Великобритании и о программах профессиональной подготовки, которые он предлагает:

[http://www.iconsulting.org.uk/training\\_and\\_qualifications/qualification\\_and\\_training\\_course\\_information/consultancy\\_qualification\\_framework](http://www.iconsulting.org.uk/training_and_qualifications/qualification_and_training_course_information/consultancy_qualification_framework)

Источник: Стивенсон и Лундстрём (2001), Министерство торговли и промышленности (2000) и Министерство предпринимательства, инноваций и ремесел

Еще одним способом повышения качества в системе предоставления бизнес-услуг малому бизнесу, является создание сети взаимного обучения, которая позволит передавать информацию о передовой практике среди аналогичных организаций. Этот тип обмена передовым опытом ограничен в Российской Федерации, так как связи между организациями поддержки бизнеса и их взаимное проникновение недостаточно хорошо развиты. Тем не менее, существуют модели, на которые можно опираться. Например, в 2012 году российский Центр предпринимательства подписал соглашения о партнерстве с лидерами российских региональных организаций в области развития бизнеса с целью создания Альянса для становления предпринимательства, который направлен на поддержку образования в этой сфере, в том числе проведение обучения в области методологий обучения предпринимательству для преподавателей вузов.<sup>16</sup> К одиннадцати его участникам относятся Институт государственного управления и предпринимательства Уральского федерального университета, Региональный информационный консалтинговый центр и Ассоциация экспортеров и импортеров Кубани, Агентство по повышению квалификации в Калининграде, а также стартапы для женщин. Другим подобным сетям может оказываться содействие для других типов организаций, оказывающих услуги по развитию бизнеса.

Слабые связи между организациями также увеличивают вероятность наложения или появления пробелов в способах предоставлении услуг и непоследовательности в отношениях подобных организаций при оказании бизнес-услуг субъектам малого и среднего предпринимательства. В настоящее время отсутствует национальная координация любой из систем обеспечения поддержки

малого бизнеса. Также нет сведений о том, что Министерство экономического развития принимает меры, чтобы содействовать налаживанию связей между различными поддерживаемыми «инфраструктурными» организациями, например, партнерскими организациями. Взаимодействие с целью интеграции услуг и взаимного обучения, является важным аспектом управления в сфере услуг по развитию бизнеса в других странах, наряду с мониторингом стандартов деятельности организаций с государственным финансированием. Помимо Канадской сети бизнес-центров, описанной во Врезке 5.4, существует еще один пример успешной системы оказания услуг в сфере развития бизнеса, которая характеризуется высокой степенью взаимодействия, а именно, Национальная сеть обслуживания малого и среднего бизнеса, поддерживаемая Польским агентством по развитию предпринимательства в сотрудничестве с польскими региональными органами власти (Врезка 5.6).

## **Врезка 5.6. Национальная сеть обслуживания малого и среднего бизнеса, Польша**

### **Подход**

Польское агентство по развитию предпринимательства (ПАРП) отвечает за приведение в действие Национальной сети обслуживания (KSU), которая была создана в 1996 году в качестве национального проекта для поддержки бизнеса в Польше. Сеть насчитывает более 200 организаций-членов, предоставляющих услуги по развитию бизнеса малыми и средними предприятиями при поддержке государства. Она включает в себя неправительственные организации, агентства регионального развития, организации работодателей, фонды кредитных гарантий, кредитные фонды, бизнес-школы, ассоциации ремесленников, технопарки, бизнес-инкубаторы, фонды и торгово-промышленные палаты и небольшие консалтинговые фирмы.

Существует 40 точек предоставления консалтинговых услуг, целью которых является оказание помощи предпринимателю по развитию бизнеса на различных стадиях, от учреждения компании, управления компанией, до приостановки деятельности или закрытия компании. Кроме того, более 18 *инновационных центров* предлагают услуги инновационного аудита, диагностики инновационного потенциала и содействие в запуске инновационной деятельности. Также предприниматели могут получить доступ к *специализированным консалтинговым услугам* Национальной сети обслуживания (KSU) в сферах экологического законодательства, оперативной оптимизации финансового менеджмента, маркетинга и сбыту пищевой промышленности, энергетическом менеджменте, и консалтинговые услуги по планированию и финансированию организации предпринимательской деятельности. В рамках сети услуг KSU также доступны консультации по финансированию от *кредитных организаций и поручительских организаций*. Расходы за указанные услуги частично покрываются ПАРП.

Кроме того, ПАРП также предоставляет широкий спектр услуг по оперативной, технической поддержке, а также в укреплении потенциала для обеспечения качества и согласованности в сети. Агентство поддерживает системы обмена информацией, позволяющие центрам поддержки бизнеса отсылать клиентов к изучению соответствующего практического опыта в сети; координирует рекламную деятельность для сети (встречи, конференции и т.д.); предоставляет общую информацию об услугах сети и обучении для консультантов KSU с целью повышения качества услуг.

### **Результаты**

Сеть KSU преуспела в повышении качества и установлении однородности стандартов в сфере предоставления услуг для бизнеса организациями с государственным участием в Польше. Также данная сеть позволила представителям МСП получать выгоду от доступа к услугам по стратегическому планированию и развитию предприятий.

### **Факторы успеха**

Одним из ключевых факторов успеха данной сети, позволяющим повысить качество услуг организаций, оказывающих поддержку бизнесу, является метод акселерации учреждений, предоставляющих поддержку предприятиям. Все участники должны оцениваться на предмет наличия технического и финансового потенциала для адекватного оказания консультативных услуг, обучения, предоставления информации или финансовых услуг субъектам МСП; гарантировать, что услуги предоставляются сотрудниками и консультантами, обладающими соответствующими навыками; иметь систему обеспечения качества своих услуг, а также действовать в соответствии с правилами профессиональной этики. Консультанты, оказывающие консультации по развитию бизнеса, также должны быть аккредитованы ПАРП в индивидуальном порядке. Одним из основных критериев является то, что они имеют необходимые навыки и опыт в данной области специализации, связанной с фондами содействия, предоставляемых организациями поддержки бизнеса от имени ПАРП. По последним имеющимся данным более 1400 консультантов аккредитованы для работы в данной системе.

Вторым фактором послужило особое внимание, уделенное разработке и улучшению качества услуг и их предоставления с течением времени. Для этой цели ПАРП проводило исследования, мониторинг и анализ тенденций экономического развития, чтобы обеспечить соответствие предоставляемых услуг текущим потребностям рынка. Агентство также тестировало и продвигало новые сервисы (так называемые *пилотные сервисы*), ориентированные специально на нужды МСП, и разработанные в соответствии со стандартами, на основании проведенных исследований. Более того, ПАРП проводило

мониторинг деятельности организаций по поддержке бизнеса, включая сбор данных о количестве клиентов, процентном соотношении новых предприятий по сравнению с существующими МСП, которым оказывается поддержка, а также содержание предоставленных услуг. Эта информация позволяет выявить неравномерное распределение услуг и провести соответствующие корректировки. Также проводятся исследования удовлетворенности клиентов с целью оценки качества услуг, предоставляемых центром по поддержке бизнеса, а также исследования спроса и предложения на услуги по поддержке бизнеса, которые содержат важную информацию о том, как лучше индивидуально настроить услуги для лучшего удовлетворения потребностей клиентов. Планирование и развитие услуг поддерживается Координационным советом с участием представителей от различных поставщиков услуг (например, консультативных пунктов, инновационных центров, организаций, предоставляющих финансы). Совет проводит регулярные совещания и помогает создавать синергию в системе и увеличивать соответствие потребностям.

#### **Применимость к условиям Российской Федерации**

Национальная сеть обслуживания KSU, учрежденная Агентством ПАРП демонстрирует потенциал повышения качества услуг для бизнеса в Российской Федерации, посредством применения системы аккредитации, мониторинга, координации и развития компетенций, предпринятой на уровне центральной власти.

#### **Дополнительная информация**

См.: <http://en.parp.gov.pl/> (на английском языке) и <http://ksu.parp.gov.pl/> (на польском языке).

Источник: ОЭСР (2010), *Ключевые проблемы и политики Польши*, Исследования ОЭСР в области МСП, издательство ОЭСР, Париж, и информация, предоставленная Агентством корпоративного развития Польши.

Особое внимание в рамках системы, действующей в Польше, уделяется мониторингу качества по всей системе. Для инфраструктуры услуг по развитию предпринимательства с федеральным финансированием в Российской Федерации также существует мониторинг качества, но, пока что на стадии формирования. Например, требования в отношении федерального финансирования включают в себя обширное описание предоставляемых услуг, квалификации лиц, которые будут наняты, состав управленческих структур (например, требование представления от ассоциаций МСП), а также виды затрат, которые могут быть покрыты в рамках государственной поддержки. Например, в случае бизнес-инкубаторов, технопарков и промышленных парков, указывается физический размер объекта (минимальное количество требуемых квадратных метров) и процент пространств, выделенных субъектам МСП. Государство также требует от организаций инфраструктуры получения соответствующих сертификатов качества (например, ISO9001), которые в течение года финансируются за счет программы и требуют ежегодных обзоров эффективности поддерживаемой инфраструктуры. Исходя из этого, деятельность организаций по развитию бизнеса подлежит действию ряда контрольных мер. Тем не менее, требуется большее внимание оценке качества и влияния предоставляемых услуг, и более целенаправленная ориентация на организации, дающие наилучшие результаты.

С этим также связан вопрос обеспечения стабильности финансирования. Министерство экономического развития, а также местные органы власти используют процессы конкуренции для предоставления основного финансирования и финансирования программы для организаций, занятых поддержкой малого и среднего бизнеса. Это может быть способом снижения покровительства и полного отказа от организаций с низкой производительностью, но это может также создать нестабильную систему обеспечения помощи. Например, Ресурсный центр малого предпринимательства может быть успешным в вопросах получения основного финансирования, но может не победить в процессе конкуренции в обеспечении дополнительного финансирования программы специальных мероприятий. И аналогично организация, финансируемая на ранних этапах реализации программы поддержки, может не получить финансирования на последующих этапах по причине снижения качества или объемов услуг. Поэтому должно уделяться внимание

предложению преемственности и последовательности процесса финансирования организаций по поддержке бизнеса и их деятельности, а также конкурентной борьбе за финансы.

### ***Улучшение сервисов, предоставляемых бизнес-инкубаторами***

Некоторые из существующих бизнес-инкубаторов в Российской Федерации работают в соответствии с международной практикой (см. врезку 5.7 как единую иллюстрацию). Тем не менее, многие из них сосредоточены просто на предоставлении физического пространства для предприятий, часто с субсидированной ставкой арендной платы и доступом к государственным кредитам и гарантиям по кредитам. Единицы из них непосредственно предлагают ряд других услуг, часто встречающихся в инкубаторах в развитых странах, такие, как обучение предпринимательству, помощь в разработке бизнес-плана, консультации по маркетингу, связь с внешними наставниками, или каналы для бизнес-ангелов и компаний венчурного капитала (Ernst & Young, 2010 год). Кроме того, многие инкубаторы находятся в реконструированных зданиях, которые не были предназначены для этой цели, и не имеют открытой планировки и общего пространства, которые способствуют налаживанию связей между арендаторами.

#### **Врезка 5.7. Бизнес-инкубатор Московского Государственного Университета**

Московский государственный университет имеет специальную программу инкубатора с несколькими дополнительными элементами, которые были разработаны для поддержки студенческих стартапов. К ним относятся: 1) осведомленность и информация; 2) образование в высокотехнологичной предпринимательской деятельности в соответствии с трехмесячной программой, представленной группами, работающими в нескольких дисциплинах; 3) бизнес-план конкуренции, при поддержке FASIE; и 4) программа START с двухлетней поддержкой (ОЭСР, 2011 год, стр. 233). Эта программа инкубатора тиражируется также в Зеленограде и в Московском государственном техническом университете имени Баумана.

Источник: Информация предоставлена Московским государственным университетом

В соответствии с общей международной классификацией (InfoDev, 2010a), большинство из существующих инкубаторов должны попадать в категорию моделей инкубаторов «первого поколения», состоящих из недвижимого имущества, объектов общего пользования, отвечающих требованиям арендаторов. Лишь немногие инкубаторы могут быть инкубаторами «второго поколения», которые обеспечивают услуги по бизнес-консультированию. Немногие вообще можно было бы считать инкубаторами «третьего поколения», модели, которая характеризуется предложением широкого спектра услуг по поддержке бизнеса (в том числе услуги до инкубации для поддержки потенциальных предпринимателей в определении их бизнес-идей и развития своих планов до точки, где их можно оценить как потенциальный объект инвестиций), доступ к источникам финансирования, наставничество и коучинг, технологические лаборатории, программы развития предпринимательства в технике, и т.д. Появляющуюся модель четвертого поколения инкубаторов чаще называют «бизнес-ускорителем», и она сосредоточена на отслеживании стартапов с высоким потенциалом бизнес-идей и амбициями быстрого роста. Похоже, в системе России Федерации не происходит развития в соответствии с этой моделью. Следовательно, существует потребность в модернизации большинства существующих бизнес-инкубаторов и переходу к более комплексным и упреждающим услугам по поддержке развития бизнеса.

### ***Создание национального центра по координации работы бизнес-инкубаторов***

Учитывая относительно большое количество инкубаторов по сравнению с другими элементами системы поддержки бизнеса и слабый потенциал некоторых из существующих инкубаторов, особое внимание должно быть уделено укреплению стандартов работы бизнес-инкубаторов.

Значительным шагом вперед было принятие изменений в законодательство, регулирующее осуществление работы Федерального фонда поддержки малого и среднего предпринимательства в 2013 году, которое определило категории инкубаторов в системе как стандартные и инновационные инкубаторы, а также уточнило их различные функции. Функции стандартных инкубаторов включают следующие: повышение уровня деятельности стартапов и предпринимательской деятельности, обучение, продвижение проектов, профессиональную переподготовку, консалтинг, а также различные выездные услуги. К функциям инновационных бизнес-инкубаторов относятся: поиск потенциальных предпринимателей с инновационными идеями, предварительная инкубация процессов (оценка привлекательности проекта) и инкубационные процессы (маркетинг, финансы, развитие инвестиционного проекта, привлечение инвестиций, создание прототипа, промышленный инжиниринг). Персонал инновационного инкубатора (директора и члены команды) должны быть специально обученными менеджерами, которые освоили технологии инкубации малых инновационных предприятий.

Инкубаторы также обязаны ежегодно проводить служебную аттестацию, в том числе уровня соблюдения установленных требований, своей организационной эффективности, качества управления и эффективность работы персонала и качество системы мониторинга деятельности малых и средних предприятий, которые пользуются их услугами. Критерии, используемые для ежегодной оценки инновационных инкубаторов, включают: количество полезных внедренных моделей и / или промышленных образцов; количество запатентованных полезных моделей и / или промышленных образцов; ряд проектов, доведенных до международного рынка; ряд проектов, получающих инвестиции, а также объем привлеченных инвестиций.

Для дальнейшей модернизации системы следует рассмотреть вопрос о создании национального координационного подразделения бизнес-инкубаторов. Оно будет отвечать за разработку пособия стандартных операционных принципов, услуг и стандартов качества, которые должны применяться в рамках всей системы инкубаторов; содействие сети обмена между менеджерами инкубаторов в целях содействия обучению, а также за ввод программ профессионального развития для повышения квалификации и потенциала менеджеров инкубаторов, сотрудников и консультантов. Кроме того, это подразделение должно предполагать ответственность за координацию ежегодной оценки деятельности каждого инкубатора на предмет качества его работы, возможностей управления, финансовой деятельности и планирования, а также его эффективности (например, качество портфеля, количество успешных результатов, капитал, привлеченный для клиентов, средние экспортные доходы компаний-выпускников, новые инициативы, влияние их на местное сообщество). Результаты будут использованы для того, чтобы гарантировать, что самые эффективные инкубаторы продолжают хорошо поддерживаться, и что инкубаторы с низкой эффективностью получают рекомендации по исправлению сложившейся ситуации.

Опыт работы системы бизнес-инкубации в Бразилии может предоставить полезную информацию по расширению сети инкубаторов в России и повышению качества предоставляемых ими услуг (см. Врезку 5.8).

## **Врезка 5.8. Построение инфраструктуры бизнес-инкубаторов, Бразилии**

### **Подход**

В 2011 году в Бразилии действовало 384 бизнес-инкубатора, по сравнению со 135 в 2000 году, что представляет собой плотность одного инкубатора на 495000 жителей (по сравнению с плотностью одного инкубатора на 1360000 жителей в Российской Федерации). Около 40% составили инкубаторы, базирующиеся на технологиях; 18% предназначены для традиционных предприятий; 18% для смешанных предприятий (базирующихся на технологиях и традиционных), 7% для агропромышленных предприятий; 8% для обслуживающих предприятий; и 9% направлены на социальные предприятия. Средний инкубатор имеет пять сотрудников. Многие инкубаторы расположены в университетских городках или рядом с ними, и во многих случаях они управляются представителем или сотрудником университета.

Услуги включают предоставление физического пространства и физической инфраструктуры инкубации, но сосредотачиваются на непроизводственных услугах, даже более, например, рекомендации, консультирование, финансовой и правовой консалтинг, создание сетей, и доступ к финансированию. Также предлагается прединкубационная поддержка, чтобы помочь предпринимателям развивать жизнеспособные бизнес-проекты, например путем консалтинговых услуг, услуг по подготовке технико-экономического обоснования, научно-технических исследований и разработки маркетинговой стратегии.

Процесс отбора поддерживаемых компаний зависит от каждого инкубатора, но наиболее важным критерием является инновация. Принимаемые предприятия могут быть выведены в пространство внутри инкубатора или инкубироваться как нерезиденты. Средний инкубационный период составляет три года, но он изменяется в зависимости от характеристик предприятия. Например, предприятиям в области информационных технологий и коммуникаций, как правило, требуется меньше времени, чем предприятиям, работающим в области биотехнологий. Основным фактором является то, что проект инкубации должен быть подготовлен для рынка по окончании участия в программе инкубации. Выпустившиеся предприятия могут продолжать получать консультативные услуги и последующую поддержку сроком до одного года.

Развитие относительно плотной системы инкубаторов стало возможным благодаря государственному финансированию в рамках Национальной программы поддержки технопарков и инкубаторов. Программа реализована Бразильским агентством по инновациям в сотрудничестве с широким кругом правительственных партнеров, под управлением Управляющего комитета, который следит за выполнением и стратегией реализации программы. Программа предлагает конкурентные гранты на сумму до 80% от общих расходов проекта на государственное управление, университеты и некоммерческие организации, которые приглашены вносить предложения, которые должны иметь стоимость в диапазоне от минимума 4 миллиона бразильских реалов (1,8 млн. евро) до максимума 8000000 миллионов бразильских реалов (3,6 млн. евро).

Помимо этого, система также координируется и поддерживается национальной ассоциацией бизнес-инкубаторов, ANPROTEC, в которой состоит около 280 членов, в том числе бизнес-инкубаторы, технопарки, научно-исследовательские и образовательные учреждения. ANPROTEC стимулирует различные бизнес-единицы оказывать поддержку инкубаторам, предлагает учебные курсы, организует встречи, которые способствуют обмену знаниями, поощряет инкубаторы в каждом государстве создавать региональные сети инкубаторов, получает поддержку от университетов и помогает высказывать озабоченность проблемами инкубаторов высшим должностным лицам.

### **Результаты**

В 2011 года инкубаторы стали домом для 2640 предприятий (в среднем около 7 предприятий на инкубатор), создающих 16394 рабочих мест (в среднем 6,2 рабочих места на предприятие). Эти инкубаторы также выпустили 2509 предприятий с числом занятых на них 29205 человек.

## Факторы успеха

Несколько факторов связаны с успехом бразильского движения по развитию инкубаторов:

- *Государственная поддержка.* Финансирование инкубаторов осуществлялось в рамках Национальной программы развития инкубаторов, а также множеством государственных организаций на государственном и местном уровнях.
- *Участие частного сектора.* Бизнес-ассоциации частного сектора часто участвуют в качестве активных партнеров в консорциумах, создающих инкубаторы. В некоторых случаях бизнес-ассоциации помогают инкубаторам, предлагая обучение и поддержку инкубируемым предприятиям в натуральном выражении. В других случаях крупные корпорации инвестируют в инкубаторы.
- *Участие университетов.* Университеты играют ключевую роль. Они обычно поддерживают инкубаторы путем предоставления зданий, персонала и использования лабораторий. Технические университеты и технологические научно-исследовательские институты также представляют собой базу знаний для многих инкубаторов, предоставления технических навыков и инноваций, предлагают доступ к профессиональным инновационным сетям.
- *Сетевая работа.* Национальные и региональные сети бизнес-инкубаторов играют важную роль в обмене информацией, взаимном обучении и использовании ресурсов, а также в оказании влияния на государственную политику, направленную на рост бизнес-инкубаторов.
- *Инновационные модели.* Картина бизнес-инкубации в Бразилии сейчас разнообразна и сложна, с множеством моделей инкубации, некоторые из которых развились в ответ на конкретные местные потребности. Например, социальная модель инкубации была разработана в ответ на потребность в создании рабочих мест в бедных районах.

## Проблемы и способы их преодоления

Проблемой стала недостаточная видимость услуг бизнес-инкубаторов потенциальными предпринимателями или вновь созданным предприятиям. Поэтому усилия направляются на то, чтобы улучшить координацию в диапазоне малых и средних предприятий и услуг по поддержке предпринимательства, доступных на национальном и местном уровнях.

Дополнительной проблемой является отсутствие национальной системы мониторинга и оценки с целью оценки эффективности инкубаторов и определения сфер для улучшения. Поэтому была разработана система слежения за бизнес-инкубаторами и технопарками (SAPI) ([www.portalinovacao.mct.gov.br/sapi/](http://www.portalinovacao.mct.gov.br/sapi/)), которая включала показатели эффективности работы компаний-выпускников, сумму налогов, полученных в результате, уровня расширения прав и возможностей команд инкубаторов и их преданность делу, степени финансовой устойчивости инкубаторов и объема и качества предоставляемых услуг.

Обучение и профессиональное развитие менеджеров инкубаторов и персонала также необходимо усилить. Также ANPROTEC, совместно с SEBRAE (Службой поддержки бразильского микро- и малого бизнеса) создала справочный центр по поддержке новых предприятий (CERNE), которая предлагает учебные семинары для менеджеров инкубаторов и консультантов по созданию инновационных компаний, управлению и организации самого инкубатора, строительству социальных сетей и управлению ими.

## Применимость к условиям Российской Федерации

Национальная программа по развитию инкубации и соответствующая ассоциация может помочь расширить, модернизировать и улучшить координацию свыше 100 бизнес-инкубаторов, работающих на всей территории Российской Федерации, включая организацию конкурентного финансирования, контроля за реализацией и повышение навыков и квалификации менеджеров и консультантов.

## Дополнительная информация

Отдел технологического развития и инноваций, Министерство науки, технологий и инноваций, Бразилия ([www.mct.gov.br](http://www.mct.gov.br); [parques.incubadoras@mct.gov.br](mailto:parques.incubadoras@mct.gov.br)) и Национальная ассоциация инкубаторов и научных парков (ANPROTEC), Бразилия (<http://anprotec.org.br/>).

Источник: InfoDev (2010b), Передовой мировой опыт в разработке и реализации политики инкубации: Brazilian Incubation Country

Анализ примеров из практики, Вашингтон, округ Колумбия: Всемирный банк.

ANPROTEC и министерство науки, технологий и инноваций (2012) Исследование, анализ и предложения по деятельности бизнес-инкубаторов в Бразилии, ANPROTEC, Бразилия.

## **Заключения и рекомендации**

В Российской Федерации реализуется ряд федеральных программ по развитию и поддержке МСП. Основными инициативами являются построение культуры предпринимательства, гранты на стартапы, стимулирование молодежного предпринимательства, стимулирование инновационных МСП, инвестирование в новые производственные мощности и оборудование, стимулирование экспортных МСП, улучшение доступа к финансированию, посредством микрокредитования и кредитных гарантий, специально разработанные стратегии муниципального экономического развития и стратегии диверсификации моногородов. Тем не менее, существующие программы требуют некоторых модификаций, что позволит усилить их положительный эффект. Например, система предоставления грантов новым предприятиям была бы более эффективна, при условии облегчения доступа, усилении поддержки посредством обучения и наставничества наряду с предоставлением грантов, а также при условии лучшей скоординированности различных программ поддержки стартапов. Также, должен быть расширен круг субъектов МСП, которые пользуются поддержкой в части инноваций, что позволит распространить такую поддержку на невысокотехнологичные фирмы и молодых предпринимателей. Помимо этого, может быть прекращена выплата субсидий на возмещение расходов, которые были понесены представителями МСП ранее, поскольку существует риск, что слишком значительная доля государственных расходов может быть основным источником средств, и не давать необходимого импульса для развития фирм-получателей.

Одной из сильных сторон федеральных программ является их гибкость ко вновь появляющимся приоритетам и возможностям. Например, за последние пять лет произошли такие позитивные изменения, как внедрения новых программ поддержки социальных предприятий, молодежных инновационных центров творчества и увеличения аутсорсинга государственных предприятий в новых компаниях. Однако достижение цели Президента, что МСП будут производить 50% ВВП страны к 2020 году потребует многократно ускоренного развития сектора малого и среднего бизнеса, как для увеличения количества новых бизнес-стартапов, так и стимулирования роста, производительности и конкурентоспособности существующих малых и средних фирм. Одним из важных шагов, который должен быть предпринят, является заполнения пробелов в нынешней системе программной поддержки МСП в отношении определенных сфер возможностей в Российской Федерации. Основными отраслями, в которых новые национальные программы особенно важны, являются национальные кампании по продвижению предпринимательства, поддержке доступа начинающих предпринимателей к стандартизированным и признанным семинарам по предпринимательству, программа по развитию предприятий с быстрым темпом роста и программа по укреплению потенциала освоения МСП с целью расширения доступа к рынкам и технологиям с прямыми иностранными инвестициями.

Еще одной центральной проблемой является переход от нынешней системы субсидирования на основе системы невмешательства (например, субсидии для экспортной деятельности, создание

новых предприятий, инновационной деятельности, связанной с лизингом и закупками оборудования) к системе, обеспечивающей диагностику сложных проблем развития бизнеса при предложении обучения, рекомендаций и консалтинговых услуг, инкубации и поддержки инноваций перспективных малых и средних предприятий и отдельных предпринимателей, а также более целенаправленной финансовой поддержке фирмам, которые демонстрируют наибольший потенциал к росту и принятие дополнительных инновационных проектов. Это потребует дальнейшего развития инфраструктуры поддержки развития бизнеса, которая на данный момент только начинает зарождаться при должной политической поддержке. Невзирая на рост, произошедший за последнее время, инфраструктура поддержки бизнеса является относительно слабо развитой по всей стране, и это проявляется, например, в низкой плотности бизнес-инкубаторов и технопарков, а также в недоступности других основных услуг в отдельных регионах (ресурсных центров МСП, центров поддержки предпринимательства, центров поддержки экспорта, связанных с инновационной деятельностью центров и т.д.). Сопоставление инфраструктуры поддержки бизнеса на национальном и местном уровнях позволит выявить пробелы, которые необходимо устранить. Национальная система комплексных служб «одного окна» поддержки бизнеса также должна быть рассмотрена в качестве точек входа для субъектов МСП при доступе к публичной информации, консультациям и услугам по направлению. Такие организации «с одним окном», как правило, наиболее эффективны, когда они являются национальными брендованными организациями, что обеспечивает их высокую видимость для МСП, а также для управления минимальными стандартами качества.

Одновременно с этим качество обслуживания должно обновляться с точки зрения объема оказываемой поддержки, операционных стандартов организаций по поддержке бизнеса и профессиональной компетенции их руководителей и сотрудников. Являясь одним из крупнейших источников софинансирования инфраструктуры поддержки предпринимательства, Министерство экономического развития должно играть более активную руководящую роль, координировать и наращивать потенциал, обеспечивая то, что финансируемые организации поддержки поставляют качественные услуги, и что удовлетворяются приоритетные потребности различных субъектов МСП. Этому могло бы способствовать увеличение применения центров по мониторингу предприятий с государственным финансированием, что позволит повысить качество и объем предоставления услуг. Министерство экономического развития также может сыграть важную роль путем создания сетей для регулярного обмена опытом и предоставления возможности профессионального развития и обучения для повышения уровня знаний и навыков персонала по поддержке бизнеса. Плотность, объем услуг и стандарты их предоставления для бизнес-инкубаторов должны стать особой целью модернизации.

Следующие рекомендации предлагаются для улучшения федеральных программ поддержки МСП в Российской Федерации:

#### **Врезка 14. Ключевые рекомендации для федеральных программ поддержки МСП**

- Регулирование грантовых программ для безработных путем ориентирования денежных премий на устойчивые бизнес-идеи, упрощения процедуры доступа к программам, путем предложения дополнительного бизнес-анализа и рекомендаций большему числу предпринимателей, поддерживаемых за счет грантов, и усилению координации и взаимодействия между различными программами поддержки новых предприятий.
- Расширение поддержки инновационных малых и средних предприятий до включения нетехнологических компаний и инновационных проектов, объединение определенной доли предоставляемых субсидий для диагностики потребностей развития потенциальных инновационных субъектов МСП, и объединение финансового вознаграждения с соответствующими консультациями, коучингом, рекомендациями и обучением кадров, что поможет осуществлять согласованные планы действий компании. Рассмотрение возможности введения целевых налоговых льгот для инвестиций в инновации и инновационные предприятия.
- Построение сети будущих предпринимателей путем запуска национальной рекламной кампании предпринимательства для передачи положительных образов предпринимательства с помощью средств массовой информации.
- Внедрение стандартизированного национального базового курса обучения для предпринимателей и потенциальных предпринимателей (для молодежи и старшего поколения) в форме дистанционного образовательного ресурса или семинаром с личным присутствием.
- Внедрение программы развития предпринимательства с высокими темпами роста, которая позволит выбрать субъекты МСП с высоким потенциалом, а также предложит им анализ их бизнеса и личного развития, и специализированный пакет услуг по обучению, наставничеству, консалтингу, технологическому развитию, обучению менеджмента, построению сети и доступу к источнику капитала и венчурному капиталу.
- Внедрение специально ориентированной программы развития отношений с поставщиками, которая призвана создавать возможности для сотрудничества между МСПи прямыми иностранными инвесторами. Это позволит получить доступ к возможностям рынка цепочки снабжения, в том числе путем выявления больших «якорных» фирм, обеспечения контактов этих фирм с потенциальными поставщиками из малого бизнеса, и предлагать обучение управлению, консультированию и финансированию в целях повышения качества и эффективности малого и среднего бизнеса в соответствии с международными стандартами. Сами «якорные компании» могут быть привлечены в качестве поставщика материально-технической базы и источника финансирования программы.
- Расширение и совершенствование инфраструктуры предоставления услуг для развития бизнеса (инкубаторы, центры предпринимательства, центры поддержки экспорта и т.д.). Такая процедура должна включать проведение оценки имеющихся проблем в существующих различных типах малых и средних предприятий и оказание поддержки предпринимательству по всей стране. Следует также предусмотреть стимулы и возможности для государственных, частных и некоммерческих организаций по созданию и запуску объектов инфраструктуры. Кроме того, обучение и сертификация должны быть доступны для руководителей, сотрудников и консультантов, работающих в центрах поддержки предпринимательства, сетей, разработанных в этих организациях для взаимного обмена информацией, обучения между коллегами и клиентами-партнерами и более стабильного основного финансирования.
- Создание национальной системы центров деловой информации и консультационных услуг «с одним окном» на основе комплексной национальной платформы и бренда. Такая система будет обеспечивать предоставление основной информации и консультаций по учреждению и развитию новых предприятий непосредственно предпринимателям, а также направлять их к другим государственным, частным или некоммерческим организациям за получением дополнительной информации.
- Обновление сети бизнес-инкубаторов за счет внедрения необходимых услуг (консалтинг,

наставничество, консультационное сопровождение и т.д.) для инкубируемых предприятий на предварительном этапе, создание национального подразделения по координации и управлению инкубаторами, ответственного за осуществление контроля и содействия взаимному обучению сетей, а также введение профессиональных программ развития специально для менеджмента, а также программ повышения квалификации для менеджмента и сотрудников, с ориентацией на обеспечение рынка квалифицированными специалистами в области консультационных и аналитических услуг для бизнеса.

6 По правилам ВТО, поддержка в виде государственного финансирования для предоставления профессиональных консультаций в отношении участия в промышленный ярмарках допустима

7 <http://www.ilo.org/empent/areas/start-and-improve-your-business/lang--en/index.htm>

8 <https://www.score.org/getstarted>

9 SCORE – это программа инициированная Управлением по вопросам малого бизнеса (SBA), которая привлекает руководителей, вышедших на пенсию, и лидеров бизнеса в качестве консультантов и наставников для начинающих предпринимателей. Эта услуга бесплатна, на общественных началах. В США действуют более 11 000 консультантов программы SCORE

10 [www.canadabusiness.ca/eng/](http://www.canadabusiness.ca/eng/)

11 [www.bizpal.ca/](http://www.bizpal.ca/)

12 См.: <http://www.apec-ibiz.org>

13 Национальная классификация профессиональной квалификации – это подтверждение компетенции в определенной сфере профессиональной деятельности в соответствии с национальными стандартами.

14 См.: <http://www.sfedr.co.uk/standards-setting-body/standards/introduction-to-business-support-standards>

15 Институт подготовки бизнес-консультантов (ИВА) был основан в 1989 г. в качестве членской организации (переименован Институт консалтинга [IC] после слияния с Сертифицированным институтом управления в 2007 г.) по развитию компетенций в сфере бизнес-консалтинга. Преимущества членства в IC включают кодекс этических норм, страхование гражданской ответственности, непрерывное личностное развитие, возможности сотрудничества, профессиональные журналы и письма о назначении.

16 См.: [www.cfe.ru/alliance/](http://www.cfe.ru/alliance/)

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

ANPROTEC (Ассоциация научных парков и бизнес-инкубаторов Бразилии) и Министерство науки, технологий и инноваций (2012) «Исследование, анализ и предложения по бизнес-инкубаторам в Бразилии», ANPROTEC, Бразилия.

- Министерство торговли и промышленности (2000) «Стратегическая программа Министерства торговли и промышленности на 2000-2001 гг.», Лондон: Министерство торговли и промышленности.
- Ernst&Young (2010), «Обзор бизнес-инкубаторов России», Москва: Ernst&Young».
- InfoDev (2010a), «Лучшие мировые практики в разработке и внедрении политики инкубирования», Вашингтон, Округ Колумбия: Всемирный банк.
- InfoDev (2010b), *Лучшие мировые практики в разработке и внедрении политики инкубирования: Brazilian Incubation Country Case Study*, Вашингтон, DC: World Bank.
- МТІ (Министерство торговли и промышленности) (2007), «Инициативы поддержки субъектов МСП с высокими темпами развития в девяти странах: Анализ, категоризация и рекомендации», Хельсинки, Финляндия: Министерство торговли и промышленности.
- ОЭСР (2014), Краткий обзор предпринимательства в 2014 г., Париж: OECD. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264113138-en>
- ОЭСР (2013a) «Международный сравнительный анализ государственных программ для компаний с высокими показателями роста», ОЭСР. Программа развития местной экономики и занятости, Париж
- ОЭСР (2013b) «Исследования ОЭСР в области МСП: Проблемы и политика Мексики», публикация ОЭСР, Париж. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264187030-en>
- ОЭСР (2011), «Обзор инновационной политики ОЭСР: Российская Федерация», Париж: публикация ОЭСР. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264113138-en>
- OECD (2010), Ключевые проблемы и политики Польши, Исследования ОЭСР в области МСП, публикация ОЭСР, Париж. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264081918-en>
- ОЭСР (2008), «Усиление роли МСП в глобальной производственно-сбытовой сети, Париж: публикация ОЭСР. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264051034-en>
- Стивенсон, Л., и Лундстрём, А. (2001) *Формы и тенденции предпринимательства/Политика в сфере МСП и практический подход 10 стран*. Стокгольм: Шведская организация исследований в области МСП.



## ГЛАВА 6.<sup>17</sup>

### ДОСТУП МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА К ФИНАНСИРОВАНИЮ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Хотя в последнее время государственное вмешательство значительно увеличилось в обеспечении внешнего финансирования для малого и среднего предпринимательства, дальнейшее увеличение масштаба и сложности финансовых рынков для МСП будет иметь решающее значение его будущего развития в Российской Федерации. Эта глава посвящена характеру финансирования МСП в Российской Федерации, в ней рассматриваются ключевые мероприятия существующей политики по решению проблем в виде гарантий по кредитам, микрофинансирования и вложения денег в развитие собственного капитала. В главе приводятся ряд рекомендаций по дальнейшим улучшениям, в том числе укреплению операционной деятельности фондов обеспечения кредитных гарантий, развитию кредитных историй и кредитных бюро, повышению зоны ответственности Внешэкономбанка и МСП Банка относительно покрытия новых финансовых продуктов и мероприятий, таких как образование, как часть финансирования МСП со стороны инвестиционных институтов.*

## Высокие ожидания МСП относительно внутреннего финансирования

Хотя субъекты МСП могут использовать свои собственные ресурсы для капиталовложений и формирования оборотного капитала, такие как капитализированная прибыль, личные сбережения или займы у друзей и родственников, существенное доверие к внутреннему финансированию обычно проявляется в относительно медленном развитии МСП (ОЭСР, 2006). Внутреннее финансирование не дает полного права доступа всему сегменту МСП к финансам, им необходимо начинать бизнес, расти и при необходимости отвечать на изменения своей ликвидности. Помимо всего прочего, в целом собственные средства имеют тенденцию к удорожанию. Следовательно, это оказывает воздействие на тот факт, что развитие МСП в Российской Федерации непропорционально зависит от внутренних источников финансирования по сравнению с компаниями в Европе и Центральной Азии, а также в странах с уровнем доходов выше среднего.

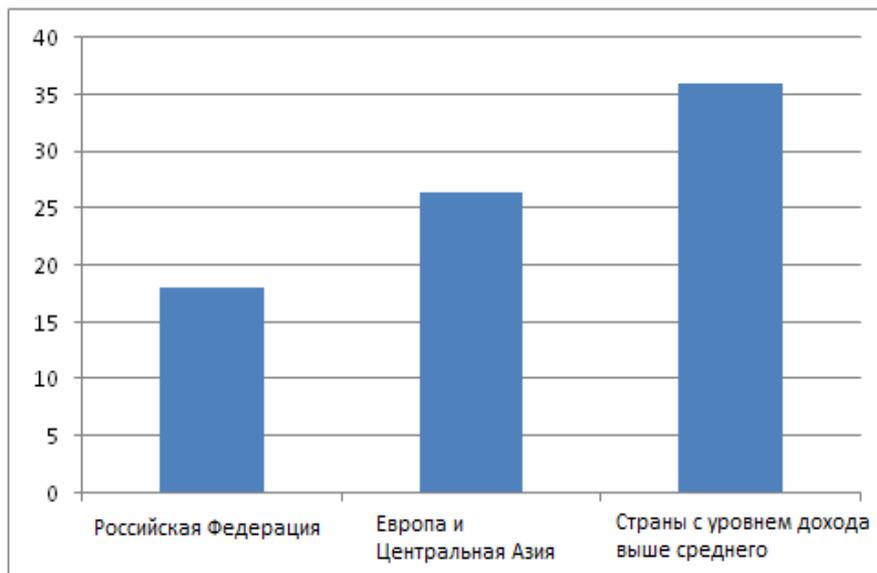
Как показано на Рис. 6.1 в соответствии с исследованиями Международной Финансовой Корпорации /Всемирного Банка по предприятиям внутренние источники финансирования фирм, изученных в 2012г. в Российской Федерации, составляют 84% по сравнению с 60% в Европе и Центральной Азии, 62% в странах с уровнем доходов выше среднего. В то же время банковское финансирование, торговые кредиты и другие формы внешнего финансирования используются крайне редко. Внешнее финансирование также составляет малую долю всего оборотного капитала исследуемых предприятий в Российской Федерации по сравнению с Европой и Центральной Азией, а также странами с уровнем доходов выше среднего (Рис. 6.2).

Рисунок 6.1. Источники финансирования инвестиционной деятельности предприятий



Источник: Исследования Всемирного Банка/МФК относительно предприятий (2012): Российская Федерация, ключевые характеристики страны 2012. Вашингтон, Округ Колумбия, Группа Всемирного Банка.

**Рисунок 6.2. Внешнее финансирование в процентном соотношении оборотного капитала**



Ошибка! Источник ссылки не

найден.

Источник: Исследования Всемирного Банка/МФК относительно предприятий (2012): Российская Федерация, ключевые характеристики страны 2012. Вашингтон, Округ Колумбия, Группа Всемирного Банка.

В данной главе рассматриваются факторы, которые оказывают влияние на внешнее финансирование МСП в Российской Федерации в части банковского кредитования, микрофинансирования и развития акционерного капитала, включая мероприятия, реализованные Правительством и Внешэкономбанком, для улучшения ситуации. Это предполагает относительно вмешательство в формирование финансового спроса, финансового предложения и распределения финансовых ресурсов.

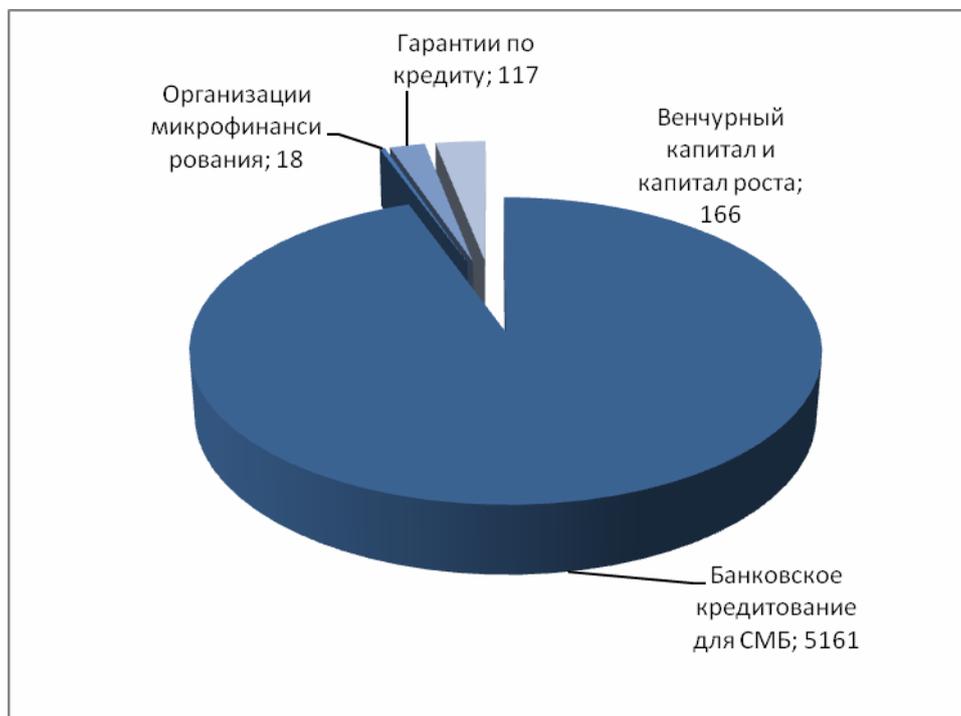
### **Банковское кредитование для МСП**

#### ***Ограниченный доступ сектора МСПк банковскому кредитованию***

Несомненно, банковское кредитование является наиболее важным источником внешнего финансирования для МСПв Российской Федерации (Рис. 6.3), как и во множестве других стран. Тем не менее, существует ряд проблем, которые оказывают существенное влияние на доступ МСП к банковскому кредитованию, что помогает объяснить их существенную зависимость от источников внутреннего финансирования.

Рисунок 6.3. Ключевые источники внешнего капитала для СМБ в Российской Федерации, 2013

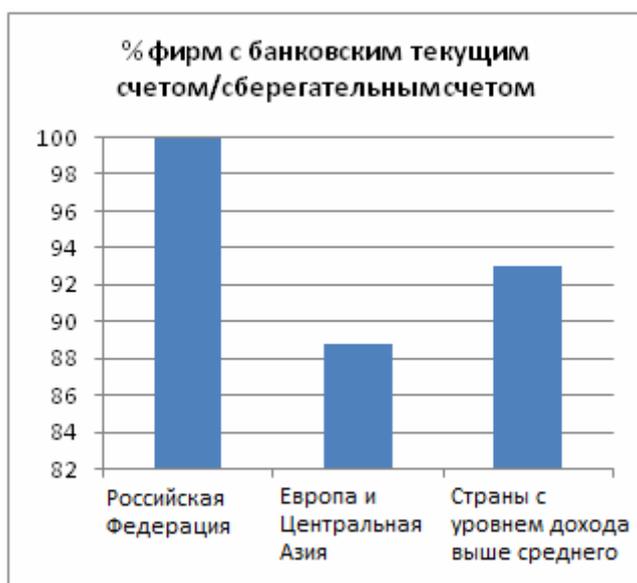
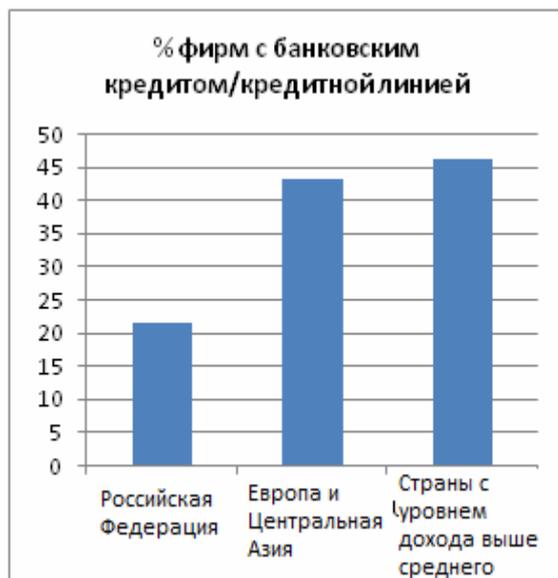
Данные в млрд. руб.



Источник: Данные получены на основании исследования ОЭСР (2015) *Финансирование МСП 2015: Шкала ОЭСР*, публикации ОЭСР, Париж; Российский центр микрофинансирования (2013) *Мероприятия для развития микрофинансирования в Российской Федерации*. [www.rmcenter.ru/files/Concept\\_Access\\_en.pdf](http://www.rmcenter.ru/files/Concept_Access_en.pdf)

Как показано на рисунке 6.4, в ходе исследования в 2012г. МФК/Всемирным Банком было выявлено, что предприятий в Российской Федерации, которые хотели бы взять банковский кредит, было значительно меньше, нежели в Европе и Центральной Азии, а также в странах с уровнем доходов выше среднего в целом, хотя они больше склонялись к возможности иметь депозитные счета. Кроме того, по данным МСП Банка около 45% заявок на получение кредитов от субъектов МСПне были одобрены в 2011г.

Рисунок 6.4. Использование финансовых услуг банков, 2012



Ошибка! Источник ссылки не найден.

Источник: Исследования Всемирного Банка/МФК относительно предприятий (2012): Российская Федерация, ключевые характеристики страны 2012. Вашингтон, Округ Колумбия, Группа Всемирного Банка.

Существует ряд трудностей по доступу МСП к банковскому кредитованию относительно предполагаемых затрат, продолжительности и условий выдачи кредита. Процентные ставки по кредитам для МСП остаются высокими. Номинальная процентная ставка, как правило, 14-17 процентов, а реальные процентные ставки обычно составляли 7-10% в 2012 году. Подавляющее большинство банковских кредитов были краткосрочными. Только 7-10% кредитов малому и

среднему бизнесу выдавались на срок более трех лет в 2012г., в то время Агентство кредитных гарантий зафиксировало спрос МСП на получение долгосрочных кредитов для финансирования своей деятельности на уровне 365 - 670 млрд. рублей. Обязательным фактором для малого и среднего бизнеса в рамках получения кредита является соотношение высокой стоимости залога к стоимости займа, поскольку активы, такие как дебиторская задолженность и транспортные средства, как правило, неприемлемы в качестве гарантии. Это затрудняет получение внешнего финансирования предприятиям, не имеющим залога. Тем не менее, даже в тех случаях, когда гарантия может быть получена, банки не заинтересованы в ее получении из-за длительных и дорогостоящих юридических процедур для обращения взыскания на предмет залога (Барре, 2005).

В целом, большая вероятность отказа в кредите, высокие процентные ставки, короткие сроки кредитования и необходимость в высокой стоимости залога, скорее всего, задушат рост числа стартапов и развитие МСП, в случае которых не ожидается, что прибыль будет большой и быстрой. Кроме того, может случиться ситуация, когда высокие процентные ставки и короткий срок кредитования способствуют большой степени риска предпринимательских стратегий с высокой отдачей, которые поощряют кредиторов к дальнейшей собственной защите с помощью высоких требований к залому и высоким процентных ставок.

### **Значительное увеличение банковского кредитования**

После указания на недостаточный объем внешнего финансирования МСП в Российской Федерации, а также рассмотрения проблем, с которыми они столкнутся при получении доступа к банковскому кредитованию, отсюда следует, что банковское кредитование МСП резко возросло в Российской Федерации за последние годы, хотя еще многое придется сделать. Как показано в таблице 6.1, объем кредитов МСП увеличился с 2,5 миллиардов рублей до 5,2 миллиардов рублей в период с 2008 по 2013 годы, в то время как доля малого и среднего бизнеса в общем объеме новых бизнес-кредитов увеличилась с 19% в 2009 г. до 23% в 2013 г. Хотя некоторое увеличение может отражать восстановление объемов кредитования малого и среднего бизнеса в 2008-2009 годах, вызванного мировым финансовым кризисом, есть данные, свидетельствующие о долгосрочной тенденции роста; в соответствии с Барре (2005) банковское кредитование малого и среднего бизнеса увеличилось в десять раз в период с 2000 по 2005 годы. Луговская (2010, стр. 301) сообщает, что кредитование малого и среднего бизнеса возросло в период с 2005 по 2007 годы.

По крайней мере, увеличение банковского кредитования отчасти отображает сильное желание государства расширить рынок, что вылилось в увеличение объема кредитов для МСП с государственными гарантиями до 250 млрд. рублей в 2013г. по сравнению с 67 млрд. рублей в 2010г. (Таблица 6.1).

**Таблица 6.1. Банковское кредитование малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, 2008-2013 годы**

Показатели	единицы	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Непогашенные кредиты бизнесу, МСП(акции)	млн. руб.	2 522 995	2 647 973	3 227 570	3 843 458	4 494 204	5 160 644
Непогашенные кредиты бизнесу, всего (акции)	млн. руб.	12 996 829	12 412 406	13 596 593	17 061 389	19 580 176	22 242 321
Доля кредитов МСП	%	19	21	24	23	23	23
Кредиты новому бизнесу,	млн.	..	3 014 572	4 704 715	6 055 744	6 942 525	8 064 759

МСП(потоки)	руб.						
Кредиты новому бизнесу, всего (потоки)	млн. руб.	..	19 091 541	20 662 219	28 412 267	30 255 044	36 224 567
Доля новых кредитов МСП	%		16	23	21	23	22
Гос. гарантии кредитов, МСП	млн. руб.	..	18 226	32 460	58 954	87 400	116 900
Гарантированные гос. кредиты, МСП	млн. руб.	..	38 917	66 824	122 747	185 000	249 000
Просроченные кредиты, МСП	%	4.27	7.56	8.80	8.19	8.39	7.08
Просроченные кредиты, всего	%	...	5.83	5.43	4.74	4.57	4.31
Процентная ставка, МСП	%	..	..	..	..	..	13.10
Процентная ставка, крупные фирмы	%	14.1	13.8	9.8	10.6	10.6	11.1

Источник: ОЭСР (2015а) Финансирование МСП 2015: бюллетень ОЭСР, публикации ОЭСР, Париж.

### ***Трудности при оценке заявок на получение кредитов***

Одним из факторов, который затрудняет получение кредитов представителями МСП в Российской Федерации являются высокие затраты и загруженность банков для оценки рисков выдачи кредитов представителям МСП, а также анализу их деятельности в соотношении с размерами желаемого займа. В случае с Российской Федерации общая проблема заключается в том, что кредитование малого и среднего бизнеса находится на стадии фиксированных затрат в части управления кредитами, что усугубляется множеством административных обязанностей в отношении оценки резервов на возможные потери по кредитам, это отвлекает персонал от согласования и мониторинга кредитов. К тому же применяемая схема налогообложения снижает мотивацию представителей МСП, желающих получить кредит, действовать прозрачно, с тех пор как от большинства предпринимателей не требуется предоставлять финансовую отчетность. Отсутствие прозрачности увеличивает трудности банков в рассмотрении рисков при выдаче кредитов, используя только доступную финансовую отчетность компании.

В то же время отсутствие традиций кредитования МСП в Российской Федерации мешает привлечению квалифицированного и опытного персонала и использованию эффективных технологий при выдаче кредитов субъектам МСП. В то время как международные банки, такие как Европейский банк реконструкции и развития и Международная финансовая корпорация попытались обеспечить обучение менеджеров по работе с клиентами при выдаче кредитов МСП в Российской Федерации, большая часть информации относилась к крупным государственным банкам и этого было недостаточно для решения проблем. Несмотря на то, что несколько крупных банков разработали алгоритм оценки кредитоспособности на основании своего собственного опыта, большинство банков не имеют доступа к инструментам оценки кредитоспособности. Данная проблема усугубляется отсутствием данных государственного реестра кредитования, что ограничивает возможности банков и других инвесторов оценить риски не кредитоспособности субъекта МСП при выдаче займа. Национальное бюро кредитных историй, начало свою работу в 2006, оно располагало информацией по 59% заемщиков, по сравнению со стандартным объемом в 67% информации аналогичных кредитных бюро в странах ОЭСР и 33% - в странах Европы и Центральной Азии (Всемирный Банк/МФК, 2014). Однако здесь возникает нежелание или недостаточная информированность относительно возможности использования такого источника получения информации в банковском секторе.

### ***Нестабильность, неопределенность и недостаточный уровень секьюритизации***

Существует также ряд причин, по которым краткосрочное финансирование субъектов МСП преобладает в сфере банковского кредитования в Российской Федерации. Среди них выделяют следующие:

- Высокую и волатильную инфляцию (13,3% в 2008 году; 8,4 % в 2011 году; 5,1 % в 2012 году, 7,8% в 2014 г.).
- В соответствии с законодательством Российской Федерации, вкладчики могут забрать свои вклады без предварительного уведомления, поэтому надежность долгосрочных депозитов ограничена.
- Кризис кредитования 2008 года вызвал существенное увеличение процентных ставок, что привело к принятию корректирующих мер со стороны государства. Эти меры включали предоставление относительно менее дорогих краткосрочных кредитов через государственные банки, что получило отражение в крутой кривой доходности. Предприятия, следовательно, были более склонны использовать краткосрочное финансирование для долгосрочных проектов.
- Коррупция порождает неопределенность даже в отношении будущих перспектив успешных фирм-заемщиков и подрывает доверие предпринимателей к банковской системе, например, в случае, когда необходимы взятки для получения кредита.
- Банки также сталкиваются со значительной неопределенностью относительно того, какие формы вознаграждения и комиссий они могут взимать. Например, ФПМБ (2012, стр.12-15) сообщает, что Высший Арбитражный Суд Российской Федерации постановил, что «комиссии, которые не производят никакой дополнительной выгоды или другого положительного эффекта для клиента, не могут рассматриваться как предоставленные услуги», и это привело к высокой степени неопределенности в отношении того, какие виды сборов приемлемы, а какие нет.
- Существует недостаточно развитый межбанковский рынок кредитования, что ограничивает возможности кредиторов по рефинансированию долгосрочных кредитов малого и среднего бизнеса. Недостаточно развита стандартизация в рамках системы (например, кредитные договоры различаются у разных банков и даже у различных отделений крупных банков), что ограничивает возможности для секьюритизации. Кроме того, были введены нормативные акты для обеспечения секьюритизации, но создается впечатление, что они не работают.

Краткосрочный характер кредитования показывает, что эти факторы приводят к появлению трудностей при финансировании сектора МСП, его росте и формировании стабильной деятельности. Для роста сектора МСП требуется, чтобы субъекты МСП могли использовать в качестве залога такие активы как ТМЦ и дебиторскую задолженность, а также человеческий капитал (особенно для фирм в секторе оказания услуг). В странах ОЭСР такие формы капитала широко применяются для получения внешнего финансирования, чаще всего в виде долгосрочного банковского кредитования. Это именно тот рынок в Российской Федерации, который требует восстановления.

### **Микрофинансирование субъектов МСП**

#### ***Крупный и растущий рынок микрофинансирования***

Микрофинансирование предполагает оказание розничных финансовых услуг в ограниченных объемах (например, менее 300% от страны ВВП на душу населения) небанковскими финансовыми учреждениями для клиентов, которые не имеют доступа к обычному кредитованию. Как и

традиционная цель сокращения бедности, микрофинансирование может сыграть важную роль в поддержке населения, более активном его участии в предпринимательской деятельности и формировании новых предприятий. Действительно, в Российской Федерации эта функция предпринимательства, по-видимому, была преобладающей мотивацией для внедрения микрофинансирования (Байске, 2007). Поскольку банковское финансирование, как правило, недоступно в Российской Федерации для молодых фирм или стартапов, создание системы микрофинансовых организаций обеспечивает альтернативные средства, с помощью которых на ранней стадии фирмы могут получить доступ к капиталу. Дополнительные преимущества по сравнению с банковским кредитованием включают упрощение требований к отчетности и документации, возможность нетрадиционных форм кредитования (гарантия взаимной ответственности, группового кредитования, и т.д.), и сравнительно доступных финансовых ресурсов и удобных услуг. Тем не менее, микрофинансирование не заменит долгосрочное финансирование, которое необходимо для предприятий, ориентированных на развитие.

Распространенность микрофинансовых организаций (МФО) в Российской Федерации быстро растет. В 2008 насчитывалось около 2300 МФО с совокупным кредитным портфелем примерно 25 миллиардов рублей. К 2012 году этот показатель вырос до 3570 организаций, совместно управляющими портфелем примерно в 35 миллиардов рублей (Российский центр микрофинансирования, 2013 год). Эти МФО включают основанные на принципах членства учреждения, такие как кредитные кооперативы (около 1200, самая большая категория), специализированные общественные организации (ОО) типа микрофинансовых учреждений, включая кооперативы, общественные фонды и коммерческие небанковские компании, действующие на коммерческой основе, в том числе работающие по принципу выдачи займов до зарплаты. Примерно 70 процентов МФО предоставляют кредитование сектору МСП. Примерно 20 процентов этих кредитов направляется на стартапы, и 80 процентов — в зарекомендовавшие себя малые предприятия.

МФО с государственной поддержкой управляют кредитным портфелем примерно в 12 миллиардов рублей посредством 70 региональных и 60 муниципальных микрофинансовых организаций. Государство, в первую очередь через Министерство экономического развития и Внешэкономбанк, предоставляет средства для программ региональных и муниципальных органов власти, которые назначают наблюдательные советы, которые, в свою очередь, назначают кредитный комитет и менеджера фонда. В совокупности, государственные фонды предоставили примерно 20000 кредитов, из которых кредиты на сумму 7,9 миллиарда рублей оставались непогашенными в конце 2012 года. Кредиты сосредоточены на новых предприятиях (менее одного года с момента регистрации предприятия). Примерно 33 процента кредитов были выданы фирмам в секторе розничной торговли, 18 процентов — фирмам-производителям, а 12 процентов — фирмам, работающим в сельскохозяйственном секторе. Норма потерь за 2011 год составила 7,6 процента. МФО с государственной поддержкой также обеспечили определенную степень подготовки и бизнес-образования для получателей кредитов.

### ***Займы под высокий процент и краткосрочные займы***

На данный момент сектор микрофинансирования играет важную роль в предоставлении финансирования малым и средним предприятиям, что в какой-то степени покрывает текущую брешь в банковском кредитовании. Данное мероприятие нельзя рассматривать в качестве долгосрочной альтернативы банковскому кредитованию, поскольку на длительный срок оно не сможет покрыть спрос на долгосрочное, доступное финансирование.

Несмотря на большое количество МФО микрофинансирование охватывает достаточно малую долю населения, которым необходимо кредитное финансирование МСП. Проанализировано, что даже в Москве и Санкт-Петербурге, где внедрение организаций по микрофинансированию имеет

наибольший успех, они покрывают только 10% от спроса, в то время как во многих регионах доля покрытия еще меньше (Российский Центр Микрофинансирования, 2013). Хотя и имеет смысл заполнить данные бреши в основных регионах, микрофинансирование не должно полностью заменять банковское кредитование, поскольку эти займы очень маленькие и краткосрочные, поэтому они могут покрыть потребность финансирования только самого малого бизнеса и стартапов. В 2012 стандартные займы коммерческим предприятиям российских МФО составил порядка 60 000 - 900 000 рублей со стандартным сроком действия от шести месяцев до одного года (Российский Центр Микрофинансирования, 2013). Средняя сумма займа, поддерживаемая государственными МФО, составляет порядка 450 000 рублей, и снова срок действия большинства займов составляет менее одного года.

Микрофинансирование влечет за собой большие расходы, которые будут сдерживать инвестиции и рост сектора МСП по сравнению с более дешевыми источниками. В целом, сектор изменяет процентные ставки около 15 - 20%, и хотя государственные фонды обычно имеют более низкие ставки, порядка 10% годовых, это частично отображает использование более строгих условий для получения займа. Высокие затраты свойственны для бизнес-модели данного сектора, которая несмотря на свою доступность, должна взимать высокие тарифы из-за фиксированных видов затрат при малых займах.

### ***Совершенствование механизма регулирования и управления***

Необходимо принять меры по совершенствованию регулирования и управления в секторе микрофинансирования, чтобы способствовать росту самых эффективных и добросовестных организаций, а также обеспечить постоянное развитие системы. В частности, заемщикам может быть легко отличить хищных кредиторов (в том числе компании, выдающие займы до зарплаты) от известных учреждений.<sup>18</sup> Это побудило Российский Микрофинансовый Центр наметить ряд мер, которые могли бы помочь заемщикам отличать кредиторов, выдающих экспресс-кредиты, от ответственных МФО, и обеспечить защиту для клиентов по экспресс-кредитам. Эти меры включают в себя:

- Компании, выдающие экспресс-кредиты, и лицензируемые как МФО, должны быть отделены от других МФО в государственном реестре.
- Отчетность перед кредитными бюро должна быть обязательной для всех организаций, выдающих экспресс-кредиты.
- Банк России должен регулярно публиковать средние процентные ставки по займам, предлагаемым банками, компаниями экспресс-кредитования, МФО и кредитными кооперативами и установить, что процентные ставки выше, чем 200 процентов от среднего, будут рассматриваться как ростовщические (и будут ясно отмечены в этой связи, хотя они и не запрещены).
- Компании, выдающие экспресс-кредиты, должны быть ограничены в своей способности привлекать финансирование со стороны физических лиц (иногда другим МФО разрешено делать это в соответствии с российским законодательством, но в определенных пределах).
- Все МФО должны быть членами саморегулируемых организаций, в целях сокращения случаев неэтичного поведения на рынке.

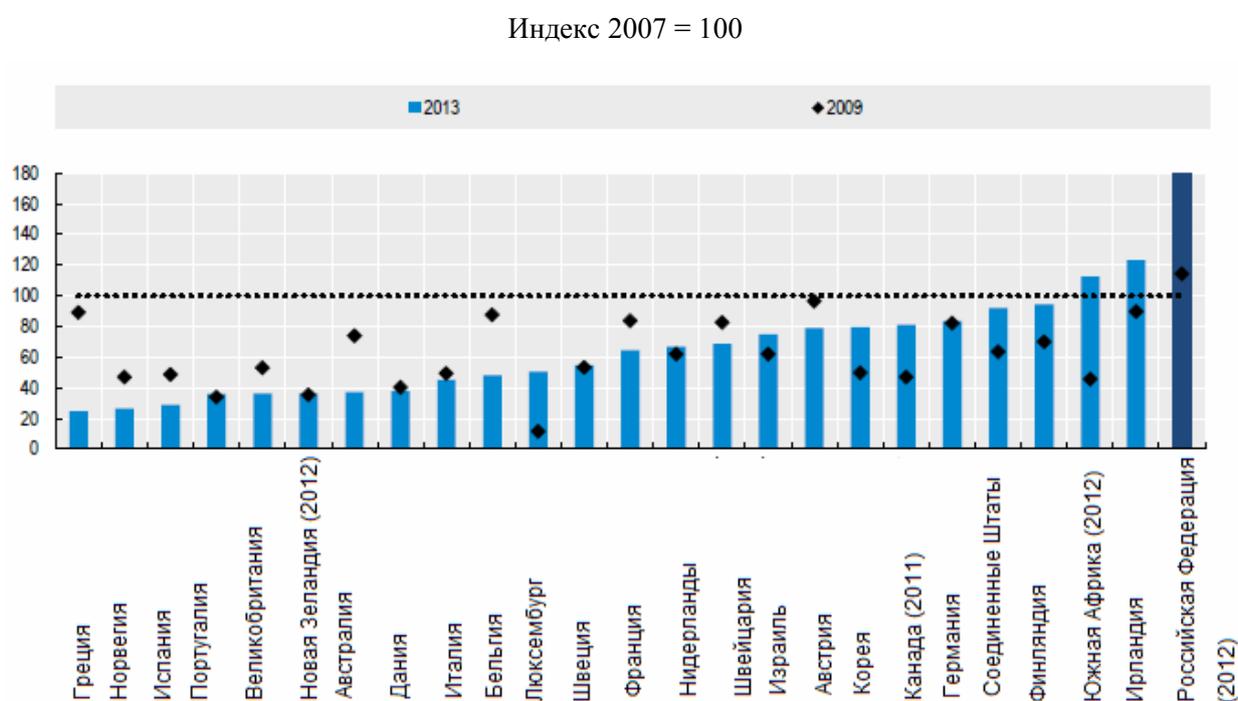
Кроме того, сектор микрофинансирования можно было бы укрепить путем оказания технической помощи для поддержки МФО с целью разработки систем для более эффективной оценки риска клиентов.

## Внешнее финансирование собственного капитала

### Быстрое развитие венчурного капитала

Рынок венчурного инвестирования (т.е. использование собственного капитала на посевные инвестиции и инвестиции на ранней стадии развития, которые выделяются не через фондовые рынки) значительно вырос Российской Федерации, от примерно 108 миллионов долларов США в 2007 году до 398 миллионов долларов США в 2012 году. Эти темпы роста превышают показатели сравнимых стран, для которых имеются данные (Рисунок 6.5).

Рисунок 6.5. Увеличение потоков посевных инвестиций и венчурных капиталов на ранних этапах



Источник: ОЭСР (2014а) Обзор предпринимательства в 2014, публикации ОЭСР, Париж

Таблица 6.2 показывает развитие инвестиции частного капитала и венчурного капитала в Российской Федерации в период 2009-2012гг., с разбивкой по стадиям инвестирования<sup>1920</sup>. Она показывает, что финансирование на более позднем этапе составляет большую часть инвестиций. Общий объем венчурных инвестиций на более позднем этапе включал только 58 объектов инвестирования, но составлял 3,75 миллиарда долларов США из 4,15 миллиардов долларов США инвестиций. Тем не менее, рост затронул все этапы рынка. В Таблице 6.3 показано, что активность финансирования увеличилась с 80 в 2008г. до 155 в 2012г. Инвестиции в частный акционерный капитал, а также в венчурный капитал увеличились с 14.3 млрд. долл. США в 2008г. до 26.4 млрд. в 2012г.

**Таблица 6.2. Недавняя деятельность по инвестированию частного капитала и венчурного капитала в Российской Федерации**

Миллионы долларов США, потоки

	2009		2010		2011		2012	
	Сумма	%	Сумма	%	Сумма	%	Сумма	%
Начальный этап и запуск	13	2.6	22	0.9	129	4.2	129	3.1
Другие начальные этапы	110	21.7	132	5.2	143	4.6	269	6.5
Расширения	314	61.9	2 258	89.8	980	31.8	2 037	49.1
Реструктуризация	70	13.8	3	0.1	7	0.2	353	8.5
Последующие стадии	0	0.0	100	4.0	1824	59.2	1 364	32.9
<b>Итого</b>	<b>508</b>	<b>100.0</b>	<b>2 514</b>	<b>100.0</b>	<b>3083</b>	<b>100.0</b>	<b>4 152</b>	<b>100.0</b>

Источник: Обзор рынка российского частного капитала и венчурного капитала: 2013, ежегодник (2014). Российская ассоциация венчурного инвестирования, Москва.

**Таблица 6.3 Капитализация фондов прямых инвестиций и венчурных фондов в Российской Федерации в 2008-2012 годах**

Миллионы долларов США (акции)

Год	Сумма	Количество активных фондов
2008	14 327	80
2009	15 192	87
2010	16 787	91
2011	20 092	97
2012	26 419	155

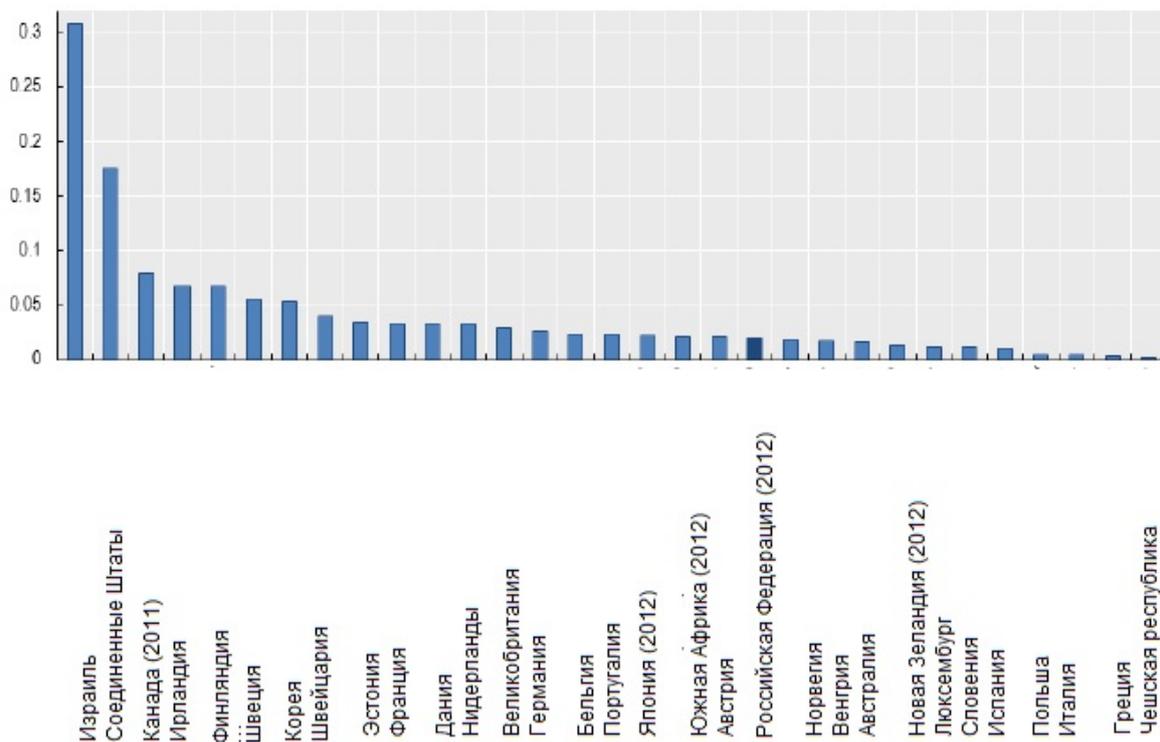
Источник: ОЭСР (2014b) Финансирование МСП в 2014 году

Правительство стало важным игроком в развитии сектора венчурного капитала, посредством создания Российской венчурной компании в 2006г. в качестве федерального фонда, финансируемого Правительством, работа которого была направлена на стимулирование инвестиций венчурного капитала в сектор высоких технологий. Это дало возможность в 2006г. создать региональные фонды венчурного капитала в 19 регионах, данное значение увеличилось до 22 к 2011г. Российская венчурная компания располагала порядка 20 млрд. рублей в 2011г., а также сформировала кумулятивные инвестиции на 4,2 млрд. рублей. В 2011г. 15 компаний получили инвестиции на сумму около 1,4 млрд. рублей, в большинстве случаев инвестиции были на начальных этапах, но при 15% от общего объема на этапе реструктуризации.

В результате развития этих тенденций потоки частного капитала и венчурных инвестиций в Российской Федерации достигли уровня, равного со многими странами ОЭСР (рис. 6.6). Распределение инвестиций по секторам представлено на рисунке 6.7, и оно указывает, что внешние инвестиции в акционерный капитал присутствуют в довольно широком диапазоне секторов.

Рисунок 6.6. Инвестиции частного капитала и венчурного капитала в виде доли от ВВП

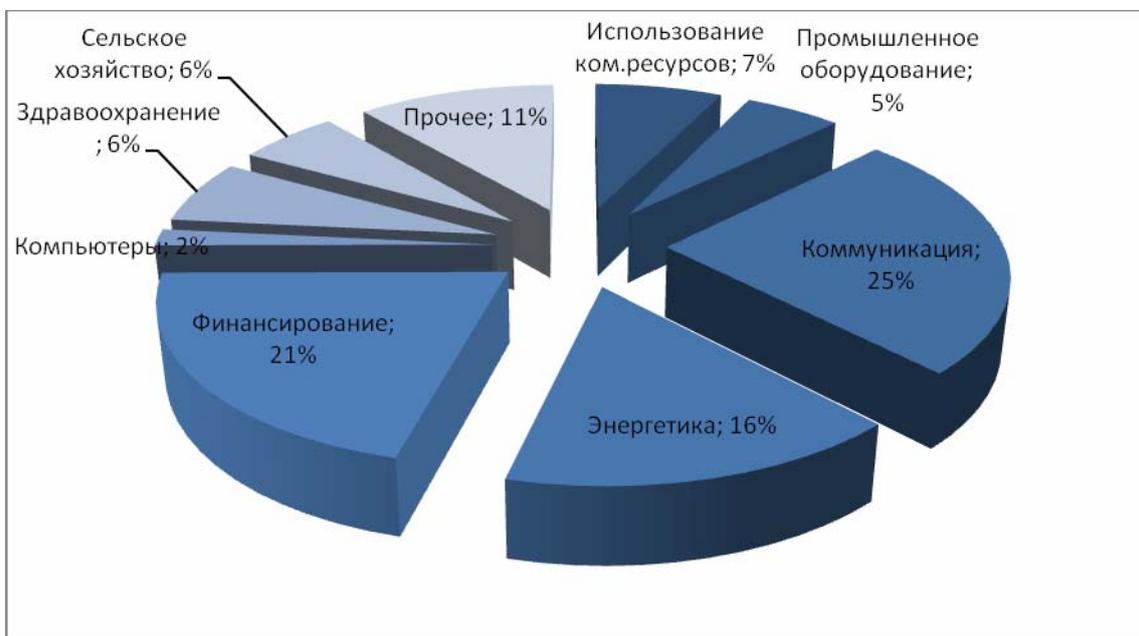
Потоки, в процентах от ВВП



*Примечание:* Включает в себя инвестиции на более позднем этапе, а также посевные инвестиции и инвестиций на раннем этапе

Источник: ОЭСР (2014А) Обзор предпринимательства 2014, Публикация ОЭСР, Париж

**Рисунок 6.7. Распределение инвестиций частного акционерного и венчурного капитала по секторам экономики, 2012**



Источник: Обзор российского рынка акционерного капитала и венчурного капитала: 2012 ежегодник, (2013). Российская ассоциация венчурного инвестирования, Москва.

С портфелем 26,4 миллиардов долларов США прямых инвестиций и венчурного капитала, а также потока инвестиций в 4,15 миллиарда долларов в 2012 году, не кажется, что в целом существует нехватка внешних инвестиций в акционерный капитал. Действительно, может оказаться, что существует нехватка венчурного капитала в отдельных регионах, особенно с учетом того, что значительная доля от общего объема венчурного капитала связана с инициативой центра «Сколково» в Москве. Тем не менее, в настоящее время любой дефицит в общем масштабе венчурных инвестиций по сравнению с другими странами может быть скорее следствием нехватки спроса со стороны готовых к инвестициям компаний, чем следствием проблем с обеспечением; вполне возможно, что это отражает отсутствие восходящего банковского кредитования на ранней стадии для ориентированных на рост предприятий. С более долгосрочными мерами по расширению сети перспективных фирм, проходящих через стадии посевных инвестиций и ранние стадии венчурного капитала, может потребоваться дальнейший рост масштаба инвестиций.

### ***Небольшие размеры фондов***

В Российской Федерации характерной чертой остается относительно небольшой размер многих венчурных фондов. Таким образом, из 120 управляющих компаний венчурного капитала, Российская ассоциация венчурного инвестирования классифицирует их как 34 «крупные», то есть управляющие средствами более чем 150 миллионов долларов США (самый крупный фонд управляет средствами в сумме 2,2 миллиарда долларов США). В совокупности крупные фонды управляют суммой 15,6 миллиардов долларов США. На вершине спектра находятся 53 управляющие компании, каждая из которых управляет не менее чем 50 миллионами долларов США, в совокупности они управляют 1,38 миллиардом долларов США. У остальных 33 фондов под управлением находится от 50 до 150 миллионов долларов США, в общей сложности чуть более 3 миллиардов долларов США. По сравнению с другими странами, это распределение размеров фондов обозначает перекося в сторону вершины спектра. Подтверждено, что малые фонды

сталкиваются со значительными трудностями при необходимом распространении информации, экономическом анализе и формировании пакетов финансирования для более крупных инвестиций на ранних и последующих стадиях, что влияет на производительность (Мюррей, 2007; Нитани и Ридинг, 2013; Судерблом и Виклунд, 2005), а также при необходимости сосредоточения на будущих государственных вмешательствах, направленных на расширение и консолидацию существующих фондов, нежели создания новых.

### ***Зарождающийся сектор бизнес-ангелов***

Финансирование со стороны бизнес-ангелов подразумевает инвестиции собственных наличных средств со стороны опытных предпринимателей непосредственно в акционерный капитал начинающих компаний, нацеленных на рост и развитие. Бизнес-ангелы стараются получить малую долю инвестируемых предприятий, они играют важную наставническую роль в управлении предприятиями, обороте средств с помощью сбыта компании через IPO, составлении малого портфеля инвестиций в предприятия, повторного инвестирования прибыли в другие предприятия. Сектор бизнес-ангелов находится на стадии формирования в Российской Федерации, но может сыграть важную роль в будущем, не только при финансировании, но также при обмене опытом, сетями, проведении обучения на перспективных предприятиях, если в данном секторе начнется резкий скачок с соответствующим вмешательством государства.

Первоначально действия со стороны государства должны обеспечить правовую защиту для малой части акционеров для того, чтобы упростить вход и выход бизнес-ангелов относительно их инвестиций и возможности влияния на управление предприятиями, в которые они инвестировали (Каширин, 2007). Инвестиции бизнес-ангелов также требуют большего признания в более широком кругу инвестиционных правовых норм. Например, хотя бизнес-ангелы инвестируют свои собственные средства как частные лица, тем не менее, по законодательству они рассматриваются как профессиональные инвесторы, что дает им большую гибкость при работе.

Инвестиции ангелов по своей сути являются локальными. Исследования показали, что малая часть инвестиций бизнес-ангелов связана с тем, что им необходимо отслеживать и контролировать их инвестиции, поэтому это оказывает воздействие на формирование только локальных инвестиций. Соответственно, развитие сетей бизнес-ангелов во многих странах должно проходить в два этапа. На первом этапе необходимо поддержать инвестиции ангелов на местном уровне. Часто этот аспект обеспечивают агентства регионального или локального развития, которые часто создают локальные инвестиционные учреждения «для поиска партнеров». Данный процесс можно упростить с помощью привлечения федеральной службы финансовой поддержки. На втором этапе локальные сети связываются в единую сеть через национальную организацию (см. Таблицу во врезке 6.1). Роль национальной организации заключается в осязаемости инвестиций ангелов, внедрении наилучших практик. Это особенно важно в Российской Федерации с её широкой географией.

#### **Врезка 6.1. Национальная Организация Капиталовложений Ангелов (НОКА), Канада**

##### **Описание подхода**

В Канаде для поддержки бизнес-ангелов функционирует Национальная организация капиталовложений ангелов. Это ускоряет развитие зарождающейся инвестиционной экосистемы Канады, которая связывает частные лица, группы и других партнеров, которые поддерживают инвестиции ангелов. Организация обеспечивает своих членов программами, инструментами ресурсами; упрощает ключевые связи в сетях, в промышленности на границах, помогает информировать группы, поддерживаемые ангелами, о новых направлениях

финансирования(<https://nacocanada.com/about/what-we-do/>).

## **Результаты**

Результаты инициатив НОКА:

- НОКА подготавливает и публикует ежегодный отчет об инвестиционной деятельности в Канаде. Анализирует тенденции инвестирования со стороны ангелов и обеспечивает перспективы развития национального рынка бизнес-ангелов.
- НОКА совместно с коллегами из США способствует профессиональному развитию бизнес-ангелов. Профессиональное обучение проводится по целому ряду направлений: инвестирование ангелами; оценка компаний на ранних этапах; тенденции к увеличению капитала; тщательный анализ терминологии; наставничество и контроль; основание организации ангелов.
- НОКА также представляет национальное сообщество ангелов перед партнерами со стороны правительства и промышленности, ищет возможности наиболее эффективного информирования относительно новых программы развития инвестиционных групп ангелов в контексте инноваций Канады и экосистемы предпринимательства.
- Дополнительные ресурсы, предоставляемые со стороны НОКА своим членам, включает в себя рекомендации по лучшим практикам инвестирования ангелами.

## **Факторы успеха**

Поскольку НОКА действует как национальная защита для географически распространенных локальных групп бизнес-ангелов, успех зависит от привлечения различных партнеров, а также обеспечения принципов доверия и возможности формирования добавочной стоимости для участников.

## **Актуальность для Российской Федерации**

Канада и Россия характеризуются широким географическим распределением населения и наличием большого количества локальных преград для формирования благополучия и экономической деятельности. Локальные сети бизнес-ангелов могут справиться с географическим вопросом. Национальное общество групп ангелов может помочь в поддержке таких локальных групп.

## **Дополнительная информация**

<https://nacocanada.com/>

Источник: Национальная организация капиталовложений ангелов, Канада

Государство может сыграть свою роль в финансировании образования/или операционных затрат локальных сетей бизнес-ангелов в Российской Федерации, а также в поддержании/создания национальной организации капиталовложений ангелов. Сеть ангелов не только привлекает бизнес-ангелов, она также помогает связать их с потенциальными стартапами, повышает понимание преимуществ получения инвестиций со стороны ангелов, упрощает создание синдикатов бизнес-ангелов для капиталовложений и обменом информации. Они также повышают информированность

относительно программ развития МСП, которые в Российской Федерации часто не предполагают о существовании инвестиций со стороны ангелов.

Важным шагом было формирование в 2006 Национального содружества бизнес-ангелов России (СБАР), как некоммерческого партнерства, созданного при поддержке Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ), а также Торгово-промышленной палаты России. СБАР состоит из юридических лиц, в том числе частных лиц, индивидуальных и институциональных инвесторов, которые вкладывают средства в инновационные и высокотехнологичные компании. СБАР помогает деятельности бизнес-ангелов в Российской Федерации с помощью программ, проектов и мероприятий, а также анализа и информационной деятельности. Оно также может сыграть важную роль в выборе компаний для потенциального инвестирования с потенциальными инвесторами. Общественная поддержка может помочь расширению и усилению данного подхода. Она также помогает созданию онлайн-сервисов поиска, которые уже были протестированы во многих странах, хотя ему все еще необходимы элементы обеспечения личных контактов.

Другой подход к формированию сектора бизнес-ангелов, который можно рассматривать в Российской Федерации, связан с увеличением финансирования, чтобы бизнес-ангелы могли направлять свои средства на развитие стартапов, ориентированных на быстрое развитие. Один метод - это предложение налоговых преференций инвесторам МСП в отношении налога на прирост капитала по прибыли от инвестиций в стартапы при соблюдении определенных условий, таких как минимальный срок возврата инвестиций или реинвестирования в другом стартапе. Другой метод - это совместные инвестиции в государственные ресурсы с другими бизнес-ангелами или синдикатами бизнес-ангелов посредством инвестиционных венчурных фондов. Примером такого типа подхода является фонд Angel Co Fund в Соединенном Королевстве, который инвестирует от 100 000 до 1 млн. фунтов стерлингов в субъекты МСП с высоким потенциалом роста при сотрудничестве с синдикатами опытных бизнес-ангелов (ОЭСР, 2015b).

Поддержка бизнес-ангелов должна являться важной частью государственных программ для быстрого развития предпринимательства, в том числе как поддержка в виде инновационного инкубатора и программа коммерческого использования университетских исследований. В рамках создания сети совместного инвестирования поддержка бизнес-ангелов, как часть таких масштабных программ, может обеспечивать обучение, тренинги и наставничество для потенциальных бизнес-ангелов в части эффективного капиталовложения для начального развития компании, а также возможной деятельности посредством информирования потенциальных развивающихся стартапов относительно фондов бизнес-ангелов, а также методов создания «инвестиционно-привлекательных» проектов.

## **Ключевые меры со стороны государства**

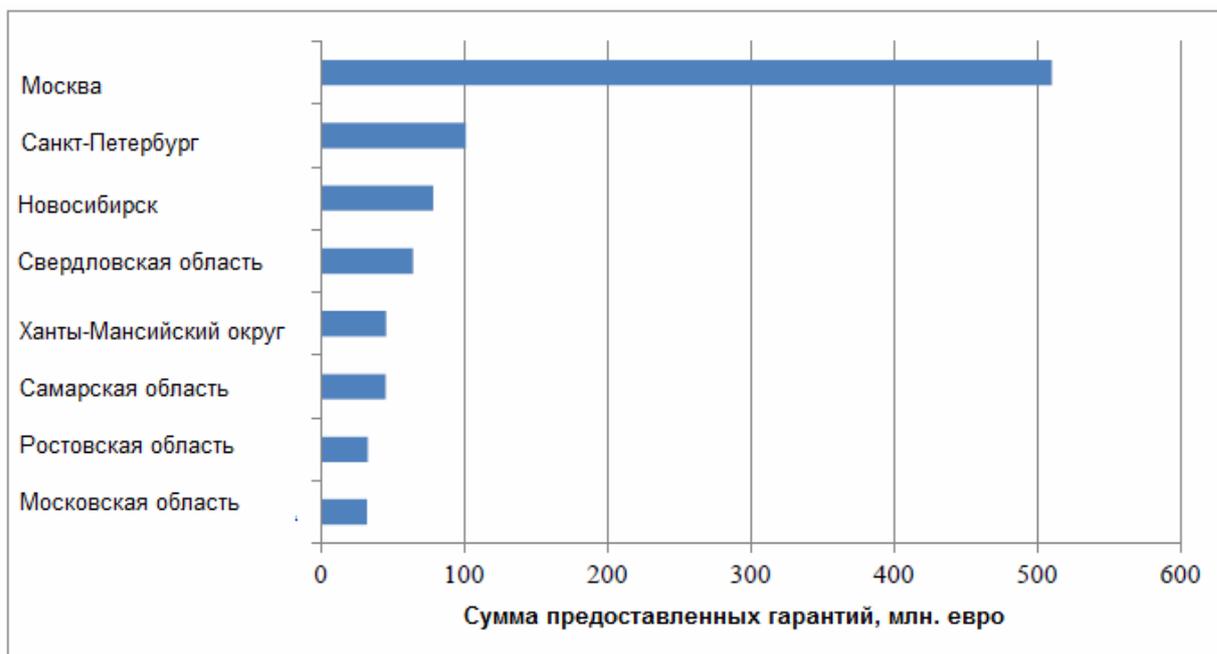
### ***Роль программ кредитного поручительства***

Одной из ключевых мер облегчения доступа сектора МСП к финансированию может выступить развитие фондов кредитных гарантий, снижающих высокие риски банков, имеющих дело с субъектом МСП, и дающих возможность создавать кредитные гарантии для таких банков. В результате, доступ к денежным средствам получают малые и средние предприятия, которые до этого не могли получить финансирование. Программы кредитного поручительства широко используются национальными и местными органами власти для облегчения доступа к финансированию для предприятий, которые в противном случае могут быть «стесненными информационной асимметрией, ограниченной кредитной историей и подверженными залогообразованию» (ОЭСР, 2015с, стр. 37).<sup>21</sup>

Кредитные гарантии обеспечивают государство эффективным инструментом распределения ресурсов для получения большего объема займов для МСП, нежели те, которые могут быть получены при обеспечении займа государственных средств, поскольку они ограничены административными программами покрытия части средств для малой доли предприятий без их последующего возврата. В некоторых программах кредитных гарантий взнос, который вносит заемщик, частично покрывает затраты. Вмешательство с помощью данных гарантий, помогает расширить государственную политику относительно большего количества МСП, посредством оценки фирм, которые обратились в банк, но не могут обратиться в государственные агентства или которые не знают о государственных схемах поддержки. Для банков привлечение гарантий снимает риски взаимодействия с МСП, а также помогает накапливать опыт и возможности в данной сфере. Использование кредитных гарантий в Российской Федерации будет, прежде всего, способствовать отделению государства от банковского бизнеса и от прямых займов МСП, укрепляя пакет коммерческих кредитов.

В 2006 году Правительство РФ создало фонды кредитных гарантий в каждом регионе Российской Федерации. В большинстве случаев регионы и муниципалитеты предоставляли 30% ресурсов, а Министерство экономического развития Российской Федерации — 70% (за исключением некоторых регионов, включая Москву и Санкт-Петербург, где соотношение финансирования равнялось 50% к 50%). Фонды предоставляли гарантии до 70% от суммы кредита на срок более одного года. Фиксированная ежегодная плата за выпуск гарантии составляет одну треть ставки рефинансирования Банка России. Общий объем ресурсов в фондах составлял 33 миллиарда рублей в 2013 году. 33000 гарантий стоимостью 117 миллиардов рублей были предоставлены уполномоченными банками-партнерами по кредитам для МСП. Общая сумма кредитов, которые были гарантированы, превышала 249 миллиардов рублей. На рисунке 6.8 показан масштаб капитализации крупнейших фондов кредитных гарантий, при этом Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы является самым крупным (см. врезку 6.2). В июле 2013г. МСП Банк создал свой механизм гарантий, направленный на обеспечение займов для среднего бизнеса.

**Рисунок 6.8. Масштаб деятельности, программы кредитного поручительства в Российской Федерации, 2013 год**



Данные по состоянию на 1 января 2013 года

Источник: Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы (2013 год).

#### **Врезка 16 Врезка 6.2. Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы**

Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы демонстрирует, каким образом создание системы кредитных гарантий может регулировать государственные затраты на МСП с целью получения банковских кредитов и содействовать развитию конкуренции на финансовом рынке малого и среднего бизнеса. Это самый крупный из региональных фондов кредитных гарантий, целевой капитал которого в 2013 году составил 7,5 миллиардов рублей, и поэтому он способен извлекать выгоду из масштабной экономии. Число банков-партнеров Фонда достигает 40.

Фонд осуществляет свою деятельность путем разделения риска с финансовым учреждением, которое выдает кредит, и заемщиком. Чтобы получить доступ к гарантии, предприятие-заемщик малого и среднего бизнеса обращается с заявлением в один из коммерческих банков, с которыми Фонд находится в партнерских отношениях. Если банк положительно относится к идее предоставления заявки на кредит, но заемщик не имеет достаточного гарантийного обеспечения, заемщик и банк подают в Фонд заявку на оформление гарантии. В случае одобрения, подписывается трехстороннее соглашение (между кредитором, заемщиком и гарантом), уплачивается гарантийная комиссия, и кредит одобряется. Фонд берет на себя обязательства по покрытию рисков до 70% от основного долга и процентов от суммы, но не превышающих сумму 70 миллионов рублей.

В период 2006 — 2013 гг. Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы предоставил кредитные гарантии на сумму 26 миллиардов рублей, что обеспечило малым и средним предприятиям возможность получения банковских кредитов на сумму 54 миллиарда рублей. Большинство вышеуказанных кредитов являлись дополнительными, поскольку они не могли быть предоставлены иным способом. Валовые государственные издержки на выделение кредитов на

сумму 40, 8 миллиардов рублей составили приблизительно 1, 3 миллиарда рублей, что соответствовало затратам по соблюдению обязательств, связанных с невыплатой по кредитам (в том числе во время периода финансового кризиса в 2007-2008 гг.). Эта стоимость была компенсирована в какой-то степени за счет взносов, уплаченных за пользование схемы, в то время как малые и средние предприятия-получатели также были в состоянии расти, нанимать дополнительных сотрудников и увеличивать свою налогооблагаемую базу за счет своей деятельности.

Источник: Данные представлены Фондом содействия кредитованию малого бизнеса Москвы

Следующий важный шаг был сделан в 2014 году при создании Агентства кредитных гарантий в качестве самостоятельной небанковской кредитно-депозитной организации с уставным капиталом в размере 50 миллиардов рублей. Основная задача Агентства заключалась в предоставлении гарантий по долгосрочным инвестициям малых и средних предприятий со стороны уполномоченных банков, с обеспечением гарантий на сумму 170 млрд. рублей для покрытия и увеличения объема займов МСП на сумму 300 млрд. рублей к 2016г. Это предусматривает увеличения объемов займов по сравнению с существующими объемами в два раза. С этой целью Агентством предусматривалось формирование гарантийных портфелей (состоящих из прямых гарантий, контргарантий и синдицированных гарантий) по ссудам банков и иных финансовых институтов, оборот которых составляет не менее 750 миллионов рублей. Гарантии являются не обеспеченными обязательствами, которые составляют 70% от сумм кредитов на срок до 15 лет и 120 дней (88 месяцев) для инвестиционных проектов МСП, включая помещения, производственный участок, оборудование и инновационные проекты с новыми продуктами и рынками. Агентство сотрудничает с 27 аккредитованными банками, но планируется увеличить данное число. Агентство обещает ускорить процесс принятия решения со стороны банков на основании кредитной гарантии (целевой срок рассмотрения составляет 10 дней).

Помимо наращивания объемов кредитования подобным способом, Агентство кредитных гарантий снижает процентные ставки для субъектов МСП, посредством согласования с банками стоимостных условий, что позволит банкам начать секьюритизацию кредитов МСП с целью создания вторичного рынка. К второстепенным задачам относится поддержка лизинга производственного оборудования, финансирования микрофинансовых организаций, рефинансирование существующих кредитов МСП, обеспечение формирования и технической поддержки региональных и муниципальных фондов кредитных гарантий, в том числе разработки и реализации общих национальных стандартов и процедур поддержки гарантий и управления рисками.

Для взаимодействия с Агентством кредитных гарантий и укрепления существующих региональных и муниципальных фондов важно сделать правильный выбор относительно ключевых параметров по схеме. Данные параметры включают (ОЭСР, 2013):

- *Возможность выбора.* Кредитные гарантии обычно нацелены на МСП. Соответственно, большинство схем ограничивает размер кредитов или доступных гарантий. Некоторые программы ограничивают гарантии определенным сектором или устанавливают лимиты по количеству фирм-заемщиков. Некоторые схемы обеспечивают гарантии для займов для поддержки оборотного капитала, в то время как другие этого не делают.
- *Гарантированный процент займа.* Гарантии обычно варьируются от 50 до 85% от остатка непогашенной ссуды, но проценты по гарантиям имеют более широкий диапазон по программам.

- *Пошлины.* В некоторых программах заемщики оплачивают пошлину гаранту. Пошлины могут быть в счет начального капитала или покрывать заем или оба варианта.
- *Прочие условия.* Другие параметры могут включать в себя перестрахование в той степени, в которой гарант хочет быть вовлечен в процесс займа. Если программа основана на привлечении заданного гарантийного фонда или гарант обеспечивает финансирование в оперативном режиме.

Особое внимание следует обратить на то, как параметры, используемые при выдаче гарантии в Российской Федерации, будут влиять на размер гарантированных займов, которые будут выступать как дополнительные к уже полученным займам, а также на рассмотрение адекватности данных финансовых схем без возложения дополнительного бремени на государство. Следующий этап рассмотрения необходим для достижения параметров эффективности и получения преимуществ от экономии в части участия в крупных экономических проектах. В то время как крупные программы кредитных гарантий, например, в Москве и Санкт-Петербурге могут получить преимущества от таких перспектив, то же самое нельзя сказать о многих мелких региональных программах. Эти мелкие программы могут быть объединены в национальную систему кредитных гарантий или в региональные программы. Анализ является важным этапом в обеспечении данных для формирования программ. В дополнение было бы рационально узнать об опыте других стран в этой сфере. Врезка 6.3 описывает опыт Программы финансирования мелкого бизнеса в Канаде (CSBFP).

### **Врезка 6.3. Программа финансирования малого бизнеса, Канада**

#### **Описание подхода**

Программа финансирования малого бизнеса Канады (CSBFP) является схемой кредитной гарантии, которая облегчает привлечение займов для субъектов МСП с более высоким риском, тем предприятиям, которые в обычных условиях не получают финансирование. С момента своего запуска в 1961 году программа оказала помощь более чем 500 000 канадских предприятий, стартапов, расширяющихся, модернизирующихся или совершенствующих свой бизнес.

Чтобы получить гарантию от CSBFP, предприятиям малого и среднего бизнеса в первую очередь необходимо искать источники финансирования у одного из 1 500 имеющих на это право коммерческих кредиторов частного сектора. Потенциальный кредитор может отказать в рассмотрении заявки на кредит или принять решение о финансировании малых и средних предприятий, используя свои собственные традиционные инструменты. Однако если проект окажется слишком рискованным для обычного кредита, но, тем не менее, имеет достаточно хорошие шансы на успех, кредитор может также выбрать оформление кредита, гарантированного программой CSBFP. Чтобы соответствовать условиям программы, размер кредита не должен превышать 350 000 долларов США и должен предоставляться субъекту МСП с годовой прибылью менее 5 миллионов долларов США. Кредиты, как правило, выдаются на приобретение недвижимого имущества и оборудования и совершенствование арендованной собственности.

CSBFP (через IndustryCanada) обязуется погашать до 85% соответствующих условиям рисков кредитной неплатежеспособности, относящихся к программе. Чтобы компенсировать стоимость убытков, он выплачивает кредитору сумму аванса в размере 2% от стоимости кредита и годовую комиссию в размере 1,25% от непогашенного остатка, который перечисляется кредитору в виде процентов, начисленных заемщику. Программа ограничивает повышение процентной ставки, которую кредиторы могут взимать с предприятия, и которая может быть повышена, но не превышает базовую ставку по кредиту + 3% (и фиксированную ставку по ипотеке из расчета на одну семью + 3%). Эти меры гарантируют, что в отличие от кредитов с высокой долей риска, по

которым обычно происходит отказ, жизнеспособные проекты, обеспеченные кредитными гарантиями, получают шанс на реализацию. CSBFP не обеспечивает финансирования оборотного капитала.

## Результаты

Одной из основных особенностей программы CSBF является ее вспомогательный характер («дополняющий»), иначе говоря, помощь в получении кредитов, которые в ее отсутствие были бы недоступны. По экспертной оценке, число таких кредитов насчитывает 75% от выданных займов (Райдинг и др., 2007).

Второй основной задачей программы является возмещение затрат с течением времени, т.е. комиссионные платежи компенсируют риски кредитного дефолта. Ниже в таблице приведен недавний опыт CSBF. Объем кредитования, которому способствовала программа, составил около 1,809 миллиарда долларов США в год, с долей убытков по кредитам, равной приблизительно 8%. Валовые государственные издержки по кредитам были в значительной степени компенсированы за счет комиссии заемщиков. В целом, на каждый доллар, израсходованный Правительством, упростилось получение 12 долларов частным сектором.

**Таблица 22. Деятельность программы по финансированию малого бизнеса, 1995-2011 годы**

Год платежа	Размер кредита (млн. долл. США)	Кол-во кредитов	Выплаченные требования (млн. долл. США)	Кол-во требований	Убытки (% от объема кредита в долл. США)	Требования (% кредитов)
1995-96	2,243	34,607	230	5,384	10.3%	15.6%
1996-97	2,010	30,855	185	4,372	9.2%	14.2%
1997-98	1,966	28,911	164	3,661	8.3%	12.7%
1998-99	1,607	22,445	142	2,936	8.8%	13.1%
1999-2000	1,343	17,614	115	2,367	8.6%	13.4%
2000-01	1,159	14,439	100	1,975	8.7%	13.7%
2001-02	898	11,008	65	1,268	7.3%	11.5%
2002-03	948	11,229	64	1,192	6.7%	10.6%
2003-04	996	11,040	76	1,369	7.7%	12.4%
2004-05	1,035	11,078	81	1,410	7.9%	12.7%
2005-06	1,081	10,719	103	1,520	9.5%	14.2%
2006-07	1,024	9,592	97	1,368	9.5%	14.3%
2007-08	987	8,929	95	1,223	9.7%	13.7%
2008-09*	896	7,751	57	717	6.4%	9.3%
2009-10*	950	7,510	39	467	4.1%	6.2%
2010-11*	1,009	7,405	17	193	1.6%	2.6%
<b>Total</b>	<b>28,951</b>	<b>405,005</b>	<b>2,286</b>	<b>48,496</b>	<b>7.9%</b>	<b>12.0%</b>

\*Следует обратить внимание, что многие из выданных кредитов в последние годы остаются не погашенными, и по ним еще могут быть удовлетворены претензии.

Кроме затрат, программа имеет ряд преимуществ для общества, примером которых служат дополнительные рабочие места и уплата налогов. Чендлер (2012 г.) подсчитал, что участие в CSBFP в 2004 увеличило рост уровня заработной платы, занятости и доходов населения на 12%, 12% и 7% соответственно в период с 2004 по 2006 г. Кроме того, программа CSBFP стимулировала создание новых 5000 дополнительных рабочих мест в течение этого периода, включая почти четыре процента общего количества созданных в секторе МСП рабочих мест за аналогичный период.

## Факторы успеха

Достижение существенного экономического развития при низких затратах отражается на привлечении дополнительных займов. Положение, что частные кредиторы должны сами

опубликовать свои предложения к программе, помогает достичь необходимого результата для МСП, но субъект МСП все еще должен покрывать дополнительные пошлины, а банки все еще несут риски по инициативам при выдаче основных займов.

#### **Актуальность для Российской Федерации**

Программы кредитных гарантий приняты более чем в 60 странах. Тем не менее, во многих случаях программам либо не хватало устойчивости, либо они возлагали непосильное финансовое бремя на гарантов. ОЭСР (2013г.) утверждает, что планирование программ имеет первостепенное значение, где основными параметрами являются коэффициент покрытия, срок гарантии (т.е. длительность) и ценообразование. Реализация CSBFP оказалась наиболее успешной после разработки критериев, которые обеспечили создание устойчивой и эффективной программы для Канады.

#### **Дополнительная информация**

[www.ic.gc.ca/eic/site/csbfp-pfpec.nsf/eng/Home](http://www.ic.gc.ca/eic/site/csbfp-pfpec.nsf/eng/Home)

Источник: Райдинг (2007); Шандлер (2012); Данные предоставлены промышленным сектором Канады.

#### ***Потенциальная роль кредитных бюро***

На развитых финансовых рынках для кредитования малого и среднего бизнеса банки и другие инвесторы могут получать кредитные оценки заемщиков из одного или нескольких центральных кредитных бюро, которые, как правило, обеспечивают охват более 95 процентов сектора МСП. Используя данные кредитных бюро кредиторы лучше информированы о кредитной истории потенциального заемщика и поведении по отношению к кредиторам. Бюро кредитной оценки могут предоставить ценную информацию о поведении заемщика, что облегчает методы его оценки и принятия кредитных решений. На врезке 6.4 приведен пример подхода к оценке кредитного рейтинга Веасон в МФО. Тем не менее, по данным Всемирного банка, покрытие частного сектора кредитными бюро в Российской Федерации составляет только 59 процентов. Это указывает на необходимость действий Правительства по поддержке доступа к кредитной информации для того, чтобы дать возможность банкам оценивать степень риска частных лиц и предприятий-заемщиков на основании их кредитной истории и других параметров.

#### **Врезка 6.4. Использование рейтинга Веасон для оценки рейтинга кредитоспособности**

##### **Описание подхода**

Баллы Веасон Score основаны на пяти критериях (приблизительные весовые коэффициенты даны в скобках): прошлая история платежей (33%); сумма кредита к выплате (33%); длительность предоставленного кредита (12%); поиск и получение нового кредита (12%); типы предоставленных кредитов (10%). В таблице показано, как интерпретируется рейтинг Веасон:

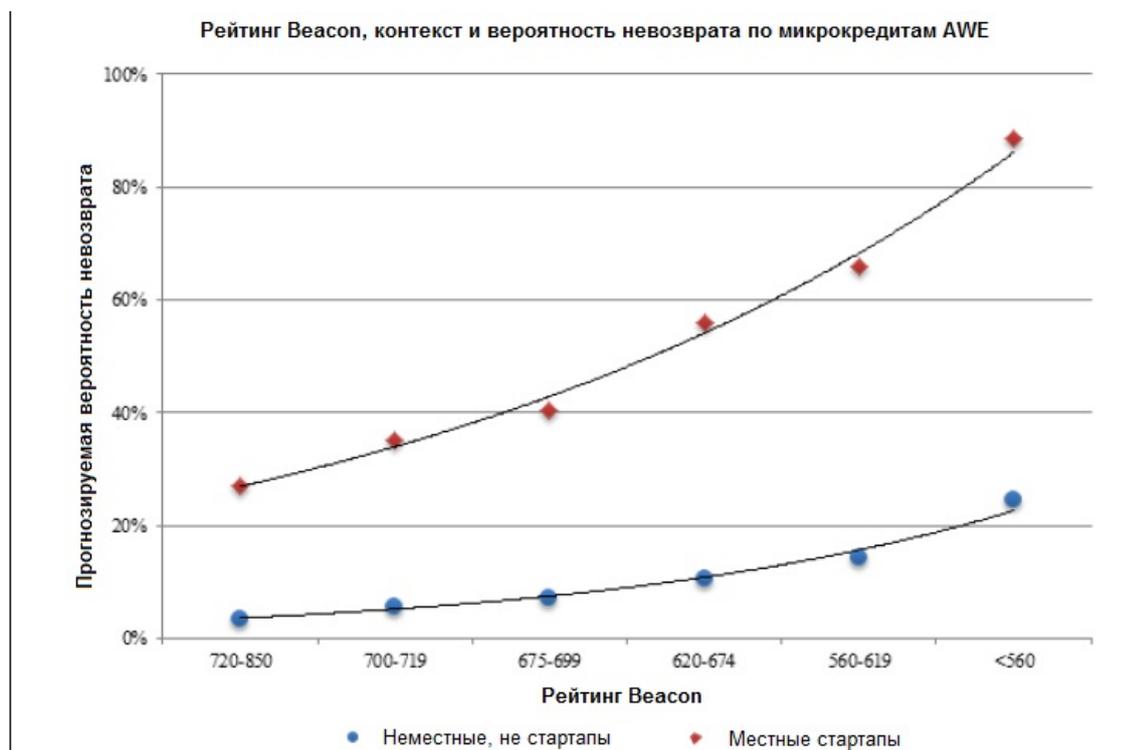
<b>Диапазон оценок Веасон</b>	<b>Оценка</b>
720-850	Отлично
700-719	Очень хорошо
675-699	Хорошо

620-674	Приемлемо
560-619	Плохо
<560	Очень плохо

Программа Женщины-предприниматели (AWE) использует рейтинг Веасон, полученный от EquifaxCanada, бюро кредитования частного сектора для представления данных о кредитоспособности заемщика на основе его кредитной истории при объеме фонда займа в 5 млн. долл. Фонд предоставляет долгосрочные кредиты на сумму до 150 000 долларов США женщинам-резидентам, желающим начать, расширить или купить бизнес. Кредиты имеют гибкие варианты погашения и подлежат погашению в срок до 5 лет по ставке, равной трем процентам сверх базовой ставки банка. Административные расходы по кредиту составляют 1% от суммы кредита, что равняется максимум 500 долларам США.

### Результаты

Приведенный ниже график показывает зависимость между баллами Веасон и фактическими формами невозврата кредитов, с которыми сталкивается AWE. Более высокие результаты Веасон связаны с более низкой вероятностью невозврата кредита. Использование баллов имеет важное значение для надежного развития данной программы. Тем не менее, контекст также имеет важное значение. Например, вероятность дефолта выше для местных, чем неместных фирм, а также она выше для молодых, чем для старых фирм.



### Факторы успеха

Рейтинг Веасон помогает легко и дешево принять решение для AWE. Тем не менее, рейтинг не является единственным инструментом для принятия решения. В частности, для AWE данная консультационная бизнес-услуга используется в сочетании с микрокредитованием, которые

обеспечивают полезные инструменты развития стартапов и увеличивают шансы на успех финансируемых инициатив.

### **Актуальность для Российской Федерации**

Простой рейтинг кредитоспособности может упростить и повысить эффективность выдачи кредитов субъектам МСП со стороны банков и институтов микрофинансирования Российской Федерации при условии, что кредитная информация будет доступна по каждому заемщику. Этого можно достичь посредством поддержки кредитных органов со стороны государства в виде предоставления своих данных для центральной БД по кредитованию или для бюро.

### **Дополнительная информация**

[www.awebusiness.com/pages/home/default.aspx](http://www.awebusiness.com/pages/home/default.aspx)

Источник: Данные о рейтинге [www.beaconscore.ca](http://www.beaconscore.ca) о программе женщин-предпринимателей Альберты

Тот факт, что государственные банки обладают большинством банковских активов в Российской Федерации, предоставляет уникальную возможность для дальнейшего развития кредитных бюро. Требуя того, чтобы связанные с государством кредитные организации (государственные банки, МФО и фонды кредитных гарантий) обменивались информацией друг с другом через независимую посредническую организацию кредитного бюро, может быть создано значительное количество кредитных историй, к которому банки, МФО и кредитные гаранты могут обращаться на платной основе. С течением времени и с привлечением частных банков начальное хранилище может расширяться, обеспечивая общесистемные данные кредитных историй физических лиц и заемщиков из числа МСП, из которых могут быть разработаны кредитные технологии, такие как оценка заемщика. В долгосрочной перспективе хранилище может быть реорганизовано до одного или нескольких кредитных бюро частного сектора.

Это инициатива, которая улучшает состояние всех участников банковского рынка, может быть улучшена, позволяя им расценивать риск: заемщики получают возможность оплачивать процентные ставки, соответствующие риску, а не просто получать отказ в кредите. Стоимость создания должна быть относительно низкой, и бюро, в конечном счете, будут работать на постоянной основе. Кроме того, независимые оценки классификаций кредитного риска могут также позволить банкам снизить резервные требования и проще соответствовать банковским правилам. Создание кредитных бюро было достигнуто во многих других странах (это, по сути, база данных), и такие источники информации, как D&B и Equifax, являются примерами частных фирм, которые работают как кредитные бюро.<sup>22</sup> Крайне важно, чтобы данные кредитного бюро придерживались самых высоких правовых, этических и моральных норм. В той степени, в которой данные кредитного бюро связаны с коррупцией, эта работа будет бесполезной.

### ***Роль Внешэкономбанка и МСП Банка***

#### *Внешэкономбанк*

Некоторые государства создали финансовые учреждения, в том числе банки развития, для обеспечения финансирования для развития экономики. Несколько таких учреждений ориентированы, прежде всего, на инвестиции в инфраструктуру (например, Instituto de Crédito Oficial в Испании), но они могут также служить учреждениями для финансирования малого и

среднего предпринимательства. В Российской Федерации Внешэкономбанк (ВЭБ), национальный банк развития, играет важную роль в финансировании сектора МСП, в значительной степени через свое дочернее предприятие МСП Банк. А также путем поддержки инвестиций в инфраструктуру, обеспечения финансирования и страхования экспорта российской промышленной продукции и управления российскими государственными долгами и пенсионными фондами и путем вмешательства в случае необходимости в экономику (как это было во время долгового кризиса 2008-2009 годов). Официально известный как государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» - его единственным акционером является государство, которое поддерживает его непосредственно из государственного бюджета.

Еще в 1922 году ВЭБ был единственным банком на территории бывшего Советского Союза, которому было доверено выполнение экспортно-импортных и валютных операций. ВЭБ был участником «Лондонского клуба» (1997 год) и «Парижского клуба» (1999 год) при обсуждении реструктуризации и был назначен в 2002 году в качестве агента, ответственного за управление государственным Пенсионным фондом РФ (с активами в сумме 740 миллиардов рублей по состоянию на 2010 год). В 2008 году ВЭБ было поручено обеспечить антикризисную помощь для российской экономики, которая включала операции по спасению банков путем санации двух коммерческих банков (Глобэксбанка и Связь-банка). Приобретенные по цене 213 миллиардов рублей, Глобэксбанк и Связь-банк, в настоящее время работают в качестве дочерних предприятий Внешэкономбанк.<sup>23</sup> Операционная прибыль двух спасенных финансовых учреждений используется для погашения стоимости спасения.

В Таблице 6.4 Внешэкономбанк сравнивается с другими банками развития по ключевым аспектам их деятельности, хотя его совокупные активы относительно невелики. Он имеет хорошие длительные показатели эффективности работы по сравнению с этими банками. Его чистая рентабельность превышает данный показатель других банков развития, а его доход на акционерный капитал составлял от 4,1% до 8,4% в период 2007-2012 гг.

**Таблица 6.4. Сравнения банков развития по заметным показателям**

	<b>Российская Федерация</b>	<b>Китай</b>	<b>Германия</b>	<b>Бразилия</b>	<b>Япония</b>
<b>Рейтинг</b>	Baa1/BBB/BBB	Aa3/AA-/AA+	Aaa/AAA/AA	Baa1/BBB/BBB	AA3/AA-
	B		A	B	
<b>Поддержка государства</b>	Явная	Явная	Гарантирует все обязательства	Явная	Гарантирует некоторые обязательства
<b>Надзор</b>	Государство	Государственный совет	Министерство финансов	Министерство экономического развития	Министерство финансов
<b>Общие активы (млрд. долл. США)</b>	74,7	775,6	520,1	372,5	183,3
<b>Коэффициент достаточности</b>	13,9%	10,9%	17,6%	22,3%	20,4%

**и капитала**

Источник: данные предоставлены Внешэкономбанком

*МСП Банк*

Поддержка, оказываемая Внешэкономбанком в области финансирования деятельности субъектов МСП, во многом направляется через дочерний банк развития малого и среднего предпринимательства. МСП Банк не участвует в прямом кредитовании малого и среднего бизнеса, скорее, он доводит финансирование до 134 банков-партнеров (в основном региональных банков) и 141 организаций инфраструктуры, которые, в свою очередь, выдают кредиты субъектам МСП. По сути, МСП Банк финансирует кредиты, выданные банками-партнерами и другими организациями по кредитованию банков-партнеров на относительно выгодных условиях, что затем позволяет партнерам обеспечить финансирование, начиная с малых и средних предприятий. Для этого МСП Банк использует более двадцати кредитных продуктов для обеспечения капитала для кредитования, лизинга, факторинга, кредитных кооперативов и микрофинансовых компаний. В Таблице 6.5 представлены стандартные параметры этих кредитных продуктов.

**Таблица 6.5. Стандартные кредитные продукты МСП Банка**

Наименование продукта	Кредиты банкам-партнерам			Кредиты банков-партнеров для субъектов МСП		
	Форма	Срок (лет)	Ставка (год.), %	Форма	Срок (лет)	Ставка (год.), %
<b>Стимул</b>	Отдельная выдача	1-5 лет	9,25%	Кредит или КЛ с лимитом	6 мес.- 5 лет	14,25% (макс.)
<b>МСП– идея<sup>24</sup></b>	КЛ* с лимитом	Менее 7 лет	6,75%	Кредит или КЛ с лимитом	2-7 лет	12,25%
<b>Региональный рост МСП</b>	КЛ с лимитом	1-3 года	8,25%	Кредит или КЛ с лимитом	6 мес.-3 года	Макс. надбавка 5,5%
<b>МСП– маневр</b>	КЛ с лимитом	Менее 7 лет	8,00%	Кредит или КЛ с лимитом	2-7 лет	Мин. надбавка 4,5%
<b>FIM</b>	КЛ* с лимитом	Менее 5 лет	8,25%	Кредит или КЛ с лимитом	1-5 лет	Менее 12,25%
<b>Рефинансирование</b>	Отдельная выдача	1-5 лет	10,00%	Кредит или КЛ с лимитом	6 мес.- 5 лет	Не определено
<b>Микрофинансирование</b>	КЛ с лимитом, менее 30 млн. руб.	1-3 года	9,75%	Кредит или КЛ с лимитом, менее 10 млн. руб.	3 мес.- 3 года	19,5%
<b>Лизинг</b>	КЛ с лимитом, менее 15 млн. руб.	Менее 5 лет	10,00%	Прямой лизинг; более 150000 руб. менее 150 млн. руб. менее 80% стоимости	3-5 лет	Менее 18,0%

*Примечание:* \* КЛ — кредитная линия

Источник: Внешэкономбанк

МСП Банк оказал помощь 38000 малых и средних предприятий с помощью этих программ. Кроме того, около 62% кредитов на основе программ МСП Банка были предоставлены для погашения сроком свыше 3 лет, что важно, учитывая практически полное отсутствие долгосрочного кредитования, доступного для малых и средних предприятий в Российской Федерации. Средняя ставка по кредитам составила 12,7% в 2013 году, но для инновационных проектов средняя ставка кредитования была 11,7%.

В июле 2013 года МСП Банк создал свой собственный механизм гарантирования для поддержки средних предприятий. Гарантии выделяются из федерального бюджета Внешэкономбанку, который, в свою очередь, доводит гарантии до МСП Банка, предоставляющий гарантии в пул банков, финансирующих субъектов МСП. Гарантии покрывают до 50% от суммы кредита, до 1 миллиарда рублей. Сроки погашения кредита составляют от двух до десяти лет.

Кроме того, ВЭБ сотрудничает международными банками развития-партнерами. Например, ВЭБ и KfW в Германии подписали Меморандум о взаимопонимании в 2012 году для создания Национального фонда поддержки предпринимательства при поддержке Европейского инвестиционного фонда. Первоначальное финансирование составляет 300 миллионов долларов США, но целью является сумма 900 миллионов долларов США. Фонд планирует предоставлять следующие финансовые инструменты:

- Прямые долгосрочные кредиты малым и средним предприятиям на 1-3 года в рублях.
- Долгосрочные кредиты коммерческим банкам для финансирования малых и средних предприятий.
- Субординированные кредиты, предоставляемые банкам на сумму 50 миллионов рублей на каждый банк.
- Промежуточное финансирование и прямые инвестиции в МСП.

Тем не менее, существует ряд проблем при осуществлении данных соглашений из-за санкций со стороны некоторых зарубежных стран. Санкции также влияют на рефинансирование капитала Внешэкономбанка и МСП Банка и доступность государственных доходов для будущих займов. В данном контексте необходимо уделить особое внимание получению максимального государственного финансирования для проведения правильного отбора проектов и типов продукции для сосредоточения на внутренней работе частных рынков.

ВЭБ и МСП Банк играют важную роль в оказании помощи при распределении инвестиционного капитала между субъектами МСП. Например, доказано, что финансовые вливания в МСП через ВЭБ смогли снизить негативное воздействие кризиса в части доступности кредитования, хотя это не повлияло на существенное повышение занятости в секторе МСП (НИССЕ, 2010). Даже с таким вмешательством все еще остается брешь при финансировании. Например, программы МСП Банка включают в себя менее 100 млрд. рублей по сравнению с ежегодным потоком займов для МСП по всей территории Российской Федерации более 6 500 млрд. рублей, даже если в некоторых банках ставка будет выше: 12% микрофинансирования, 3% займов и 5% факторинга. Это создает необходимость расширить портфель операций ВЭБ в ряде областей финансовой поддержки МСП.

Необходимо также расширить объем услуг, предоставляемых Внешэкономбанком и МСП Банком в части введения новых продуктов и услуг. В недавнем обзоре 55-ти государственных финансовых учреждений (ОЭСР, 2015с) выделяют 37 из них, предлагающие финансовые продукты для малого и среднего предпринимательства. В Таблице 6.5 приведены продукты для малого и среднего бизнеса, которые они предлагают по сравнению с продуктами ВЭБ и МСП Банка. Хотя ВЭБ и МСП Банк участвуют в предоставлении кредитов, кредитных гарантий и нефинансовых услуг, таких как консультации и подготовка кадров для малого и среднего бизнеса, , имеется ряд других видов деятельности по финансированию малых и средних предприятий, которую они не ведут, и которую предлагают другие международные государственные финансовые учреждения. В частности, к ним относятся инвестиции в собственный капитал и гибридные инвестиции в долг, а также акционерный капитал. Проект Finnvera в Финляндии, описанный во врезке 6.5, является примером банка развития, которые успешно поддерживает МСП, а также имеет ряд преимуществ для дальнейшего развития ВЭБом и МСП Банком.

**Таблица 6.6. Финансовые продукты для МСП, предлагаемые избранными финансовыми учреждениями**

Учреждение	Прямые				Косвенные		
	Льготные кредиты	Долг (кредиты)	Гибридный привлеченный собственный капитал (субординированный кредит)	Собственный капитал	Гарантии по кредиту	Секьюритизация	Нефинансовая помощь (например, обучение)
EBRD	..	✓	..	✓	✓	..	✓
NIB	..	✓	..	..	✓	..	..
EIF	..	✓	..	✓	✓	✓	..
Австралия, EFIC	..	✓	..	..	✓	..	..
Австрия, AWS	✓	✓	..	✓	✓	..	✓
Бельгия, FondsBruxellois de Garantie	..	✓	✓	✓	✓	..	..
Бельгия, PMV Flanders	..	✓	✓	✓	✓	..	..
Бельгия, SOLWFIN Wallonie	..	..	✓	✓	..	..	..
Бразилия, BNDES	..	✓	..	✓	✓	✓	✓
Канада, BDC	..	✓	✓	✓	..	✓	✓
Чили, BancoEstado	..	✓	..	..	..	..	✓
Чили, Corfo	..	✓	..	..	..	..	✓
Колумбия, Bancoldex	..	✓	..	✓	..	..	✓
Коста-Рика, SBD	..	✓	..	..	✓	..	✓

Чешская республика, CMZRB	Y	Y	Y	..	Y	..	..
Дания, Vaekstfondet	..	Y	..	Y	Y	..	Y
Эстония, Kredex	Y	Y	..		Y	..	..
Финляндия, Finnvera		Y	..	Y	Y	..	Y
Германия, KfW Mittelstandbank	Y	Y	Y	Y	Y	..	Y
Греция, ETEAN	..	..	..	Y	Y	..	..
Венгрия, MFB	..	Y	..		Y	..	..
Словацкая республика	..	Y	..	..	..	..	..
Венгрия, Venture Finance Hungary	..	..	..	Y	..	..	..
Израиль, SMB			..	..	Y	..	Y
Италия, MedioCredito Centrale		..	..	..	Y	..	..
Корея, SBC	..	..	..	..	Y	..	Y
Мексика, NAFIN		Y	..	Y	Y	..	..
Нидерланды, NL	Y	Y	Y	Y	Y	..	Y
Норвегия, Innovation Norway	Y	Y	..	Y	Y	..	Y
Перу, Cofide	..	Y	..	..	Y	..	Y
Российская Федерация, ВЭБ/МСП Банк	..	Y	..	..	Y	..	Y
Словацкая республика, SZRB	Y	Y	..	..	Y	..	..
Словения, SID	Y	Y	Y	Y	Y	..	Y
Испания, ICO	..	Y	..	Y	Y	Y	..
Швеция, ALMI	..	Y	..	Y	..	..	Y
Турция,	..	Y	..	Y	Y	..	..

TKB						
Соединенные Штаты, SBA	..	✓	..	✓	✓	..
Уругвай, BROU	..	✓	..	..	✓	✓

ОЭСР (2015с) Роль государственных финансовых институтов в стимулировании доступа МСП к финансированию. Центр предпринимательства ОЭСР, МСПи локальное развитие, Париж.

#### Врезка 6.5 Финансирование субъектов МСП банком FinnveraDevelopmentBank, Финляндия

##### Описание подхода

Finnvera является государственным банком развития Финляндии. Это государственное предприятие, которое предоставляет финансовые услуги для решения трех задач: продвижение и развитие операций предприятий, особенно малых и средних предприятий; содействие экспорту и интернационализации предприятий; и дальнейшая реализация целей региональной политики правительства. Оно направлено на компенсацию недостатков в снабжении финансовых услуг путем принятия более высокого риска, чем коммерческие кредиторы во время разделения рисков с частными финансовыми поставщиками.

Finnvera обеспечивает прямое кредитование для предпринимателей с помощью различных программ, включая кредиты для инвестиций и оборотного капитала, микрокредиты, кредиты женщинам-предпринимателям, кредиты для поддержки добровольных инвестиций МСП в охрану окружающей среды, антициклические займы и кредиты для поддержки интернационализации. Finnvera имеет целый ряд программ кредитных гарантий. Стандартная программа предлагает гарантии в размере 80% от суммы кредита на займы или облигации, выдаваемые банками, финансовыми компаниями и страховыми компаниями. Finnvera может также гарантировать 60% от микрокредита на сумму до 85000 евро. Finnvera также обеспечивает антициклические гарантии по кредитам и действует в качестве официального экспортного кредитного агентства Финляндии, предоставляя гарантии банкам для экспортных кредитов.

Veraventure, дочерняя компания Finnvera, управляет Фондом посевных инвестиций Vera, который инвестирует в акционерный капитал предприятий. Компания может подать заявку на финансирование венчурного капитала от Veraventure в режиме онлайн. Она должна быть: (1) небольшим предприятием, зарегистрированным в Финляндии; (2) организацией с ограниченной ответственностью; и (3) должна находиться в процессе создания или на ранней стадии развития. Совет Фонда посевных инвестиций Vera на основании презентации команды управления принимает отклоняет заявку или соглашается стать инвестором. Veraventure также выступает в качестве фонда фондов, инвестируя в финские региональные венчурные фонды, организованные в компаниях с ограниченной ответственностью. Инвестиции принимают форму капитала. Veraventure также управляет сетью бизнес-ангелов, известной как SijoittajaExtra (InvestorExtra), через которую предприятия на ранних этапах развития могут подавать заявку на финансирование капитальных вложений предприятия непосредственно от бизнес-ангелов, и посредством которой индивидуальные инвесторы могут найти инвестиционные возможности в предприятиях, находящихся на ранней стадии развития.

##### Результаты

Деятельность Finnvera в 2009 оценивается в 593 миллиона евро в кредитах, 474 миллиона евро в виде гарантий, 127 миллионов евро в виде экспортных гарантий. Предоставила кредиты и кредитные гарантии 3457 стартапам и 1246 развивающимся предприятиям, управляла 116

портфельными компаниями через фонд венчурного капитала. Это обеспечило создание 9 214 новых рабочих мест.

### **Причины успеха**

Одной из самых сильных сторон Finnvera является способ ее управления. Это включает регулярную оценку эффективности затрат для получения государственных инвестиций и постоянного мониторинга целесообразности формирования капитала, а также прозрачности формирования Наблюдательного совета из представителей, отобранных Министерством занятости и экономики, Министерства финансов и Министерства иностранных дел.

### **Препятствия и ответные меры**

Мировой финансовый кризис привел к возникновению различных проблем у субъектов МСП при получении оборотного и инвестиционного капитала у коммерческих банков. Соответственно, в 2009 году финский парламент согласился внести следующие изменения в законодательство, регулирующее деятельности Finnvera:

- Повышение приверженности правительства компенсировать Finnvera убытки по кредиту и гарантиям на сумму от 2,6 до 4,2 миллиарда евро для внутреннего финансирования и с 7,9 до 12,5 миллиардов евро для экспортного финансирования.
- Увеличение сумм кредитов и гарантий Finnvera с 210 миллионов евро до 860 миллионов евро и с 10 миллионов евро до 124 миллионов евро для антициклических кредитов и гарантий.
- Увеличение собственного капитала акционеров посевного инвестиционного фонда VeraLtd. на 22,5 миллиона евро и на 7,5 миллионов евро — для VeraventureLtd.
- Создание субординированного кредита в размере 50 миллионов евро для удержания достаточности капитала Finnvera на уровне минимум 12 процентов. Еще 30 миллионов евро были зарезервированы для тех же целей в государственном бюджете на 2010 год.

Имеющиеся навыки, опыт и инфраструктура Finnvera сыграли решающую роль в том, чтобы позволить государству быстро вмешаться для смягчения последствий финансового кризиса для сектора МСП.

### **Актуальность для Российской Федерации**

Finnvera имеет требования, которые очень похожи на требования Внешэкономбанка/ МСП Банка в Российской Федерации, но этот банк имеет более широкий спектр инициатив в области финансирования предприятий малого и среднего бизнеса. Кредитные гарантии экспортных кредитов и инициативы венчурного капитала, например, такие, которыми управляет Finnvera, могут быть полезным дополнением к существующим видам деятельности Внешэкономбанка/ МСП Банка.

### **Дополнительная информация**

[www.finnvera.fi/eng](http://www.finnvera.fi/eng)

ОЭСР (2015с) Роль государственных финансовых институтов в стимулировании доступа МСП к финансированию. Центр предпринимательства ОЭСР, СМБ и локальное развитие, Париж.

### **Выводы и рекомендации**

Наиболее важной задачей в краткосрочной и среднесрочной перспективе для финансирования малого и среднего бизнеса в Российской Федерации является увеличение объема кредитования и улучшение условий для исправления ситуации, в которой пропорции малых и средних

предприятий, имеющих доступ к получению кредитов, и объемы выданных им банковских кредитов, существенно ниже, чем в странах ОЭСР, в Восточной Европе и Центральной Азии, а также в странах с уровнем дохода выше среднего в целом. Слабость банковского кредитования в Российской Федерации привела к появлению значительного частного сектора микрофинансирования, и в некоторой степени, к тому, что МСП полагается на государственные субсидии, такие, как гранты для лизинга оборудования для их инвестиций. Тем не менее, эти полумеры не являются достаточными. Доступные при таких средствах суммы финансирования имеют малый масштаб, и микрофинансовые займы являются краткосрочными и дорогими, с процентными ставками зачастую выше 25 процентов в год. Увеличение банковского кредитования на выгодных условиях будет необходимо для обеспечения потребностей в оборотном капитале для роста и ежедневной деятельности субъектов МСП для финансирования долгосрочного расширения активов в новых и развивающихся фирмах.

В значительной степени нынешняя ситуация может быть связана с историческим контекстом, в котором банковский сектор в значительной степени остался без ресурсов, практических знаний и технологий для кредитования малого бизнеса. Если банковские кредиторы не в состоянии оценить риск потенциальных заемщиков из числа МСП и принимать обоснованные решения о том, какие кредиты выдавать, а в каких отказывать, они вынуждены полагаться на кредитный скоринг. Правительство может помочь справиться с исторической слабостью посредством формирования кредитных мощностей банков для МСП в то же время их инициативы выдавать займы. Одним из важных инструментов для этой цели — использование кредитных гарантий, предоставляемых частными банками и МФО. Это обеспечивает как непосредственный стимул для банковского кредитования, так и помогает создавать опыт банков в кредитовании малого бизнеса в долгосрочной перспективе. Недавно была отмечена восходящая тенденция роста гарантированных займов в Российской Федерации, вытекающих из деятельности региональных и муниципальных фондов помощи, введение программы гарантирования займов для среднего бизнеса МСП Банком и создание в 2014 Агентства кредитных гарантий, которое должно увеличить вдвое объем кредитных гарантий в системе к 2016. При укреплении системы гарантирования кредитования важно обратить особое внимание на вид и схемы работы национальных, региональных и муниципальных схем для обеспечения взаимодополняемости займов и долговечности программ гарантий кредитования малым предприятиям, которые требуют использования оценки, а также обеспечения поддержки при развитии локальных схем.

Дальнейшее потенциальное вмешательство государства может быть критичным при увеличении объема займа банками, МФО и другими учреждениями и повлечет за собой необходимость распространения доступной кредитной информации по мелким заемщикам в бизнесе для принятия решений по выдаче займа. Одной из ключевых проблем, с которыми банки сталкиваются в сфере кредитования малого бизнеса, является отсутствие информации о рисках, связанных с потенциальным кредитованием малого бизнеса. В частности, это отражает тот факт, что владельцы частного бизнеса не должны подготавливать стандартные финансовые отчеты (которые не требуются налоговой системой), и потому что еще нет эффективных кредитных бюро, услугами которых могли бы пользоваться все банки. В то время как использование кредитной оценки в настоящее время почти повсеместно принято в развитых странах как эффективный и недорогой способ оценки требований по кредитам, это редкость в российской банковской системе. Этот информационный разрыв вынуждает банки вести себя крайне консервативно в принятии своих кредитных решений. Вместе с укреплением правовой системы по отношению к защите прав инвесторов, Правительство может увеличить объемы кредитования за счет объединения кредитной информации о фирме и индивидуальных заемщиках из государственных кредитных программ и при обмене этой информацией с другими государственными структурами и частными банками посредством независимых организаций-посредников. Это может дать возможность банкам и микрофинансовым учреждениям оценивать возможности кредитования

малого бизнеса, более эффективно используя кредитную оценку, которая увеличила бы объем кредитования и снизила бы затраты. Это, в конечном итоге, может привести к созданию одного или нескольких полноценных кредитных бюро, использующих информацию о кредитовании малого и среднего бизнеса банковским сектором, и поддерживаемых за счет взносов, уплачиваемых за предоставляемую кредитную информацию.

Эти усилия могут быть дополнены комплексом мер по созданию потенциала развития персонала банков в финансировании МСП и повышению финансовой и бизнес-грамотности предпринимателей в Российской Федерации. Это потребует поддержки основной программы обучения в кредитовании малого и среднего бизнеса для сотрудников банков, которые могли бы управляться путем воздания, возможно, с помощью Внешэкономбанка, централизованного института банковского образования, который включал бы кредитование малого и среднего бизнеса как основную цель. Институту будет поручено обеспечить дистанционное обучение, онлайн-обучение и очное обучение по образовательным программам для сотрудников банков и других специалистов сферы финансовых услуг, например, участвующих в МФО и тех, кто управляет программами кредитных гарантий. Он будет предоставлять образовательные материалы, связанные с банковскими услугами для малого и среднего бизнеса, и будет поддерживаться банковской отраслью. Одним из подходов может стать объединение подобного института с университетом, который также выдает дипломы в области бизнес-образования. В то же время, относительно низкий уровень финансовой и деловой грамотности среди предпринимателей Российской Федерации делает их бизнес более восприимчивым к принятию неверных управленческих решений, что является частой причиной отказа многим малым и средним предприятиям, и риска, воспринимаемого потенциальными кредиторами. Для решения этой проблемы важно будет мобилизовать усилия для обеспечения обучения предпринимательству в системе формального образования и предложить бизнес-обучение, рекомендации и консультации существующим менеджерам малого и среднего бизнеса и потенциальным предпринимателям.

Несмотря на то, что коммерческие банки должны постепенно взять на себя основную часть кредитования сектора МСП у государственного и частного сектора микрофинансирования в Российской Федерации, микрофинансовые учреждения до сих пор будут сохранять свою роль в обеспечении кредитования в очень небольших суммах. Поэтому важно, чтобы существующие недостатки в секторе микрофинансирования были преодолены. В частности, эти меры должны быть предусмотрены для заполнения пробелов в микрофинансовом покрытии в регионах и для поощрения определенной консолидации в этом секторе для увеличения масштаба отдельных учреждений. Кроме того, основные усилия должны быть направлены на введение усиленного надзора над этим сектором, что поможет заемщикам определять кредиторов с очень высокими процентными ставками и уменьшать любые злоупотребления прочих МФО.

Скорее всего, обеспечение посевной, начальных стадий венчурного капитала имеет трудности в развитии из-за отсутствия предприятий, ориентированных на рост, что отражает недостатки в развивающемся банковском кредитовании и необходимости ориентирования инновационной системы в большей степени на коммерциализацию научных исследований. В то же время, важно обеспечивать баланс сток и притока распределения венчурных фондов Российской Федерации по их масштабу, поощряя появление нескольких крупных фондов. Также существуют основания для развития нового финансового сектора бизнес-ангелов, включая создания сетей бизнес-ангелов, налоговых инициатив для инвестиций ангелов и софинансирования бизнес-ангелов посредством общественных организаций, таких как инвестиционные венчурные фонды.

Внешэкономбанк МСП Банк играют важную роль в создании более крупного и более сложного финансового рынка для финансирования МСП в Российской Федерации. В частности, они могут помочь стимулировать переход от финансирования прямыми субсидиями и займами к регулированию ресурсов частного сектора путем расширения кредитных гарантий и новых видов

деятельности в области венчурного капитала и получения инвестиций от бизнес-ангелов. Они также играют важную роль в обеспечении персонала для банков, МФО, фондов гарантии кредитования и других финансовых институтов с более широкой программой обучения финансирования МСП. В связи с этим Внешэкономбанк, национальный банк развития, может быть ключевым игроком при организации нового национального института для обучения процессу финансирования. Он также может быть основным игроком в сфере развития национальной системы кредитной информации. Также должно быть расширено предложение кредита банковской системы по кредитованию малого бизнеса другими финансовыми и нефинансовыми продуктами, которые имеются у ведущих мировых общественных финансовых учреждений.

Следующие рекомендации предлагаются для улучшения финансирования МСП в Российской Федерации:

#### **Врезка 20. Ключевые рекомендации по финансированию МСП**

- Расширенное предоставление займов для МСП, а также увеличение объема и расширение условий предоставления займов посредством увеличения скорости использования заемных средств (поддержания кредитных гарантий по прямым субсидиям для МСП или кредитных линий для обеспечения займов), расширения кредитной информации на рынке займов МСП и формирования межбанковского кредитного рынка посредством обеспечения стандартизации кредитных соглашений и внедрении законодательства для обеспечения секьюритизации.
- Развивать надежность и взаимодополняемость системы гарантии займов, используя систему оценки и предоставления информации для формирования ряда параметров для национальных, региональных и муниципальных фондов кредитных гарантий, а также предоставления поддержки местным фондам и слияния малых фондов.
- Разработать национальную систему кредитной информации, что позволит банкам, институтам микрофинансирования оценивать риски потенциальных заемщиков МСП на основании кредитных историй и других параметров. Потребовать, чтобы все кредитные организации, поддерживаемые государством, предоставляли кредитные данные в соответствующие организации и делились базой данных с частными банками и финансовыми учреждениями на платной основе.
- Заполнить пробелы в региональном покрытии институтов микрофинансирования, предоставить всестороннюю поддержку МФО при выдаче займов и ввести новую систему отчетности и провести контрольные мероприятия, которые помогут заемщикам разграничить типичных заемщиков, которые берут деньги в счет зарплаты от ответственных учреждений.
- Направить государственные инвестиции в венчурный капитал посредством расширения существующих фондов, нежели создания новых.
- Развитие сектора бизнес-ангелов посредством введения укрепления юридической защиты для акционеров, законодательного определения инвестиций бизнес-ангелов, поддержания сетей бизнес-ангелов, предложения налоговых инициатив для инвестиций ангелов, обеспечения государственного финансирования для проектов с инвесторами-ангелами и обеспечения информированности, обучения и тренингов для поддержки инвестиций ангелов для поиска потенциальных ангелов и предприятий с перспективой роста.

- Расширить объем выдаваемых займов для МСП Внешэкономбанком и его дочерним МСП Банком на краткосрочный и среднесрочный периоды, особенно для получения более крупных, выгодных, долгосрочных займов для стартапов и МСП, нацеленных на развитие.
- Расширить деятельность Внешэкономбанка и МСП Банка, что позволит им ввести новые финансовые продукты в области акционерного капитала, гибридного капитала и инструментов секьюризации, а также новых нефинансовых продуктов, включая обеспечение национальным институтом финансового образования (предоставления удаленных и аудиторных занятий по предоставлению финансовых услуг профессионалами, которые связаны с банками, программы кредитных гарантий, институтов микрофинансирования и инвестиционных венчурных фондов), и поддержку национальной кредитной системы посредством обеспечения наличия кредитных инструментов, технологий и данных.
- Разработать все мероприятия для улучшения системы финансирования МСП во избежание возможной системной коррупции.

<sup>17</sup> Статистические данные Израиля обеспечиваются и распространяются под контролем соответствующих служб Израиля. Использование подобных данных ОЭСР происходит в соответствии со статусом Голанских Высот, Восточного Израиля, поселений Израиля на западном берегу реки Иордан, а также условиями международного права.

<sup>18</sup> Например, Консультативная группа по оказанию помощи бедным сообщает, что «рекламные буклеты, обнаруженные в почтовых отделениях в нескольких крупных российских городах, рекламировали микрозаймы в суммах, начиная со 100 долларов США, которые, если их брать сроком на неделю, обходились бы в 2772% годовых (и «специальное предложение для пенсионеров с низкими доходами» — в 2598%)» [www.cgap.org/blog/interest-rates-microloans-russia-how-much-too-much](http://www.cgap.org/blog/interest-rates-microloans-russia-how-much-too-much); доступ 22 марта 2013г.)

<sup>19</sup> Важно различать «прямые инвестиции» и «венчурный капитал». Прямые инвестиции обычно включают инвестиции в зарекомендовавшие себя предприятия на традиционных более поздних стадиях развития, и они редко представляют интерес для МСПМСП. Классически, венчурный капитал является инвестициями на ранних стадиях в предприятия с высоким риском и потенциалом роста.

<sup>20</sup> Данные для этого раздела взяты у Российской ассоциации венчурного инвестирования (2013). Поскольку данные из этого источника основаны на исследовании фирм с венчурным капиталом в Российской Федерации, на вопросы которого ответили не все фирмы, эти данные по активности прямых инвестиций и венчурного капитала, вероятно, занижены.

<sup>21</sup> Несколько примеров национальных программ, которые поддерживаются государством: Администрация США по поддержке малого бизнеса, Программа финансирования малого бизнеса в Канаде и Программа Финансовых Гарантий Соединенного Королевства. Проект Finnvera в Финляндии и VPI во Франции являются примерами схем поддержки, контролируемых со стороны государственных банков развития.

<sup>22</sup> Интерфакс и D&B, созданные как совместное предприятие в 2008, для работы в России и странах СНГ, предоставляют доступ к глобальной базе данных D&B, а также аналитическим услугам для

---

оценки кредитоспособности. Однако, необходимо существенно расширить систему внутренних данных по кредитной истории в Российской Федерации.

23 Кроме Глобэксбанка и Связь-банка, ВЭБ также работает с филиалами Росэксимбанка (0,39% общих активов ВЭБ), ВЭБ-Лизинг (6,46% общих активов ВЭБ), ВЭБ-Капитал (0,34% общих активов ВЭБ) и МСП Банк (3,66% общих активов ВЭБ). Два дополнительных филиала, Белвнешэкономбанк (1,64% общих активов ВЭБ) и Проминвестбанк (5,77% общих активов ВЭБ) работают, соответственно, в Беларуси и на Украине. Недавно ЭКСАР, Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций начало работать с ВЭБ в качестве единственного акционера.

24 Займы, выдаваемые в рамках программы «идея» и «маневр» нацелены на финансирование МСП и внедрения инновационных проектов («идея») и модернизации («маневр»); «региональный рост» займов нацелен на МСП в регионах, где существует низкий спрос на кредиты.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

К. Барре (2005). *Проблемы финансирования МСПв России*, Российско-Европейский Центр Экономической Политики (РЕЦЭП), Москва.

Гаил Буйске (2007). *Ставка на малый бизнес: микрофинансирование в современной России*, Издательство Корнельского университета, Итака, штат Нью-Йорк и Лондон.

В. Чендлер (2012). Экономический эффект программы финансирования малого бизнеса в Канаде, *Экономика малого бизнеса*, 39: 253–264.

Александр Каширин (2007). Ангелы русского бизнеса. Доклад, представленный на Первом ежегодном симпозиуме бизнес-ангелов США – Россия, Бостон.

Л. Луговская (2010): Прогнозируемый дефолт МСПна основе финансовых и нефинансовых переменных, *Журнал «Маркетинг финансовых услуг»* (2010) 14: 301–313.

Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы (2013). Презентация результатов <http://www.mosgarantfund.ru/attachments/get/12/presentation-of-fund.pptx>.

Мюррей (2007), ‘Венчурный капитал и политика государства’ в руководстве исследования венчурного капитала (вып. Landstrom, Н), Эдвард Эльгар, Чельтенхам.

НИССЕ (2010), “Малый Бизнес и Поддержка Государственного Сектора: Информационно-аналитический отчет”, Август, Национальный Институт Системных Исследований Предпринимательства, Москва.

М. Нитани, А. Райдинг (2013). Размер фонда и синдицирование венчурных инвестиций, венчурного капитала, ожидаемый. *Венчурный капитал, Международный журнал финансирования предпринимательства*, 15.1, 53-75.

ОЭСР (2015a). *Финансирование МСП2015: табло ОЭСР*, публикация ОЭСР, Париж. [http://dx.doi.org/10.1787/fin\\_sme\\_ent-2015-en](http://dx.doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2015-en).

ОЭСР (2015b), Новые подходы к финансированию МСП: Расширение ряда инструментов. Центр Предпринимательства, СМБ и локальное развитие, ОЭСР, Париж.

ОЭСР (2015с), Роль государственных институтов в облегчении доступа МСП к финансированию. OECD Центр Предпринимательства ОЭСР, СМБ и локальное развитие, Париж.

ОЭСР (2014а) *Взгляд на предпринимательство 2014*, публикация ОЭСР, Париж. [http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur\\_aag-2014-en](http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2014-en).

ОЭСР (2014б). *Финансирование МСП 2014: Индикаторы ОЭСР*, публикация ОЭСР, Париж. <http://dx.doi.org/10.1787/23065265>

ОЭСР (2013) *Финансирование МСП 2013: Индикаторы ОЭСР*, публикация ОЭСР, Париж.

[http://dx.doi.org/10.1787/fin\\_sme\\_ent-2013-en](http://dx.doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2013-en).

ОЭСР (2006) *Недостаток финансирования МСП, Том 1 Теория и подтверждение*, публикация ОЭСР, Париж.

<http://dx.doi.org/10.1787/9789264029415-en>.

А. Райдинг, Мадилл, Г. Хайнс (2007). Поэтапность кредитных гарантий МСП. *Экономика малого бизнеса*, 29: 47–61.

ФПМБ (Фонд поддержки малого бизнеса) (2012). *Актуальные вопросы финансирования МСП (мелких, малых и средних предприятий) в России*. Фонд Российского малого бизнеса и Европейский банк реконструкции и развития, Франкфурт.

Российский Центр Микрофинансирования (2013). *Мероприятия по развитию микрофинансирования в Российской Федерации*. [www.rmcenter.ru/files/Concept\\_Access\\_en.pdf](http://www.rmcenter.ru/files/Concept_Access_en.pdf).

Российская ассоциация венчурного инвестирования (2014). *Обзор российского рынка прямых частных инвестиций и венчурного капитала: 2013 Ежегодник*. Российская ассоциация венчурного инвестирования, Москва.

Российская ассоциация венчурного инвестирования (2013). *Обзор российского рынка прямых частных инвестиций и венчурного капитала: 2012 Ежегодник*. Российская ассоциация венчурного инвестирования, Москва.

А. Седерблум, Й. Викланд (2005). *Факторы, определяющие производительность фонда венчурного капитала на раннем этапе, высокого технического уровня*, Лондон, Обслуживание малого бизнеса.

Всемирный экономический форум (2014). *Глобальный отчет о конкуренции 2014–2015*. Всемирный экономический форум, Женева.

Всемирный банк /МФК (2014) *существующий бизнес 2014: Понимание взаимоотношений между малым и средним бизнесом*. Экономический профиль 2014: Российская Федерация. Всемирная Группа Банков, штат Вашингтон.

Всемирный банк /МФК (2012) *Обзор предприятий: Российская Федерация. Профиль страны 2012*. Всемирная Группа Банков, штат Вашингтон.

## ГЛАВА 7.

### РЕГИОНАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ СЕКТОРА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

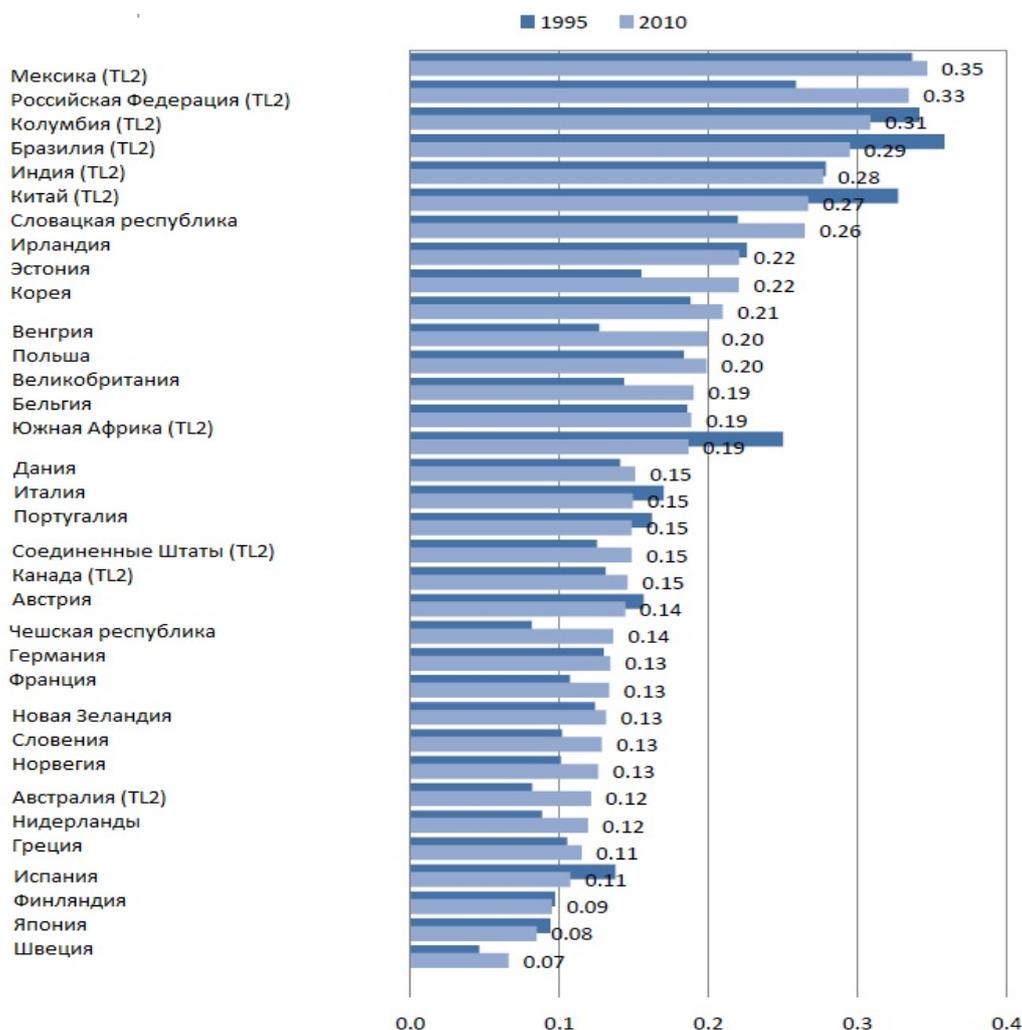
*В этой главе рассматривается, как условия ведения бизнеса различаются в разных регионах Российской Федерации. Региональные и муниципальные органы власти стараются улучшить законодательные условия для МСП, но не во всех регионах получатся достигнуть успеха в этом вопросе. Федеральные министерства и ведомства также предпринимают различные действия с учетом локальных особенностей, а также оказывают финансовую поддержку. Тем не менее, региональные и муниципальные органы власти не являются активными участниками в развитии сектора МСП в том объеме, в котором они могли бы, что проявляется в проблемах с бюджетированием, а также профессиональных ошибках при формировании стратегии. Необходимо проработать данный вопрос для развития и роста сектора МСП, а также для достижения сбалансированного, территориального развития. Софинансирование федеральных программ поддержки является важным для защиты от локальных проблем, а также для формирования диалога по вопросам обеспечения и внедрения. Федеральные органы власти также принимают активное участие в разработке стратегии участия региональных и муниципальных властей в развитии сектора МСП*

## Региональные различия в МСП

### *Большие и растущие региональные экономические диспропорции*

Российская Федерация является огромной страной, в которой ВВП на душу населения выше, чем в большинстве стран ОЭСР и в ключевых развивающихся странах, но при этом, ухудшается процесс регионального распространения средств (Рис. 7.1). Такие различия оказывают серьезное влияние на развитие МСП в различных регионах посредством воздействия на такие факторы, как предпринимательская мотивация, потенциальные рынки и доступность финансирования. Они также отражают отличия в уровне активности субъектов МСП. Основными экономическими центрами являются Москва, Санкт-Петербург, Ханты-Мансийский автономный округ, Свердловская область и Красноярский край. Доход на душу населения является самым высоким в Москве, где он достигает 730000 рублей (25000 долларов США), более чем в два раза выше, чем в среднем по стране (WorldBank 2012). С другой стороны, многие регионы имеют очень низкий уровень дохода на душу населения, в том числе Северный Кавказ, Дальний Восток и Урал. Уровень безработицы также географически неоднороден; уровень безработицы в Московской области составлял только 3,3% в 2010 году по сравнению с 16,9% (в два раза выше среднего показателя по стране) на Кавказе (Фарра и др. 2013).

**Рисунок 7.1. Коэффициент Джини ВВП на душу населения по регионам в отдельных странах, 1995 и 2010 гг.**



*Примечания:* коэффициент Джини является мерой неравенства среди всех регионов данной страны. Он принимает значения в диапазоне от 0 до 1, с нуля трактуется как отсутствие неравенства. Он назначает равный вес каждому региону, независимо от его размера, поэтому различия в значениях коэффициента между странами могут быть частично связаны различиями в среднем размере регионов страны (при этом меньшие регионы, как правило, связаны с большими различиями). TL2 соответствует территориальному уровню 2 ОЭСР, что соответствует большим регионам. TL3 соответствует территориальному уровню 3 малых регионов ОЭСР.

Источник: ОЭСР (2013) Регионы ОЭСР в цифрах 2013

В то время как в советский период национальная политика была направлена на достижение определенной степени сбалансированного регионального развития, с начала 1990-х годов развитие регионов стало более тесно связано с индивидуальными возможностями в создании малого и среднего бизнеса. Это отражается в резком увеличении разрыва в количестве субъектов МСП после

распада Советского Союза в 1990-1992 годах (Зубаревич 2008). Затем этот разрыв увеличивается периоды потрясений, таких, как финансовый кризис 1998 года и мировой финансовый кризис 2008 года (Чепуренко и др. 2011). Возможность регионов оказывать поддержку МСП будет иметь решающее значение, помогая им конкурировать в условиях все более открытой экономики и, в частности, со вступлением Российской Федерации во Всемирную торговую организацию (Всемирный банк, 2012b; Резерфорд и Тарр, 2010).

### ***Более низкая плотность малого и среднего бизнеса в сельских регионах***

Рисунок 7.2 отражает существенные различия, наблюдающиеся в различных регионах Российской Федерации в количестве малых и средних предприятий по сравнению с численностью населения. В 2012 количество малых и средних предприятий в расчете на 10000 жителей было выше 400 в Санкт-Петербурге, Москве, Калининградской и Ярославскую областях. В это же время более чем в двадцати регионах цифры составляли менее ста малых и средних предприятий в расчете на 10 000 жителей. Всем регионам необходимо увеличивать численность субъектов МСП, чтобы выполнить национальные цели и обеспечить экономический рост, но есть определенные проблемы в регионах, где плотность малых и средних предприятий очень низка.

**Рисунок 7.2. Количество малых и средних предприятий в расчете на 10000 населения Российской Федерации, 2012г**



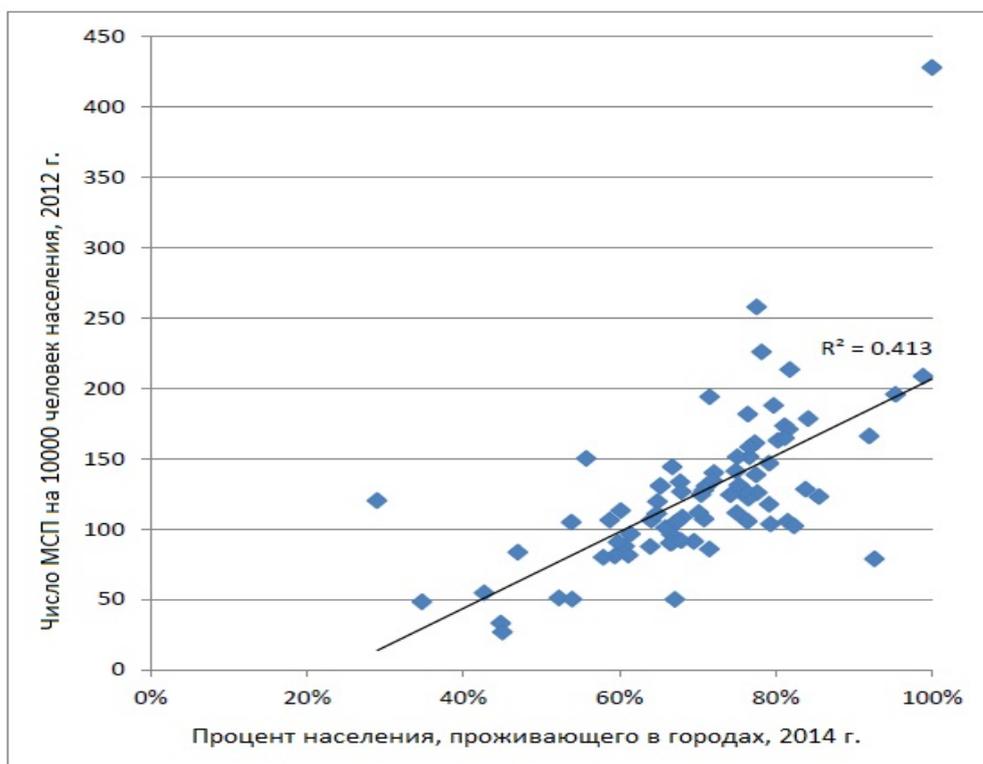
Примечание: Данные отсутствуют по Республике Ингушетия.

Источник: Данные рассчитаны на основании данных Росстата (2013), малые и средние предприятия в России 2013.

Нет четкой взаимосвязи между региональной плотностью малого и среднего бизнеса и степенью, в которой регионы являются периферийными по отношению к экономическим центрам,

измеряемой, например, с точки зрения расстояния от Москвы. Тем не менее, более высокая плотность малого и среднего бизнеса, как правило, может наблюдаться в более урбанизированных регионах, в то время как низкая плотность малого и среднего бизнеса особенно характерна для сельских районов (Рис.7.3). Существует также слабая положительная корреляция между плотностью малого и среднего бизнеса и региональным ВВП на душу населения (рис 7.4).

**Рисунок 7.3** Отношение между региональной плотностью представителей МСПи плотностью населения, российская Федерация, 2012 год



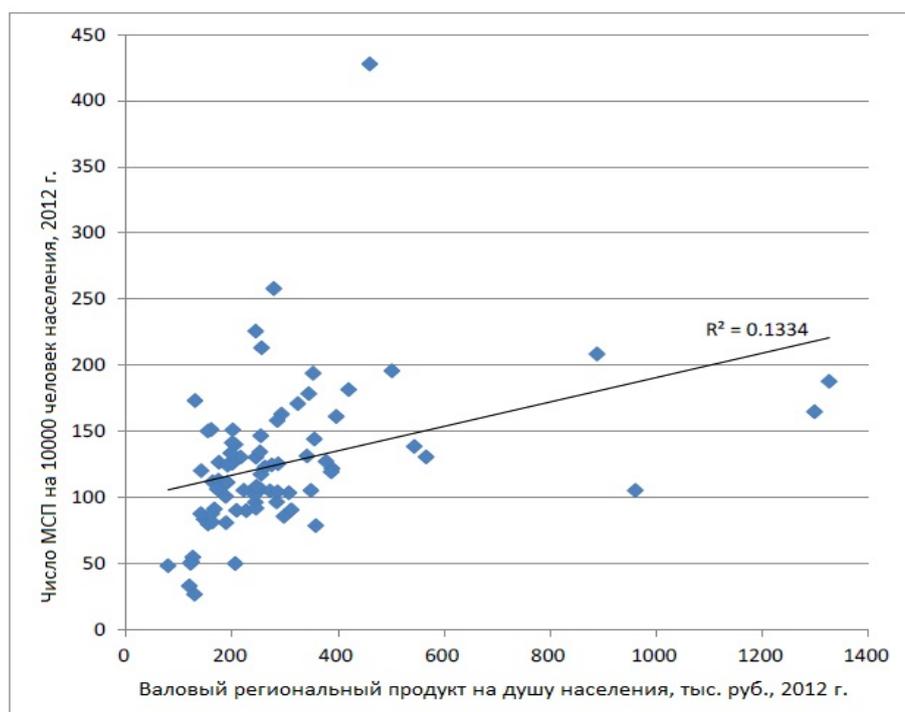
**Ошибка!**

**Источник ссылки не найден.**

Примечание: Данные отсутствуют по Республике Ингушетия

Источник: Данные рассчитаны на основании данных 2013, малые и средние предприятия в России 2013 г.

**Рисунок 7.4. Отношение между плотностью МСПи валовым национальным продуктом на душу населения**



Примечание: Данные отсутствуют по Республике Ингушетия. Данные по Ханты-Мансийскому автономному округу, Ненецкому автономному округу и Ямало-Ненецкому автономному округу включены в данные более крупных территорий.

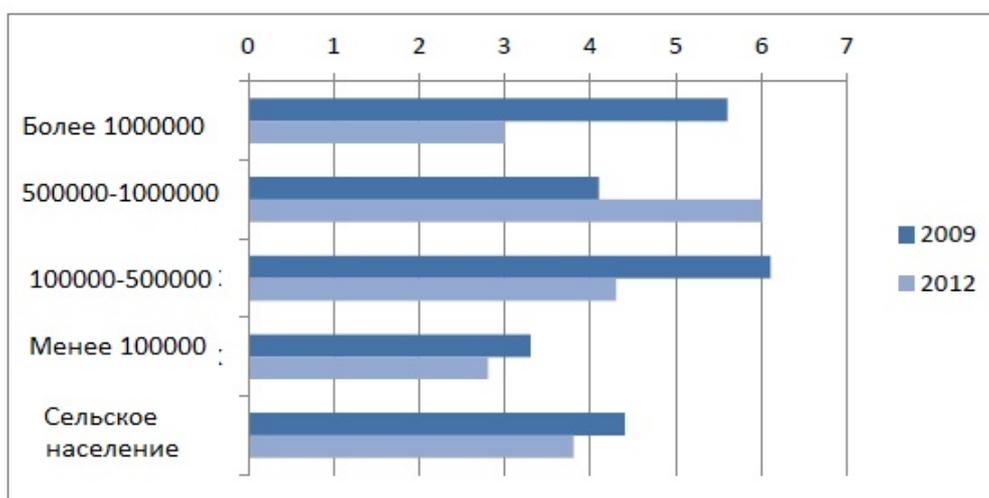
Источник: РОССТАТ. Данные рассчитаны на основании данных Росстата 2013, малые и средние предприятия в России 2013 г.

### ***Более низкие показатели стартапов в сельских районах***

Эти данные усугубились концентрацией недавнего роста МСПв ряде урбанистических центров (Наумова и Ватолин, 2011). Рисунок 7.5 показывает, что соотношение людей, занятых на предприятиях, находящихся на ранней стадии развития, было ниже в поселениях с численностью населения менее 100 000 жителей, нежели в более крупных поселениях в 2009 и 2011 гг. (Верховская и Дорохина, 2012). Также существует разница в типах людей, занятых в создании бизнес-среды в городских и сельских местностях. Предприниматели, предприятия которых относятся к ранней стадии развития, чаще всего являются мужчины (57% от всех предпринимателей, предприятия которых относятся к ранней стадии развития, в поселениях с численностью населения менее 100 000 жителей по сравнению с 47% в городах с населением более 1 миллиона жителей) и имеют низкий уровень образования (30% в поселениях с численностью населения менее 100 000 жителей по сравнению с 10% в городах с населением более 1 миллиона жителей) (Верховская и Дорохина, 2012). В двух крупнейших урбанистических центрах, Москве и Санкт-Петербурге, две трети людей, занятых на предприятиях, находящихся на ранней стадии развития, имеют высшее образование, что отражает географическое распределение ВУЗов в этих городских агломерациях.

**Рисунок 7.5. Ранняя стадия предпринимательской деятельности по численности населения в населенных пунктах, 2009 и 2012 гг.**

Процент взрослого населения, участвующего в ранней стадии предпринимательской деятельности



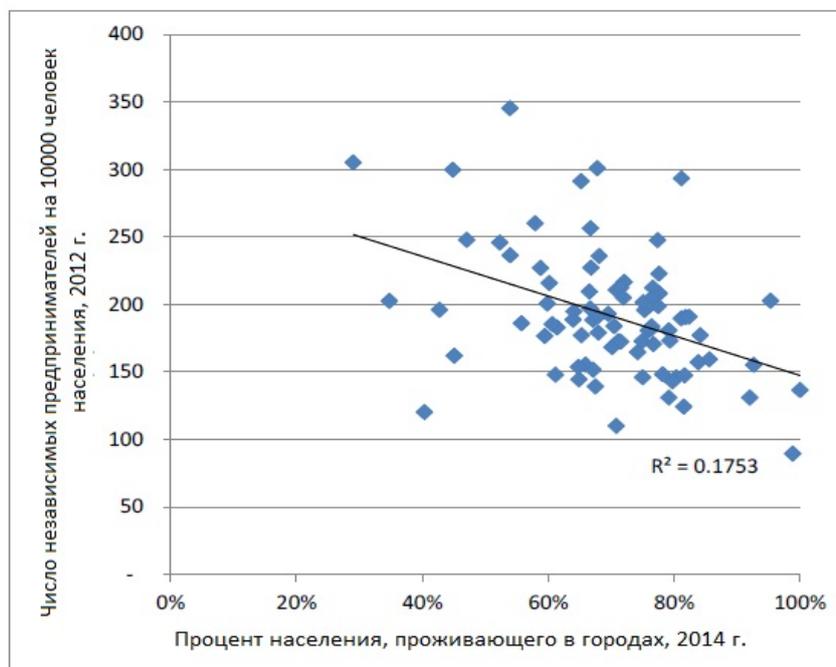
Примечание: Люди, вовлеченные в развитие предприятий на ранних стадиях предпринимательской деятельности – это люди, которые предпринимают активные шаги для открытия нового бизнеса ранее или те, кто является владельцами нового бизнеса, которые работают в течение трех с половиной лет.

Источник: Верховская О. Р. и М.В.Дорохина (2013), Национальный Отчет о Глобальном Мониторинге Предпринимательства 2012 Россия, Аспирант по Менеджменту, СПбГУ.

### ***Высокие показатели самостоятельной занятости в сельской местности***

Обратной стороной данной картины является тот факт, что люди чаще занимаются самостоятельной деятельностью в сельской местности (Рис. 7.6). Это отражает недостаток альтернативных возможностей трудоустройства. С другой стороны, нет прочной связи между региональной самостоятельной деятельностью и деятельностью на периферии или ВВП на душу населения.

**Рисунок 7.6. Отношения между самостоятельной занятостью и плотностью населения, Российская Федерация**



Примечание: Обложки отдельных лиц бизнеса, которые проводятся деловые операции в 2012 году.

Источник: Росстат. Данные рассчитаны на основании данных Росстата (2013), малые и средние предприятия в России 2013г.

### **Региональные различия в деловой среде**

Факторы бизнес-среды, которые оказывают поддержку или замедляют развитие МСП существенно отличаются по регионам Российской Федерации. Некоторую определенность в этом вопросе обеспечил Отчет Всемирного Банка по предприятиям, который продемонстрировал основные преграды, проанализировав бизнес-среду в 37 регионах, выделив преграды для работы в областях доступа к финансированию, квалифицированных специалистов, инфраструктуре, нормах законодательства, налогообложения. Хотя можно выделить и важные сходства по регионам. Так, налогообложение является чаще встречаемой преградой, нежели инфраструктура и нормы законодательства.

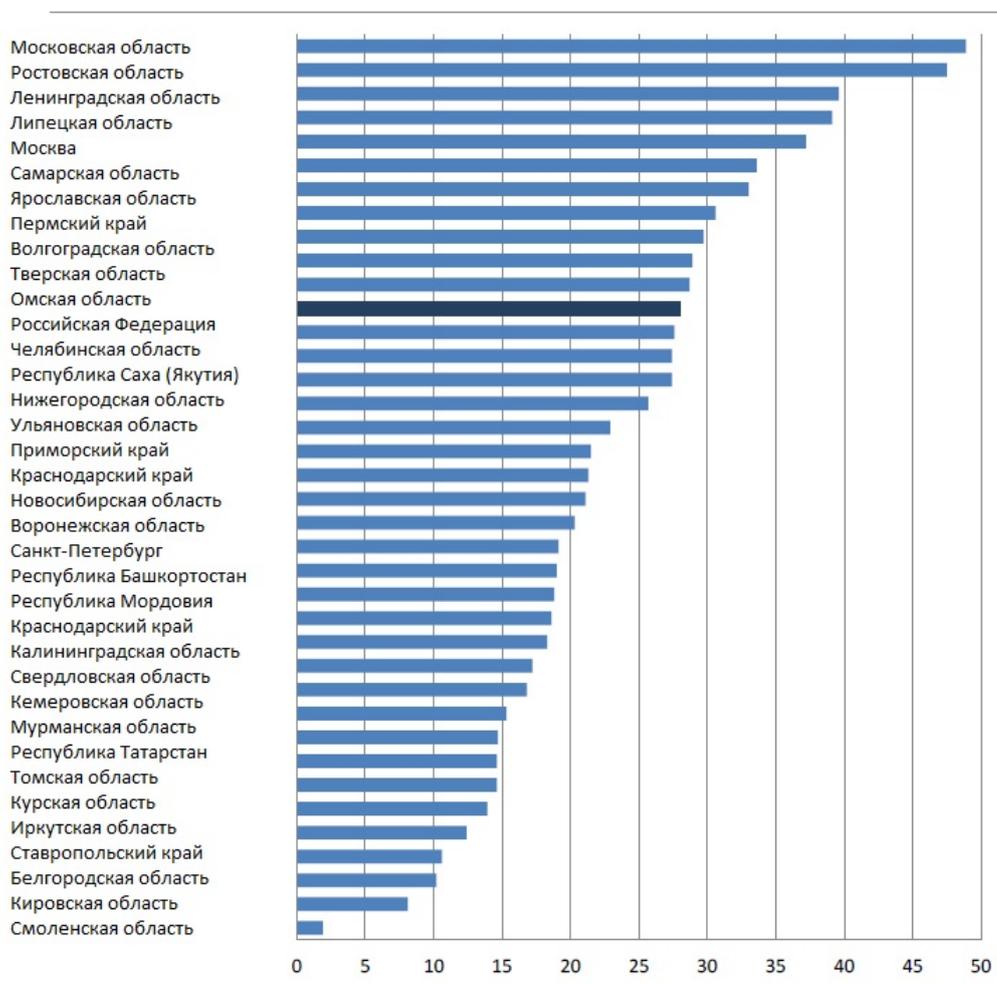
#### ***Доступ к финансированию***

Степень доступа к финансированию является главной преградой для МСП, которая существенно отличается в зависимости от региона (Рис. 7.7). Почти половина предприятий в Московской и Ростовской областях рассматривают доступ к финансированию как основное препятствие, менее чем одно из десяти предприятий определило его как одно из основных препятствий в Кировской и Смоленской областях. Есть три типа регионов, в которых доступ к финансированию довольно сильно ограничен: основные городские центры и их окружение (например, Московская область, Москва, Ленинградская область); высокоразвитые промышленные

регионы, где доминируют несколько крупных отраслей (Липецкая, Тверская, Самарская области и др.), а также в более отдаленных и сельских регионах, таких как Ростовская область.

**Рисунок 7.7. Восприятие легкости доступа к финансовым ресурсам, отдельные регионы Российской Федерации, 2012 г.**

Процент опрошенных предпринимателей и менеджеров, сообщающих о доступе к финансированию как об основном препятствии

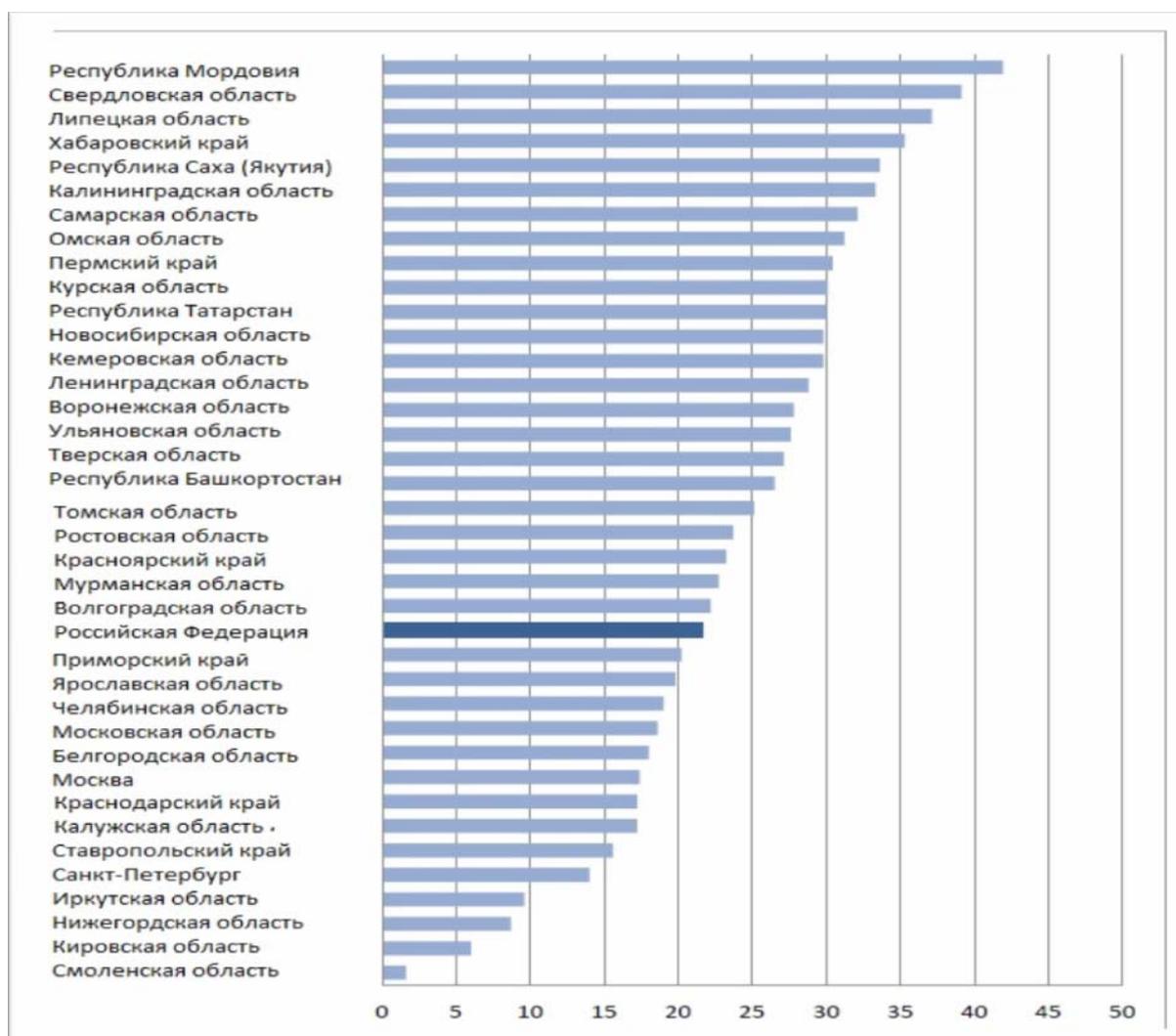


Источник: исследование предприятий Всемирным банком, Россия, 2012 год

<http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreeconomies/2012/russia>

Имеются также существенные различия между регионами в фактическом использовании внешнего финансирования (Рис. 7.8). Степень доступа к банковскому кредитованию значительной степени связана со склонностью фирм сообщать о доступе к финансированию как об основном препятствии, но это соотношение не один к одному, что отражает тот факт, что предприятия могут принимать различные компенсирующие меры для уменьшения их зависимости от банковского кредитования, например, расчет на внутренние источники финансирования.

Рисунок 7.8. Процент фирм с банковским кредитом или кредитной линией, избранные регионы, Российская Федерация, 2012 г.



Источник: исследование предприятий Всемирным банком, Россия, 2012 год

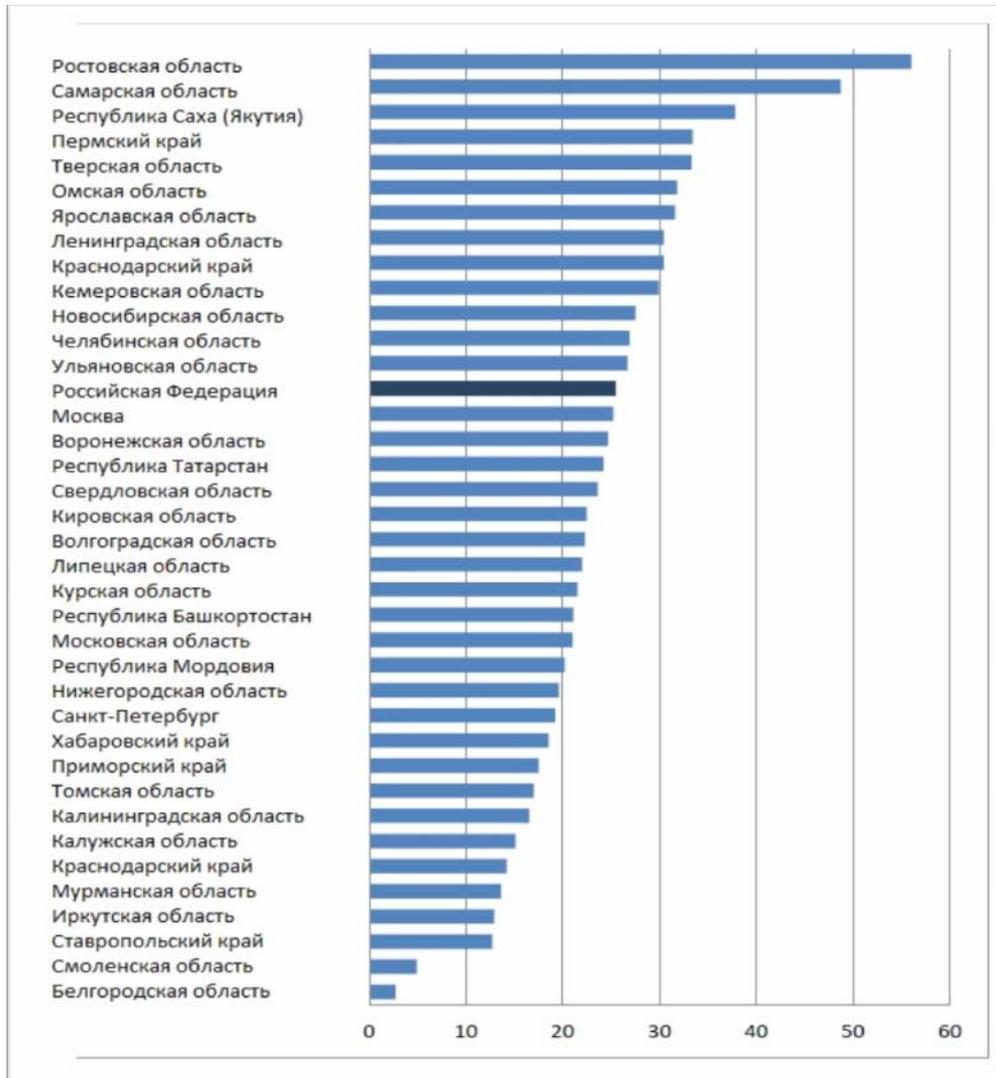
<http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreeconomies/2012/russia>

### *Доступ к квалифицированной рабочей силе*

Существует значительное различие между регионами в пропорции предприятий, сообщивших об отсутствии квалификации рабочей силы, как одном из основных препятствий (рис 7.9). Регионами, в которых эта проблема является одной из ведущих, являются крупные городские центры и окружающие их регионы: Санкт-Петербург и Москва, регионы с тяжелой промышленностью (например, Челябинская и Кемеровская области) или работающие в сфере высоких технологий (например, Новосибирск), а также периферийные и/или преимущественно сельские районы (например, Кировская и Ростовская области, Краснодарский край). Имеются также важные различия между регионами в пропорциях предприятий, предлагающих формальную подготовку для своих работников. Как показано на рисунке 7.10, только 15% из опрошенных предприятий в Смоленской области предлагали своим сотрудникам формальную подготовку, по сравнению с 62% в Татарстане.

**Рисунок 7.9 Восприятие легкости доступа к квалифицированной рабочей силе, избранные регионы, Российская Федерация, 2012 г.**

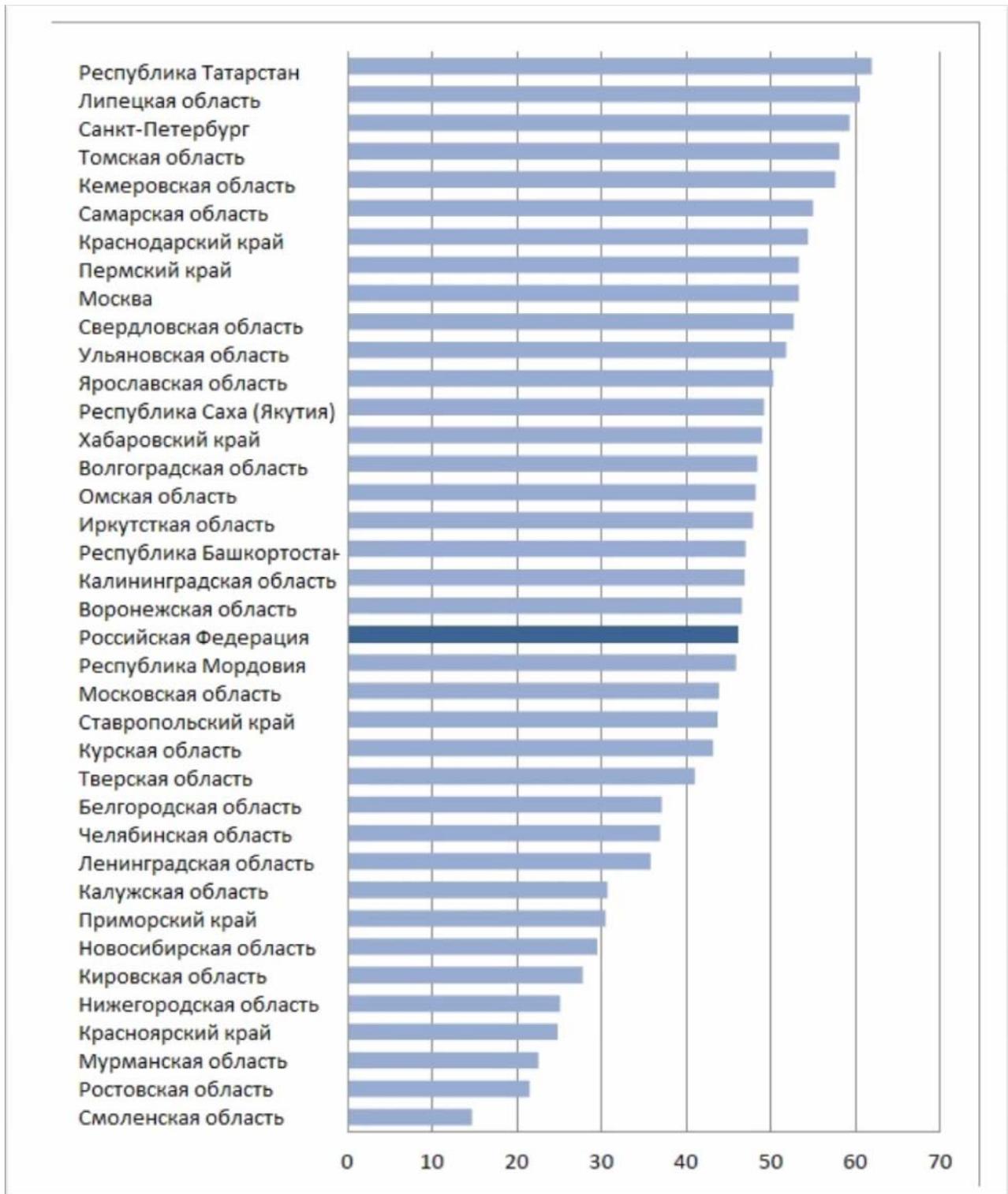
Процент опрошенных предпринимателей и менеджеров, сообщающих о недостаточно квалифицированной рабочей силе как об основном препятствии



Источник: исследование предприятий Всемирным банком, Россия, 2012 год

<http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreconomies/2012/russia>

Рисунок 7.10 Процент фирм, предлагающих формальное обучение, избранные регионы, Российская Федерация, 2012 год



Источник: исследование предприятий Всемирным банком, Россия, 2012 год

<http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreconomies/2012/russia>

## ***Инфраструктура***

Как показано в таблице 7.1, пробелы в инфраструктуре электроэнергии и транспортной инфраструктуре, как правило, сильно влияют предприятия малонаселенных или периферийных районах: Республика Саха, Ростовская область и Ставропольский край, а также Челябинская область и др.. Эта проблема испытывается по-разному, от отключений электроэнергии до необходимости владеть генератором.

**Таблица 7.1 Восприятие инфраструктурных ограничений, избранные регионы, 2012 год**

Процент опрошенных владельцев бизнеса и менеджеров, сообщающих об инфраструктурных проблемах как об основном препятствии

	Электричество	Транспорт
В среднем по Российской Федерации	23,1	19,0
Белгородская область	6,3	2,5
Челябинская область	37,2	25,1
Иркутская область	3,9	14,9
Калининградская область	22,7	16,8
Калужская область	16,4	20,2
Кемеровская область	14,0	15,2
Хабаровский край	32,8	27,7
Кировская область	23,2	15,6
Краснодарский край	24,9	24,5
Красноярский край	23,2	15,5
Курская область	23,4	17,7
Ленинградская область	30,4	39,0
Липецкая область	39,0	23,4
Москва	23,5	19,6
Московская область	16,8	25,7
Мурманская область	19,0	16,4
Нижегородская область	10,8	13,3
Новосибирская область	14,0	8,2
Омская область	25,7	24,4
Пермский край	30,4	25,6
Приморский край	17,8	13,4
Республика Башкортостан	7,7	5,3
Республика Мордовия	21,6	13,6
Республика Саха (Якутия)	42,1	39,5
Республика Татарстан	28,7	17,3
Ростовская область	54,4	42,6
Санкт-Петербург	20,1	9,9
Самарская область	24,3	4,6
Смоленская область	1,7	0,0
Ставропольский край	38,0	3,9
Свердловская область	25,4	28,0
Томская область	9,6	12,3
Тверская область	20,6	16,9
Ульяновская область	25,1	22,8
Волгоградская область	18,2	15,6
Воронежская область	34,6	29,0

Ярославская область

21,3

20,7

Источник: исследование предприятий Всемирным банком, Россия, 2012 год

<http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreeconomies/2012/russia>

### **Бизнес-правила и налоги**

Таблица 7.2 показывает, как восприятие ограничений бизнес-правил и налогов различаются по регионам. В то время как налоговые ставки считаются одним из основных препятствий более чем у двух третей владельцев и руководителей бизнеса в Челябинской, Московской, Самарской и Томской областях, Приморском и Ставропольском краях, а также Санкт-Петербурге соответствующая пропорция составляет менее одной трети в Белгородской и Смоленской областях. Помимо налоговых ставок, нормативно-правовая база воспринимается как довольно серьезная проблема в большинстве российских регионов. Тем не менее, есть некоторые исключения (таблица 7.2): более чем в одной четверти опрошенных фирм выявлены основные трудности в отношении налогового администрирования в Челябинской, Ростовской и Самарской областях, в отношении лицензий и разрешений — в Ленинградской области, республике Саха и Ростовской области, в отношении таможенного и торгового регулирования — в Калининградской области (что отражает естатус анклава между двумя государствами-членами ЕС), Москве и Республике Саха (Якутия), а также вопросы трудового законодательства в Ростовской области.

**Таблица 7.2 Восприятие ограничений бизнес-правил и налогов, избранные регионы, 2012 год**

Процент опрошенных владельцев бизнеса и менеджеров, сообщающих об отдельных проблемах правил или налогов как об основном препятствии

	Ставки налогов	Налоговое законодательство	Лицензии и разрешения	Торговое и таможенное законодательство	Трудовое законодательство
В среднем по РФ	59,1	14,2	15,6	16,0	6,0
Белгородская область	28,4	2,8	0,3	2,9	2,2
Челябинская область	69,5	30,0	8,1	15,1	1,3
Иркутская область	39,4	5,4	9,3	1,3	5,9
Калининградская область	36,9	10,2	16,1	29,7	4,1
Калужская область	66,3	10,9	19,2	7,9	10,2
Кемеровская область	62,4	16,5	8,7	6,0	7,3
Хабаровский край	58,0	6,0	20,3	18,6	5,5
Кировская область	46,2	16,9	5,7	0,5	7,6
Краснодарский край	47,5	20,7	14,8	14,2	9,3
Красноярский край	60,8	5,2	18,4	5,5	0,6
Курская область	57,7	16,7	16,8	10,2	0,7
Ленинградская область	64,3	7,8	30,1	18,5	2,2
Липецкая область	57,3	19,7	16,8	2,4	4,4
Москва	55,5	16,5	15,5	31,4	4,6
Московская область	74,3	11,2	9,8	21,5	5,5

Мурманская область	43,8	12,9	16,9	6,8	2,9
Нижегородская область	63,1	10,6	16,0	6,3	4,1
Новосибирская область	66,5	5,7	5,5	6,4	6,1
Омская область	62,4	8,1	14,4	3,0	3,4
Пермский край	49,8	7,8	17,6	14,7	4,7
Приморский край	73,3	9,4	21,6	21,3	2,8
Республика Башкортостан	56,9	5,9	9,0	5,6	3,1
Республика Мордовия		54,8	6,2	11,1	6,2
Республика Саха (Якутия)	56,3	9,0	30,4	13,5	7,4
Республика Татарстан		59,2	15,3	15,8	7,7
Ростовская область	61,9	49,3	38,6	20,3	40,3
Санкт-Петербург	69,2	5,9	23,5	11,0	5,4
Самарская область	74,0	26,6	22,5	33,3	5,7
Смоленская область	12,7	0,0	6,4	0,0	0,0
Ставропольский край	72,4	6,3	4,5	4,9	0,4
Свердловская область	62,2	13,2	18,5	17,7	1,2
Томская область	67,2	17,5	13,6	9,2	4,8
Тверская область	52,2	19,8	23,3	5,5	0,6
Ульяновская область	63,4	9,9	18,2	18,9	4,5
Волгоградская область	45,4	12,3	17,4	5,0	5,1
Воронежская область	54,0	9,5	12,2	7,5	10,6
Ярославская область	65,2	7,4	14,0	5,8	2,4

Источник: исследование предприятий Всемирным банком, Россия, 2012 год

<http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreeconomies/2012/russia>

Исследование 2012 года Doingbusiness (Ведение бизнеса) в Российской Федерации (Всемирный банк, 2012а) содержит дополнительную информацию о бизнес-среде путем назначения рейтинга 30 городам России по отношению к легкости ведения бизнеса в четырех областях местной юрисдикции бизнеса и регулирования (Таблица 7.3). Он показывает, что самые крупные города, такие как Москва, Новосибирск или Санкт-Петербург создали самую сложную правовую среду для бизнеса, а небольшие города, такие как Ульяновск, Саранск и Владикавказ, являются регионами, где легче всего получить шанс на взаимодействие между муниципальными властями и учреждениями локальной поддержки.

**Таблица 7.3. Легкость ведения бизнеса в избранных городах Российской Федерации, 2012 год**

Город	Регион	Совокупный рейтинг	Запуск предприятия	Разрешение на строительство	Снабжение электроэнергией	Регистрация собственности
Ульяновск	Ульяновская область	1	3	4	5	8
Саранск	республика Мордова	2	20	8	1	8
Владикавказ	республика	3	27	11	2	2

	Северная Осетия-Алания					
Ростов-на-Дону	Ростовская область	4	26	15	3	4
Казань	республика Татарстан	5	4	14	17	4
Калуга	Калужская область	6	17	9	15	1
Ставрополь	Ставропольский край	7	4	2	9	19
Ярославль	Ярославская область	8	7	17	6	16
Сургут	Ханты-Мансийский Автономный округ	9	30	1	19	8
Иркутск	Иркутская область	10	8	6	10	18
Петрозаводск	республика Карелия	11	6	16	21	8
Киров	Кировская область	12	13	5	4	20
Омск	Омская область	13	19	20	13	4
Выборг	Ленинградская область	14	10	23	12	8
Владивосток	Приморский край	15	18	22	23	3
Волгоград	Волгоградская область	16	2	27	26	4
Воронеж	Воронежская область	17	15	28	16	8
Тверь	Тверская область	18	21	25	14	8
Калининград	Калининградская область	19	11	3	22	22
Томск	Томская область	20	15	6	10	25
Самара	Самарская область	21	22	24	28	8
Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	22	1	9	24	27
Хабаровск	Хабаровский край	23	24	29	8	17
Екатеринбург	Свердловская область	24	29	13	19	20
Пермь	Пермский край	25	13	12	18	27
Мурманск	Мурманская область	26	12	19	27	23
Кемерово	Кемеровская область	27	28	21	7	29
Якутск	Республика	28	8	26	25	30

	Саха-Якутия					
Новосибирск	Новосибирская область	29	23	18	29	24
Москва	Москва	30	25	30	30	26

Источник: Всемирный банк (2012), [www.doingbusiness.org/reports/subnational-reports/russia](http://www.doingbusiness.org/reports/subnational-reports/russia)

### **Верховенство права**

Таблица 7.4 иллюстрирует некоторые ярко выраженные региональные различия в восприятии верховенства закона на территории Российской Федерации. В частности, коррупция называется одним из основных ограничений в Москве и Санкт-Петербурге, Омской, Ростовской, Самарской и Волгоградской областях. Кроме того, более четверти владельцев бизнеса и менеджеров рассматривают судебную систему как основное препятствие для бизнеса в Ростовской области, а преступления, хищения беспорядки являются основным препятствием в Ленинградской, Ростовской и Тверской областях, несоблюдение формальностей - в Белгородской, Челябинской, Самарской областях и Приморском крае.

**Таблица 7.4. Восприятие препятствий ведения бизнеса в верховенстве права, избранные регионы, 2012 год**

Процент опрошенных владельцев бизнеса и менеджеров, сообщающих об аспектах верховенства права как об основном препятствии

	Коррупция	Судебная система	Преступления, хищения и беспорядки	Неформальные отношения
Российская Федерация	33,1	7,4	12,4	14,2
Белгородская область	7,6	0,0	2,6	30,2
Челябинская область	26,4	6,9	21,5	32,3
Иркутская область	10,8	6,3	14,9	12,1
Калининградская область	27,4	6,5	10,1	8,4
Калужская область	26,9	11,8	9,0	7,9
Кемеровская область	27,8	12,6	9,5	12,7
Хабаровский край	18,7	7,0	10,5	8,6
Кировская область	10,6	5,9	12,4	2,2
Краснодарский край	24,0	6,6	7,7	22,6
Красноярский край	18,0	2,1	4,0	14,2
Курская область	28,6	4,2	13,0	9,9
Ленинградская область	40,7	11,1	26,4	6,9
Липецкая область	22,4	12,5	19,5	9,9
Москва	45,4	6,6	11,8	10,2
Московская область	30,9	4,9	15,0	17,1
Мурманская область	17,7	6,2	13,9	19,5
Нижегородская область	22,4	3,2	2,6	17,8
Новосибирская область	26,3	2,6	5,9	2,9
Омская область	37,8	3,5	14,6	15,2
Пермский край	24,1	7,2	18,2	16,5
Приморский край	23,0	11,4	9,7	34,4
Республика	19,9	4,4	8,5	10,3

Башкортостан				
Республика Мордовия	15,2	2,6	5,5	10,1
Республика Саха (Якутия)	18,1	8,4	18,5	16,4
Республика Татарстан	23,6	7,4	15,2	15,0
Ростовская область	52,8	38,5	37,5	17,2
Санкт-Петербург	51,0	4,4	6,9	18,6
Самарская область	39,0	11,3	23,5	26,6
Смоленская область	0,0	4,4	0,0	0,0
Ставропольский край	23,2	0,7	4,7	3,5
Свердловская область	25,7	4,3	15,4	14,4
Томская область	23,1	6,0	7,4	13,1
Тверская область	30,9	7,2	25,4	23,1
Ульяновская область	26,3	7,5	6,5	23,3
Волгоградская область	33,8	5,0	4,2	10,0
Воронежская область	20,6	10,0	10,3	11,1
Ярославская область	27,1	10,1	13,8	20,2

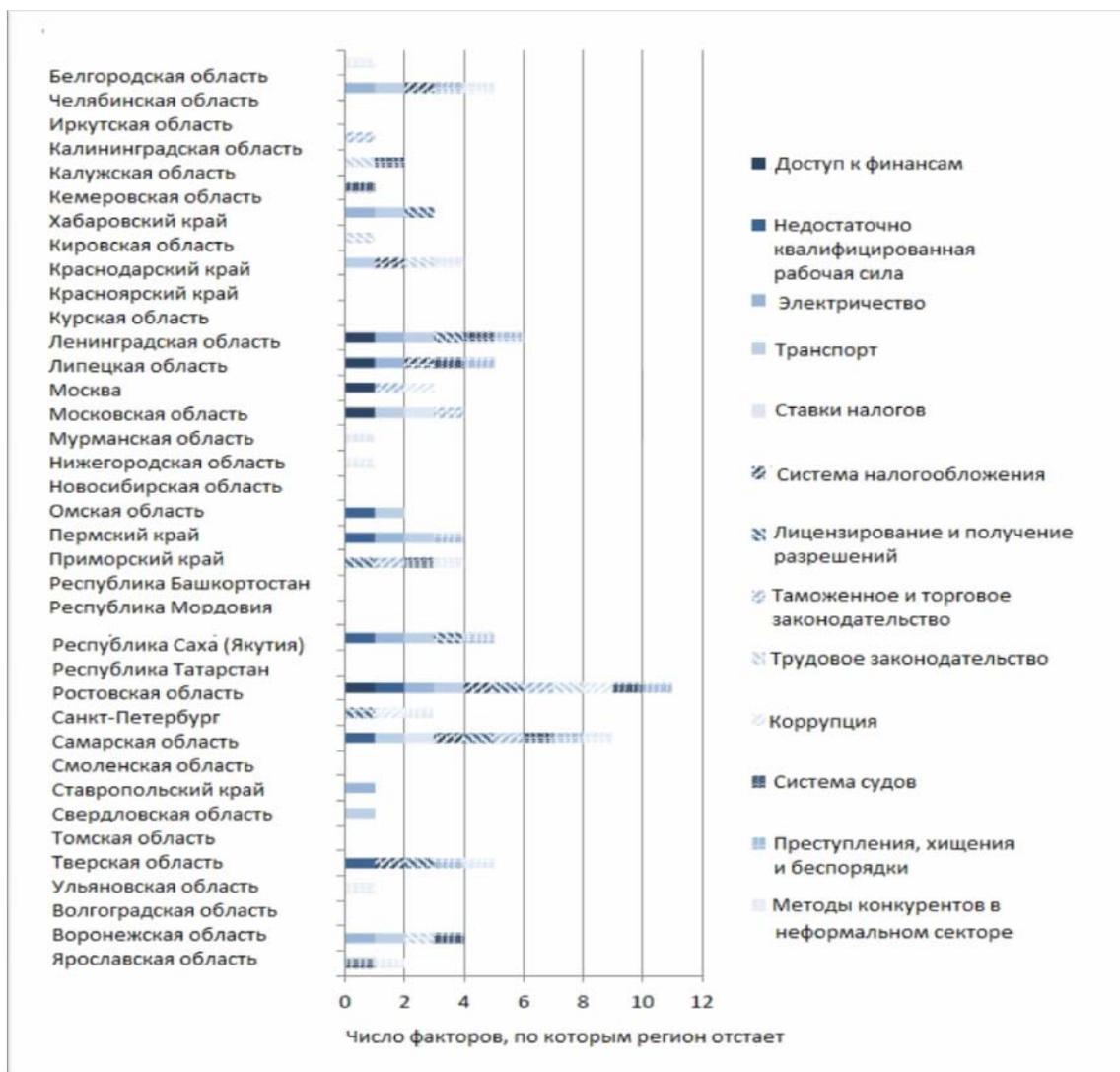
Источник: исследование предприятий Всемирным банком, Россия, 2012 год

<http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreeconomies/2012/russia>

#### ***Масштаб регионального недостатка базовых условий***

На рисунке 7.11 показано количество рамочных условий, которые предприятия указывают как одно из главных препятствий, по крайней мере, на 25% выше среднего показателя по Российской Федерации по каждому из 37 регионов, охваченных в 2012 году исследованием предпринимательства Всемирного банка. Рисунок демонстрирует два аспекта. Первый заключается в том, что существует целый ряд регионов, которые отстают от остальной части страны в большинстве условий деловой среды — Ростовская, Самарская, Ленинградская, Челябинская, Липецкая и Тверская области. Второй показывает, что тип рамочных условий, представляющий собой особую проблему, значительно различается по регионам. Это подчеркивает важность для регионов проведения анализа их конкретных слабых сторон, и разработки адаптированных стратегий для их решения.

Рисунок 7.11. Регионы, отстающие в рамочных условиях, избранные регионы, Российская Федерация, 2012 год



*Примечание:* Регионы классифицируются как отстающие, если процент фирм, определяющий характерные рамочные условия в качестве основной проблемы, превышает 25% от среднего национального уровня.

Источник: вычислено в исследовании предприятий Всемирным банком, Россия, 2012 год <http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreconomies/2012/russia>

## Региональное законодательство

### Региональное законодательство

Одним из приоритетных направлений, по которому необходимо работать Российской Федерации, является снижение законодательного влияния на МСП и увеличение понимания в части применения законодательных норм. Хотя на федеральном уровне сделано много, но региональные и муниципальные уровни имеют свои собственные компетенции. В части налогообложения региональное воздействие в основном связано со способом применения федеральных норм, их

внедрения и усиления. На регионы и муниципалитеты все же имеют воздействие и на другие области. Статья 72 Конституции Российской Федерации дает описание государственного воздействия по вопросам обладания, использования и утилизации земельных и природных ресурсов и лишения права собственности, передачи полного контроля регионам по соблюдению норм, связанных с этими областями. Аналогично, статья 130 указывает на ограниченные возможности муниципалитетов по вопросам местного характера, использования муниципальной собственности. Следовательно, важно, чтобы законодательство было честным и прозрачным как на местном, так и на федеральном уровнях для того, чтобы избежать образования бремени для бизнеса и максимального снижения распространения коррупции.

В ряде регионов и муниципалитетов Российской Федерации предприняты шаги по улучшению законодательной работы, часто это связано с непосредственным участием губернатора, вице-губернатора, министра или мэра (Всемирный Банк 2012а: 5). Например, региональные и муниципальные органы власти рассматривали вопрос снижения пошлин при создании стартапов и официальных бизнесов. Предприняты шаги по снижению пошлин со стороны банков, нотариусов, чтобы соответствовать требованиям стартапов и использовать новую поправку, выпущенную в декабре 2014, которая дает право региональным властям давать новым предпринимателям “налоговые каникулы” (0-ставка по налогам), что также косвенно повлияет на стоимость стартапа. Челябинская область первая ввела данную поправку в законодательство.

Другой областью улучшения стало упрощение местного законодательства. Например, Торгово-промышленной палатой Саратовской области совместно с Центром международно-частного предпринимательства (CIPE) была разработана система анализа норм для определения областей в законодательстве, которые не являются честными и прозрачными и дают возможность коррупции развиваться. Данный процесс использовался для улучшения разнообразия норм в регионах, например, по вопросам использования лесных территорий (Пермская область), по вопросам лицензирования образовательной деятельности (Кировская область), приватизации муниципальных активов (город Новороссийск), проведения лотереи (Смоленская область) и по вопросам выдачи разрешений на строительство (Хабаровский край) (CIPE, 2010). Стандартными процедурами улучшения стало четкое определение времени на реализацию того или иного этапа, расширение доступности информации и использование независимых источников оценки и технических экспертиз.

Упрощение связано с появлением единого окна взаимодействия между бизнесом и региональной и муниципальной властью. Например, теперь в Краснодарском крае рассмотрение документов по земельным вопросам было сокращено с 6-24 месяцев до 2-6, хотя процедура не изменилась. В Хабаровске процедура единого окна снизила время регистрации нового предприятия с 30 до 7-15 дней. Дополнительно муниципальные власти расширили доступность информации на федеральной онлайн-платформе регистрации бизнеса, также они помогают предпринимателям ее использовать.

Другим положительным изменением было введение по всей стране региональных бизнес-омбудсменов, которые выступают в качестве защитников бизнеса при арбитражных разбирательствах на региональном и муниципальном уровнях (CIPE, 2008). Это должно повысить прозрачность норм на местном уровне.

Эти подходы могут быть расширены на другие регионы и сферы деятельности. Правительство должно уловить необходимый момент для улучшения региональных норм. Также важно создать декларацию применения наилучших практик. Во врезке 7.1 представлен пример, используемый на федеральном уровне в Канаде, который можно применять, на региональном и местном уровнях.

### **Врезка 7.1. Директива по управлению нормами, Канада**

#### **Описание подхода**

Правительство Канады составило Директиву по управлению нормами, в которой описаны принципы правильного контроля над процедурами, которые выполняют федеральные органы исполнительной власти. Цель данной Директивы - обеспечить частные интересы в рамках нового и существующего законодательства, сделать его эффективным и развивать конкурентоспособную рыночную экономику. Директива включает в себя мониторинг и контроль за административным бременем, созданием понятного, соизмеримого и приемлемого законодательства. Директива применяется ко всем аспектам регулирования, в части внедрения и планирования.

Особые условия:

- Соответствие анализу воздействия, включая консультации с заинтересованными сторонами, установка четких целей и анализ результатов, затрат и преимуществ, взаимодействие с территориальным правительством, планирование для внедрения.
- Введение процесса управления нормами, «один на один» (какое-либо увеличение административного бремени должно быть компенсировано посредством удаления другой нормы); применяя новые нормы к малому бизнесу; и направление планирования – все департаменты и агентства должны предоставлять уведомление о нормативных изменениях, хотя бы на ежегодной основе.
- Четкая распределение ролей и ответственности среди различных органов государственной власти.

#### **Результаты**

Директива обеспечивает четкую структуру для развития новых законодательных норм федеральных департаментов и агентств. Ожидается, что это поможет снизить административное бремя на развитие МСП. Это также формирует основу для развития хорошей практики среди Канадских провинций и других территорий, даже если они не связаны с их деятельностью.

#### **Факторы успеха**

Одним из факторов успеха является создание контрольного листа для чиновников и учреждений, которым необходимо знать о появлении новых норм, при этом указывая на необходимость максимального снижения административного бремени в ходе достижения задач по данной политике.

#### **Проблемы и ответы**

Основная проблема заключается в том, что Директива влияет лишь на федеральные нормы, никак не затрагивая местное законодательство. Однако необходимо стимулировать контролирующие организации на местном уровне для проведения консультаций по принципам хороших практик, установленных данной Директивой.

#### **Актуальность для Российской Федерации**

Федеральная директива такого характера сможет установить регулятивные принципы в Российской Федерации для контроля норм на региональном и муниципальном уровнях. Это может привести к развитию сектора МСП, поскольку его голос будет услышан относительно снижения административного бремени, стандартного применения законодательства и обеспечения соответствующего уведомления относительно появления новых норм.

#### **Дополнительная информация**

Полный текст Директивы можно прочесть на: <http://www.tbs-sct.gc.ca/rtrap-parfa/cdrm-dcgr/cdrm-dcgr01-eng.asp>.

Источник: Данные получены от Правительства Канады.

#### ***Государственный закупки на местном уровне***

В последнее время растет осознание того, что государственное обеспечение может быть использовано в качестве рычага для развития МСП и одновременно использоваться для формирования стоимости в ходе поставки товаров и услуг государственному сектору. При этом вводятся положительные изменения в систему государственного обеспечения для устранения препятствий для участия малых фирм, таких как высокие ставки по фиксированным административным затратам, отсутствия прозрачности, большие объемы по контракту и предрасположенность в выборе уже устоявшихся крупных фирм-поставщиков.

В Российской Федерации эти проблемы были отчасти решены введением Федерального закона в апреле 2013, который ввел новые требования для региональных и муниципальных органов власти относительно контрактов на снабжение. В результате, субъекты МСП получили некоторые преимущества от новых методов определения потенциальных поставщиков, включая тендеры с квалифицированным участием, двухэтапные тендеры, заявки на предложения и участие в государственных аукционах с использованием электронной платформы. Они также выигрывают от распределения минимальных квот для МСП на региональном и муниципальном уровне снабжения. В частности, на основании новой законодательной базы цена, предложенная кандидатом, теперь не является самым важным критерием при оценке тендеров и выбора успешного кандидата. Это открывает возможности региональным и муниципальным органам власти стимулировать экономическое развитие посредством добавления специальных критериев отбора, рассчитанных на МСП.

Тем не менее, еще многое необходимо сделать, чтобы обеспечить прозрачность законодательных норм в области госзакупок на региональном и муниципальном уровнях. В 2012 году анализ закупочной деятельности, проведенный Национальной ассоциацией институтов закупок (НАИЗ) показал существенное количество несоответствий в государственных требованиях к тендерами, направленных на скрытие информации (НАИЗ2013), в то время как создание региональных бизнес-омбудсменов в декабре 2014 года выявило проблемы, связанные с тем, что в каждом регионе процесс закупки интерпретируется и внедряется по-своему.<sup>25</sup> Дальнейшая стандартизация процедур и обучение чиновников поможет создать наилучшие методы государственного обеспечения на региональном и муниципальном уровнях. В дополнение необходимо принять меры для развития возможностей субъектов МСП для их участия и победы в получении контрактов государственного сектора, такие как улучшение навыков, бизнес-стратегий и физического капитала, а также обмен опытом и ценными данными среди успешных контрагентов.

## **Местная адаптация программ поддержки малого и среднего предпринимательства**

### ***Институциональные обязанности***

Важное территориальное различие в Российской Федерации кроется в характере и уровне деятельности МСП, а также трудностями, вызванными бизнес-условиями, что указывает на необходимость создания территориально разных компонентов внутри программ развития МСП. Цель создания таких территориально ориентированных компонентов заключается в необходимости выявления слабых мест, стимулировании соответствующих видов деятельности субъектов МСП в рамках локальных условий (например, стимулирование процесса предпринимательской деятельности и увеличения производительности МСП в слабых регионах при развитии инноваций и расширении цепи поставщиков в более сильных регионах), и ответа на специфические требования локального сектора. Можно применять два подхода в рамках местного развития. Во-первых, федеральные органы власти и федеральные агенты, такие как государственные банки развития, могут разрабатывать и внедрять разнообразные локальные программы, которые будут различаться по целям и подходам по всей территории страны или будут привязаны к определенным местам. Во-вторых, региональные и муниципальные органы могут разработать и внедрить свои собственные локальные программы по своей собственной инициативе или с привязкой к федеральными органами власти, с учетом полномочий и ответственности, которые предписаны им в соответствии с законодательством.

Обе эти модели должны быть применены в Российской Федерации для ряда областей, в которых может применяться данная программа и указанием ограничений и потенциальных дальнейших действий. В целом, не один из подходов еще не был полностью разработан. На федеральном уровне существует несколько примеров специфических локальных инициатив, в частности, правительственная инновационная кластерная программа и доступ к финансовой программе, которая используется Внешэкономбанком, национальным банком развития. Однако количество регионов для внедрения данной политики ограничено. Региональные и местные власти должны разрабатывать и внедрять собственные программы действия с привязкой к федеральной программе развития малого и среднего предпринимательства. Тем не менее, существуют мероприятия по поддержанию всестороннего участия региональных органов власти в федеральной программе по поддержке МСП.

### ***Основные направления региональной адаптации программы***

#### ***Программы финансов***

На сегодняшний день большинство предложенных инициатив по улучшению финансирования сектора МСП не адаптированы к местным условиям. В большинстве случаев вмешательство региональных властей привело к предложению государственных гарантий для кредитования малого и среднего бизнеса в региональных банках и региональных отделениях национальных банков с целью увеличения объемов кредитования и снижения взимаемых процентных ставок. Наряду с этим, большая часть остальной части финансовой инфраструктуры, созданной региональными органами власти, была сосредоточена на региональном софинансировании финансовых инициатив, направленных Правительством РФ, в котором федеральные руководящие принципы для финансовых продуктов достаточно строгие, что обеспечивает недостаточную гибкость региональных органов власти при адаптации программ под конкретные региональные потребности. Один из таких примеров связан с микрофинансированием. Хотя многие регионы предлагают микрокредиты своих региональных фондов, они ограничены федеральными правилами в отношении верхнего предела того, что является микрокредитом, а именно, установленным пределом на уровне 1 миллиона рублей.

В то же самое время, банки развития начинают играть важную роль в адаптации общественных мер по финансированию МСП к различным региональным условиям двумя способами. Во-первых, они работают, чтобы увеличить масштаб внешнего финансирования в регионах, где дефицит финансирования является наиболее серьезной проблемой. В частности, Внешэкономбанк (ВЭБ), национальный банк развития, работает с нефинансовыми организациями, чтобы предложить услуги малому и среднему бизнесу в регионах, где банки имеют относительно ограниченный охват. Кроме того, Сбербанк (большая часть активов которого находится в государственной собственности) является одним из немногих банков, которые открыли офисы для кредитования малого и среднего бизнеса в слабых регионах. Во-вторых, банки развития помогают адаптировать пакет предложения государственного финансирования к различным региональным условиям. Таким образом, ВЭБ заключил рамочные соглашения для совместного финансирования инициатив, касающихся предприятий малого и среднего бизнеса и предпринимательства с пятьюдесятью региональными правительствами. Эти рамочные соглашения используют общую информацию о региональных условиях и приоритетах в целях выявления соответствующих проектов и финансовых партнеров в регионе. Например, ВЭБ разработал программу финансирования малого бизнеса в Новосибирской области в научно-технической деятельности, в соответствии с приоритетами региональной стратегии, создал совместные программы с несколькими сельскохозяйственными регионами для финансирования новых фермеров и диверсификации сельскохозяйственной деятельности в туризм, торговлю и др.. Еще одним позитивным событием в ряде регионов было создание региональных банков таким способом, что они были интегрированы с общей стратегией развития малого и среднего бизнеса (врезка 7.2).

#### **Врезка 7.2 Банк ЭЛИТА, Калужская область, Российская Федерация**

Банк ЭЛИТА— это региональный банк, созданный Правительством Калужской области, который предлагает банковские услуги на протяжении более чем 20 лет. Его приоритетными целевыми группами являются малые и средние предприятия. Банк разработал специальные кредитные продукты предлагает льготные условия для малого бизнеса. Кредиты предоставляются на срок до 5 лет. Банк сотрудничает с Государственным Фондом поддержки предпринимательства Калужской области, а также является партнером МСП Банка. Банк ЭЛИТА иллюстрирует способ, которым региональные органы власти могут улучшить финансирование МСП в своих регионах.

Источник: Данные предоставлены Правительством Калужской области.

Главной целью этих инициатив по адаптации мер поддержки финансирования малого и среднего бизнеса на региональном уровне является начало разработки более сложных финансовых рынков, включая более широкий спектр финансовых инструментов в этих регионах с наиболее развитыми и дифференцированными базами МСП, в частности, с точки зрения объема инновационных предприятий. Например, Сбербанк создал службы «одного окна» для предоставления финансового образования предпринимателям в более развитых регионах (например, в Тульской и Калужской областях) с целью повышения уровня спроса на финансы. Аналогично, общественные инициативы по стимулированию венчурного капитала и финансированию бизнес-ангелами сосредоточены в двадцати двух более динамичных региональных экономиках, часто связанных с инновационной инфраструктурой, такой как технопарки. В Калужской области, например, в 2011 году инновационные предприниматели создали Калужскую областную ассоциацию бизнес-ангелов.

Несмотря на эти перспективные инициативы, регионально дифференцированные программы финансирования все еще очень редки. На федеральном уровне Правительством было бы

способствовать большей адаптации региональных инициатив за счет увеличения степени, в которой программы финансирования, софинансирующиеся федеральными бюджетами, учитывали бы региональные отличия. Например, Федеральный закон о микрокредитовании может быть пересмотрен с тем, чтобы снизить региональные различия в стоимости микрокредитов, которые могут быть предложены одной фирме. Это может быть основано, например, на относительном развитии кредитной структуры в регионах, при разрешении выдачи микрокредитов на большие суммы, где банки пока не могут восполнить этот пробел в отношении больших сумм. На региональном уровне могут существовать возможности для разработки дополнительных финансовых продуктов для зарождающихся предприятий, в сотрудничестве с банками развития и коммерческими банками, которые будут основными партнером в финансировании новых фирм в долгосрочной перспективе. Региональные власти могли бы также расширить свои усилия по содействию развитию собственного капитала для инновационных предприятий в регионах, где развивается сильный инновационный сектор МСП, в том числе путем поддержки инициатив венчурного капитала (см. пример регионального фонда в Германии, врезка 7.3) и при поддержке региональных сетей бизнес-ангелов.

### Врезка 7.3 Siegerlandfonds: региональный фонд венчурного капитала, Германия

#### Описание подхода

Венчурный фонд Siegerland был создан в 1983 году региональным сберегательным банком, расположенным в регионе Зигерланд, и является старейшим региональным фондом венчурного капитала в Германии. Его работа направлена на содействие долгосрочному и успешному развитию малого и среднего бизнеса в регионе Зигерланд, а также на оказание финансовой и консультативной поддержки стартапам. Фонд предлагает три линейки продуктов:

- **S-BETEILIGUNG** сосредоточен на акционерном капитале для существующих малых предприятий и стартапов, предлагает финансирование до старта, во время ввода в эксплуатацию, финансирование роста и финансирование дальнейшего развития бизнеса. Фонд инвестирует от 200 до 850 тысяч евро на срок от 5 до 10 лет, как акционер и/или в виде пассивного партнерства.
- **S-KAPITAL** предоставляет капитал для роста средних компаний с хорошим кредитным рейтингом.  
Инвестиции предоставляются в виде капитала на коллективных правах, в сумме от 250 до 850 тысяч евро на срок от 7 до 10 лет.
- **S-CHANCENKAPITALPLUS** предлагает собственный капитал в пассивном партнерстве в объеме от 50 до 200 тысяч евро на срок до 7 лет более мелких фирмам, в сочетании с кредитом или финансированием лизинга за счет сберегательного банка.

#### Результаты

С момента создания фонд профинансировал капитал более 150 компаний в регионе.

#### Факторы успеха

Этот региональный фонд разработал целевые инвестиционные подходы, сосредоточившись на трех продуктах, которые обеспечивают необходимый капитал на важнейших стадиях развития предприятия (запуск предприятия, развитие бизнеса и реструктуризация в условиях кризиса). Он заполняет пробел в предоставлении капитала для малых предприятий, в которые он инвестирует,

предоставляет управленческую поддержку и коучинг.

### **Препятствия и их преодоление**

Фонд испытывает частые неудачи, что связано с рискованным характером проектов, в которые он вкладывает средства. Поэтому Фонд создал диверсифицированный с точки зрения сочетания отраслей и размеров предприятия портфель инвестиций.

### **Актуальность для Российской Федерации**

Региональные фонды венчурного капитала являются важной частью финансовой инфраструктуры в регионах со значительным количеством стартапов и ориентированных на развитие малых и средних предприятий, которым трудно получить доступ к финансированию фондами прямых инвестиций. Число регионов, предлагающих финансирование венчурного капитала, должно увеличиться в Российской Федерации по мере укрепления сектора МСП.

### **Дополнительная информация**

Др. СузаннеКольб, руководитель, венчурный фонд Siegerlandsfonds, 1 Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH & Co.

KG, Kölner Str. 58, 57072 Siegen. Телефон: +49271-23396-0 (+49271-23396-15 прямая линия), Факс: +49271-23396-25.

Адрес электронной почты: [SKolb@Siegerlandfonds.de](mailto:SKolb@Siegerlandfonds.de)

Источник: Данные получены от фонда Siegerland.

### ***Инновационные программы***

Инфраструктура поддержки инновационных малых и средних предприятий относительно однородна по регионам. Во всех регионах имеется сочетание технопарков, бизнес-инкубаторов, центров обмена технологиями, центров по созданию прототипов и проектированию и инженерных центров, созданных в соответствии с федеральными программами. В некоторых регионах элементы этой инфраструктуры приспособлены к потребностям местных предприятий, например, в плане участия частного бизнеса в развитии инкубаторов и центров создания прототипов, как в случае Калужской области. Кроме того, консультационные услуги, предоставляемые местными предприятиями в рамках предложения услуг инновационных центров, являются важным средством адаптации поддержки с учетом потребностей региональных предприятий.

Тем не менее, существуют значительные возможности для развития действий в поддержку инноваций, которые более ориентированы на конкретные инновационные потребности местных предприятий, и которые направлены на поддержку развития региональных экономик в направлении развития конкурентных преимуществ. Часть инфраструктуры научных центров и технопарков можно сделать более эффективной в отношении стимулирования локального обмена знаниями между университетами, научно-исследовательскими организациями и местными субъектами МСП за счет поддержки инновационного сотрудничества между предприятиями и организациями относительно предоставления конкретной компании субсидий (врезка 7.4). Кроме того важно обеспечить предоставление инновационных услуг для данного специфического сектора для формирования мощных региональных кластеров. Такую инновационную поддержку нельзя заменять технологически ориентированными инновациями, они также должны быть способны поддержать рост нетехнологических инноваций в ненаучном секторе.

#### Врезка 7.4 Научный парк Йёнчёпинг, Швеция

##### Описание подхода

Научный парк Йёнчёпинг был создан в качестве собственности муниципалитетов Йёнчёпинга и Хабо и университета Йёнчёпинга для поддержки создания и развития бизнесов на основании университетских исследований. Его деятельность финансируется за счет владельцев, с помощью приложений для инновационных программ и структурными фондами Европейского Союза. Он предлагает следующие инновационные услуги:

- **Бизнес-лаборатория** предоставляет бесплатную наставническую поддержку студентами сотрудникам университета Йёнчёпинга, желающих начать свой бизнес. Недавние выпускники, имеющие опыт в бизнесе, работают в качестве наставников, и в каждом конкретном случае старшие наставники готовы прийти им на помощь.
- **Бизнес-инкубатор**, имея 15 площадок, поддерживает ориентированные на рост предприятия с персональным бизнес-консультантом в период от двух до трех лет. Его услуги включают в себя более 400 часов бизнес-коучинга и доступ к консультациям специалиста в области права, экономики, банковского дела и страхования, технологий и маркетинга. Офисные помещения в инкубаторе предоставляются бесплатно в течение первых трех месяцев, после чего применяются рыночные цены.
- В отделе **развития бизнеса** размещены около 80 фирм, в том числе подразделения по исследованиям и разработке крупных фирм и компаний, которые предоставляют услуги другим фирмам в Научном парке. Недавно было создано «совместное рабочее пространство» для поощрения инновационного сотрудничества. Пространство может быть забронировано на ежедневной основе, и оно способствует обмену, совместной работе и взаимодействию между молодыми предпринимателями, как правило, творческих профессий.
- Научный парк создал **Веб-портал финансирования**, который предоставляет обзор возможностей финансирования, доступных в данном регионе. Источники финансирования классифицируются в соответствии с этапами развития бизнеса (идея, запуск, развитие, рост).
- **Инвестиционный Фонд развития предпринимательства Йёнчёпинга** находится в совместной собственности научного парка Йёнчёпинга, университета Йёнчёпинга, фонда SixthAPFund и нескольких частных инвесторов. Он сосредоточен на инвестировании в предприятия, находящиеся на ранней стадии развития, с высоким потенциалом роста, с инновационными продуктами и услугами или международным потенциалом, как правило, в качестве первого инвестора.
- **Служба коммерциализации исследований.** Научный парк начал оказывать новую услугу в 2011 году, которая заключается в предложении сотрудникам университета и студентам средства коммерциализации результатов своих исследований, например, путем нахождения новых каналов распространения результатов исследований в обществе, нахождения партнеров для студентов и ученых среди компаний, а также поддержки для создания стартапов на основе результатов научных исследований.

##### Результаты

Научный Парк разрабатывает около 100 бизнес-проектов. С момента образования в 2002 он внес свой вклад в создание практически 1 000 стартапов.

### **Факторы успеха**

Ряд факторов способствовал успеху научного парка в поддержку местной инновационной деятельности:

- Прочные связи университета Йёнчёпинга, усиленные совместным инвестированием и совместной собственностью.
- Адресная поддержка, которая обеспечивает различие между начинающими студентами-предпринимателями и выпускниками-предпринимателями и ориентирована на развитие.
- Интегрированный пакет поддержки, объединяющий услуги инфраструктуры (инкубаторий, инкубатор) с финансовыми и нефинансовыми услугами и наставничеством при развитии.
- Экономически эффективная поддержка в отношении к предпринимательству студентов (Sjöhlundh и Wahlbin, 2008).
- Хорошее понимание потребностей предпринимателей и непрерывные инициативы по улучшению существующих услуг, а также экспериментальные новые предложения.

### **Препятствия и их преодоление**

Высокая доля иностранных студентов и сотрудников в университете Йёнчёпинга иногда является препятствием для роста академических стартапов, т.к. многестуденты и/или сотрудники возвращаются в свои родные страны. Научный парк может помочь поспособствовать приобретению перспективных стартапов крупными шведскими и международными компаниями.

### **Актуальность для Российской Федерации**

Это пример научного парка, разработанного региональными заинтересованными сторонами с акцентом на содействие развитию предпринимательства и инноваций, как в области технологий, так и вне этой сферы, путем предоставления коучинга, наставничества, финансирования и сетевых служб. Эти виды услуг и задач следует особенно подчеркнуть в дальнейшем развитии научных парков и технопарков в Российской Федерации.

### **Дополнительная информация**

Тереза Сёлунд, главный исполнительный директор, JönköpingSciencePark, Gjuterigatan 9, 553 18 Jönköping. Gjuterigatan 9, 553 18 Йёнчёпинг.

Телефон: +46 3630 5153; адрес электронной почты: [therese.sjolundh@sciencepark.se](mailto:therese.sjolundh@sciencepark.se). Специально для связей между наукой и бизнесом: [simon.markstrom@sciencepark.se](mailto:simon.markstrom@sciencepark.se).

Источник: Тереза Сёлунд и Клас Вальбин (2008) «Предприимчивые студенты: Образование стартапов студентами, параллельно получающими образование в университете Йёнчёпинга», Швеция. *Производство и Высшее образование*, 22(6), 441-452

### **Рынок рабочей силы и программы развития навыков**

Развитие малого бизнеса в настоящее время сдерживается ограниченным предложением квалифицированной рабочей силы во многих регионах Российской Федерации. Отсутствие навыков работы часто связано с низким имиджем профессиональной подготовки среди предприятий и

отдельных предпринимателей, а также с утратой более квалифицированных кадров вследствие их эмиграции из бедных региональных экономик. В ответ на это регионы начали осуществлять программы развития профессиональных навыков, которые направлены на обучение рабочей силы МСП в сотрудничестве с работодателями. Они часто работают с региональными промышленными фондами, контролируемые региональными министерствами с представителями региональных образовательных учреждений и различных по величине региональных компаний, чтобы определить местные инициативы в области образования. С другой стороны, можно сделать еще больше для адаптации обучения в высших учебных заведениях к нуждам региональных малых и средних предприятий. В частности, стажировке выпускников в малых и средних предприятиях не уделяется внимания в учебных инициативах региональных органов власти. Кроме того, региональные власти не сделали достаточно для того, чтобы адаптировать бизнес-образование в высших учебных заведениях к требованиям малого и среднего бизнеса. Случай введения обучения предпринимательству в учебную программу Новосибирского государственного технического университета демонстрирует потенциал для повышения значимости бизнес-тренингов для региональных экономик (врезка 7.5).

**Врезка 7.5 Образование предпринимателей в Новосибирском государственном техническом университете**

Начиная с 2004 года, Новосибирский государственный технический университет имеет свою собственную образовательную программу для студентов и молодых ученых, желающих начать свой собственный бизнес, основанную на заключении о том, что федеральный стандарт бизнес-образования не соответствует потребностям студентов и сотрудников. Было разработано предложение в сфере образования, сосредоточенное, например, на коммерциализации результатов научных исследований и интернационализации технического венчурного бизнеса. В своих магистерских диссертациях междисциплинарные проектные команды, состоящие из проектировщиков и инженеров, решают такие задачи, как планирование собственного бизнеса и публичное отстаивание своих идей перед жюри из местных предприятий и технических специалистов.

Источник: Данные Новосибирского государственного технического университета.

***Кластерные программы***

Региональным кластерам оказывают поддержку с 2012 года на основании Федеральной программы поддержки инновационных кластеров с сильной научной основой (Куценко и Мейснер, 2013). Например, программа была использована для разработки кластера в области медицинских технологий в Академгородке в Новосибирске, и кластера в области биотехнологии и фармацевтики в Обнинске в Калужской области. Последний включает в себя создание биотехнологического и фармацевтического учебного центра в феврале 2012 года с участием ключевых работодателей, а также планы размещения филиала Московского государственного университета в г. Калуге для осуществления как научной деятельности, так и обучения, связанного с потребностями местных фирм. Слабостью этих кластерных инициатив, однако, является то, что они ограничены инновациями, которые стимулируются исследованиями и разработкой. Предприятия, которые могут участвовать в программе напрямую, должны иметь патент, оформить патентную заявку или применять другие меры для защиты своей интеллектуальной собственности. Они обязаны предоставить информацию, относящуюся к объему их инновационных продуктов и услуг, а также они должны пройти технический аудит и экспертную оценку, после чего они получают статус «инновационного предприятия». Этот подход создает риски исключения многих проектов от кластерной поддержки, поскольку даже технологически оснащенные сектора МСП часто не

располагают своим собственным исследовательским центром. Это также ограничивает объем кластеров ненаучной сферы.

В некоторых регионах также разрабатывают кластеры в качестве части стратегии притока иностранных прямых инвестиций, как, например, в Калуге с формирующимся автомобильным кластером, включающим в себя компании Magna и Volkswagen в качестве «якорных» фирм для развития отношений с местными поставщиками. В принципе, такие стратегии развития в интересах поставщиков предлагают хорошую основу как для структур поддержки адаптации предприятий малого и среднего бизнеса, так и для опоры на сильные стороны региона. Тем не менее, пока не похоже, что инициативы в области развития региональной сети поставок следуют всестороннему и систематическому подходу, при котором иностранные компании и региональные органы власти работают совместно. Скорее, связи, которые были созданы, являлись временными, так как они реагируют на определенные проекты по привлечению инвестиций, но не распределены по всему сектору МСП и не привлекают всех крупных внутренних инвесторов. Объем развития обучающих программ для формирования кластера подчеркивался в части оказания инновационной поддержки. На врезке 7.6 приведен международный пример того, как такие инициативы по обучению могут продвигаться в региональных кластерах.

#### **Врезка 7.6. Развитие обучения в кластере в Медицинской Долине. Тутлинген, Германия**

##### **Описание подхода**

Тутлинген — это сельская область на юго-западе Германии, в которой размещен давно созданный кластер малого и среднего бизнеса медицинской техники, на который приходится около 75% от всего производства хирургических инструментов в Германии. Кластер включает в себя около 300 конечных производителей медицинских инструментов, 200 субподрядчиков и 80 торговых предприятий. Кластер имеет высококвалифицированную рабочую силу с особыми навыками обработки и неявными знаниями, накопленными в течение многих лет.

Для сохранения своего лидерства в условиях растущей международной конкуренции местные компании и предприятия совместно создали предложение для обеспечения технического обучения, направленного на создание кластерных фирм. Были предприняты 2 инициативы: первая заключалась в том, что муниципалитет помог финансировать создание Международной школы бизнеса в Тутлингене в 2003 году, которая предлагает программу MBA для специалистов кластера в отношении инженеров медицинских изделий и управления здравоохранением, ученых и врачей. Вторая – в создании в кластере в 2009 году совместно с региональным правительством земли Баден-Вюртемберг и властью города филиала Университета прикладных наук Пфорцхайма (“HochschulcampusTuttlingen”), который предлагает обучение бакалавров по исследованиям медицинских технологий, направленных на хирургическое приборостроение. Проект требовал инвестиций в размере 11 млн. евро. Кампус университета получает финансовую поддержку более чем от 100 местных предприятий.

##### **Результаты**

Данная инициатива привела к созданию двух новых образовательных учреждений высшего и среднего специализированного образования, направленных на формирование специализированной кластерной рабочей силы.

##### **Факторы успеха**

Тесное сотрудничество между предприятиями кластера и профессиональными учебными заведениями в регионе также оказало важное влияние на разработки учебных курсов.

### **Препятствия и их преодоление**

Финансовая устойчивость этой модели может быть препятствием в долгосрочной перспективе. Чтобы помочь в обеспечении финансирования, муниципалитет Тутлингена создал ассоциацию вместе с компаниями, которые оказывают финансовую поддержку новому кампусу прикладных наук на сумму 2,5 миллиона евро в год на срок до десяти лет.

### **Актуальность для Российской Федерации**

Эта инициатива демонстрирует, как обучающие проекты могут быть использованы для создания кластера путем адаптации высшего и среднего специализированного образования при поддержке правительства и кластерных предприятий.

### **Дополнительная информация**

[www.hfu-campus-tuttlingen.de/campus/tuttlinger-hochschulmodell/](http://www.hfu-campus-tuttlingen.de/campus/tuttlinger-hochschulmodell/)

Источник: Данные предоставлены муниципалитетом Тутлингена.

### ***Развитие сельских районов***

Регионы также подчеркивают необходимость поддержки развития предпринимательства и малого бизнеса в сельской местности. Однако внимание при этом сосредоточено на самостоятельной занятости, небольших семейных фермах, кооперативах и на агротуризме, и все эти направления отражают федеральные приоритеты. По состоянию на сегодняшний день, как представляется, мало внимания уделяется всестороннему и действительно адаптированному подходу с учетом особенностей региона по укреплению МСПв сельских районах.

### ***Развитие моногородов***

Моногорода страдают от господства одного крупного работодателя или нескольких крупных работодателей, которые часто испытывают существенный спад вследствие продолжающейся реструктуризации экономики. При падении с уровня 460 моногородов в советский период текущий анализ выявляет 150 моногородов, что составляет около 14% российских городов и 11% городского населения. Они структурированы в виде модели центр-периферия, в центре индустриальной структуры Российской Федерации в Уральском федеральном округе (Зубаревич 2011). Моногорода предлагают плохие условия для восстановления экономики путем развития предпринимательства, такие как отсутствие соответствующих навыков, отсутствие инфраструктуры малого бизнеса и значительное удаление от потребительских рынков. Затруднительное положение моногородов заметно ухудшилось в результате глобального финансового кризиса в 2009 году, создавая задолженность по заработной плате, ускоряя увольнения, рост безработицы, усиление фискальной нагрузки и организацию протестов и беспорядков (исследование Дойче Банк, 2009). В ответ Правительство РФ и соответствующие муниципальные власти ввели двойную стратегию перенаправления части прибыли от природных ресурсов, генерируемой в моногородах, на поддержку общественного потребления и поддержку традиционных источников занятости (Коммандер и др., 2011), и вводя меры экономической реструктуризации на основе формирования новых предприятий при поддержке федеральных инвестиций на переподготовку специалистов и развитие площадей малого бизнеса (Зубаревич, 2011). Тем не менее, к настоящему времени в этих пакетах предложений наблюдается недостаточное внимание к выработке предпринимательских навыков, социального капитала и ролевых моделей, с учетом преобладающего отсутствия предпринимательской культуры.

## **Бюджетные преграды**

При поиске локально дифференцированного элемента политики развития МСП и обеспечении хотя бы базового уровня программы поддержки и формирования структуры услуг бизнес-поддержки в каждом регионе и муниципалитете важно, чтобы региональные и муниципальные органы власти располагали бюджетом, который был бы доступен для локальных программ поддержки МСП. Тем не менее, только три налога (на собственность, на игровой бизнес и транспортное средство) направляются непосредственно в регионы, и только налог на землю отправляется муниципалитетам. Остальные налоги идут в федеральный бюджет или разделяются между федеральным, региональным и муниципальным уровнями в соответствии с пропорциями, указанными в Бюджетном Кодексе Российской Федерации (ОЭСР, 2008). Кроме того, законодательство определяет верхние и нижние пределы и исключения из данного налогообложения, и в функции региональных органов власти не входит изменение тарифов для финансирования мероприятий по экономическому развитию. Ситуация ухудшилась введением реформ местного самоуправления в 2005г., что снижает бюджетную обеспеченность региональных администраций при сохранении их ответственности, установленную законодательством (Чепуренко, 2011; исследования Deutsche Bank, 2009). Вследствие этого некоторым политическим лидерам не хватает мотивации для того, чтобы заниматься программами развития МСП, поскольку они могут получить только малую долю дополнительных налоговых выплат, которые не обеспечат соответствующее финансирование требуемых задач.

Поэтому местные органы власти зависят от федеральных переводов средств для принятия мер в рамках программы развития МСП, а региональные органы власти существенно зависят от налоговых средств от Правительства РФ и муниципалитетов. В то время как существует нестандартизированная блочная система передачи средств от федеральных властей региональным, направленная на снижение различий между налоговой обеспеченностью богатых и бедных регионов, которая составляет только треть от всех федерально-региональных движений средств (Всемирный Банк 2011), большая часть передачи средств считается условной, т.е. она может быть использована только для определенных программ на основе софинансирования. Это финансирование представляет собой механизм перераспределения дополнительных средств регионам с низким уровнем развития МСП и ограниченным региональным бюджетом (Врезка 7.7). Этот вид положительной дискриминации по отношению к отстающим регионам, который может помочь соответствовать регионам с лучшей обеспеченностью в течение длительного периода и заниматься поиском наиболее приемлемых методов развития (Барка, 2012). Этому препятствует стратегия концентрации доступной поддержки в развитых регионах, которые уже сформировали благоприятные условия для развития МСП.

### **Врезка 7.7 Перераспределение средств при федеральном софинансировании**

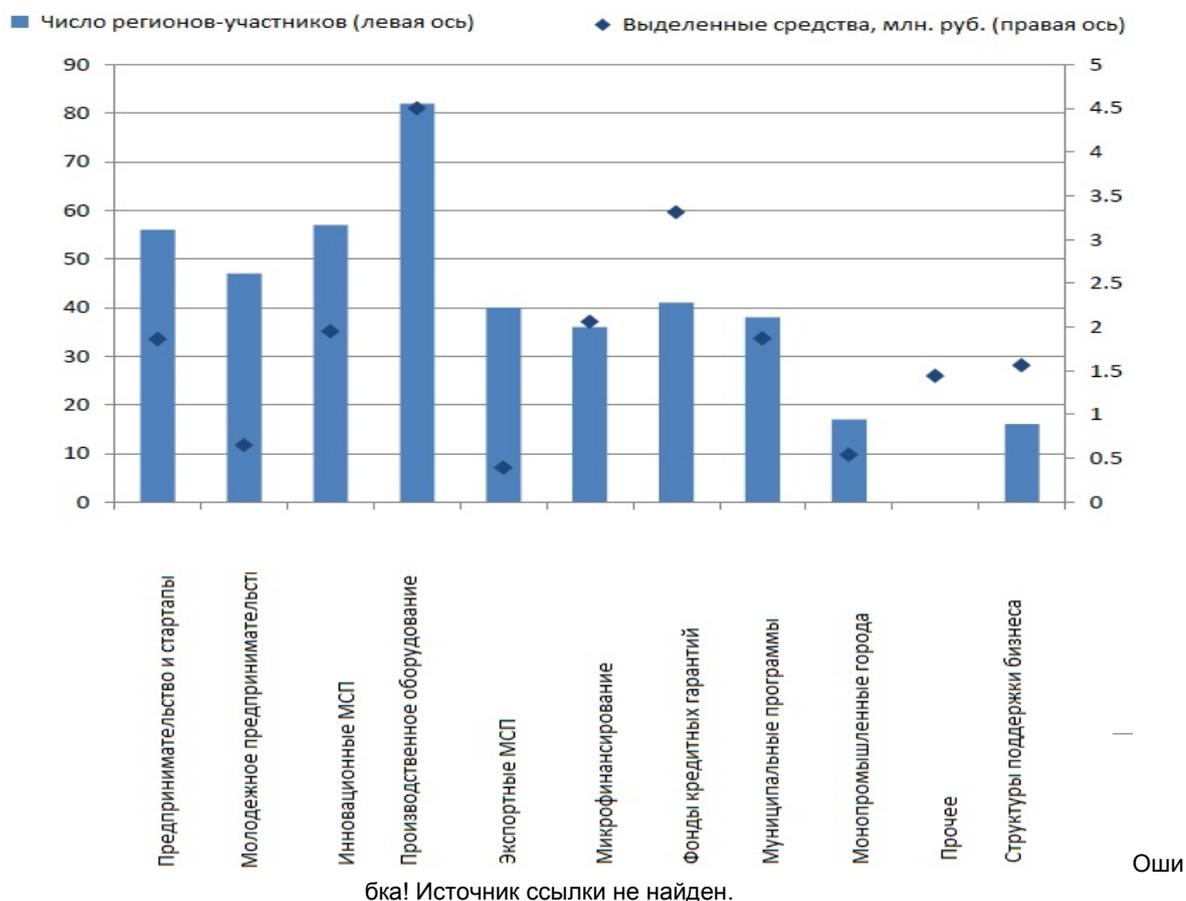
Модель распределения при софинансировании используется в политике в отношении малых и средних предприятий в Российской Федерации, что позволяет относительной доле бюджетных взносов в программы малого и среднего, сделанных на федеральном и региональном уровнях, варьироваться в зависимости от уровня благосостояния и необходимости, например, в плане количества действующих субъектов МСП, работающих в каждом регионе, и относительных уровней региональных взносов в бюджет. Для Москвы и Санкт-Петербурга действует соотношение 50:50 между федеральными и региональными организациями. Тем не менее, более слабые регионы с сильными потребностями МСП в области развития могут получить до 80% финансирования из федерального бюджета. Например, Чукотский автономный округ получает более высокий уровень федерального софинансирования в рамках своей программы обучения предпринимательской деятельности для того, чтобы отвечать потребностям очень небольшого

числа имеющихся субъектов МСП.

Источник: Данные получены из Министерства экономического развития, Российская Федерация

Понимая важность софинансирования в рамках стратегии развития МСП на местном уровне, важно, чтобы муниципальные и региональные власти полностью участвовали в программах совместного финансирования, а эти программы были соответствующим образом финансированы. Тем не менее, потребуются значительные изменения. В области МСП ключевой программой финансирования является программа поддержки МСП. Как показано на рисунке 7.12, хотя в совокупности все регионы участвовали, по крайней мере, в некоторых компонентах Федеральной программы поддержки МСП в 2012 году, многие регионы не направили свои предложения для участия в определенных компонентах программы, оставив брешь в поддержке со стороны государства. В частности, всего 16 регионов приняли участие в компоненте инфраструктуры федеральной программы поддержки МСП. Аналогичным образом, менее половины всех регионов принимали участие в программе содействия экспортному малому бизнесу, микрофинансирования, кредитных гарантий и муниципальных программных компонентов. Это сопоставимо с 82 регионами, которые принимали участие в совместном финансировании компонента «Модернизация производства и развитие лизинга» и более чем с 50 регионами, которые участвовали в элементах «Поддержка инновационных компаний», предпринимательства и начинающих предпринимателей и молодежного предпринимательства. Одним из факторов, обусловивших низкий уровень участия регионов в некоторых федеральных компонентах программы поддержки малого и среднего бизнеса, является то, что правила и руководящие принципы для регионального участия в федеральных программах поддержки малого и среднего бизнеса могут быть довольно жесткими и не позволять регионам адаптировать программную поддержку своих требований. Для того, чтобы соответствовать федеральным программным приоритетам с действиями региональных властей, потребуется более тесное сотрудничество.

Рисунок 7.12. Участие регионов в элементах программы федерального фонда МСП, 2012 год



*Примечания:* «Прочее» не указано в предоставленной информации, но включает в себя поддержку деятельности по содействию предпринимательству и разработке системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации для сектора малого бизнеса (ваучеры, компенсацию расходов на обучение и переподготовку и организацию учебных мероприятий).

Источник: Информация, предоставлена Министерством экономического развития Российской Федерации

Важным мероприятием в части поддержания локальных программ развития МСП в Российской Федерации будет повышение гибкости Федеральной программы поддержки МСП для улучшения взаимодействия между федеральными и местными органами власти для разработки программы. Параллельно важно стимулировать муниципальные и региональные органы власти для распределения соответствующего финансирования для программ МСП в каждом финансовом году, чтобы у них было необходимое софинансирование для участия в федеральных схемах и развития мероприятий, обеспечивающих независимость действий. В этом случае необходимо провести анализ следующих вариантов: предоставление большей децентрализации налоговым выплатам или рассмотрение вопроса взимания большей налоговой ставки на прибыль предприятия на муниципальном и региональном уровнях. Это будет выступать в качестве инициативы для развития МСП как через улучшение бизнес-законодательства, так и через развитие собственных мероприятий программы развития МСП и участия в ней Правительства РФ. Это также сформирует

первоначальную бюджетную базу для развития программ поддержки МСП, поскольку ее успех зависит от роста и развития новых налоговых выплат.

### ***Преграды на пути формирования стратегии и процессов***

Доступность бюджетов, масштабы региональной стратегии развития МСП зависят от региональных и муниципальных органов с профессиональной подготовкой и действующими практиками, требуемыми для формирования и внедрения программы развития МСП, которые отвечали бы текущим задачам и возможностям данной отрасли. В какой-то степени необходимая работа была проведена. Подготовка и использование стратегий регионального экономического развития администрациями регионального правительства предусматривается Федеральным законом о развитии малого и среднего предпринимательства 2007 года, который также уточняет процессы региональной стратегии развития, которая должна включать в себя консультации с заинтересованными сторонами из государственной сферы, бизнеса и общественности.

Есть несколько примеров регионов, в которых были разработаны эффективные региональные стратегии в этом ключе с использованием доступной автономии. В 2011г. Новосибирской областной администрацией, например, на развитие этой программы было выделено 190 миллионов рублей из региональных бюджетов и еще 470 миллионов рублей из федерального бюджета (РwC, 2012). Основной целью этой стратегии была коммерциализация результатов ее научной базы посредством активных инвестиций в сети технопарков для поддержки запуска новых предприятий с тесными связями с университетами и научно-исследовательскими институтами, наряду с обеспечением локализованных объектов поддержки бизнеса, таких как бизнес-инкубаторы для местных целевых секторов, включая приборостроение, информационные технологии, биотехнологии и нанотехнологии новых материалов. Калужская область является еще одним субъектом, который разработал индивидуальную стратегию развития малого и среднего бизнеса и предпринимательства. В данном случае регион решил сосредоточиться на создании и эксплуатации значительных объемов прямых иностранных инвестиций в качестве основного средства для разработки более сильного сектора малого бизнеса посредством создания регионального Агентства Инновационного Развития, которое фокусируется на потенциально прямых иностранных инвестициях в ключевые секторы, такие как автомобильная промышленность, биохимия и фармацевтика и создании стимулирующих связей с местными и региональными фирмами.

Тем не менее, многие регионы Российской Федерации не были активны в разработке конкретных и адаптированных региональных стратегий экономического развития, которые бы указывали и отвечали ключевым местным условиям, значительно варьируется в пределах страны. Без стратегий, приоритетности развития направлений региональных инициатив развития МСП их нельзя демонстрировать владельцам бизнесов и менеджерам МСП. Аналогично этому значительно меняется и степень проведения консультаций. В большинстве случаев региональные стратегии разработаны без проведения тщательного мониторинга и оценки регионального МСП, определения проблем, а также влияния реализованных мероприятий. Все регионы и муниципалитеты Российской Федерации должны быть заинтересованы в развитии региональных стратегий, которые будут выступать в качестве помощников в формировании МСП, в том числе с проведением соответствующих консультаций с местными заинтересованными сторонами (см. Врезку 7.8) и использованием локального мониторинга и оценки данных.

#### **Врезка 7.8. Взаимодействие с заинтересованными сторонами в развитии региональной стратегии**

Международная передовая практика в области государственной политики все чаще подчеркивает важность вовлечения заинтересованных сторон на каждом этапе цикла разработки политики: от выявления проблемы путем анализа, оценки вариантов, проектирования, разработки,

проведения и оценки. Взаимодействие с заинтересованными сторонами обеспечивает более детальное и углубленное понимание области политики, собирает знания и понимание из более широких областей, привлекает участников в политике. В регионах Российской Федерации региональные и муниципальные органы власти экспериментируют с моделями гибкого взаимодействия с заинтересованными сторонами, способных объединять конкретные сочетания региональных и муниципальных субъектов в процессе выработки политики. Примеры включают региональные промышленные комитеты или советы, которые были созданы для того, чтобы голоса предпринимателей и малых и средних предприятий, а также других заинтересованных сторон, таких как бизнес-ассоциации, университеты и общественные группы, были услышаны в ходе работы по разработке политики региональных и муниципальных администраций. Обычно эти входные данные охватывают определенный круг вопросов, в том числе бизнес-образование, правила, налоги, обучение и транспорт. В Калуге, например, Торгово-промышленная палата активно поддерживает специальные группы, такие как женщины-руководители, предприниматели-собственники, предприниматели в конкретных секторах и молодежь, для соответствия и ввода в деятельность по представлению политики. Начало процесса принятия политических решений на региональном и муниципальном уровнях, таким образом, предоставило выгоды для выработки эффективной политики, и такой опыт заслуживает внимания и в других регионах с более закрытыми подходами к выработке политики.

Источник: Данные получены от регионального правительства Калужской области и торговой палаты.

С точки зрения процесса мониторинга и оценки необходимо уделить особое внимание формированию независимости и объективности, а также использования новых подходов для различения соответствующих показателей для входов программы, мероприятий, результатов, итогов и последствий. Такая система должна быть разработана с определенной степенью независимости и объективности для того, чтобы могла выполняться строгая, справедливая и систематическая оценка. Целесообразность индикаторов мониторинга и оценки крайне важна; в противном случае возникнет перекося в действии стимулирующих и управляющих эффективностью структур для политических инициатив и учреждений. Эффективность центра разработки прототипов в Новосибирске, например, измерялась по количеству новых рабочих мест, которые он создал, в то время как его основной акцент делается на повышение производительности, потенциально снижая число непосредственных рабочих мест. Более строгая оценка особенно важна в данный момент, учитывая сравнительно ранний и экспансивный этап развития системы поддержки политики на региональном и муниципальном уровнях, характеризующийся относительным ростом числа инициатив и учреждений, особенно в сильных регионах. Отражение доказательств оценки поможет информировать региональных и муниципальных разработчиков политиков о том, разрабатывается ли в настоящее время соответствующее сочетание программ для своих областей, и успешно ли эти программы реализуются.

Новый подход Европейского Союза к региональной инновационной стратегии, основанный на идее «умной специализации» — гарантирует внимание как средство содействия адаптации политических подходов к конкретным региональным и местным условиям в Российской Федерации на основе четкого и структурированного процесса разработки стратегии (Врезка 7.9).

#### **Врезка 7.9 Умные стратегии специализации, Европейский Союз**

##### **Описание подхода**

Умные стратегии специализации направлены на развитие предпринимательства и инноваций

посредством создания механизма, который повышает государственные и частные инвестиции в исследование и разработку конкурентоспособных региональных конкурентных преимуществ в новых секторах.

Процесс разработки умной стратегии специализации в регионе включает в себя шесть основных этапов:

1. Анализ регионального контекста и потенциала для инноваций (включая дифференциацию, основанную на том, как преобразовать существующие экономические и технологические специализации в новые виды деятельности, которые можно использовать для МСП).
2. Создание прочной и всеохватывающей структуры управления для стратегии (с участием различных национальных и региональных политических организаций, а также региональных университетов и предприятий).
3. Формирование общего видения будущего региона (выявление возможных путей для экономического возрождения и преобразования региона и доведение этих путей до заинтересованных сторон).
4. Выбор из ограниченного числа приоритетов регионального развития (необходимость сделать выбор, отражающий существование ключевых активов и возможностей как внутри секторов, так и между ними, потенциал диверсификации этих секторов или между секторами, их критическая масса и их международное положение).
5. Создание подходящих сочетаний мер (с помощью многолетнего плана действий, включая направления действий, проекты, целевые группы, ответственные субъекты и механизмы осуществления, цели, сроки и механизмы финансирования).
6. Интеграция механизмов мониторинга и оценки (в том числе контекста показателей в сравнении с другими регионами и результатов стратегии и показателей достижения результатов).

Развитие Стратегий Умной Специализации на национальном и региональном уровнях было введено в качестве условий для получения регионального инновационного финансирования Европейского Союза со стороны Европейского Фонда Структурных Инвестиций и исследовательского фонда Horizon 2020 в период развития программы 2014-2020. Обучение, предоставление обучающих материалов и поддержки Европейской комиссии для региональных властей для обеспечения содействия в развитии соответствующих стратегий.

## **Результаты**

Стратегия Умной Специализации направлена на развитие региональной инновационной политики посредством концентрации государственных капиталовложений в тех случаях, когда политика отличается от экономического развития каждого региона, а также координации мероприятий различных заинтересованных сторон для повышения положительной синергии. Результаты станут видны в период внедрения программы. Однако внедрение «условностей» в стратегию снизит объем финансирования вместе с обеспечением направления движения средств, а также способами подготовки таких стратегий, что приведет в развитию более крупных высококачественных региональных стратегий.

## **Факторы успеха**

Ряд ключевых факторов, вероятно, играют важную роль в успехе регионов и стран в области разработки и эксплуатации умных стратегий специализации:

- Региональным субъектам необходимо надежное знание целей и составных элементов подхода, в том числе методов диагностики регионального потенциала и привлечения региональных заинтересованных сторон, методов выявления и установления приоритетов и методов увязки

региональных стратегий с национальной секторальной политикой.

- Приоритеты развития сектора разных регионов должны быть четкими и тесно связанными с подлинными региональными конкурентными преимуществами, и не должны быть все сосредоточены на желании развиваться в одних и тех же модных секторах (информационные технологии, науки о жизни, нанотехнологии, логистика, зеленой энергии и т.д.),
- Должны быть четкие связи между заявленными приоритетами, программными мероприятиями и бюджетными ассигнованиями.
- Региональный мониторинг и оценка должны быть хорошо развиты для того, чтобы поддержать оценку и расстановку приоритетов политики.

### **Препятствия и ответы**

Некоторые технологически развитые регионы видят небольшую добавленную стоимость в оформлении их инновационной политики в умной стратегии специализации, в то время как другие не имеют возможности для развития инновационной политики. Это предполагает необходимость наращивания потенциала в области разработки стратегии, особенно в регионах с небольшим опытом разработки стратегии и инновационной политики.

### **Соответствие условиям Российской Федерации**

Повышенная адаптация программ предприятий малого и среднего предпринимательства в региональном контексте приведет к повышению эффективности политики в Российской Федерации. Подход умной стратегии специализации предусматривает способ анализа региональных возможностей и объединения усилий различных национальных, региональных и местных заинтересованных сторон в создании специфичных для региона планов действий, чтобы направлять действия программы. Это подход, который подчеркивает важность инноваций и предпринимательства, применяемый ко всем типам регионов, а не только к регионам с сильными активами в области высоких технологий и в области исследований и разработки.

### **Дополнительная информация**

Специализированная Платформа Smart: <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/home>.

Источник: Специализированная Платформа Smart

Одним из препятствий на пути разработки соответствующих региональных и муниципальных стратегий является отсутствие профессиональных возможностей по разработке и осуществлению соответствующих региональных и местных стратегий экономического развития (Чепуренко, 2011; Смолбоун, Ф. Велтер, 2012). Федеральное Министерство экономического развития и торговли могло бы помочь региональным администрациям в разработке соответствующих стратегий по выявлению различных типов регионов с отдельными видами потребностей и возможностей, например, разделенных на категории «очень слабый», «слабый», «средней разработки» и «высокоразвитый», вместе с предложением соответствующих модулей поддержки политики, вокруг которой региональные и муниципальные администрации могли бы адаптировать свои подходы к своим условиям. Такая работа не претендует на замену сбора доказательств и консультаций с заинтересованными сторонами, но может дополнить его, особенно в краткосрочном периоде, когда стратегию нужно определить и повысить ее возможности.

Параллельно, федеральное правительство может быть спонсором национальных мероприятий для регионов и муниципалитетов при формировании стратегии, такие как поведение обучения, обмен опытом и наилучшими практиками в формировании политики, ее развитии, внедрении и оценке.

Еще одной сложной задачей является разработка сильного политического лидерства в сегменте МСП от губернаторов и вице-губернаторов региональных администраций и мэров городов. Там, где политические лидеры дали политике МСП приоритетное стратегическое положение и направление, это положительно влияет на развитие инициативы и усилия функциональных министерств, ведомств и учреждений, а также обрамление деятельности региональных и местных предприятий, объединений и представителей гражданского общества. В некоторых регионах, таких как Новосибирск, министр экономического развития и министерство обеспечивают лидерство и отвечают за стратегию и координацию механизмов поддержки. Этот тип развития экономического лидерства следует поощрять и в других регионах. Он также может быть эффективным для создания новых министерств экономического развития на региональном уровне с планами по координации и интеграции и развитию малого и среднего бизнеса и предпринимательства в разных существующих министерствах (врезка 7.10).

#### **Врезка 7.10 Инновации в организации министерства в Калужской области**

Среди правительственных административных структур существует тенденция к содействию ориентированных на министерства, или «самодостаточных» подходов, что препятствует развитию стратегий между министерствами для развития малого и среднего бизнеса и предпринимательства. Для решения этой проблемы региональное правительство в Калуге создало министерство с нарочито комплексным фокусом на работе с конкретными функциональными министерствами. Министерство информационного общества и инноваций имеет указание сосредоточиться на инновациях и информационного общества, а также управлять его интеграцией со всеми существующими функциональными министерствами. Цель этой ведомственной инновации заключается в интеграции и координации деятельности, гарантирующей, что инновациям предоставляется поддержка и приоритет, и что программы и политика конкретных министерств являются взаимодополняющими и поддерживающими. Министерство информационного общества и инноваций имеет определенную роль в руководстве и продвижении политики предпринимательства и малого и среднего бизнеса на региональном и муниципальном уровнях.

Источник: Данные получены от регионального правительства Калужской области

#### **Координация политики между федеральными и местными уровнями**

Важным фактором для успешной адаптации политики в отношении малого и среднего бизнеса и предпринимательства в местных условиях является наличие удовлетворительных мер для координации федеральных, региональных и муниципальных государственных действий с тем, чтобы обеспечить, что политика на этих различных уровнях действуют в этом же направлении. Существует два ключевых элемента в политике МСП в Российской Федерации. Одним из ключевых элементов в координации мероприятий на местах в Российской Федерации является Федеральный закон о малом и среднем бизнесе 2007 года, который определяет формы поддержки малого и среднего бизнеса, которые будут предложены на региональном и муниципальном уровнях, без указания источников их финансирования. Второй ключевой элемент координации мероприятий — совместное финансирование региональных и муниципальных мероприятий по федеральной программе поддержки малого и среднего бизнеса, что позволяет региональному и муниципальному правительству быть вовлеченным в процесс и рассматривать все вопросы в местном контексте, а федеральному правительству выбрать для финансирования предложенные региональные и муниципальные мероприятия.

Это обеспечивает средства федеральному правительству для осуществления мер на местах на региональном уровне, а также для того, чтобы региональные власти адаптировали национальные действия, соответствующие региональным условиям. Сильная поддержка может быть оказана действиям, которые поддерживаются в регионах с учетом тех приоритетов, которые федеральное правительство предоставляет для использования федеральной программы поддержки малого и среднего бизнеса. Федеральные приоритеты на 2010-2012 годы, например, были сосредоточены на инновационном секторе, модернизации производства и кредитных гарантиях и программах микрофинансирования. Региональные власти, которые развивают деятельность в этих областях, имеют большую вероятность обеспечения финансирования из-за большего объема доступных ресурсов и значительного совпадения с критериями отбора федерального правительства. Технопарки в Новосибирске, например, успешно заручились поддержкой своей деятельности путем сопоставления с приоритетной федеральной задачей о поддержке инициатив создания кластера информационных технологий в этих регионах. Это также влияет на ресурсы, доступные для муниципальных органов власти, которые должны работать с региональными администрациями и с их помощью, и не может предлагаться непосредственно федеральному правительству.

Политический диалог между различными уровнями власти имеет решающее значение для обеспечения эффективной координации в рамках системы совместного финансирования. Для облегчения диалога Министерство экономического развития России делает ежегодный доклад региональным и муниципальным органам власти о предстоящих федеральных программах и о том, каким образом они могут участвовать в них. Кроме того, некоторые региональные администрации культивируют дополнительные отношения, например, встречи для обмена мнениями, делятся своими взглядами на развитие федеральной программы, а также получают представление о федеральной политике и приоритетах. По мере того как Министерство экономического развития Российской Федерации расширяет набор своих программ ежегодно, оно открыто для воздействия со стороны регионов и муниципалитетов, и этот тип диалога может быть очень важным в его обеспечении, чтобы гарантировать, что оно в состоянии поддерживать эффективные региональные программы. Например, федеральное правительство решило развернуть систему авансовых платежей по договорам лизинга во всех регионах после успешной реализации региональной программы в Татарстане.

Тем не менее, некоторые региональные власти, особенно за пределами крупных городских центров, в настоящее время считают, что приоритеты политики в отношении малого и среднего бизнеса и предпринимательства, как в пределах, так и за пределами федеральной программы поддержки малого и среднего бизнеса, определены без достаточного диалога с ними в целях обеспечения того, чтобы механизмы совместного финансирования будут отвечать конкретным потребностям регионов. Поэтому необходимо поощрять более глубокий диалог с более широким кругом региональных и муниципальных органов власти, чтобы помочь в создании федеральных программ, реагирующих на региональные условия, и повысить способность регионов использовать возможности совместного финансирования. В дополнение к активным усилиям различных региональных и муниципальных органов власти по ведению открытого диалога о развитии малого и среднего бизнеса и предпринимательства с федеральным правительством, рекомендуется укрепление формальных договоренностей для установления диалога между федеральной и местной властью. В частности, было бы целесообразно оживить межрегиональные экономические ассоциации (IEAS) сотрудничества, которые существовали ранее, 2000-х годах, для поддержки взаимодействия между федеральными, региональными и муниципальными органами власти, и обеспечить канал для обратной связи для формирования федеральных политических инициатив.

## Выводы и рекомендации

Важно сформировать сильную региональную политику МСП в Российской Федерации для того, чтобы отвечать на крупные изменения в сфере МСП относительно их характера и объема, поскольку в каждом регионе и муниципалитете существует набор программных инициатив и также услуг по обеспечению бизнес развития. Плотность МСП и темпы развития бизнес образований выше в крупных и процветающих регионах, нежели в более бедных и сельскохозяйственных, что указывает на необходимость создания мероприятий для развития отстающих регионов, при условии совпадения национальных задач развития экономики МСП и создании сбалансированной формы потенциального и регионального развития. Существует существенная разница в структуре секторов, характере деятельности и условиях развития инноваций в различных регионах и муниципалитетах, поэтому деятельность МСП может быть простимулирована развитием и увеличением числа мероприятий по заявкам представителей МСП, указанных с учетом трудностей и региональных и местных приоритетов.

Федеральное правительство может ответить на местные различия и увеличить масштаб местного МСП посредством оказания поддержки при внедрении специальных локализованных изменений через федеральные министерства и агентства. Некоторые из этих инноваций уже на есть, включая программу инновационных кластеров федерального Министерства Экономического Развития и программу партнерства, которую внедрил государственный банк развития, ВЭБ, с другими банками и партнерами для специальных регионов, направленную на развитие финансовых мероприятий для МСП, что соответствует характеру финансовых рынков и локальной деятельности МСП. Тем не менее, многое можно сделать для стимулирования локальной дифференциации и целевой разработки федеральных программ, включая расширение кластерных программ для покрытия ненаучных секторов и развития квалифицированных навыков, а также инноваций и внедрения других локальных программ.

В то же время участие региональных и муниципальных органов власти будет играть важную роль в поддержке развития МСП, предоставляя свои экономические полномочия и локальные знания для потребностей МСП. Регионы и муниципалитеты также получили задание по Федеральному Закону о МСП 2007 относительно подготовки стратегий регионального экономического развития с проведением консультаций с заинтересованными сторонами, также существует множество примеров эффективной региональной политики, которая отвечает локальным возможностям, такая как политика в Калуге и Новосибирске. Регионы и муниципалитеты также имеют существенные регулятивные обязательства, которые привели такие города, как Челябинск, Саратов, Пермь, Киров, Новороссийск, Смоленск, Краснодар к внедрению важных мероприятий для снижения затрат на регистрацию бизнеса, упрощения местных норм, и открытия государственного снабжения для МСП. Тем не менее, многим регионам и муниципалитетам не хватает инфраструктуры для развития ключевых программ и бизнеса, хороших практик для упрощения законодательных норм. Многие регионы работают над стратегиями экономического развития, которые не основываются на соответствующем анализе локальных условий.

Федеральное правительство может поддержать региональные и муниципальные власти в части внедрения соответствующих политик и программ развития МСП. В связи с этим необходимо сконцентрироваться на двух ключевых трудностях, которые были выявлены на местном уровне. Первая трудность касается бюджетов. Муниципалитеты и региональное правительство Российской Федерации имели трудности с выделением ресурсов на программу МСП, из-за ограниченной децентрализации при распределении налоговых средств и тенденции рассчитывать на совместное финансирование со стороны федерального правительства. Неотъемлемой частью ключевой федеральной программы МСП является наличие основного бюджета. Дополнительно регионы и

муниципалитеты должны быть стимулированы для участия в различных компонентах федеральной программы МСП посредством повышения гибкости в составлении правил совместного финансирования и расширения диалога относительно повышения объема программы для ее наилучшей адаптации к потребностям на местном уровне, например, в части формирования целевых групп, предоставления специальных услуг, масштаба распространения различных типов инициатив. Изменения в процедуре распространения средств от налога на прибыль также может способствовать эффективному присоединению к политике МСП со стороны региональных и муниципальных органов власти. Во-вторых, федеральное правительство может оказать поддержку более эффективному методу формирования стратегий на уровне региональных органов власти с обучением местных чиновников, обменом наилучшими практиками, развитием шаблонов моделей стратегий для различных типов регионов и стимулировании создания министерств экономического развития на местных уровнях. Федеральное правительство может также разработать механизмы, такие как, обмен наилучшими практиками и ведение изменений в нормативную базу на местном уровне для более эффективного поддержания МСП.

Следующие ключевые рекомендации предлагаются для федерального правительства по укреплению регионального аспекта политики в отношении малых и средних предприятий и предпринимательства в Российской Федерации:

**Врезка 31. Ключевые рекомендации для федерального правительства относительно региональной политики МСП**

- Стимулирование и поощрение всех региональных и муниципальных органов власти на использование эффективных практических подходов для улучшения регуляторной политики и использования государственного обеспечения для развития МСП, в том числе посредством создания платформы для обмена опытом.
- Пересмотр принципов распределения налогообложения предпринимательской деятельности в части увеличения числа инициатив для регионального и муниципального внедрения шагов для развития МСП и увеличения соответствующих ресурсов.
- Усиление локального разнообразия и формирования специально выбранных программ федеральных министерств и агентств, в том числе поддержания специальных региональных услуг финансирования со стороны государственного банка, *Внешэкономбанка*, таких как программы развития венчурного капитала и инициативы бизнес-ангелов в регионах, где сектор МСП призывает и расширяет внедрение кластерных программ для покрытия ненаучных секторов и инициатив по развитию специализированных навыков, а также инноваций.
- Увеличение регионального аспекта в федеральной программе поддержки малого и среднего бизнеса за счет деятельности по наращиванию потенциала взаимодействия с регионами и важности развития малого и среднего бизнеса и предпринимательства, имеющиеся политические инструменты, увеличение федерального регионального диалога при разработке программ и более гибких правил регионального участия в федеральных программах.
- Наращивание потенциала поддержки региональных и муниципальных органов власти в процессе разработки и реализации научно-обоснованных и регионально-различных стратегий для малого и среднего бизнеса и продвижения предпринимательства. Обеспечение руководства, обучения и форумов для обмена передовым опытом в стратегии решений, определение соответствующих модулей поддержки политики для различных

типов регионов, а также поощрение создания новых министерств экономического развития в региональных и муниципальных органах власти.

25

Данные получены с федерального сайта Омбудсмена <http://ombudsmanbiz.ru/>

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Ф. Барка, Ф. МакКенн, А. Родригез-Позе (2012) «Аргументы в пользу вмешательства в региональное развитие: подход, ориентированный на место в сравнении с нейтральным с точки зрения места подходом», *Журнал региональной науки*, 52, 1, 134-152.

А. Чепуренко (2011) «Предпринимательство и политика МСПв нестабильных условиях: пример России» редакция Ф. Велтер и Д. Смолбоун, *Справочник по исследованию политики предпринимательства в Центральной и Восточной Европе*, Челтнем: Эдвард Элгар.

А. Чепуренко, Т. Алимова, А. Ченина (2011) «Предпринимательство и недавний экономический кризис», редакция А. Чепуренко. *Теория предпринимательства: новые результаты и перспективы (Исследовательская работа)*, Москва: Высшая школа экономики, Национальный исследовательский университет.

CPIE (2010a), Усовершенствование законодательства для снижения коррупции: Роль российского делового сообщества, Центр международного частного предпринимательства и Саратовской торгово-промышленной палаты, Москва

CPIE (2010b), Материалы конференции: Блок-схемы правоотношений и рекомендации по совершенствованию законодательства, Центр международного частного предпринимательства и Саратовская торгово-промышленная палата, Москва

CPIE (Центр международного частного предпринимательства) (2008), Укрепление местной демократии в России: Аргументы в пользу бизнес-ассоциаций. Центр международного частного предпринимательства, Изучение случая реализации реформы № 0505, апрель, 2008

С. Коммандер, З. Николоский, А. Плеханов (2011) Концентрация рабочих мест и распределение ресурсов: Моногорода в России, ЕБРР Рабочий документ № 130, Лондон: Европейский банк реконструкции и развития.

DeutscheBankResearch (Дойче банк рисёрч) (2009) *Российские регионы: Москва – это еще не все*, Франкфурт-на-Майне: DeutscheBankResearch.

Ф. Фарра, Н. Клос, У. Шобер, О. Сигалова, А. Жуков. (2013), Улучшение региональной эффективности в России: подход, основанный на возможностях, ЕБРР Рабочий документ № 155, Лондон: ЕБРР.

Е. Куценко, Д. Мейснер (2013), «Ключевые особенности первого этапа национальной кластерной программы в России. Базовая исследовательская программа». *Рабочие материалы серии: НАУКА, ТЕХНОЛОГИИ И ИННОВАЦИИ РМ БИП*, 11 / STI / 2013, Москва: ВШЭ.

NARIPetal (Национальная ассоциация институтов закупок и других учреждений) (2013), «Слепые» закупки: оценка ограничений доступа к участию в государственных закупках, связанных с искажениями информации о торгах, Национальная ассоциация институтов закупок и других учреждений, подготовлено для экспертной комиссии при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

И.Наумова, А. Ватолин (2011), «Россия Федерация», редакция А. Сзабо и А. Четин. *Формирующееся предпринимательство и политика развития малого и среднего бизнеса в ОЧЭС после экономического кризиса*, Организация Черноморского экономического сотрудничества (ОЧЭС) и KONRAD-ADENAUERSTIFTUNG (KAS), Стамбул: Турция.

ОЭСР (2013), *ОЭСР Взгляд на регионы 2013*, публикация ОЭСР, Париж: [http://dx.doi.org/10.1787/reg\\_glance-2013-en](http://dx.doi.org/10.1787/reg_glance-2013-en)

ОЭСР (2008), Разработка бюджета в России, *Журнал по бюджету ОЭСР*, том 8 № 2 ISSN 1608-7143, публикация ОЭСР, Париж, <http://dx.doi.org/10.1787/budget-v8-art7-en>

PwC (2012) *Путеводитель инвестора: Новосибирская область*, Москва: Price water house Coopers.

Росстат (2013). МСПв России 2012

Т. Рутерфорд. Д. Тарр (2010) «Региональные последствия присоединения России к ВТО», *Обзор международной экономики*, 18, 1, 30-46.

Сйолундх Т. и Вахлбин, С. (2008) «Предприимчивые студенты: Случаи организации студентами своих компаний параллельно с учебой в Университете Йонкопинг», Швеция. *Промышленность и высшее образование*, 22(6), 441-452

Д. Смолбоун, Ф. Велтер (2012) «Предпринимательство и институциональные изменения в странах переходной экономикой: Сравнение содружества независимых государств, стран Центральной и Восточной Европы и Китая», *Предпринимательство и региональное развитие: Международный журнал*, 24, 3-4, 215-233.

Верховская О.Р. и М.В. Дорохина (2013), Национальный отчет Глобального Мониторинга Предпринимательства 2012 Россия, Аспирант школы менеджмента, СПбГУ.

Верховская О.Р. и М.В. Дорохина (2012), Национальный отчет Глобального Мониторинга Предпринимательства 2011 Россия, Аспирант школы менеджмента, СПбГУ.

Всемирный банк (2012), «Ведение бизнеса в России 2012. Субнациональный доклад», г. Вашингтон, округ Колумбия: Всемирный банк

Всемирный банк (2012b) *Доклад об экономике России: Модерирование рисков, укрепление роста*. 27 апреля, Москва: Всемирный банк

Всемирный банк (2011) *Социальные расходы и федеральная финансовая система в России*, Доклад № 54392-RU, Всемирный банк: г. Вашингтон, округ Колумбия.

Н. Зубаревич (2011) *Российские моногорода: Масштабы проблемы, тенденции развития, политика управления в кризисных ситуациях*. Презентация для EUDGREGIO Open Days (Открытые дни Генерального директората по вопросам региональной политики ЕС), октябрь 2011 года, Московский государственный университет: Москва.

Н. Зубаревич (2008) *Региональное развитие и региональная политика в России в течение десяти лет экономического роста*, неопубликованный документ, Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, Независимый институт социальной политики, Москва, Россия.