

# Восприятие роли и значения организаций и объединений, представляющих интересы сектора МСП в Беларуси и оказывающих поддержку их развитию

*Михал Гужиньски*<sup>1</sup>

## 1. Введение

Главная цель данной главы — представить и проанализировать восприятие и отношение бизнесменов к организациям и ассоциациям, оказывающим поддержку развитию и представляющим интересы сектора малых и средних предприятий (МСП) в Беларуси.

Чтобы достичь существенного роста сектора МСП, должны быть выполнены некоторые необходимые требования к государственной экономической политике. Среди таких требований — соответствующая законодательная и административная инфраструктура, реформа банковского сектора, прозрачная и стабильная налоговая система и жесткие бюджетные ограничения, налагаемые на государственный сектор. Кроме того, важную роль играет государственная политика в области институциональной и организационной инфраструктуры сектора МСП. Организации МСП стимулируют развитие новых и увеличивают конкурентоспособность уже существующих малых и средних предприятий. В результате хорошо развитая инфраструктура оказывает непосредственное влияние на конкурентоспособность сектора.

Второй раздел главы содержит определение организаций МСП и описывает роль и значение сети организаций и объединений в контексте создания институциональных и организационных предпосылок для стимулирования развития сектора МСП в переходных экономиках. Третий раздел представляет отношение белорусских бизнесменов к организациям и объединениям, представляющим интересы сектора МСП и оказывающим поддержку их развитию. В четвертом разделе содержится анализ результатов обследования, а также сделаны выводы и рекомендации по поводу государственной политики в отношении таких ор-

---

<sup>1</sup> Михал Гужиньски — эксперт CASE – Центра социально-экономических исследований и вице-председатель фирмы CASE – Doradcy (Варшава). Сфера научных интересов: приватизация и реструктуризация, секторный анализ, малый и средний бизнес, корпоративное управление.

ганизаций и объединений. В приложении описаны роль и типы организаций и объединений в Польше, представляющих малые и средние предприятия и оказывающих поддержку их развитию.

## **2. Значение организаций и объединений, оказывающих поддержку развитию и представляющих интересы МСП**

Организационная и институциональная инфраструктура, способствующая развитию и представляющая интересы малых и средних предприятий (называемая «организациями МСП») может быть определена как сеть некоммерческих институтов, чья деятельность направлена на поддержку развития и представление интересов сектора МСП. Некоммерческий характер институтов означает, что все потенциальные прибыли направляются на уставную деятельность, которой является поддержка сектора МСП.

Финансовые институты, консалтинговые компании, действующие на коммерческой основе, наряду с юридическими фирмами и другими институтами подобного типа, не рассматриваются как организации МСП. Зачастую они предлагают тот же тип услуг, преследуют те же цели и даже обладают тем же правовым статусом (например, организаций работодателей). Однако разница между этими двумя типами организаций должна быть четко определена. Существует два главных отличия. Прежде всего, только ли бизнесмены, или еще и хозяйственные единицы являются членами организаций, представляющих интересы предпринимателей? Организации, оказывающие поддержку сектору МСП, могут объединять такие структуры, как органы местной администрации, экспертов, банки, неправительственные организации (НПО). Во-вторых, оба типа организаций стремятся представлять интересы бизнесменов, но только те из них, которые объединяют предпринимателей, обладают такими полномочиями.

Принимая во внимание правовой статус, организации МСП могут быть подразделены на четыре группы:

- организации, предлагающие услуги для МСП;
- НПО, действующие в интересах малых и средних предприятий;
- организации работодателей;
- организации, осуществляющие научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР).

Малые и средние предприятия имеют наихудший доступ к капиталу, а его цена для них относительно выше, чем для более крупных компаний. Банки не жаждут кредитовать деятельность малых и вновь созданных компаний. Государственная и местная администрация очень часто игнорирует отдельно взятые и небольшие фирмы, поскольку у них нет столь хорошо развитых и сложных инструментов социального воздействия, как у крупных государственных и частных предприятий (например, у них нет профсоюзов или необходимых политических

связей). Расходы на инновации и продвижение информации также гораздо более болезненны для малых и средних фирм, поскольку такого рода затраты составляют большую часть постоянных издержек. Несмотря на тот факт, что малые и средние предприятия, будучи более гибкими, действуют гораздо более эффективными способами, реагируют быстрее и отвечают запросам рынка покупателя лучше крупных компаний, их конкурентная, экономическая, финансовая и рыночная позиции ухудшаются по сравнению с их более крупными конкурентами. Таким образом, малые и средние компании очень часто, вследствие недостатков, связанных с их размером, не способны конкурировать с крупными хозяйственными единицами в долгосрочном периоде. Деятельность организаций и объединений, оказывающих поддержку и представляющих интересы малых и средних предприятий, направлена на сокращение этих барьеров и невыгодности конкурентных позиций, а в долгосрочном периоде помогает им перерасти в конкурентоспособные, крепкие, технологически развитые компании.

Существует несколько разновидностей организаций и объединений, оказывающих поддержку развитию и представляющих интересы сектора МСП. Тип организации МСП зависит от ее правового статуса, видов осуществляемой деятельности и уставных целей. Организации и объединения МСП включают центры поддержки предпринимательства, информационные центры, инкубаторы, центры инноваций и технологий, финансовые институты, предоставляющие услуги сектору МСП, центры повышения квалификации, организации работодателей и коммерческие палаты. Чтобы сократить порожденные спецификой малых и средних компаний барьеры на пути развития и невыгодность конкурентных позиций, эти организации помогают им осуществлять лоббистскую, образовательную, информационную и рекламную деятельность (например, через создание совместных поручительских фондов — *mutual guaranty funds*). Организации и объединения МСП финансируют их деятельность в основном из членских взносов, особенно широко распространенных среди организаций и объединений, представляющих интересы сектора МСП, а также за счет платы за услуги, предоставляемые сектору МСП. Кроме того, государственный и местные бюджеты, а также зарубежная помощь, которая в основном предназначена для организаций, поддерживающих развитие сектора МСП, являются существенным источником финансирования деятельности организаций МСП.

В переходных экономиках организации, способствующие развитию и созданию новых малых и средних предприятий, должны играть особую роль. Поскольку в этих странах сектор МСП принимает и понимает правила рынка лучше, чем государственный сектор, он должен развиваться агрессивно, приходя на смену непроизводительным и неэффективным монополизированным государством экономическим структурам. На самом деле этот процесс, называемый также «приватизацией снизу», является одной из важнейших предпосылок, ока-

зывающих влияние на эффективность и скорость процесса трансформации плановой экономики в экономику рыночную<sup>2</sup>. Соответствующее этому процессу динамичное развитие сектора МСП в переходных экономиках не только ускоряет этот процесс, но также сглаживает его временно негативные и болезненные эффекты<sup>3</sup>. Развитие сектора МСП должно быть поддержано хорошо организованной инфраструктурой организаций и объединений МСП.

В переходных экономиках государственные и местные органы власти<sup>4</sup> должны оказывать поддержку созданию организационной и институциональной инфраструктуры и поддерживать сектор МСП, поскольку в таких странах нет времени реализовывать эволюционный подход. Короче говоря, без активного вовлечения государства соответствующие структуры, оказывающие поддержку развитию малых и средних предприятий, не могут быть созданы в коротком и даже в среднесрочном периоде.

Первый аргумент, предполагающий вовлечение государства в создание соответствующих структур, поддерживающих сектор МСП, состоит в том, что переходный период в силу экономических и социальных аспектов должен длиться как можно меньше<sup>5</sup>. Во-вторых, у предпринимателей в постсоциалистических странах обычно нет опыта в создании организаций и объединений такого типа, и они не способны создавать такие структуры самостоятельно (в этом случае финансовые ограничения предпринимателей из этих стран являются очень серьезным барьером). В-третьих, предприниматели из постсоциалистических стран являются скептиками по поводу любой формы сотрудничества, учитывая их опыт, полученный в предыдущей экономической и политической системе. В связи с этим можно предположить, что в постсоциалистических странах деятельность государственного аппарата должна быть направлена не только на

---

<sup>2</sup> Во многих случаях (например, в Польше) «приватизация снизу» оказывалась более эффективной и более важной в приватизационном процессе, происходящем в экономике, нежели процесс приватизации государственных предприятий, осуществляемый правительством и местными органами власти.

<sup>3</sup> Например, посредством поглощения работников, уволенных из государственного сектора.

<sup>4</sup> В постсоциалистических странах организации, предоставляющие иностранную помощь (такие как USAID, Phare и пр.), поддерживают государственные и местные органы власти в создании эффективных структур, способствующих развитию сектора МСП. Во многих случаях эти структуры даже замещают государство в процессе создания подобных организаций. Эти организации предлагают не только необходимые фонды, но, что более важно, соответствующее ноу-хау (во многих случаях государственные и местные органы власти в постсоциалистических странах неспособны предложить такой вид ноу-хау). Деятельность зарубежных доноров позволяет создавать эффективные и продуктивные структуры, оказывающие поддержку развитию сектора МСП.

<sup>5</sup> Как показал опыт многих постсоциалистических стран, экономические цели, поставленные в начале процесса трансформации, должны быть достигнуты как можно быстрее. В противном случае достижение этих целей окажется гораздо более болезненным.

поддержку создания организаций МСП, но и на рекламу такого вида сотрудничества.

Нужно помнить, что, несмотря на тот факт, что государственные фонды и дотации из-за рубежа играют очень важную роль в процессе создания структур, оказывающих поддержку развитию МСП, такой вид помощи должен быть дополнением к самостоятельной инициативе малых и средних предприятий. Наиболее важным элементом организационной инфраструктуры является самостоятельное стремление предпринимателей создавать организации МСП. Государственные, местные и зарубежные организации могут только оказывать поддержку в создании такой инфраструктуры (однако государственный аппарат подавляет такие стремления соответствующим законодательством)<sup>6</sup>.

### **3. Восприятие бизнесменами организаций и объединений МСП в Беларуси**

Одной из основных целей обследования, проведенного Институтом приватизации и менеджмента в рамках исследовательского проекта «Развитие МСП в Беларуси», было изучение восприятия организаций и объединений МСП национальным бизнесом. Во время проведения исследования мы задавали вопрос: «Являетесь ли Вы членом какой-либо организации или объединения, представляющего интересы малых и средних предприятий?» Из 291 респондента, участвовавшего в опросе, только 29 ответили утвердительно (рисунок 1). Это означает, что только 10% респондентов ассоциированы или являются членами хотя бы одной организации такого типа. Что более интересно, почти 90% респондентов ответили на этот вопрос отрицательно (и только один процент не дали никакого ответа).

Чтобы изучить столь негативное восприятие этих организаций и объединений со стороны МСП в Беларуси<sup>7</sup>, мы задавали следующий вопрос: «Почему Вы не являетесь членом какой-либо организации или объединения, представляющего интересы МСП?» Почти 52% респондентов очень скептически относились к их эффективности и ответили, что они не верят в эти организации и не доверяют им (таблица 1). Почти 43% респондентов (которым можно было давать более одного варианта ответа на этот вопрос) отвечали, что они надеются ре-

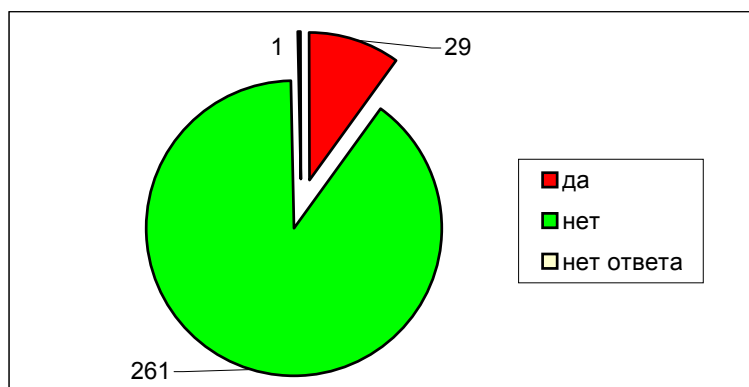
---

<sup>6</sup> Опыт многих стран показал, что помощь также должна быть нацелена на разработку программ, которые подталкивали бы действующих лиц на местах к сотрудничеству в определении нужд сектора МСП, вместо того, чтобы самим создавать проекты оказания услуг предпринимателям. См. Zeitlin J., *Industrial Districts and Local Economic Regeneration: Overview and Comment*, Geneva, 1992.

<sup>7</sup> На самом деле мы ожидали подобных результатов после проведения пилотажного опроса. Более того, такое осторожное восприятие организаций и объединений, представляющих и оказывающих поддержку развитию малых и средних предприятий, наблюдалось или до сих пор наблюдается практически во всех остальных постсоциалистических странах.

шить свои проблемы самостоятельно и не нуждаются в чьей-либо поддержке. Поскольку третий и четвертый факторы отбивали охоту членства в таких организациях, были упомянуты типичные рыночные факторы, особенно низкое качество услуг (13% респондентов) и высокие цены на эти услуги (8% респондентов). Семь процентов респондентов дали другие ответы. На этот вопрос не ответили только 5% респондентов. Для сравнения, по данным опроса, проведенного польским Институтом общественных отношений (ИОО), 27% предпринимателей в Польше являются членами хотя бы одной организации или объединения, оказывающих поддержку развитию или представляющих интересы сектора МСП. Более того, 67% предпринимателей предполагают, что такие организации необходимы и их деятельность очень важна для малых и средних предприятий<sup>8</sup>.

**Рисунок 1. Являетесь ли Вы членом какой-либо организации или объединения, представляющего интересы малых и средних предприятий?**



Источник: Институт приватизации и менеджмента и CASE – Центр социально-экономических исследований.

**Таблица 1. Ответы на вопрос «Почему Вы не являетесь членом какой-либо организации или объединения, представляющего интересы малых и средних предприятий?» (в %)**

Варианты ответа	%
1. Не доверяю таким организациям	52
2. Надеюсь решить проблемы самостоятельно	43
3. Низкое качество услуг	13
4. Высокие цены	8
5. Другие ответы	7
6. Нет ответа	5

Источник: Институт приватизации и менеджмента и CASE – Центр социально-экономических исследований.

<sup>8</sup> Результаты представлены в: Orłowski K., *Biedne związki bogatych*, «Businessman», 2000, nr 10.

Если мы сравним результаты по Беларуси с результатами обследования, проведенного ИОО, то станет очевидно, что существуют значительные отличия в восприятии роли и значения организаций МСП в Польше и Беларуси. В Беларуси бизнесмены не верят в сотрудничество и предпочитают вести свой бизнес самостоятельно. Представляется, что такое осторожное отношение к организациям МСП в Беларуси может быть объяснено двумя группами факторов.

Первая группа факторов охватывает наследие предыдущей экономической и политической системы. Эти факторы являются типичными не только для бизнесменов Беларуси, но также относятся к бизнесменам почти из всех постсоциалистических стран. Бизнесмены этих стран не осознают и не понимают роли и значения организаций и объединений МСП. Как и в других постсоциалистических странах, по идеологическим причинам здесь не было опыта создания и существования организаций, представляющих интересы работодателей (фактически, капиталистических организаций)<sup>9</sup>. Более того, граждане постсоциалистических стран крайне скептически воспринимают любые формы объединений. Эта установка вызвана тем, что граждане связывали любую форму сотрудничества с другими формами обязательного сотрудничества, внедренными административными средствами во времена социализма.

Другая группа факторов относится к текущей экономической ситуации, которая определяет экономическую среду в Беларуси. Несмотря на то, что распад Советского Союза произошел почти 10 лет тому назад, экономическая система в Беларуси гораздо более похожа на командно-административную систему, чем на рыночную. Экономические отношения продолжают базироваться на административном регулировании, а не на рынке. Экономическая среда по сей день находится под влиянием монополистических и централизованных структур. Такая экономическая система оставляет слишком мало места для развития сектора МСП в целом и, особенно, частного сектора МСП. В итоге здесь также «слишком мало места» для развития организаций и объединений МСП. Кроме того, такая экономическая среда сильно ограничивает возможности организаций и объединений, представляющих интересы МСП, по влиянию на экономическое окружение посредством ведения эффективного диалога как с представителями государственных и местных органов власти, так и с представителями законодательных органов. Поэтому организации и объединения МСП менее эффективны и продуктивны, чем могли бы быть, поскольку работают гораздо хуже, чем хотели бы их члены.

Из-за политической ситуации в Беларуси приток в эту страну как финансовой помощи, так и специфического ноу-хау из таких источников, как Европей-

---

<sup>9</sup> Командно-административная система основывалась на объединениях рабочих, таких как профсоюзы.

ский Союз (Tacis) или США (USAID), предназначенных для создания эффективных и профессиональных структур, оказывающих поддержку развитию сектора МСП, незначителен.

#### **4. Выводы**

Малые и средние предприятия играют особую роль в странах с переходной экономикой. В случае стран, где сектор МСП развивается успешно (как в Польше), старые, неэффективные и неконкурентоспособные государственные экономические структуры были заменены новыми частными фирмами, которые понимали и принимали рыночные правила и рыночное окружение. Человеческий капитал (процесс поглощения работников бывших государственных предприятий частными фирмами) и экономические активы распределяются более эффективно, что повышает уровень конкурентоспособности и стимулирует быстрый экономический рост.

Однако, чтобы достичь значительного роста сектора МСП, должны быть выполнены некоторые необходимые требования к государственной экономической политике. Государственная политика в отношении МСП является ключевым фактором в поддержке развития малых и средних предприятий. Должно быть четко уяснено, что без активного задействования государства соответствующая система не может быть создана в кратко- и даже среднесрочном периоде. Это очень четко видно в случае Польши, где государственные фонды и дотации из-за рубежа сыграли важную роль в финансировании деятельности организаций, поддерживающих сектор МСП. Однако государственная помощь должна быть всего лишь дополнением к собственной инициативе малых и средних предприятий.

Результаты обследования ясно показывают, что бизнесмены в Беларуси не верят в совместное сотрудничество и предпочитают вести бизнес самостоятельно. Они не осознают и не понимают роли и значения организаций МСП в контексте международной конкурентоспособности, но, что более важно, они не верят и в эффективность и производительность этих организаций в существующей экономической ситуации. Принимая во внимание негативное восприятие и отношение бизнесменов к организациям МСП, можно сказать, что государственный аппарат, видимо, весьма пассивен в пропаганде совместного сотрудничества. Кажется, так мало нужно сделать государству, чтобы разбить существующие среди частных предпринимателей стереотипы, связанные со старым типом сотрудничества, и чтобы помочь понять роль и значение организаций и объединений, представляющих и поддерживающих сектор МСП. Такая позиция не будет стимулировать развитие сектора МСП в Беларуси. Ситуация еще более осложняется тем, что из-за политических предпосылок зарубежная помощь и дотации оказались значительно сокращены. На данный момент ситуация с разви-



тием как МСП, так и организаций, оказывающих поддержку и представляющих МСП, является очень сложной. Однако, если этот сектор не понимает необходимости создания механизма поддержки своего развития и представления своих интересов, то темпы его развития будут значительно замедлены. В результате это негативно повлияет на будущее развитие и международную конкурентоспособность не только малых и средних предприятий Беларуси, но и ее экономики в целом.

## Литература

Dornisch D., Gorzynski M., Woodward R., *Networking for Innovation: Pre-Feasibility Study for Transfer of Foreign Technology to Polish Small and Medium-Sized Enterprises*, GMF–CASE, 2000.

Orłowski K., *Biedne związki bogatych*, «Businessman», 2000, nr 10,

*The Small and Medium Enterprise Sector in Poland: A Report for the Years 1995-1996*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warsaw, 1997.

*The Small and Medium Enterprise Sector in Poland: A Report for the Years 1996-1997*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warsaw, 1998.

*The Small and Medium Enterprise Sector in Poland: A Report for the Years 1997-1998*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warsaw, 1999.

*The Small and Medium Enterprise Sector in Poland: A Report for the Years 1998-1999*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warsaw, 2000.

Pyke, Sengenberger, *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, Geneva, 1992.

Woodward R. (red.), *Otoczenie instytucjonalne małych i średnich przedsiębiorstw*, «CASE Reports» CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, 1999, nr 25.

Zeitlin J., *Industrial Districts and Local Economic Regeneration: Overview and Comment*, Geneva, 1992.

## Приложение

### **Характеристика, источники финансирования и роль организаций и объединений, представляющих интересы и оказывающих поддержку развитию малых и средних предприятий в Польше**

#### ***П1. Организации, оказывающие поддержку малым и средним предприятиям***

Принимая во внимание правовой статус, мы можем включить в группу организаций, оказывающих поддержку развитию малых и средних предприятий, следующие структуры: организации, предоставляющие услуги МСП; НПО (неправительственные организации), оказывающие поддержку малым и средним предприятиям; организации работодателей; организации, осуществляющие научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (в основном финансируемые за счет государственной или зарубежной помощи).

Среди этих структур организации работодателей составляют в Польше подавляющее большинство. В базе данных<sup>10</sup> Польского фонда поддержки и развития малых и средних предприятий<sup>11</sup> по состоянию на конец 1999 г. среди 1508 организаций, оказывающих поддержку малым и средним предприятиям, 37,5% составляли организации работодателей, 23,1% — организации, предоставляющие услуги МСП (такие, как инкубаторы МСП, центры инноваций и трансферта технологий, консультационные центры, финансовые организации, информационные центры), 23,4% составляли НПО и 15,9% — исследовательские организации.

Наибольшее число организаций, оказывающих поддержку развитию сектора МСП, было учреждено в начале 90-х гг. (в 1991-1994 гг.). После 1994 г. можно наблюдать значительное сокращение динамики создания новых организаций такого типа. Если мы проанализируем структуру организаций, оказывающих поддержку развитию малых и средних предприятий, то можно заметить, что исследовательские организации начали играть более важную роль<sup>12</sup>. Однако

---

<sup>10</sup> Все данные, представленные в приложении, взяты из этой базы данных.

<sup>11</sup> Польский фонд поддержки и развития малых и средних предприятий — это государственный фонд, учрежденный Министерством промышленности и торговли в 1995 году. Одна из основных целей Фонда — сбор информации об организациях, оказывающих поддержку развитию и представляющих интересы сектора МСП.

<sup>12</sup> В прежней экономической системе государственные научно-исследовательские и проектные организации отвечали нуждам крупных государственных предприятий. После экономической трансформации крупные государственные предприятия были гораздо менее заинтересованы в таких услугах. Прежде всего, многие из них были проданы зарубежным инвесторам, которые

польские исследовательские организации менее «агрессивны» на рынке, чем в западных странах<sup>13</sup>.

Если мы проанализируем организации, оказывающие поддержку развитию сектора МСП, то, принимая во внимание цели и виды деятельности, мы сможем выделить следующие типы организаций:

– **центры поддержки предпринимательства** — организации локального характера, чьи услуги предназначены для малых местных предприятий (особенно вновь создаваемых фирм). Они предлагают консалтинговые, информационные, образовательные и рекламные услуги — бесплатно или на льготных условиях. Такие центры очень часто принимают участие в создании региональных стратегий экономического развития. Они стараются предлагать комплексные услуги;

– **информационные центры** предлагают информационные услуги о местных рынках, экспортных и инвестиционных возможностях, потенциальных коммерческих партнерах, а также доступ к законодательным актам. Их услуги — для бизнесменов, консультантов, местных органов власти и потенциальных и действующих коммерческих партнеров;

– **инкубаторы и инновационно-технологические центры** — услуги инкубаторов в основном предназначаются для малых предприятий. Они предлагают помещения (очень часто бесплатно) наряду с финансовой поддержкой. Инновационно-технологические центры предлагают информационные и консалтинговые услуги, предоставляя возможности внедрения инноваций и новых технологий, в частности, трансферта технологий, улучшений организации и менеджмента, внедрения систем управления качеством (*quality management system, QMS*);

– **финансовые организации** — некоммерческие финансовые организации, такие как совместные кредитные и поручительские фонды. Деятельность этих организаций направлена в основном на вновь созданные малые и средние предприятия. Они финансируются из средств зарубежной помощи (например, Phare, Всемирный банк, USAID) и государственных источников;

– **центры повышения квалификации** — деятельность, предлагаемая большинством организаций, оказывающих поддержку развитию сектора МСП

---

имеют собственное ноу-хау. Во-вторых, многие из них обанкротились и прекратили деятельность. В-третьих, некоторые предприятия сменили профиль деятельности и не были заинтересованы в неадаптированных предложениях негибких государственных организаций. Многие научно-исследовательские и проектные организации не осознали, что рынок на их услуги радикально изменился, и не заметили таких новых рынков, как рынок услуг для сектора МСП. Поведение этих организаций начало меняться всего несколько лет назад.

<sup>13</sup> Dornisch D., Gorzynski M., Woodward R., *Networking for Innovation: Pre-Feasibility Study for Transfer of Foreign Technology to Polish Small and Medium-Sized Enterprises*, GMF–CASE, 2000.

(см. таблицу П1). Однако ситуация, когда организации, оказывающие поддержку развитию сектора МСП, занимаются только образовательной деятельностью, достаточно редкая. Обычно обучение является прибыльным, и организации финансируют другую деятельность за счет средств, полученных от проведения лекций, преподавания и обучения.

**Таблица П1. Основные виды деятельности организаций, оказывающих поддержку развитию малых и средних предприятий**

Виды деятельности	%
Обучение	69,6
Информация	60,8
Консалтинг	60,9
Продвижение МСП	35,7
Издательская деятельность	23,1
Финансовая деятельность	17,0
Трансферт новых технологий и инноваций	18,7
Исследовательская деятельность	17,6
Лоббирование	13,7
Сертификация	7,6

Источник: Фонд поддержки и развития малых и средних предприятий (Польша).

В таблице П1 представлена процентная разбивка видов деятельности, обеспечиваемых организациями, оказывающими поддержку развитию малых и средних предприятий. Основным видом деятельности является обучение — 69,6% этих организаций предоставляют такие услуги. С некоторым отрывом за ней следуют информационная и консалтинговая деятельность (соответственно 60,8% и 60,9% организаций предоставляют такие услуги). 35,7% организаций ответили, что они проводят рекламную деятельность для малых и средних предприятий. Наименее популярна деятельность по сертификации. Как правило, можно заметить, что самыми популярными являются наименее сложные услуги (обучение, консалтинговые и информационные услуги), а не более профессиональные и специализированные услуги, такие как лоббирование и сертификация.

Если мы взглянем на источники финансирования организаций, оказывающих поддержку малым и средним предприятиям (таблица П2), то увидим, что деятельность этих организаций финансируется в основном за счет доходов, полученных от оказания услуг сектору МСП (33,0%). Этот источник финансирования играет более важную роль в последние годы, что можно считать позитивной тенденцией. Зарубежные дотации (27,5%), членские взносы (27,5%) и иная экономическая деятельность (22,2%) также играют важную роль. Интересно, что финансовые источники, полученные от всех видов дотаций (зарубежных

дотаций<sup>14</sup>, из государственного и местных бюджетов), в 1999 г. составляли более 52% консолидированного бюджета этих организаций. Для сравнения, в 1998 г. общая сумма дотаций составляла 36% бюджетов таких организаций. Этот существенный рост доли дотаций был в основном обусловлен ростом зарубежных дотаций (такой рост зарубежной помощи был вызван увеличением фондов, таких как ISPA и SAPARD, предназначенных для подготовки польской экономики к интеграции с Европейским Союзом). Это ясно показывает, сколь важную роль в Польше играет иностранная помощь в контексте организаций, поддерживающих МСП.

**Таблица П2. Источники финансирования организаций, оказывающих поддержку развитию малых и средних предприятий**

Источник финансирования	%
Услуги сектору МСП	33,0
Дотации из-за рубежа	27,5
Членские взносы	27,5
Другая экономическая деятельность	22,2
Дотации из государственного бюджета	16,1
Дотации из местных бюджетов	8,6
Другое	21,4

Источник: Фонд поддержки и развития малых и средних предприятий (Польша).

## ***П2. Организации, представляющие интересы малых и средних предприятий***

По состоянию на конец 1999 года в базе данных Польского фонда продвижения и развития малых и средних предприятий было зарегистрировано 566 объединений и организаций, объединяющих и представляющих бизнесменов малых и средних предприятий, в том числе:

– **организации работодателей**, которые объединяют как физических лиц, так и хозяйственные единицы. Основными целями этих организаций является правовая защита работодателей, а также представление и защита их интересов, как перед профсоюзами, так и перед государственными и местными властями. Соответствующие государственные и местные органы власти обязаны передавать на рассмотрение в эти организации проекты законодательных актов, чтобы узнать их мнение. Это позволяет предоставлять этими организациями информацию о любых попытках изменения законодательства, причем задолго до того, как они будут приняты;

– **торговые палаты**, которые объединяют хозяйствующие субъекты, имеющие статус юридического лица. Они вырабатывают позицию по поводу

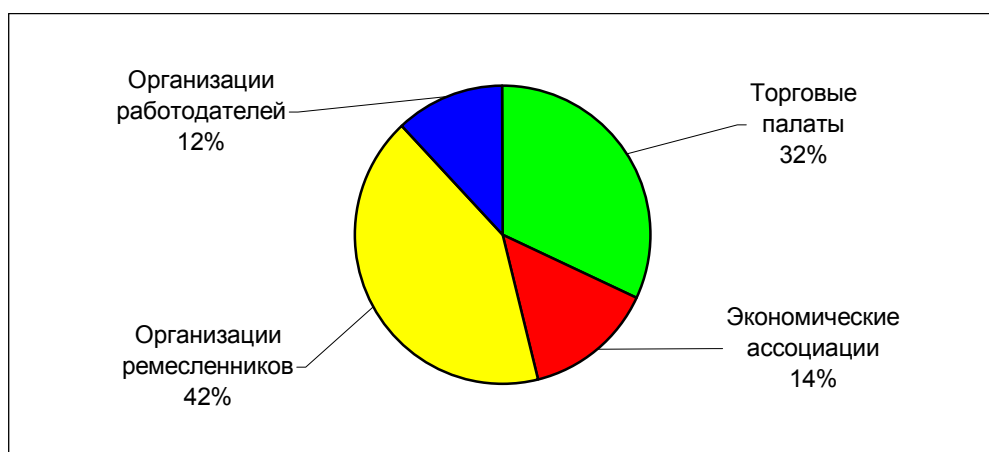
<sup>14</sup> Зарубежные дотации приходят по линии программ Phare (Европейский Союз), USAID (Правительство США), UNDP, UNIDO (организации ООН) и Всемирного банка.

проектов законодательных актов и функционирования экономической среды. Их основная цель — предоставить своим членам информационные услуги об экспортных и инвестиционных возможностях, потенциальных коммерческих партнерах и т.п.;

– **организации ремесленников** — старейшая структура, объединяющая предпринимателей в Польше. Она существовала также до 1989 г. и объединяла так называемую «частную инициативу» (представленную в основном очень маленьким, семейным бизнесом). В настоящее время организации ремесленников объединяют тот же тип хозяйствующих единиц (в основном фирмы без статуса юридического лица с количеством занятых до 15 человек и физических лиц);

– **экономические ассоциации, объединяющие представителей «свободных профессий», а также деловых людей из секторов торговли, услуг, перевозок и пр.** Они включают в себя хозяйствующие субъекты и фирмы без образования юридического лица, которые не могут быть объединены в структуры наподобие организаций ремесленников.

### Рисунок П1. Организации, представляющие интересы малых и средних предприятий



Источник: Фонд поддержки и развития малых и средних предприятий (Польша).

Статистическое разбиение типов деятельности организаций, представляющих интересы сектора МСП, такое же, как и для организаций, оказывающих поддержку развитию малых и средних предприятий (таблица П3). Наиболее популярными является образовательная, информационная и консалтинговая деятельность. Однако в случае организаций, представляющих МСП, больший процент организаций проявляют интерес к лоббистской деятельности (17,3%), что понятно и объяснимо. С другой стороны, по-видимому организации, представляющие сектор МСП, недостаточно заинтересованы в лоббировании. Анализируя виды деятельности и процентную разбивку предоставляемых видов услуг, можно сказать, что эти услуги более специализированы и имеют более целена-

правленный характер, нежели у организаций, оказывающие поддержку развитию сектора МСП.

**Таблица П3. Основные направления деятельности организаций, представляющих интересы малых и средних предприятий**

Направления деятельности	%
Обучение	69,4
Информация	65,5
Консалтинг	56,2
Продвижение МСП	31,4
Издательская деятельность	18,0
Лоббирование	17,3
Сертификация	15,5
Трансферт новых технологий и инноваций	10,1
Исследовательская деятельность	9,7
Финансовая деятельность	7,4

Источник: Фонд поддержки и развития малых и средних предприятий (Польша).

Рассматриваемые организации финансируются преимущественно за счет членских взносов (они покрывают более 32% финансирования). Зарубежные средства, как и дотации государственного и местных бюджетов, гораздо менее значительны (7,4% финансирования), чем в случае описанных в предыдущем параграфе организаций, и роль этих финансовых средств снижается. Это делает очевидным коммерческий подход и более рыночный характер организаций, представляющих интересы МСП (таблица П4).

**Таблица П4. Источники финансирования организаций, представляющих малые и средние предприятия**

Источник финансирования	%
Дотации из государственного бюджета	1,2
Дотации из местных бюджетов	1,4
Иностранные вливания	4,8
Услуги сектору МСП	13,4
Другая экономическая деятельность	11,8
Членские взносы	32,2
Другие источники	11,7

Источник: Фонд поддержки и развития малых и средних предприятий (Польша).