



**Исследования и анализ  
Studies & Analyses**

**Центр социально-экономических исследований  
Center for Social and Economic Research**

**Михал Гужиньски**

**Бизнес-климат для малых и средних  
предприятий: регулирование  
и сотрудничество. Опыт стран региона**

**№ 333**

**Варшава, декабрь 2006 г.**

Материалы, публикуемые в настоящей серии, имеют рабочий характер и могут быть включены в будущие издания. Авторы высказывают свои собственные мнения и взгляды, которые не обязательно совпадают с точкой зрения Центра CASE.

Публикация данной работы осуществлена в рамках проекта «Поддержка развития малых и средних предприятий в Беларуси путем улучшения предпринимательского климата и укрепления инфраструктуры бизнес-среды», финансируемого за счет средств «Программы помощи для заграницы Министерства иностранных дел Польши в 2006 г.»

**польская помощь** 

Ключевые слова: малые и средние предприятия, бизнес-среда, Польша.

© CASE — Центр социально-экономических исследований, Варшава 2006 г.

ISBN 978-83-7178-418-7

EAN 9788371784187

Издатель:

CASE — Центр социально-экономических исследований

Польша, 00-010 Warszawa, ul. Sienkiewicza 12

тел.: (48-22) 622-66-27, 828-61-33

факс: (48-22) 828-60-69

e-mail: [case@case.com.pl](mailto:case@case.com.pl)

<http://www.case.com.pl>

Печать:

Agencja Wydawnicza EKOM Karol Orzechowski, тел. (48-22) 894-56-21

## **Содержание**

<b>Аннотация .....</b>	<b>5</b>
<b>1. Введение .....</b>	<b>6</b>
<b>2. Факторы, влияющие на качество бизнес-климата .....</b>	<b>7</b>
<b>3. Институциональное окружение, способствующее развитию сектора МСП в Польше .....</b>	<b>13</b>
<b>4. Стимулирование сотрудничества с целью повышения конкурентоспособности МСП .....</b>	<b>31</b>
<b>Приложение 1. Поддержка развития кластеров на территориях с низким уровнем экономического развития: международный опыт .....</b>	<b>42</b>
<b>Литература .....</b>	<b>46</b>
<b>Ресурсы в Интернете.....</b>	<b>50</b>

### **Михал Гужиньски**

*Михал Гужиньски, 1973 г. рождения, вице-председатель правления фирмы CASE-Advisors (Варшава), участвовал в многочисленных проектах, посвященных приватизации и реструктуризации, развитию фондового рынка, поддержке предпринимательства и сектора малых и средних предприятий в Польше и других странах региона. В настоящее время концентрирует свое внимание на исследовании проблем инновационности и экономики, основанной на знаниях.*

## **Аннотация**

Работа посвящена описанию и анализу некоторых видов поддержки малых и средних предприятий (МСП) в постсоциалистических странах и прежде всего в Польше. Так, представлены факторы, влияющие на качество бизнес-среды для МСП; дан анализ институциональное окружения, способствующего развитию сектора МСП в Польше в сравнительной перспективе некоторых других стран региона; рассмотрен международный опыт в области поддержки и стимулирования кооперационных (сетевых) связей между фирмами, а также представлен международный опыт по поддержке развития кластеров в регионах с низким уровнем экономического развития.

## 1. Введение

Целью предлагаемой работы является описание и анализ некоторых видов поддержки малых и средних предприятий (МСП) в постсоциалистических странах и прежде всего в Польше. *Во второй главе* представлены факторы, влияющие на качество бизнес-среды для МСП и определенные по методологии Всемирного банка, а также оценка ряда показателей, характеризующих ситуацию в Польше, Беларуси и странах ОЭСР (средние величины). Кроме того, на примере исследований, проведенных в Польше, выявлено влияние отдельных показателей на ведение хозяйственной деятельности.

*Третья глава* посвящена описанию институционального окружения, способствующего развитию сектора МСП в Польше. Особое внимание уделяется деятельности Польского агентства по развитию предпринимательства. Помимо этого, в главе представлена информация об организациях, непосредственно или опосредованно поддерживающих развитие предпринимательства и сектора МСП в Польше, об основных сетевых структурах (Всепольская система услуг, центры *EuroInfo*, Всепольская сеть центров патентной информации, Сеть передачи инноваций IRC и др.), а также ассоциациях и организациях, участвующих в институционализации бизнес-среды. Завершает главу сравнение польского опыта с опытом других стран региона.

В ходе усиливающейся интеграции мировой экономики все большее значение приобретает способность МСП к конкуренции в глобальном масштабе. Внешние макро- и микроэкономические условия вынуждают фирмы сектора МСП искать пути противодействия усиливающейся конкуренции со стороны международных хозяйственных структур. Одним из таких путей является достижение эффекта синергии за счет сотрудничества с другими фирмами (в том числе с крупными отечественными и международными предприятиями), а также институтами бизнес-среды, в особенности организациями, ведущими НИОКР. Поэтому в *четвертой главе* представлен международный опыт в области поддержки и стимулирования кооперационных (сетевых) связей между фирмами, с особым упором на опыт, накопленный в Польше.

В конце работы, в *Приложении 1*, представлен международный опыт по поддержке развития кластеров в регионах с низким уровнем экономического развития.

## 2. Факторы, влияющие на качество бизнес-климата

Институциональную, административную и правовую среду можно описать с помощью целого ряда показателей, отражающих факторы, влияющие на качество (климат) условий, в которых функционируют предприятия. В рамках осуществляемого с 2000 г. проекта «Doing Business — Benchmarking Business Regulations» Всемирный банк разработал одну из наиболее многосторонних и комплексных методологий оценки бизнес-среды. Она охватывает следующие сферы, оказывающие влияние на качество бизнес-среды для предприятий.

**1. Открытие бизнеса:** в этой сфере оцениваются бюрократические и правовые препятствия, которые предприниматель должен преодолеть, чтобы создать и зарегистрировать новую фирму. Исследуются процедуры (все процедуры, необходимые для регистрации фирмы), время (временные затраты на выполнение каждой процедуры) и финансовые затраты, которые необходимо понести, чтобы основать торговую или промышленную компанию с количеством персонала 50 человек и уставным капиталом, которой в десять раз превышает валовой национальный доход (ВНД) в пересчете на душу населения. Кроме того, учитывается минимальная величина уставного капитала по отношению к ВНД на душу населения.

**Таблица 1. Открытие бизнеса**

Страны	Процедуры, количество	Длительность, дни	Стоимость, % ВНД на душу населения	Минимальный капитал, % ВНД на душу населения
ОЭСР	6,2	16,6	5,3	36,1
Беларусь	16,0	69,0	26,1	36,4
Польша	10,0	31,0	21,4	204,4

Источник: <http://www.doingbusiness.org>.

**2. Получение лицензий:** оцениваются процедуры, временные и финансовые затраты, которые необходимы для строительства склада, включая получение необходимых лицензий и разрешений, выполнение уведомлений и инспекций, а также подключение к коммунальным сетям.

**Таблица 2. Получение лицензий**

Страны	Процедуры, количество	Длительность, дни	Стоимость, % ВВП на душу населения
ОЭСР	–	–	72,0
Беларусь	18	354	17,5
Польша	25	322	85,6

 Источник: <http://www.doingbusiness.org>.

**3. Наем работников:** оценивается эластичность регулирования рынка труда, то есть трудности, с которыми сталкиваются работодатели при найме работников, жесткость регулирования рабочего дня, трудовые издержки, не связанные с зарплатой, а также сложности и затраты, связанные с увольнением работника.

**Таблица 3. Наем работников**

Страны	Затраты на наем, % зарплаты	Затраты на увольнение, количество оплачиваемых недель
ОЭСР	21,4	31,3
Беларусь	39,1	21,7
Польша	21,4	13,0

 Источник: <http://www.doingbusiness.org>.

**4. Регистрация собственности:** оценивается количество официально необходимых процедур, затраты времени на их прохождение, финансовые затраты (оплаты, налоги, сборы и иные виды издержек на регистрацию, нотариальное оформление, юридическую поддержку и т. п.) в стандартном случае, когда предприниматель начинает дело с покупки земли и здания в самом крупном городе (уже зарегистрированные, в отношении которых нет никаких имущественных споров).

**Таблица 4. Регистрация собственности**

Страны	Процедуры, количество	Длительность, дни	Стоимость, % от стоимости собственности
ОЭСР	4,7	31,8	4,3
Беларусь	7,0	231,0	0,1
Польша	6,0	197,0	2,0

 Источник: <http://www.doingbusiness.org>.

**5. Получение кредита:** рассматриваются две проблемы: кредитная информация, доступная в государственных и частных реестрах, и эффективность

законодательства по залогам и банкротствам в плане облегчения получения заемных средств.

**Таблица 5. Получение кредита**

Страны	Охват взрослого населения в государственных реестрах, %	Охват взрослого населения в частных реестрах, %
ОЭСР	8,4	60,8
Беларусь	0,0	0,0
Польша	0,0	38,1

Источник: <http://www.doingbusiness.org>.

**6. Защита интересов инвесторов:** оценивается степень защиты интересов миноритарных акционеров от злоупотреблений со стороны директоров. Индекс состоит из следующих показателей: прозрачность сделок, склонность к использованию служебного положения в корыстных целях и возможность для акционеров преследовать чиновников и директоров за должностные проступки в судебном порядке. Более высокие значения индекса означают лучшую защиту интересов инвесторов в данной области.

**Таблица 6. Защита интересов инвесторов**

Страны	Индекс прозрачности	Индекс ответственности директоров	Индекс возможности судебного преследования	Индекс защиты инвесторов
ОЭСР	6,3	5,0	6,6	6,0
Беларусь	1,0	3,0	7,0	3,7
Польша	7,0	2,0	9,0	6,0

Источник: <http://www.doingbusiness.org>.

**7. Уплата налогов:** данный раздел содержит информацию о налогах, которые должна уплатить или удержать в определенном году компания среднего размера. Также учитывается административное бремя, связанное с уплатой налогов (общее количество налогов, затраты времени на расчет и уплату налогов/возврата налогов с прибыли, НДС и социальных платежей).

**Таблица 7. Уплата налогов**

Страны	Количество налогов	Затраты времени, часы	Общая величина налогов, % от прибыли
ОЭСР	15,3	202,9	47,8
Беларусь	125,0	1188,0	186,1
Польша	43,0	175,0	38,4

Источник: <http://www.doingbusiness.org>.

**8. Ведение международной торговли:** процедуры, необходимые для импорта/экспорта стандартной партии товара. Учтены все официальные процедуры: начиная от заключительного договорного соглашения и заканчивая доставкой товара, а также время, необходимое для прохождения всех процедур.

**Таблица 8. Ведение международной торговли**

Страны	Количество документов для экспорта	Затраты времени при экспорте, дни	Количество документов для импорта	Затраты времени при импорте, дни
ОЭСР	4,8	10,5	5,9	12,2
Беларусь	7,0	33,0	7,0	36,0
Польша	6,0	19,0	7,0	26,0

Источник: <http://www.doingbusiness.org>.

**9. Приведение контрактов в исполнение:** оценивается эффективность принудительных мер по соблюдению условий контрактов путем рассмотрения эволюции платежных споров и исследования времени, затрат и процедур с момента подачи иска в суд до осуществления платежа.

**Таблица 9. Приведение контрактов в исполнение**

Страны	Количество процедур	Затраты времени, дни	Стоимость, % стоимости долга
ОЭСР	22,2	351,2	11,2
Беларусь	28,0	225,0	21,1
Польша	41,0	980,0	10,0

Источник: <http://www.doingbusiness.org>.

**10. Закрытие бизнеса:** рассматриваются недостатки действующего законодательства о банкротстве, а также процедурные и административные преграды при банкротстве компаний (финансовые затраты и коэффициент взыскания долга, выраженный в центах на доллар США, полученный с неплатежеспособной фирмы).

**Таблица 10. Закрытие компании**

Страны	Затраты времени, годы	Стоимость, % стоимости имущества	Коэффициент взыскания долга, центов на доллар США
ОЭСР	1,4	7,1	74,0
Беларусь	5,8	22,0	25,7
Польша	3,0	22,0	27,9

Источник: <http://www.doingbusiness.org>.

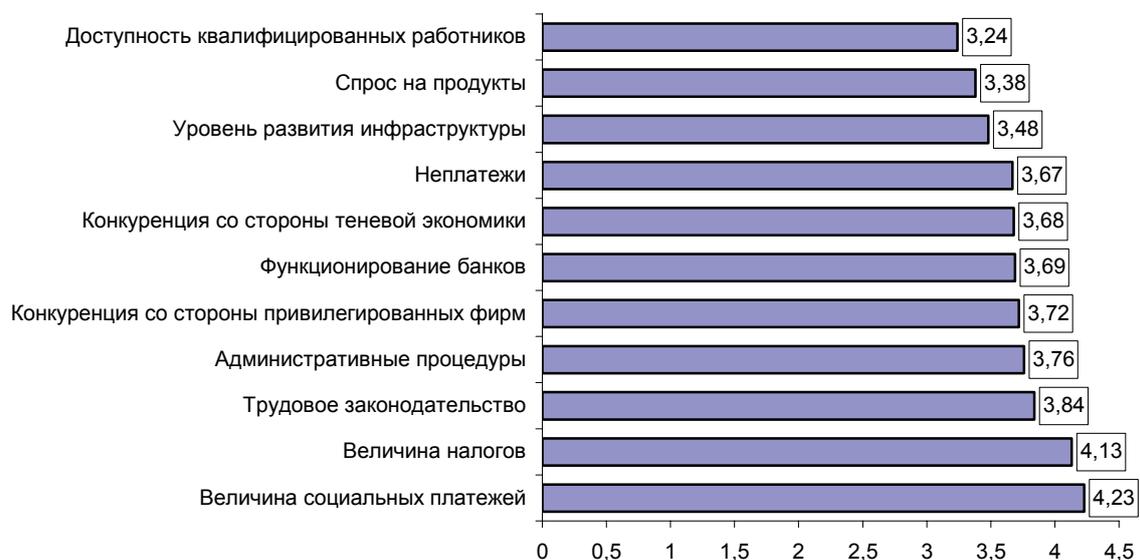
Исследования Всемирного банка показывают, что самыми важными факторами, определяющими качество бизнес-среды, являются административные условия ведения хозяйственной деятельности (к ним можно отнести «легкость» открытия бизнеса, возможности и временные затраты по получению необходимых разрешений и лицензий, возможность приобретения недвижимости), проблемы, связанные с рынком труда (в том числе степень эластичности этого рынка), уровень налогового бремени и прозрачность налоговой системы, а также доступ к источникам финансирования хозяйственной деятельности.

На условия ведения хозяйственной деятельности (а, значит, и на качество бизнес-климата) особо сильное влияние оказывает уровень экономического развития, степень сформированности и «зрелости» рыночных механизмов и институционально-правовой среды. Такие выводы можно сделать на основании анализа представленных выше результатов оценки бизнес-климата Беларуси и Польши на фоне стран ОЭСР (т.е. самых развитых европейских стран). Страны с более низким уровнем развития институциональной среды ведения хозяйственной деятельности характеризуются значительно худшими показателями, касающимися открытия и закрытия бизнеса. Это означает менее эффективные административные структуры и процедуры — например, в Польше открытие бизнеса занимает 31 день, а закрытие — 3 дня, в Беларуси — соответственно 69 и 5,8, в то время как средние показатели по ОЭСР составляют неполных 17 дней и 1,4 дня; в Польше количество процедур, необходимых для открытия бизнеса, составляет 10, в Беларуси — 16, а в среднем в ОЭСР — 6,2. Более низкая эффективность функционирования институционально-правовой среды (в том числе рыночных механизмов) проявляется также в необходимости получения большего количества разрешений, концессий, лицензий. Так, количество процедур такого типа в странах ОЭСР составляет в среднем 14, в Беларуси — 18, а в Польше — 25. Необходимость получения большего числа разрешений, концессий и лицензий находит свое однозначное отражение в увеличенных временных затратах на эти действия (в странах ОЭСР это в среднем 150 дней, в то время как в Польше — 322, а в Беларуси — 354 дня). На качество бизнес-климата влияет также степень открытости экономики. В странах ОЭСР среднее количество экспортных документов составляет 4,8 (а время на их оформление — 10,5 дня), в Польше — 6 (19 дней), в Беларуси — 7 (33 дня). Следует обратить внимание, что на эти показатели оказывает влияние также качество административно-правовой среды.

Крайне важным элементом анализа бизнес-среды является определение важности отдельных факторов, влияющих на качество инвестиционного климата. В 2004 г. Польская конфедерация частных работодателей опубликовала

результаты исследования «Состояние сектора МСП накануне вступления в ЕС». В ходе этого исследования определены наиболее значимые, с точки зрения предпринимателей, факторы, влияющие на функционирование фирм (рис. 1). К факторам, препятствующим развитию предпринимательства, относятся высокие издержки на рабочую силу, не связанные с оплатой труда, высокие налоги, неэластичное трудовое законодательство и сложные административные процедуры.

**Рисунок 1. Влияние отдельных факторов на функционирование фирмы (от 1 — благоприятное до 5 — создает препятствия)**



Источник: Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych (2004).

В 2002 г. CASE — Центр социально-экономических исследований закончил реализацию проекта «Микропредприятия: экономическое положение, финансирование, собственники». В процессе реализации проекта были определены элементы бизнес-среды, тормозящие развитие микропредприятий (фирм с числом наемных работников не более пяти). Из семнадцати представленных к рассмотрению факторов респонденты-владельцы таких предприятий в качестве наиболее серьезного препятствия указали регуляторную среду, в особенности сложную систему налогов и социальных платежей, а также качество регулирования рынка труда. Более того, самой востребованной информацией для микропредпринимателей оказались сведения по правовым и регуляторным аспектам ведения хозяйственной деятельности (86% респондентов). Для сравнения: только 57% респондентов искали информацию о поставщиках и

лишь 48% нуждались в информации по кредитам, ссудам и другим внешним источникам финансирования фирмы (Balcerowicz, 2002).

Подводя итоги, необходимо указать на то, что, оценивая условия ведения хозяйственной деятельности и разрабатывая рекомендации по улучшению бизнес-среды, следует обратить внимание на уровень экономического развития данной страны. В странах с развитой рыночной экономикой, со сложившимися рыночными отношениями, эти условия будут отличаться от тех, которые складываются в странах с переходной экономикой, особенно находящихся на начальном этапе реформ. Так, для последней группы стран особое значение имеют факторы, связанные с возможностью открытия фирмы и ведением хозяйственной деятельности (в том числе проблемы, связанные с качеством работы административных органов и степенью их вмешательства в деятельность хозяйствующих субъектов). Важна и специфика правовых, административных и институциональных структур, а также степень интегрированности данной страны в мировую экономику. Кроме того, важен размер предприятий: одни факторы более важны для микропредприятий, а другие — для малых и средних компаний.

### **3. Институциональное окружение, способствующее развитию сектора МСП в Польше**

#### **3.1. Формирование институтов бизнес-среды в Польше<sup>1</sup>**

Первые центры поддержки предпринимательства появились в Польше в начале 1990-х гг. по инициативе «снизу». Создателями выступили органы местного самоуправления и университеты. Среди «первопроходцев» следует выделить АО «Великопольский центр инноваций и предпринимательства» в Познани, Фонд «Прогресс и бизнес» в Кракове и Центр предпринимательства Варшавского политехнического института. Для развития институтов бизнес-среды нельзя недооценить значение создания Агентством по развитию промышленности сети, состоящей из примерно 40 агентств регионального развития.

Следует обратить внимание, что в этот «пионерский» период развития институтов бизнес-среды (1990–1993 гг.) ведущая роль принадлежала

---

<sup>1</sup> Подготовлено на основе Matusiak (2004).

энтузиастам, а центры создавались усилиями всего нескольких лиц, которые популяризировали предпринимательские инициативы, делая их привлекательными также для представителей местных органов власти. Тем не менее, при создании центров не обходилось без опасений со стороны административных органов. Часто решающим аргументом оказывалась возможность воспользоваться какой-либо донорской программой, например, получить финансовые средства, обеспечить визит иностранных экспертов, организовать ознакомительную поездку за границу. Такие программы финансировались, в частности, Агентством США по международному развитию (USAID), Всемирным банком, Европейским экономическим сообществом, Британским фондом «Ноу-хау». Особой интерес вызывали инициативы по созданию бизнес-инкубаторов, а также технологических парков и центров.

Середина 1990-х гг. (1994–1997 гг.) прошла под знаком возрастающего интереса к проблеме развития МСП. Это было связано, помимо прочего, с тем, что в то время поддержка предпринимательства являлась одним из приоритетов экономической политики. Прежде всего, помощь требовалась на начальном этапе ведения хозяйственной деятельности, также для поддержки «самозанятости», для чего создавались, в частности, специализированные центры. Они концентрировали свою деятельность на организации обучения, экспертных услугах и выдаче ссуд. Эти инициативы пользовались поддержкой таких государственных органов, как Министерство труда и социальной политики (МТСП) и Всепольское управление по трудоустройству. Переломным моментом оказалась организация работ в 1994–1998 гг. по реализации десятого пункта правительственной программы «Поддержка трудоустройства и развитие служб по трудоустройству», который назывался «Проект развития малого предпринимательства». Проект осуществлялся МТСП на средства Всемирного банка. В задачи проекта входило создание сети организаций (прежде всего неправительственных), активно поддерживающих развитие предпринимательства. Предпринималась попытка создать в польских условиях модель системы обслуживания вновь образующихся фирм на местном уровне. Модель основывалась на трех элементах: консультационно-учебном центре (центр поддержки предпринимательства), ссудном фонде (фонд развития предпринимательства) и организации, помогающей создать фирму (бизнес-инкубатор). Эта была комплексная модель, которая включала в себя все элементы поддержки предпринимательства — от обучения и консультаций, получения ссуд на льготных условиях, до предоставления помещений определенного стандарта.

Отобранные по конкурсу организации получили следующую поддержку:

- инвестиционные гранты на ремонт или переоборудование помещений, а также единовременную финансовую помощь на ведение хозяйственной деятельности;
- финансирование закупок оборудования (компьютеров, аудиовизуальной аппаратуры);
- помощь со стороны отечественных и зарубежных консультантов;
- обучение, ознакомительные поездки и информационные материалы.

Проект охватил 72 неправительственные организации, для которых образовали 61 информационно-консультационный центр, 34 ссудных фонда и 31 бизнес-инкубатор. О высокой эффективности свидетельствует тот факт, что в реализации программы был задействован каждый четвертый существовавший в то время центр поддержки предпринимательства.

С целью усиления институциональной поддержки развития МСП в 1995 г. при Министерстве экономики создан Польский фонд поддержки и развития малых и средних предприятий, в 2001 г. преобразованный в Польское агентство по развитию предпринимательства (ПАРП), о котором будет подробно рассказано ниже.

Конец девяностых (1998–2000 гг.) для большинства центров оказался трудным периодом, поскольку большинство программ поддержки предпринимательства уже закончили свою работу. Это привело к быстрой коммерциализации центров, которые искали новые источники финансирования своей деятельности — в основном за счет реализации образовательных проектов. В этот период также возрос интерес к проблемам инновационности. Развитие центров поддержки инноваций связывалось, в частности, с осуществлением ряда проектов по совершенствованию инфраструктуры передачи технологий (Incom, Fabrykat 2000, Sci-tech), а также с подготовкой информационной системы (контактные пункты), призванной обслуживать участие Польши в Пятой рамочной программе ЕС. Особую роль в формировании системы поддержки предпринимательства играла так называемая Всепольская система услуг, которая будет подробно описана ниже.

Несмотря на многочисленные недостатки, связанные, в основном, с проблемами финансовой стабилизации и уровнем квалификации персонала, можно утверждать, что к концу 1990-х гг. в Польше была создана вполне эффективная система поддержки предпринимателей.

### **3.2. Польское агентство по развитию предпринимательства<sup>2</sup>**

ПАРП является одной из ключевых организаций, призванных способствовать развитию предпринимательства. Как уже говорилось выше, оно было создано в 2001 г. на базе Польского фонда поддержки и развития малых и средних предприятий. Год спустя ПАРП поглотило две правительственные организации, занимающиеся поддержкой предпринимательства: Агентство по технике и технологиям и Польское агентство по региональному развитию. ПАРП подчиняется Министерству экономики; в его задачу входит распоряжение средствами, полученными из государственного бюджета и бюджета Евросоюза и направляемыми на поддержку предпринимательства и развитие человеческого потенциала, прежде всего в секторе малых и средних предприятий. ПАРП также является одной из организаций, отвечающих за внедрение мероприятий, финансируемых из структурных фондов ЕС.

К целям Агентства относится реализация программ в сфере поддержки развития малых и средних предприятий, развития экспорта, регионального развития, использования новых технологий, создания новых рабочих мест, борьбы с безработицей и развития человеческого потенциала. На эти цели, в частности, выделяются дотации для поддержки малых и средних фирм, образовательных центров и организаций, занимающихся рынком труда, а также осуществляется финансирование консультационных услуг, повышение образовательного уровня предпринимателей, доступ к экономической информации, разработкам и исследованиям, организация мероприятий, посвященных информированию и продвижению предприятий.

ПАРП не имеет региональных отделений. Программы осуществляются в сотрудничестве с wybranными по конкурсу организациями, исполняющими роль Региональных финансовых организаций (РФО). К таким организациям, в основном, относятся действующие в данном регионе агентства по региональному развитию или другие организации, имеющие необходимый опыт работы в области поддержки сектора МСП (промышленные палаты, фонды и т.п.). РФО являются партнерами ПАРП при реализации программ, нацеленных на помощь МСП на местах. При каждом РФО действует консультационный пункт, который играет роль «точки первого контакта» для малых и средних предпринимателей.

#### ***Освоение структурных фондов ЕС***

1. Агентство отвечает за **внедрение программ, непосредственно поддерживающих развитие малых и средних предприятий**. В частности,

---

<sup>2</sup> Подготовлено на основе материалов, размещенных на <http://www.parp.gov.pl>.

ПАРП отвечает за реализацию Секторной оперативной программы усиления конкурентоспособности предприятий (финансируемой в рамках структурных фондов ЕС), а также программ PHARE для стран, вступающих в Евросоюз. В рамках этих программ осуществляется финансовая помощь сектору МСП — как через поддержку развития бизнес-среды, так и непосредственно предприятий.

ПАРП также осуществляет проекты по поддержке отдельных предприятий (например, с помощью дотаций), финансируя расходы фирм на получение информации, консалтинговые услуги, на инвестиции (например, приобретение машин и оборудования). Предприниматели могут получить финансовую помощь, в частности, на открытие бизнеса, развитие экспорта, внедрение систем контроля качества, новых технологий и инноваций, поиск источников финансирования, совершенствование техники безопасности.

2. Агентство осуществляет **проекты по повышению квалификации кадров и развитию человеческого потенциала**, основанные на модели мероприятий, реализуемых в рамках Европейского социального фонда<sup>3</sup>. Эти проекты финансируются за счет средств программы PHARE для стран, вступающих в Евросоюз, «Социально-экономическая интеграция — развитие человеческого потенциала». Для лиц, занятых поиском работы, организуют курсы повышения квалификации и консультации в области выбора профессии, а также оказывают посреднические услуги в поиске работы. Некоторые программы адресованы конкретным группам, например лицам, увольняемым в реструктурируемых отраслях, молодежи, выпускникам учебных заведений. Еще одним видом деятельности является повышение квалификации работников малых и средних предприятий путем проведения общих и специализированных обучающих курсов.

ПАРП отвечает за реализацию части Секторной оперативной программы развития человеческого потенциала (раздел 2.3 «Развитие кадров современной экономики», касающийся повышения квалификации работников предприятий, инвестирования в знания и умения работников и менеджеров), частично финансируемой Европейским социальным фондом. Выполнение этой работы требует тесного сотрудничества обучающих организаций с предприятиями, а также подготовки этими организациями таких программ обучения, которые пользовались бы спросом со стороны фирм и их работников.

---

<sup>3</sup> Европейский социальный фонд является одним из четырех структурных фондов ЕС. Его главная задача — финансирование деятельности, направленной на развитие кадрового потенциала и социальной интеграции рынка труда, а также на противодействие безработице.

## **Продвижение предпринимательства и поддержка развития сектора МСП**

1. ПАРП участвует в **финансировании сети консультационных пунктов**, обеспечивающих предпринимателям доступ к бесплатной информации по вопросам ведения хозяйственной деятельности и управления предприятием. В настоящее время работает около двухсот таких пунктов, где консультанты информируют предпринимателей о существующих программах поддержки бизнеса и предоставляют подробные сведения об условиях получения такой поддержки. Среди консультационных пунктов важную роль играют центры Всепольской системы услуг для МСП.

2. Как уже указывалось выше, в 1996 г. по инициативе Польского фонда поддержки и развития малых и средних предприятий (преобразованного впоследствии в ПАРП) была создана сеть, названная «Всепольской системой услуг» (ВСУ). Это — сеть добровольно сотрудничающих друг с другом некоммерческих организаций (в ее состав входят, прежде всего, агентства по региональному и местному развитию, центры поддержки предпринимательства, торгово-промышленные палаты, а также местные фонды и ассоциации), предоставляющих малым и средним предприятиям, а также индивидуальным предпринимателям определенный набор услуг: консалтинговых (как общего характера, так и нацеленных на инновации), образовательных, информационных и финансовых (в том числе финансовое поручительство и выдача ссуд). Задачей ВСУ является партнерская поддержка развития малого и среднего бизнеса. Основная цель — повышение конкурентоспособности польских МСП за счет предоставления этому сектору комплексного набора высококачественных услуг и подготовки к функционированию на едином рынке ЕС. Участие в ВСУ добровольное, сотрудничество между организациями ориентировано исключительно на развитие системы поддержки малых и средних фирм, тем самым — на улучшение их конкурентоспособности. Регистрация в ВСУ не приводит непосредственно к получению какой-либо материальной выгоды. Все члены ВСУ являются некоммерческими организациями (*non-profit*) или же направляют всю прибыль на реализацию целей, связанных с задачами ПАРП. ВСУ не является закрытой системой — постоянно регистрируются новые члены. В настоящее время в состав ВСУ входит 182 организации, которые предоставляют услуги в 191 населенном пункте по всей Польше.

В рамках ВСУ функционируют центры, предоставляющие консультационные услуги по вопросам инноваций. Они входят в так называемую Всепольскую сеть инноваций (ВСИ). В настоящее время ВСИ представлено 18 организациями. Среди задач ВСИ — оказание помощи по созданию условий для передачи и

коммерциализации новых технологий, а также реализации иных инновационных мероприятий на предприятиях сектора МСП. Все организации ВСИ поддерживают постоянные контакты на договорной основе с научными центрами либо сами являются такими центрами.

3. Агентство стимулирует **организацию и развитие фондов**, предоставляющих ссуды малым предприятиям, финансовое поручительство участие в финансировании начального капитала фирм сектора МСП.

4. Агентство поддерживает существующие **центры передачи технологий, научно-технологические парки и технологические инкубаторы** и помогает в создании новых.

5. ПАРП исполняет функцию **Всепольского образовательного центра Европейского социального фонда**. Кроме того, в 16 воеводствах (областях) формируется сеть региональных центров Фонда. В этой сети независимых информационных и образовательных организаций изначально насчитывалось 23–25 региональных центров. Они призваны поддерживать Фонд в реализации его задач и помогать местным организациям в подготовке высококачественных проектов.

### ***Проведение исследований и продвижение инноваций***

1. ПАРП поводит **исследования функционирования сектора МСП и процессов, происходящих в польской экономике**. В частности, Агентство готовит ежегодный доклад о состоянии сектора малых и средних предприятий в Польше, а также ряд публикаций и пособий.

2. Ежегодно при содействии председателя Совета министров Польши ПАРП организует **конкурс «Польский продукт будущего»**. Конкурс нацелен на продвижение и распространение достижений разработчиков инновационных технологий и технических решений, а также на оказание помощи в их внедрении.

3. В рамках своей деятельности по поддержке и продвижению инноваций ПАРП реализует проект **«Банк технологий и продукции»**. Основная задача проекта – предоставление малым и средним предприятиям информации об инновационных продуктах и технологиях. Проекты, направляемые в Банк, относятся к различным областям техники, а их авторами, как правило, являются научные работники центров НИОКР и предприятий, имеющих отделы НИОКР. Банк предоставляет бесплатный доступ к своей базе данных.

4. Агентство организовало постоянно действующий информационно-дискуссионный форум **«Клуб инновационных предприятий»** с целью улуч-

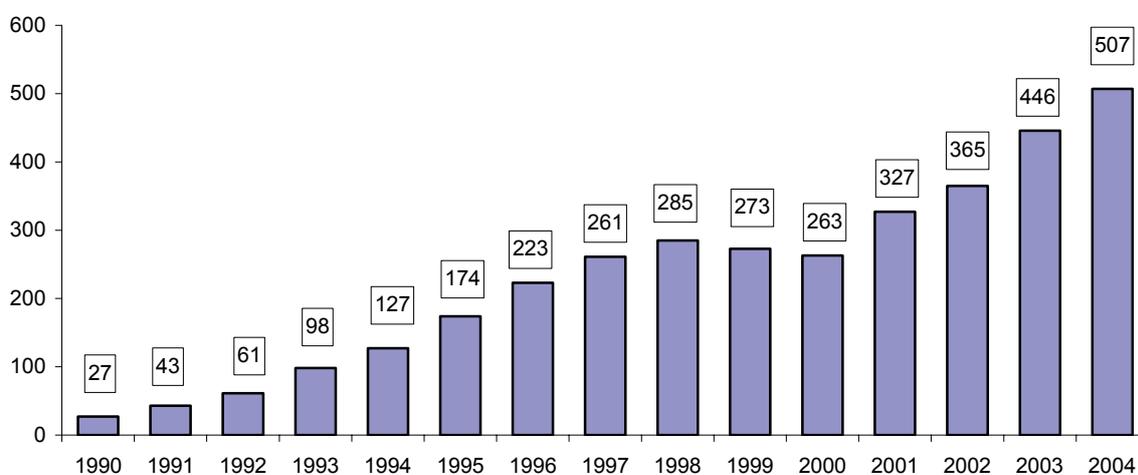
шить условия для создания и развития инновационных предприятий в секторе МСП.

5. ПАРП ведет «**Портал инноваций**» — сайт в Интернете, всесторонне раскрывающий принципы ведения инновационной деятельности и возможности, которые при этом возникают. Представлены также новости, связанные с инновациями.

### 3.3. Другие организации бизнес-среды в Польше

Начиная с 1990 г. в Польше развиваются организации, поддерживающие предпринимательскую активность. В 1990 г. насчитывалось 27 таких организаций; их бурный рост приходился на 1993–1996 гг., что было связано с реализацией ряда программ по развитию инфраструктуры и передаче технологий. Финансирование осуществлялось как из отечественных, так и иностранных источников. В конце 2004 г. таких организаций уже было 507 (Instytut Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego, SOOIP, 2004).

**Рисунок 2. Численность центров, поддерживающих развитие предпринимательства в Польше в 1990–2004 гг.**



Источник: Instytut Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego, SOOIP (2004).

Центры поддержки инноваций и предпринимательства специализируются в следующих областях поддержки предпринимательства и инновационных процессов:

- **распространение знаний и умений:** предоставление консультационной помощи и организация обучения (образовательно-консультационные центры);
- **передача и коммерциализация новых технологий** (центры по передаче технологий);

– **финансовая помощь:** ссуды и гарантии, предоставляемые индивидуальным предпринимателям и вновь возникающим фирмам без кредитной истории (например, финансирование начальных капиталовложений);

– **консультационная и техническая помощь,** предоставление помещений в бизнес-инкубаторах и технологических центрах;

– **создание скоплений предприятий (кластеров):** объединение в рамках бизнес-зон, технологических и промышленных парков бизнес-услуг и различных форм помощи (Instytut Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego, SOOIP, 2004).

Организации, предлагающие услуги сектору МСП в Польше, делятся на следующие категории (на основании преобладающего вида деятельности, поскольку очень часто эти организации предоставляют несколько видов услуг):

– **образовательно-консультационные центры:** организации, специализирующиеся в организации обучения и подготовки кадров. Согласно данным Ассоциации организаторов центров инновации и предпринимательства (АОЦИП), которая представляет эти организации, в 2004 г. их было 280;

– **центры передачи технологий (ЦПТ):** как правило, создаются при высших учебных заведениях. Эти организации напрямую сотрудничают с промышленными предприятиями. В их задачу входит маркетинг и продажа инновационных технологий, разработанных учеными. Согласно АОЦИП, в 2004 г. насчитывалось 29 таких центров;

– **технологические парки:** организационные структуры, задачей которых является создание условий для инноваций, развития новых технологий, их распространения и коммерциализации использования. Как правило, в работе задействована научно-исследовательская инфраструктура высших учебных заведений и других научно-исследовательских центров. Парки призваны стимулировать экономическое развитие региона и способствовать созданию инновационных малых и средних предприятий. Согласно данным АОЦИП, в 2004 г. в стране насчитывалось 12 технологических парков;

– **бизнес-инкубаторы:** организации, содействующие образованию новых предприятий. Среди организаций, занимающихся «выращиванием» фирм, следует выделить так называемые технологические и университетские инкубаторы. Последние, самые распространенные, представляют собой самостоятельные подразделения, функционирующие на территории высшего учебного заведения. Они оказывают поддержку работникам, собирающимся основать собственные фирмы в высокотехнологичных сферах. Существуют также организации, помогающие создавать «отпочковывающиеся» фирмы (*spin-off*). В 2004 г. в Польше функционировало 53 бизнес-инкубатора;

– **судные и гарантийные фонды:** согласно данным АОЦИП, в настоящее время в Польше функционирует 76 местных фондов первого типа и 57 — второго;

– **промышленные парки:** польское законодательство определяет их как выделенные объекты недвижимости вместе с инфраструктурой, оставшейся от реструктурированных или ликвидированных предприятий, а также иные присоединенные объекты недвижимости. В создании парков принимают участие органы местного самоуправления с целью обеспечения возможности вести хозяйственную деятельность, прежде всего малым и средним предприятиям, на льготных условиях. В настоящее время в Польше действует около 15 промышленных парков.

Перечисленные выше организации создаются и контролируются самыми разнообразными субъектами, как частными (частные предприниматели, частные высшие учебные заведения и т. п.), так и государственными (публичными) — например, государственными высшими учебными заведениями, органами местного самоуправления и т. п. Важна не структура собственности или ведомственное подчинение такой организации, а задачи, которые она призвана выполнять.

Помимо перечисленных выше категорий организаций, важную роль в процессе формирования бизнес-среды для малых и средних предприятий играют также следующие организации:

1. **Органы местного самоуправления** (например, при регистрации ведения хозяйственной деятельности).

2. **Другие органы государственной администрации**, в задачу которых входит поддержка предпринимательства, в том числе развитие сектора МСП. В частности, следует упомянуть АО «Агентство по развитию промышленности», которое поддерживает инвестиционные и консультационные проекты, связанные с созданием научно-технологических парков, промышленных парков, а также технологических инкубаторов. Агентство руководит одним из приоритетных направлений Секторной оперативной программы усиления конкурентоспособности предприятий (поддержка структур подобного типа).

3. **Агентства регионального развития** — организации, созданные, как правило, органами местного самоуправления для экономического оживления регионов. Они призваны заполнить структурный пробел между органами государственной администрации, органами местного самоуправления, хозяйствующими субъектами и банками.

4. **Подразделения, занимающиеся НИОКР** (например, лаборатории, отделы НИОКР, подразделения Польской академии наук). При анализе структуры

научно-исследовательской и опытно-конструкторской базы в Польше следует обратить внимание на имеющие место процессы консолидации в этом секторе. В условиях, когда польские организации вынуждены вступать в конкурентную борьбу на европейском рынке, подразделениям, занимающимся НИОКР, пришлось создавать более крупные, междисциплинарные исследовательские структуры, которые смогли бы подавать заявки на участие и участвовать в европейских исследовательских программах, а также создавать в рамках этих структур высококвалифицированные исследовательские группы, способные конкурировать на европейском исследовательско-внедренческом рынке. Возникают следующие формы таких структур:

– **центры совершенства** (ЦС) — научные подразделения или специально организованные группы ученых, ведущих исследования в областях, представляющих особо важное значение с точки зрения политики государства. Здесь особое внимание уделяется международному сотрудничеству, прежде всего это касается участия в программах ЕС. Центры функционируют автономно, на базе какого-либо известного исследовательского центра (например, Польской академии наук, высшего учебного заведения, подразделения НИОКР). ЦС создавались для того, чтобы использовать исследовательский потенциал базовой организации для создания своего рода лаборатории, которая активно сотрудничала бы с промышленностью и другими потребителями результатов научных исследований. Поэтому ЦС занимаются как фундаментальными исследованиями, так и поиском конкретных инновационных решений. В настоящее время в Польше функционирует 157 ЦС, отобранных в рамках конкурса PHARE и Пятой рамочной программой ЕС, а также утвержденных Министерством науки и высшего образования;

– **центры продвинутых технологий** (ЦПТ) — междисциплинарные научные консорциумы, состоящие из научных подразделений, ведущих исследования и занимающихся поддержкой развития хозяйствующих субъектов, развитием инноваций и поддержкой внедрений. Их задачей является внедрение и коммерциализация новых (в основном отечественных) технологий, продуктов и услуг в приоритетных отраслях польской экономики — в соответствии с положениями государственного Национального плана развития. ЦПТ должны увязывать свои исследовательские программы с Региональной инновационной стратегией, разработанной по инициативе Всепольского контактного пункта и правительства соответствующего воеводства, или программой развития воеводства. Центры являются открытыми структурами; состав может расширяться на основе внесения изменений в договор о создании консорциума;

– **организации наемных работников** (например, профсоюзы);

– **палаты и экономические ассоциации** (в частности, экономические и торговые палаты). В Польше особую роль играют Всепольская экономическая палата, Польская конфедерация частных работодателей «Левятан» и Конфедерация польских работодателей;

– **высшие учебные заведения**;

– организации, финансирующие деятельность сектора, за исключением ссудных и гарантийных фондов. Сюда относится два типа организаций: **банки и инвестиционные фонды** (в том числе венчурные фонды). В настоящее время в Польше функционирует 40 венчурных фондов. Согласно данным Польской ассоциации фондовых инвесторов, в 2003 г. общий объем прямых частных и венчурных инвестиций был небольшой и составлял всего 799 млн. злотых (около 200 млн. евро);

– **экспертные и консалтинговые фирмы** — коммерческие организации, действующие на стыке науки и промышленности, которые предлагают услуги в области поиска и внедрения новых технологий, маркетинга новых продуктов и услуг, поиска информации, внедрения современных решений в сфере телекоммуникации и информатизации, экспертной помощи по современным методам управления.

Анализируя систему поддержки сектора МСП, следует обратить особое внимание на сетевые структуры. К наиболее важным можно отнести:

– **сетевые структуры Польского агентства по развитию предпринимательства**, описанные выше (Всепольская система услуг, Всепольская система инноваций, консультационные пункты);

– **центры EuroInfo** — сеть, которая финансируется ЕС. Центры предоставляют информационные услуги по вопросам ведения хозяйственной деятельности в странах Евросоюза, оказывают помощь в установлении контактов с партнерами в ЕС. В Польше функционирует 12 таких центров;

– **Всепольский контактный пункт** — сеть центров, призванных информировать о возможностях и условиях участия в международных исследовательских проектах; одним из спонсоров сети является Европейская Комиссия;

– **Всепольская сеть центров патентной информации** — сеть, которую курирует Патентное управление Польши. Ее цель: облегчить предпринимателям доступ к патентной информации. Большинство центров размещаются в высших учебных заведениях;

– **Центры передачи инноваций** (*Innovation Relay Centers, IRC*), частично финансируемые Европейской Комиссией. Их целью является оказание помощи предпринимателям в процессе международного перемещения технологий, в том

числе помощь в поиске иностранных технологий, а также иностранных клиентов для отечественных инновационных разработок;

– **Высшая техническая организация — Федерация научно-технических ассоциаций NOT.** В 2005 г. она создала по всей стране 35 Центров инноваций NOT, которые оказывают поддержку предприятиям, в основном из сектора МСП, в установлении контактов с сектором НИОКР и в поиске источников финансирования для инновационных проектов, в особенности на производстве. По заказу Министерства науки и высшего образования NOT реализует «Программу целевых проектов для малых и средних предприятий», в рамках которой организуются конкурсы, проводится оценка и одобрение заявок МСП, а также частично финансируются промышленные исследования и исследования, которые еще не переданы бизнесу. Кроме того, в рамках этой программы оцениваются результаты целевых проектов по организации производства новых продуктов или внедрению новых технологий.

Описывая систему поддержки сектора МСП в Польше, следует также обратить внимание на основные ассоциации и организации, объединяющие институты бизнес-среды. К ним относятся:

– **Всепольская ассоциация гарантийных фондов** — объединяет организации, предоставляющие услуги по поручительству;

– **Польская ассоциация ссудных фондов** — объединяет организации, выдающие ссуды;

– **Ассоциация организаторов центров инноваций и предпринимательства в Польше (АОЦИП)** — состоит из 150 индивидуальных членов и организаций, занимающихся поддержкой предпринимательства и местного развития, в частности, поддержкой центров инноваций и предпринимательства;

– **Польская сеть «Ангелов бизнеса» (PoIBAN).** «Ангелы бизнеса» — это частные лица, действующие по принципу венчурных фондов, но инвестирующие свои личные финансовые средства.

В таблице 11 представлены основные элементы системы поддержки предпринимательства в Польше.

Нельзя обойти стороной и слабые места организационных структур, призванных поддерживать сектор МСП. Прежде всего, речь идет об отсутствии высококвалифицированных кадров (что часто приводит к низкому качеству предоставляемых услуг), недостаточном или нестабильном финансировании, преимущественно умозрительном, «университетском» подходе к решению проблем (ввиду роли, которую играют высшие учебные заведения), а также об отсутствии внутреннего единства системы, что проявляется в пересечении полномочий отдельных сетей и организаций.

**Таблица 11. Система поддержки предпринимательства в Польше**

Организации	Сферы поддержки					
	Финансирование	Предоставление информации	Повышение квалификации	Интернационализация	Повышение инновационности	Образование новых фирм
Правительство и его организации (ПАРП и другие)	+	++++	+++	++	+	-
Местное самоуправление и его организации	++	++++	+++	++	-	++
Гарантийные и ссудные фонды	+++	-	+	-	-	-
Банки	++	-	-	-	-	-
Бизнес-инкубаторы	-	++++	+++	-	-	++++
Хозяйственное самоуправление	-	+++	+++	++++	+	-
Промышленные парки	+	++	++	-	+	++
Центры передачи технологий	+	+++	++	+++	++++	-
Образовательные центры	-	++	++++	+	-	+
Консалтинговые фирмы	-	++	++++	++	+	-
Инвестиционные центры (привлечение иностранных инвестиций)	-	++++	-	++++	+	-

Минусом и плюсами обозначена роль организации в данной сфере поддержки предпринимательства от (-) — крайне мала или отсутствует до (+++++) — значительная роль.

Источник: авторская разработка.

В свою очередь, в исследованиях АОЦИП (Instytut Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego, SOOIP, 2004) выявлены основные факторы успеха организаций, поддерживающих функционирования сектора МСП. К ним относятся:

- местный климат и степень ангажированности местных органов власти;
- участие в крупной программе поддержки развития инфраструктуры предпринимательства и передачи технологий, финансируемой правительством или международными организациями;
- гибкость и способность приспосабливаться и изменяющимся условиям среды;
- быстрое достижение самофинансирования и самостоятельности;
- эффективная структура организации;
- «качество» рабочих групп и экспертов;
- развитая сеть сотрудничества на местном, всепольском и международном уровне;

- авторские учебные и консультационные программы;
- использование рыночных методов работы.

### **3.4. Польские институты бизнес-среды на фоне опыта других стран**

Сравнительный анализ систем институтов бизнес-среды, поддерживающих развитие предпринимательства в разных странах, показывает, что не существует какого-либо одного, единого и универсального подхода. В каждой стране функционирует своя система, определяющаяся ее уровнем развития, целями и направлениями экономической политики, ролью центральных и региональных органов власти и качеством их работы, уровнем развития и степенью влиятельности органов хозяйственного самоуправления и различного рода инновационных и исследовательских центров (в частности, при высших учебных заведениях), степенью децентрализации государства, а также культурными факторами.

В самом общем виде можно сформулировать следующую закономерность: более богатые страны, со зрелыми рыночными механизмами характеризуются более развитыми системами поддержки предпринимательства. Они в гораздо большей степени концентрируются на проблемах инновационности (например, помощи при передаче технологий, укреплении связей предпринимателей с научно-исследовательской и опытно-конструкторской базой) и стимулировании участия отечественных фирм на международных рынках, чем страны с более низким уровнем экономического развития.

Ниже в качестве примера приводится опыт двух европейских стран — Чешской Республики и Финляндии.

В частности, опыт Финляндии — страны с гораздо более развитой рыночной экономикой — показывает, что большому количеству местных инициатив сопутствует поддержка, координируемая на центральном уровне (Finpro, Tekes, Finnvera). Высокое качество публичных организаций в этой стране предопределило то, что поддержка предпринимательства осуществляется прежде всего организациями публичного сектора. Органы хозяйственного самоуправления играют значительно меньшую роль. Следует также обратить внимание на необычайно важную роль, исполняемую организациями по трудоустройству.

Сравнение систем институтов бизнес-среды, поддерживающих предпринимательство в Польше и Чешской Республике (странах со сходным уровнем экономического развития) показывает, как сильно они могут различаться (учитывая их цели и структуру). Чешская модель основана на очень сильной позиции хозяйственного самоуправления (промышленных палат), являющихся центральным элементом системы — в этом плане она сближается с немецкой

моделью. В случае Польши главным элементом системы, особенно в последние годы, является, по-видимому, правительственная организация (Польское агентство по развитию предпринимательства). Следует отметить, что в начале польская модель формировалась «снизу» и спонтанно, в основном вокруг агентств регионального развития, инициатив вузов и торгово-промышленных палат. Только в последние годы ПАРП начал стараться установить контроль за системой поддержки институтов бизнес-среды. Сравнивая обе системы, нельзя не обратить внимание на то, что в случае Чешской Республики (а также Финляндии) большую роль занимают организации, занимающиеся трудоустройством. В то время как в Польше, хотя система и строилась в основном усилиями Министерства труда и социальной политики, бюро по трудоустройству не занимаются стимулированием предпринимательских установок среди безработных.

Еще одно различие между польской и чешской моделью связано с разницей в целях и сферах деятельности систем. В Чешской Республике основной упор делается на поддержку уже существующих малых и средних предприятий и повышение конкурентоспособности бизнес-среды за счет привлечения иностранных инвестиций. В Польше система сосредотачивается на стимулировании создания новых фирм и поддержке предпринимательских установок в обществе. Услуги, предназначенные для уже существующих фирм (в том числе малых и средних), значительно менее развиты, чем в чешской модели. Также и качество функционирования польских торгово-промышленных палат значительно ниже, чем чешских. С другой стороны, в польской системе есть много организаций, поддерживающих инновационность (технологические парки и инкубаторы, центры передачи технологий и т.п.), в то время как в Чешской Республике такие организации встречаются редко. Во всех трех системах важным элементом являются местные инициативы, а качество функционирования всей системы определяется в основном качеством работы регионального звена. Инициативы, исходящие из центра, могут быть очень полезными и определять стратегические направления развития системы, однако они могут лишь поддерживать систему, а не быть гарантом эффективности институтов бизнес-среды на местном уровне.

### ***Основные элементы поддержки предпринимательства в Чешской Республике и Финляндии***

В обеих странах можно выделить два уровня организаций, занимающихся поддержкой предпринимательства: центральный и региональных.

## Чешская Республика

На центральном уровне следует прежде всего остановиться на следующих организациях:

– **Чешское агентство по поддержке торговли (CzechTrade)**, созданное Министерством промышленности и торговли в 1997 г. Его основной задачей является поддержка торгового обмена и сотрудничества между чешскими и иностранными компаниями. Агентство поддерживает чешские предприятия на внешних рынках, предоставляя им информационную и консультационную помощь. Агентство также играет роль контактной организации для иностранных фирм, собирающихся выйти на чешский рынок. Все услуги предоставляются Агентством бесплатно;

– **CzechInvest**, созданный в 1992 г. Министерством промышленности и торговли и являющийся агентством, поддерживающим инвестиции и развитие предпринимательства. Агентство реализует программы и предоставляет услуги, нацеленные на развитие чешских фирм и на привлечение прямых иностранных инвестиций. Агентство предоставляет следующий набор бесплатных услуг для инвесторов: информационная поддержка, подбор инвестиционных стимулов и льгот, поиск объектов недвижимости, поиск чешских поставщиков, поддержка реализации инвестиций, развитие бизнес-инфраструктуры, помощь в доступе к структурным фондам ЕС;

– **Чешско-моравский банк гарантий и развития (CMZR Bank)**, нацеленный на поддержку малых и средних предприятий за счет облегчения доступа к финансовым ресурсам, принятия на себя части рисков, связанных с ведением хозяйственной деятельности, и снижения издержек. Для этого банком используются разнообразные инструменты, такие как банковские гарантии, льготные займы, финансовые субсидии и гранты.

– **Центр регионального развития Чешской Республики (CRD CR)** — государственная организация, созданная в 1997 г. и призванная поддерживать региональную политику правительства. Центр предоставляет свои услуги экспертам, представителям органов государственной администрации и местного самоуправления, а также всем остальным заинтересованным лицам и организациям, в частности, малым и средним предприятиям. Центр имеет сеть региональных отделений;

– **Управление по труду**, занимающееся поддержкой создания новых рабочих мест, работает как с работодателями, так и с потенциальными наемными работниками.

На региональном уровне следует обратить внимание на:

– **промышленные палаты**, которые являются очень важным элементом всей системы. В их задачу входит прежде всего предоставление консультационных услуг в сфере законодательства, налогов, экспорта, привлечения средств из структурных фондов ЕС и т.п.;

– **агентства регионального развития**, создающиеся, в частности, местными органами власти и промышленными палатами — диапазон предоставляемых услуг зависит от специфики региона и потребностей предпринимателей (как правило, услуги охватывают консультационные услуги в сфере управления и участие в финансировании проектов, важных для региона);

– **региональные органы власти**, поскольку они занимаются поддержкой предпринимательства, в частности, путем создания системы грантовой помощи предпринимателям, поддержки межрегионального сотрудничества, поддержки местных органов власти в сфере стимулирования предпринимательства и развития доступа к Интернету на местном уровне;

– **местные органы власти**, которые также оказывают поддержку развитию предпринимательства, создавая для этого соответствующие департаменты.

## **Финляндия**

На центральном уровне следует прежде всего остановиться на следующих организациях:

– **Finnvera** — специализированная государственная финансовая компания, предоставляющая услуги (в виде займов, кредитных гарантий, финансовых инвестиций и т.п.) с целью поддержки финских предприятий в их функционировании на внутреннем и внешних рынках;

– **Finpro** — ассоциация, созданная финскими компаниями. Ее клиентами являются финские фирмы, находящиеся на разных этапах интернационализации своей деятельности. Задачей ассоциации является предоставление финским предприятиям (особенно малым и средним) высококачественных услуг, связанных с выходом на внешние рынки;

– **Tekes** — финансируемый из государственного бюджета фонд, поддерживающий научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Фонд финансирует проекты как промышленных предприятий, так и научно-исследовательских организаций — прежде всего инновационные и с большим уровнем риска. Кроме того, фонд занимается помощью в установлении связей иностранных партнеров с основными игроками на внутреннем рынке технологий;

– **ProAgria** — ведущая экспертная организация Финляндии, ориентированная на поддержку сельского хозяйства. Она обслуживает как своих членов, так и другие организации.

На региональном уровне следует обратить внимание прежде всего на:

– **региональные центры развития предпринимательства** — фирмы, занимающиеся поддержкой предпринимательства на региональном и местном уровне. Они занимаются как общим повышением конкурентоспособности предприятий региона и «маркетингом» всего региона, так и предоставлением конкретных услуг (прежде всего консультационных) для предприятий;

– **центры занятости и экономического развития** — эти организации оказывают услуги в сфере финансирования уже существующих и вновь создающихся фирм. Они являются «шлюзом» для региональных услуг, предоставляемых такими правительственными и неправительственными организациями, как Министерство торговли и промышленности, Министерство сельского и лесного хозяйства, Министерство труда, Tekes, Finpro, Национальное управление по патентам и регистрации и Фонд финских изобретений;

– **бюро по трудоустройству** — они предоставляют услуги безработным, работающим и лицам, которые только вступают в период трудовой деятельности, а также работодателям. Бюро предоставляют как индивидуализированное обслуживание заинтересованных лиц и организаций, так и размещенную на сайтах бюро информацию о существующих вакансиях на рынке труда;

– **торговые палаты**, которые занимаются, в частности, обучением, предоставлением информации о современных методах управления, юридическую и налоговую консультацию, консультации в области экспорта;

– **муниципальные организации, занимающиеся обучением и тренингом.**

## **4. Стимулирование сотрудничества с целью повышения конкурентоспособности МСП**

### **4.1. Функционирование сетевых структур в процессе повышения конкурентоспособности сектора МСП: международный опыт**

По мере интеграции мировой экономики все большее значение приобретает способность малых и средних предприятий конкурировать в глобальном масштабе. Внешние макро- и микроэкономические условия заставляют малые и

средние предприятия искать способы справиться с возрастающей конкуренцией со стороны международных экономических структур. Одним из методов является стремление добиться эффекта синергии за счет развития сотрудничества с другими фирмами (в том числе с крупными отечественными и международными компаниями) и организациями бизнес-среды, в особенности — с организациями, обладающими научно-исследовательской базой. Мировой опыт показывает, насколько важную роль в генерировании инноваций играют связи предприятия с другими фирмами и организациями. Связи и контакты фирм с контрагентами, а также, например, с научными институтами и высшими учебными заведениями складываются в систему, в рамках которой предприятия, не обладающие достаточными знаниями и разработками, получают их извне, что, в свою очередь, позволяет генерировать собственные идеи и повышать инновационную активность и конкурентоспособность (Woodward, 2005). Это приводит к целому ряду положительных эффектов, среди которых:

- **облегченный и более дешевый доступ к производственным ресурсам** (в том числе возможности и затраты, связанные с привлечением финансовых средств, а также возможность повышения квалификации и уровня образования кадров);

- **создание собственных производственных и интеллектуальных ресурсов** (например, за счет создания совместной базы НИОКР);

- **повышение эффективности функционирования фирмы** (например, за счет внедрения эффективного управления поставщиками и клиентами, внедрения эффективных организационных изменений, в том числе информатизации);

- **воздействие на улучшение функционирования институционально-правовой среды** (например, создание организаций предпринимателей, отвечающих за контакты с представителями местных и центральных органов власти).

Все это помогает малым и средним предприятиям преодолевать структурные ограничения ведения хозяйственной деятельности, связанные, в частности, с отсутствием возможности использовать выгоду от эффектов масштаба и сферы функционирования.

**Сетевая организация** (*networking*) — это структура, основанная на взаимных кооперационных отношениях предприятий, не связанных друг с другом отношениями собственности. Чаще всего такие связи оформляются как средние и долгосрочные договоры о сотрудничестве. Иоанна Цыглер (Cygler, 2003) развивает определение сетевой организации, называя ее системой связей между фирмами, для которой характерны прежде всего горизонтальные связи, позво-

ляющими децентрализовать планирование и контролировать элементы сети. Автор указывает, что связи между предприятиями в рамках сетевых структур основаны на долгосрочном характере. Это связано с возможностью получения значительно большей выгоды в случае более длительной перспективы контактов между фирмами (так называемая тень будущего), чем если бы организации ограничивались связями сиюминутного характера.

Одним из самых важных результатов функционирования сети являются так называемые **позитивные внешние результаты** как результат деятельности иностранных инвесторов («эффект перелива», *spillovers*). Фирмы в стране, в которую направляются иностранные инвестиции, выигрывают от иностранных инвестиций даже без непосредственного контакта с иностранными инвесторами, поскольку последние влияют на окружение, создавая вокруг себя благоприятную среду.

К позитивным результатам функционирования сети также относится (Cygler, 2003):

– **снижение неуверенности:** действия на рынке характеризуются отсутствием уверенности, а кооперационные связи создают условия для возникновения взаимной солидарности и доверия в условиях изменчивости внешней среды;

– **увеличение гибкости:** хозяйственная практика свидетельствует о том, что ключевым фактором успеха является способность приспосабливаться к изменяющемуся внешнему окружению. Сетевые структуры позволяют быстро перераспределять ресурсы и значительно сокращать издержки;

– **возможность создания нового потенциала для развития:** многосторонние альянсы позволяют предприятиям значительно повысить свои производственные возможности за счет, в частности, использования свободных мощностей других партнеров. В результате сетевые структуры способствуют более рациональному использованию имеющихся ресурсов с помощью интеграции действий партнеров и координации реализации проектов;

– **возможность облегченного доступа к дефицитным ресурсам и умениям:** часто в рамках кооперационных связей проявляется комплементарность ресурсов и умений партнеров. Сетевые структуры способствуют взаимобмену и совместному приобретению (например, в результате обмена опытом и знаниями или за счет централизованных закупок), что значительно снижает затраты на приобретение активов по сравнению с фирмами-«одиночками». Кроме того, существует возможность обмена опытом по управлению различными видами ресурсов;

– **приобретение способности действовать быстро:** способность быстро реагировать становится ключевым фактором успеха в эпоху глобализации. Вре-

мя реакции на сигналы рынка и быстрота реализации проектов — это основные источники преимуществ в конкурентной борьбе. Сетевые связи позволяют проявить большую мобильность и более быстро мобилизовать ресурсы (материальные и нематериальные) для реализации проектов. Благодаря этому предприятия — члены стратегических альянсов пользуются эффектом масштаба (как в географическом и отраслевом плане, так и в определенных сегментах рынка);

– **доступ к информации:** партнеры сети могут обмениваться информацией или же совместно добывать ее извне. Возможность совместного получения информации значительно снижает издержки, связанные с ее поиском и получением. Выгода особенно ощутима в высокотехнологичных секторах экономики, где информация (техническая, организационная, рыночная) быстро устаревает.

По мнению многих экономистов, важной проблемой развития систем сотрудничества между предприятиями является то, что в постсоциалистических странах возникновение и функционирование кооперационных связей затруднено. Так называемая вертикальная интеграция, которая распалась одновременно с крахом системы центрального планирования, не была заменена системой горизонтальных связей. Фирмы, действующие в тех же самых или родственных отраслях и находящиеся недалеко друг от друга (что в условиях развитой рыночной экономики явилось бы основой для возникновения так называемых гроздьев, то есть сетей, связанных по признаку своего местоположения), часто функционируют поодиночке (Woodward, 2005).

Одним из самых развитых и интегрированных типов сетей являются кластерные структуры. Основное различие между сетью и кластером заключается в том, что для кластерных структур характерны географическая концентрация (которая не обязательно встречается в сетях) и более высокая степень интеграции с институционально-организационной средой ведения хозяйственной деятельности. В специальной литературе можно встретить много определений кластеров. Самые известные — это определения ОЭСР и Майкла Портера.

Согласно ОЭСР, *кластер* — это сконцентрированные и географически связанные друг с другом предприятия и организации, относящиеся к одной и той же сфере хозяйственной деятельности (Wojnicka, 2004). М. Портер определяет *кластер* как географическую концентрацию взаимосвязанных предприятий, специализированных поставщиков (в том числе поставщиков услуг), предприятий из других смежных секторов и отраслей, а также организаций бизнес-среды (например, университетов, торговых палат), конкурирующих и сотрудничающих друг с другом (Porter, 2000).

Выделяют следующие характерные черты кластерных структур (Rosenfeld, 2002).

1. **Географическая концентрация** — кластеры являются пространственно ограниченными структурами, что связано с:

- мобильностью общества;
- транспортными возможностями;
- менталитетом и ожиданиями общества.

2. **Кластеры основываются на системных взаимоотношениях** между фирмами в области:

- общих или комплементарных продуктов;
- общих технологических и производственных процессов;
- общей сырьевой базы
- общего спроса на квалифицированные кадры;
- совместного создания каналов дистрибуции.

3. Взаимоотношения в рамках кластеров **определяются** скорее **неформализованной практикой**, а не жесткими организационными структурами.

4. **Кластеры ведут к созданию факторов внешнего порядка** (*externalities*) — в специальной литературе выделяются «жесткие» и «мягкие» факторы. К первым относится, в частности, создание более конкурентоспособной сети поставщиков, доступа к более специализированным видам услуг, повышение специфической квалификации и качества кадровых ресурсов. Примеры «мягких» факторов внешнего порядка — это создание и распространение новых знаний, расширение информационной базы (например, за счет обмена информацией) и т. п.

Следует также подчеркнуть, что кластерные структуры не относятся к числу экономических, концентрирующихся только в секторе высоких технологий. Наоборот, согласно Майклу Инрайту (Enright, 1998), в кластерах, связанных с высокими технологиями, работает всего лишь 5% занятых в народном хозяйстве. Он приходит к выводу, что инновационный характер кластера зависит от рыночной позиции, а не того, что он производит.

К наиболее важным позитивным аспектам функционирования кластеров М. Портер (Porter, 2000) относит следующие:

– **более высокую эффективность функционирования фирм**, обеспечиваемую возможностью доступа к специализированным активам и поставщикам. Фирмы в рамках кластерных структур быстрее реагируют на вызовы среды, чем если бы они функционировали сами по себе;

– **фирмы и организации** в рамках кластерных структур **добиваются высокого уровня инновационности** благодаря эффекту диффузии знаний (*knowledge spillover*);

– **повышается уровень «формирования бизнеса»** (*business formation*), то есть улучшаются условия для развития предпринимательства, открываются возможности для стимулирования хозяйственной деятельности. Это приводит к повышению общего уровня предпринимательства в регионе. В результате, например, «отпочковавшиеся» фирмы легче находят внешних партнеров, быстрее создают специализированные ресурсы более высокого качества.

Накопленный иностранный опыт в области поддержки развития сетевых структур показывает, что не существует стандартной политики, универсальной модели, которую можно было бы применять без учета внешних условий (АРЕС, 2005). Отдельные регионы различаются между собой правовой и административной средой, степенью и характером развития инфраструктуры, качеством институтов бизнес-среды; степенью развития финансовой системы; степенью развития и использования в регионе информационных и телекоммуникационных технологий; экономической, социальной и демографической структурой; инновационным потенциалом (в том числе уровнем накопленных знаний); источниками получения технологий; квалификацией кадров, характеристикой и структурой внутреннего (регионального) спроса; а также существующими моделями сотрудничества между фирмами.

На протяжении последних двадцати лет во всем мире проводятся исследования, в том числе сравнительные, посвященные кластерным структурам. На их основе определяются ключевые факторы успеха при создании и развитии кластеров. Следует подчеркнуть, что это — не достаточные факторы, а всего лишь, как правило, необходимые, без которых развитие кластерных структур не может быть эффективным. Ниже представлены наиболее важные результаты таких исследований.

Розабет Мосс Кантор определяет способность кластера к развитию как способность и возможность создания новых инновационных и конкурентоспособных хозяйственных структур. Она перечисляет следующие факторы, имеющие ключевое значение для успешного развития кластера (Moss Kantor, 1995):

– **гибкость и «открытость» кластерной структуры**, что обеспечивает доступ к новым технологиям, знаниям и информации;

– **высокое качество связей и взаимное доверие участников кластера** как основной фактор, обеспечивающий эффективное функционирование механизмов распространения информации и знаний;

– **уровень компетентности и качество кадровых ресурсов** — также ключевой фактор для эффективного распространения информации и знаний.

В свою очередь, Майкл Портер считает, что главным фактором, определяющим развитие кластеров, является бизнес-среда, которая характеризуется следующими показателями (Porter, 1998):

- **доступные ресурсы** (инфраструктура, умения и т. п.);
- **внутренний спрос** (требования местных клиентов);
- **общий уровень развития предпринимательства, а также качество регулирования**, стимулирующего предпринимательство (налогообложение, местные стратегии конкуренции фирм, законодательство о конкуренции и т. п.);
- **наличие вспомогательных сфер деятельности**, где происходит сотрудничество между поставщиками и клиентами (так называемые охват и глубина кластера).

Майкл Инрайт выделяет шесть элементов стратегии успешного развития кластерных структур (Enright, 1998):

- **улучшение бизнес-среды** (в частности, за счет учета потребностей и ожиданий кластерных структур);
- **наличие информации и данных об экономических прогнозах** с целью определения шансов и опасностей для развития кластера, что позволяет принимать «превентивные» мер;
- **развитие образовательной инфраструктуры** и предложения в области курсов повышения квалификации, обучения и т. п.;
- **внедрение эффективных методов создания и развития сетей фирм;**
- **финансирование бизнес-среды**, в том числе создание структур, помогающих в открытии новых фирм;
- так называемый **процесс создания общности** (*community building process*), то есть повышение качества общественных взаимоотношений на местном уровне (в частности, укрепление взаимного доверия).

К остальным факторам, необходимым для развития кластерных структур, в специальной литературе относят:

- **создание кластерных структур в перспективных с точки зрения развития регионах;**
- **сосредоточение деятельности кластера на международных рынках**, а не региональных и даже не на всем внутреннем рынке (то есть концентрация «наружу», а не «вовнутрь»).

Подводя итоги, следует отметить, что в настоящее время кластерные структуры являются лучше всего организованным. По мнению исследователей, это

один из самых эффективных инструментов экономической политики, нацеленных на стимулирование горизонтального сотрудничества, а в результате — на повышение инновационности и конкурентоспособности регионов и сектора МСП.

Необходимо также обратить внимание на то, что эффективные инструменты экономической политики (на центральном и региональном уровнях), целью которых является поддержка создания и развития кластеров, особенно необходимы в регионах с относительно более низким уровнем развития и конкурентоспособности. С помощью этих инструментов можно нивелировать опасности и использовать шансы, которые предоставляют процессы глобализации, а также создавать эффективные механизмы поддержки функционирования фирм и улучшать условия ведения хозяйственной деятельности за счет строительства комплексных, взаимодополняющихся и внутренних структур поддержки бизнеса.

#### **4.2. Исследования стимулирования кооперационных связей между предприятиями и сотрудничество с организациями бизнес-среды: Польша**

В Польше в 2000–2005 гг. было проведено несколько исследований на эту тему. Ниже представлены основные результаты.

Сотрудничество между фирмами и организациями бизнес-среды способствует повышению конкурентоспособности предприятий. Эльжбета Войницка (Wojnicka, 2004) утверждает, что в Польше на уровне отраслей промышленности существует позитивное влияние высокой интенсивности связей, нацеленных на инновационную деятельность и повышение доли доходов в общем объеме поступлений. В этом же исследовании установлено, что взаимодействие между предприятиями в инновационных процессах, а особенно — сотрудничество с высшими учебными заведениями и пользование услугами организаций, предоставляющих новые знания, увеличивают шансы фирм на введение новшеств в своей отрасли и, опосредованно, влияют на рост рентабельности и доли на рынке.

Однако польские фирмы неохотно идут на сотрудничество друг с другом и не умеют устанавливать сетевые отношения. Об этом свидетельствует целый ряд исследований (Dornisch, Górzyński, Woodward, 2000; Woodward, 2005; Wojnicka, 2004; Górzyński, Woodward, 2003a). Славо Радошевич и Дениз Йорук (Radosevic, Yoruk, 2004) обращают при этом внимание на то, что самым большим недостатком сетевых структур в странах Центральной и Восточной Европы

(ЦВЕ), в том числе в Польше, являются слабые связи между фирмами на местном (региональном) уровне и в масштабах всей страны.

Между фирмами преобладают не горизонтальные, а вертикальные связи. По мнению Э. Войницкой, слабое горизонтальное взаимодействие между предприятиями вызвано опасениями по поводу такого сотрудничества и близоруким, ориентированным на краткосрочную перспективу, «черно-белым» восприятием конкуренции как «борьбы»: если кто-то выигрывает, то кто-то другой обязательно проигрывает (Wojnicka, 2004). К подобным выводам приходят и С. Радошевич с Д. Йорук. Они также обращают внимание на преимущественно вертикальный характер связей между фирмами в странах ЦВЕ (Radosevic, Yoruk 2004).

Вертикальные связи формируются, прежде всего, в процессе производственной деятельности, практически отсутствует взаимодействие, ориентированное на инновации и НИОКР (Radosevic, Yoruk, 2004). Ричард Вудворд при этом считает, что польские фирмы склонны внедрять инновации в развитие сетей дистрибуции, а не в производство (Woodward, 2005).

Исследования показывают, что основными организаторами сетей являются отечественные фирмы или фирмы «с польской родословной», принадлежащие иностранным инвесторам (например, приватизированные с участием иностранного капитала). Из этого следует, что по мере роста конкурентоспособности отраслей снижается значение процессов приобретения знаний и умений, обеспечиваемых иностранными покупателями.

Фирмы, особенно в секторе МСП, неохотно сотрудничают с организациями бизнес-среды (Woodward, 2005). Более того, малые и средние предприятия даже не рассматривают возможность совместного накопления и использования финансовых средств для того, чтобы устанавливать связи с такими организациями. Особо неохотно МСП сотрудничают с организациями, занимающимися НИОКР (Dornisch, Górzyński, Woodward, 2000). Эти данные подтверждаются результатами исследования, проведенного Всемирным банком (Goldberg, 2004): уровень сотрудничества между промышленным сектором и потенциальными источниками инновационных технологий (университеты, политехнические институты, промышленные подразделения НИОКР и Польская академия наук) является крайне низким.

К наиболее значимым препятствиям на пути использования предприятиями (особенно в секторе МСП) отечественной базы НИОКР следует отнести:

– **низкое качество услуг, предоставляемых польскими организациями бизнес-среды.** По словам Р. Вудворда, польские фирмы жалуются, что польские поставщики не предоставляют современные технические решения. В

результате предприятия вынуждены преодолевать технологическую отсталость в основном за счет покупки новых машин и оборудования, а ведь именно внедрение новых технологий является основным источником инновационности для фирм;

– **отсутствие готовности со стороны организаций бизнес-среды сотрудничать с малыми и средними фирмами** (НИИ предпочитают сотрудничать с традиционными клиентами, то есть крупными госпредприятиями и акционированными промышленными предприятиями, а также сосредотачивают свои усилия на получении бюджетных средств) (Dornisch, Górzyński, Woodward, 2000);

– **неосведомленность предприятий сектора МСП о том, что предлагают организации**, занимающиеся НИОКР (Dornisch, Górzyński, Woodward, 2000).

Важным препятствием в сотрудничестве МСП с отраслевыми ассоциациями (организациями работодателей, палатами и экономическими ассоциациями) является то, что эти ассоциации представляют прежде всего интересы крупных предприятий. Кроме того, исследования свидетельствуют о пассивном отношении организации предпринимателей к созданию сетей, проявляющемся, в частности, в отсутствии инициативы с их стороны в деле укрепления сотрудничества между фирмами (Górzyński, Woodward, 2003a).

Исследования выявили отсутствие доверия предпринимателей к деятельности государственной администрации. Опасения предпринимателей связаны с опытом предыдущих отношений с этими органами (Woodward, 2005). Слабое развитие контактов между предпринимателями и органами государственной администрации проявляется хотя бы в том, что фирмы лишь в незначительной степени пользуются публичными средствами, предназначенными на НИОКР. Исследования CASE и газеты «Rzeczpospolita» показали, что деятельность по НИОКР финансируется предприятиями практически полностью за счет собственных средств. Чаще всего государственными дотациями пользуются государственные предприятия, в то же время частные польские фирмы гораздо более успешны в привлечении средств ЕС. Это означает, что в Польше отсутствуют эффективные финансовые инструменты поддержки инновационности предприятий (Górzyński, 2005).

Еще одна группа исследований изучает институциональную среду сектора МСП. На таких исследованиях специализируется, прежде всего, Ассоциация организаторов центров инновации и предпринимательства в Польше (АОЦИП). Ассоциация была основана в 1992 г. Как уже указывалось выше, она включает 150 индивидуальных членов и организаций, занимающихся поддержкой пред-

принимательства и, в частности, местного развития, центры инноваций и предпринимательства. Основная задачей АОЦИП — поддержка процессов развития предпринимательства за счет удовлетворения потребностей в квалифицированных консультациях как при открытии бизнеса, так и в ходе его дальнейшего развития. С этой целью АОЦИП, в частности, проводит исследования организаций бизнес-среды, поддерживающих инновационность польских предприятий. Ассоциация издает бюллетень «Центры инновации и предпринимательства в Польше», в котором комплексно представлена система поддержки предпринимательства и инновационности.

Очередное, пятое по счету, исследование АОЦИП проводилось в 2004 г. Оно охватывало свыше 400 некоммерческих организаций, занимающихся поддержкой предпринимательства, передачей технологий и местным развитием. В опросе приняли участие образовательно-консультационные центры, центры передачи технологий, местные ссудные фонды, гарантийные фонды, бизнес-инкубаторы и технологические парки.

Исследования позволили идентифицировать 507 организационно выделенных центров, занимающихся образовательной деятельностью и предоставляющих консультации в области финансов, передачи технологий и поиска помещений для МСП, в том числе 280 образовательно-консультационных центров, 29 центров передачи технологий, 76 местных ссудных фондов, 57 гарантийных фондов, 53 бизнес-инкубатора и 12 технологических парков. Авторы доклада указывают, что по сравнению с 2000 г. число организаций возросло на 91%, причем самая высокая динамика наблюдалась среди технологических парков, образовательно-консультационных центров и гарантийных фондов. Создание новых центров было связано, с одной стороны, с процессами европейской интеграции, облегчившими доступ к структурным фондам ЕС, а с другой — с усилившимся чувством ответственности за ускорение социально-экономического развития на местном уровне. Услуги по поддержке начинают предоставлять промышленно-торговые палаты, ремесленные цеха, высшие учебные заведения, НИИ и органы местного самоуправления.

Исследования показывают, что свыше половины (55%) всех центров предлагают образовательные, экспертные и информационные услуги, а каждый четвертый центр предлагает финансовую поддержку (ссуды и поручительство). Комплексная поддержка («инкубация») предпринимательства, объединяющая различного рода «мягкие» услуги с предложением помещений для фирм, оказывается в 12% центров. Уже который год подряд каждая десятая организация выделяет средства для внедрения инноваций и передачи технологий. Таким образом, центры, поддерживающие индивидуальных предпринимателей и малые фирмы, составляют подавляющее большинство.

## Приложение 1. Поддержка развития кластеров на территориях с низким уровнем экономического развития: международный опыт<sup>4</sup>

Накопленный в других странах опыт показывает, что необходим комплексный и системный подход к поддержке и развитию кластеров. *Во-первых*, оказалось, что в этом деле наиболее эффективны те действия государственной администрации, которые направлены на разрешение проблем, выявленных совместными усилиями администрации и предпринимателей, а не на оказание поддержки отдельным предприятиям. *Во-вторых*, деятельность администрации по поддержке кластеров эффективна только тогда, когда она имеет вспомогательный характер. Попытки создать кластеры административным путем не приведут к ожидаемым результатам. Администрация должна определить, где существует возможность для создания кластерных структур, а потом поддерживать их формирование. *В-третьих*, ключевое значение имеет точное определение, какой кластер может возникнуть. Слишком широкий или слишком узкий подход снижает эффективность предпринимаемых действий по поддержке возникающих кластерных структур.

Важным фактором, определяющим успех развития кластеров, в специальной литературе называется уровень квалификации кадровых ресурсов. Например, Джейн Якобс утверждает, что в эпоху глобализации и развития интернета квалифицированные кадры — это ключ к успеху. Она обращает внимание на то, что в настоящее время в формировании и развитии кластерных структур особую роль играют так называемые промышленные лидеры (*industrial leaders*). Это — фирмы или группы фирм, которые управляются людьми, считающими, что главным ресурсом развития на современном этапе являются знания (Jacobs, 2000).

Кристиан Кетельс указывает на институциональное окружение как на основной фактор развития кластерных структур. Он ссылается на исследования кластеров в слаборазвитых странах и обращает внимание на то, что кластеры, функционирующие в менее благоприятной институциональной среде (то есть в

---

<sup>4</sup> Подготовлено на основе доклада М. Гужиньского «Systemy wspierania rozwoju grup — doświadczenia zagraniczne i wnioski dla województwa podkarpackiego», подготовленного по заказу Маршалльского управления Подкарпатского воеводства на средства Европейского социального фонда и средства, выделенные в рамках государственной Оперативной программы регионального развития.

среде, не позволяющей вести хозяйственную деятельность на высоком уровне, сложного характера) оказываются слабее и более узкими (*weaker and more narrow*). Кроме того, К. Кетельс подчеркивает значение возможностей региона по мобилизации институционального потенциала (культурные факторы, качество взаимоотношений и т. п.) за счет активного сотрудничества и других действий внутреннего характера (Ketels, 2003).

Стюарт Розенфельд развивает этот подход, предлагая инструменты поддержки развития кластерных структур в семи областях (Rosenfeld, 2002). Его предложения адресованы прежде всего субъектам, внешним по отношению к кластерам, тем, кто занимается поддержкой сетевых отношений (органам местного самоуправления, высшим учебным заведениям и прочим организациям бизнес-среды).

### **1. Необходимо вести мониторинг экономической структуры региона**

с целью выявления возможных сфер для оказания эффективной поддержки. При этом мониторинг не ограничивается выявлением сфер ведения хозяйственной деятельности с высоким уровнем концентрации (то есть там, где обычно возникают кластеры), а охватывает также выявление и моделирование системных взаимоотношений, например, цепочки поставщиков в данном секторе, схемы передачи знаний и т. п. Иначе говоря, следует выявлять места, где возникновение кластера может принести пользу. Процесс мониторинга должен содержать также элементы сравнительного анализа, в том числе сопоставление с другими существующими или формирующимися кластерными структурами, в частности:

- сравнительную оценку технологической базы и потенциала в области НИОКР;
- анализ доступности квалифицированной рабочей силы;
- оценку знаний, накопленных в регионе;
- анализ структуры, степени доступности и технологического уровня поставщиков;
- анализ доступности капитала для нужд кластера;
- анализ образовательных структур и системы образования;
- оценку доступности и качества специализированных услуг;
- оценку масштабов и качества кооперационных связей;
- анализ уровня развития предпринимательства;
- оценку уровня инновационной и имитационной деятельности;
- определение инновационных и промышленных лидеров;
- оценку качества взаимоотношений с внешним миром и степени «открытости» региона;

– анализ общей концепции развития кластера.

Следует также отметить, что мониторинг и изучение экономической структуры региона с использованием инструментов сравнительного анализа, проводимые с точки зрения возможностей развития кластерных структур, помогают понять экономическое функционирование регионов как систем и выявить «несовершенства рынка» («*market imperfections*»).

**2. Необходимо вовлекать в процессы поддержки и развития кластерных структур институты бизнес-среды,** объединения работодателей, промышленно-торговые палаты, агентства по региональному развитию с целью создания совместными усилиями (например, за счет лоббирования интересов региона или сферы деятельности на местном и центральном уровнях) «якорей развития» кластеров. Одновременно следует выявлять общие потребности организаций, поддерживающих предпринимателей, и самих предпринимателей, а также установить, какие организации в регионе могли бы способствовать возникновению и развитию кластера. В случае необходимости необходимо оказывать помощь в создании (участвуя в финансировании) кластерных структур, каналов связи (например, страницы в Интернете), содействовать сотрудничеству между фирмами.

**3. Необходимо подготовить профессиональное интердисциплинарное предложение услуг по поддержке кластерных структур.** Такие услуги должны ориентироваться на решение проблем, выявленных и сформулированных фирмами или группами фирм. К таким услугам относится:

– создание индивидуализированной системы поиска и распространения (диффузии) информации. Система должна сосредотачиваться только на сферах, связанных с удовлетворением конкретных информационных потребностей фирм и организаций, функционирующих в рамках кластера;

– организация пунктов, обеспечивающих комплексное обслуживание фирм, объединенных в кластер, и удовлетворяющих их конкретные потребности (*one-stop-hub*);

– формирование интердисциплинарных совместных рабочих групп;

– создание системы, поддерживающей формирование внешних контактов фирм, функционирующих в рамках кластера;

– создание в органах администрации подразделений, занимающихся кластерами и ответственных за контакты с ними.

**4. Следует поддерживать процессы обучения и повышения квалификации, а также поиск новых кадров,** важных для функционирования и развития кластера. Для этого необходимо:

– участвовать в финансировании специализированного обучения;

- помогать кластерным структурам в совместной (администрация, предприниматели, высшие учебные заведения и т. д.) разработке обучающих программ;
- учитывать в процессе обучения реальные кадровые потребности кластеров;
- создавать кластерные «центры умений и совершенства», причем международный опыт показывает, что, прежде всего, они должны опираться на сотрудничество с уже существующими образовательными центрами (то есть лучше не создавать с этой целью новые организации). Одной из главных целей «центров умений и совершенства» является определение текущих потребностей в области обучения и развития новых индивидуализированных программ в тесном сотрудничестве с кластерными организациями (например, за счет создания совместных рабочих групп, организации исследований);
- устанавливать партнерские отношения между высшими учебными заведениями и кластерами;
- поддерживать местные инициативы в сфере повышения квалификации кадров (например, совместные инициативы фирм в области обучения);
- поддерживать создание межрегиональных кластерных союзов.

**5. Следует привлекать инвестиции в сферы деятельности кластеров** в регионе, поддерживая многосторонние инвестиционные проекты и вкладывая средства в деятельность кластеров по НИОКР.

**6. Следует стимулировать инновационность и предпринимательство**, в особенности:

- стимулировать инновационную активность фирм;
- поддерживать создание новых фирм, что является одним из ключевых факторов успеха кластера;
- поддерживать создание кластерных инкубаторов;
- поддерживать формирование сетевых отношений, прежде всего в области инноваций;
- создавать технологические центры в сфере деятельности кластера;
- инвестировать в инфраструктуру НИОКР в сфере деятельности кластера.

**7. Следует предпринимать действия по рекламе и презентации региона**, в частности:

- привлекать прямые целевые иностранные инвестиции;
- продвигать кластеры с помощью рекламы;
- продвигать и поддерживать кластеры, занимающиеся экспортом;
- создавать условия для того, чтобы регион (его «марка») стал известным и узнаваемым.

## Литература

- APEC (2005) *Best Practices Guidelines on Industrial Clustering for Small and Medium Enterprises*, APEC Symposium on Industrial Clustering for SMEs, Taipei, 9 March.
- Axelrod R. (1984) *The Evolution of Cooperation*, Basic Books.
- Balcerowicz E. (red.) (2002), *Mikroprzedsiębiorstwa: Sytuacja ekonomiczna, finansowanie, właściciele*, CASE, Warszawa.
- Burdecka M. (2004) *Instytucje otoczenia biznesu. Badanie własne PARP 2004*, PARP, Warszawa.
- Ciarkowski J. (2005) *Zastosowanie networkingu w projektowaniu i realizacji projektów informatycznych*, <http://www.e-marketing.pl/artyk/artyk40.php>.
- Cygler J. (2003) *Współpraca niemieckich inwestorów z polskimi podwykonawcami — tworzenie nowych powiązań sieciowych*, доклад на конференции «Deutschland und Polen als strategische Partner. Netzwerke im erweiterten Europa», организованной Высшей школой предпринимательства и управления им. Л. Козьминьского, Варшава, 12–13 июня 2003 г., <http://www.wspiz.edu.pl/resources/Joanna+Cygler.doc?rid=7921>.
- Dornisch D., Górzyński M., Woodward R. (2000) *Networking for Innovation: Pre-Feasibility Study for Transfer of Foreign Technology to Polish Small and Medium-Sized Enterprises*, CASE, Warszawa.
- Dunin-Wąsowicz S., Górzyński M., Woodward R. (2004) The Integration of Poland into EU and Global Industrial Networks: Evidences and the Main Challenges, in: McGowan F., Radosevic S., von Tunzelman N. (eds.), *The Emerging Industrial Structures of the Wider Europe*, Studies in Global Competition Series, Routledge, London–New York.
- Enright, M. (1998) *The Globalization of Competition and the Localization of Competitive Advantage: Policies toward Regional Clustering*, The University of Hong Kong.
- European Commission (1996) *Technology Transfer, Information Flows and Collaboration*, EIMS, 36.
- European Commission (2003) *Report on European Seminar on Cluster Policy*, Copenhagen, 10 June, Brussels, 24 June.

- Favre F., Negassi S., Pfister E. (2002) The Effect of Spillovers and Government Subsidies on R&D, International R&D Cooperation and Profits: Evidence from France, in: Kleinknecht A., Mohnen P. (eds.), *Innovation and Firm Performance: Econometric Explorations of Survey Data*. Palgrave Macmillan, New York.
- Ghoshal S., Nohria N. (1997) *The Differentiated Network. Organizing Multinational Corporations for Value Creation*, Jossey-Bass Publishers, San Francisco.
- Goldberg I. (2004) *Polska a gospodarka oparta na wiedzy. W kierunku zwiększenia konkurencyjności Polski w Unii Europejskiej*, World Bank, Washington D. C.
- Górzyński M. (2005a) Wydatki wciąż są zbyt małe, *Rzeczpospolita*, 30 listopada.
- Górzyński M. (2005b) *Tworzenie związków kooperacyjnych między MŚP oraz MŚP i instytucjami otoczenia biznesu*. Экспертиза, подготовленная для Польского агентства по развитию предпринимательства, Варшава.
- Górzyński M. (2005c) *Przegląd wskaźników monitorowania i systemów wspierania innowacyjności w krajach UE i wybranych krajach pozaeuropejskich — wnioski i rekomendacje dla Polski*. Экспертиза, подготовленная для Польского агентства по развитию предпринимательства, Варшава.
- Górzyński M. (2005d) *Systemy wspierania rozwoju grom — doświadczenia zagraniczne i wnioski dla województwa podkarpackiego*, CASE, Warszawa.
- Górzyński M. (2005e) *Możliwości i bariery zwiększania innowacyjności polskiej gospodarki, Konferencje i Seminarya — Gospodarka i Nauka*, 3(59), Biuro Studiów i Ekspertyz Sejmu, Warszawa.
- Górzyński M., Jakubiak M., Woodward R. (2002) Ranking najbardziej innowacyjnych firm w Polsce, *Rzeczpospolita*, 12 czerwca.
- Górzyński M., Jakubiak M., Woodward R. (2004) Innowacyjność polskiej gospodarki w kontekście integracji z UE — możliwości i bariery wdrażania w Polsce gospodarki opartej na wiedzy, *Trzeci Etap Reform*, CASE, Warszawa.
- Górzyński M., Jakubiak M., Woodward R. (2005) Key Challenges to the Development of the Knowledge-Based Economy in Poland, in: Piech K., Radosevic S. (eds.), *The Knowledge-Based Economy in Central and East European Countries: Countries and industries in a process of change*, Palgrave Macmillan, New York, Basingstoke.
- Górzyński M., Woodward R. (2003a) Konkurencyjność technologiczna MŚP z trzech działów przemysłu przetwórczego: silne i słabe strony w świetle wejścia Polski do UE, *Studia i Analizy*, № 250, CASE, Warszawa.
- Górzyński M., Woodward R. (2003b) Innowacyjność polskiej gospodarki, *Zeszyty Innowacyjne CASE*, CASE, Warszawa.
- Górzyński M., Woodward R. (2004) Innowacyjność polskiej gospodarki II, *Zeszyty Innowacyjne CASE*, CASE, Warszawa.

- IBRD, World Bank (2006) *Doing Business 2006: Creating Jobs*, Washington, D. C.
- Instytut Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego, SOOIPP (2004), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce — Raport 2004*, Łódź/Poznań.
- Jacobs J. (2000) *The Nature of Economics*, Modern Library, New York.
- Ketels Ch. (2003) *The Development of the Cluster Concept — Present Experience and Further Developments*, Harvard Business School, paper presented at NRW conference on clusters on Duisburg, Germany, 5 December.
- Ketels Ch. (2004) *European Clusters, Structural Change in Europe 3 — Innovative Cities and Business Regions*, Harvard Business School.
- Ketels Ch., Lindqvist G., Solvell O. (2003) *The Cluster Initiative Greenbook*, Stockholm.
- Marshal A. (1999) *Industry and Trade*, Macmillan, London.
- Matusiak K. B. (2004) Kierunki rozwoju ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w 2004 r., *Ośrodki Innowacyjności i Przedsiębiorczości w Polsce, Raport 2004*, SOOIPP, Łódź/Poznań.
- Moss Kantor R. (1995) *World Class*, Simon & Schuster, New York.
- Mutinelli M., Piscitello L. (1998) The Entry Mode Choice of MNEs: An Evolutionary Approach, *Research Policy*, 27.
- Pack H. (2000) Research and Development in the Industrial Development Process, in: Kim L., Nelson R. R. (eds.), *Technology, Learning, and Innovation: Experiences of Newly Industrializing Economies*, Cambridge University Press, Cambridge.
- PAIZ (2003) *Opinia inwestorów zagranicznych o społecznych i ekonomicznych warunkach działalności w Polsce*, Warszawa.
- Perry M. (1999) *Small Firms and Network Economies*, Routledge, London–New York.
- Piałucha M., Siuta B. (2001) Wspieranie procesów innowacyjnych w Polsce i krajach Unii Europejskiej, *Biblioteka Menadżera i Służby Pracowniczej*, Bydgoszcz.
- Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych (2004) *Kondycja sektora MŚP u progu wejścia do Unii Europejskiej*, Warszawa.
- Porter M. (1998) Clusters and the New Economics of Competition, *Harvard Business Review*, November–December.
- Porter M. (2000) Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy, *Economic Development Quarterly*, Thousand Oaks, February.
- Radosevic S., Hotopp U. (1999) The Emerging Patterns of Change and Learning, *МОСТ–МОСТ*, 9.
- Radosevic S., Yoruk D. E. (2001) Videoton: The Growth of Enterprise Through Entrepreneurship and Network Alignment, *Working Paper*, 9, SSEES UCL, London.

- Radosevic S., Yoruk D. E. (2004) The Growth of Enterprise Through Entrepreneurship and Network Alignment, in: Radosevic S., Sadowski B. M. (eds.), *International Industrial Networks and Industrial Restructuring in Central and Eastern Europe*, Kluwer.
- Rosenfeld S. A. (2002), Creating Smart Systems. A Guide to Cluster Strategies in Less Favoured Regions, *Regional Technology Strategies*, Carrboro, N. C., April.
- STEP Economics (2000) *The Analysis of CIS II Data: Towards an Identification of Regional Innovation Systems*, Final Report, Turin.
- Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce (2004), *Ośrodki przedsiębiorczości i innowacji w Polsce — raport SOOIPP 2004*, Poznań.
- Sturgeon T. J. (2002) Modular Production Networks: A New American Model of Industrial Organization, *MIT Industrial Performance Center Working Paper*, 02–002.
- Von Tunzelman N. (2004) Network Alignment in the Catching-up Economies of Europe, in: McGowan F., Radosevic S., von Tunzelman N. (eds.), *The Emerging Industrial Structures of the Wider Europe*, Studies in Global Competition Series, Routledge, London–New York.
- UNIDO (1995) Principles for Promoting Networks and Clusters of SME, SME Programme, *Discussion Paper*, 1.
- UNIDO (1999) SME Cluster and Network Development in Developing Countries: The Experience of UNIDO, *Working Paper*, 2, Private Sector Development Branch.
- UNIDO (2000) Cluster Development and Promotion of Business Development Services: UNIDO experience in India, *Working Paper*, 6, Private Sector Development Branch.
- UNIDO (2001) *Development of Clusters and Networks of SMEs*, The UNIDO Programme, Vienna.
- Wojnicka E. (2004) *System innowacyjny Polski z perspektywy przedsiębiorstw*, IBnGR, Gdańsk
- Wojnicka E., Wargacki M. (2003) Procesy innowacyjne w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. Analiza porównawcza ściany Wschodniej i Zachodniej, badanie wspólne IBnGR i Instytutu Gospodarki przy Wyższej Szkole Informatyki i Zarządzania, *Studia o Gospodarce*, 1, Rzeszów.
- Woodward R. (red.) (2005) Sieci innowacji w polskiej gospodarce — stan obecny i perspektywy rozwoju, *Raporty CASE*, 60, CASE, Warszawa.
- Yoruk D. E. (2002a) Global Production Networks, Upgrading at the Firm Level and the Role of the Network Organiser: The Case of Vistula SA in Poland, *Working Paper*, 28.

- Yoruk D. E. (2002b) Industrial Integration and Growth of Firm in Transition Economies: The Case of a French Multinational Company, *Working Paper*, 19, SSEES UCL, London.
- Yoruk D. E. (2003) Impacts of Inter-Organisational Networks on Industrial Upgrading at the Firm Level: Evidence from the Romanian Food Processing Industry, *New Europe College Regional Program Yearbook 2001–2002*, New Europe College, Institute for Advanced Study, Bucarest.
- Yoruk D. E. (2004) Patterns of Industrial Upgrading in Textile Industry in Poland and Romania, in: McGowan F., Radosevic S., von Tunzelmann N. (eds.), *The Emerging Industrial Structure of the Wider Europe*, Routledge, London.
- Yoruk D. E., von Tunzelmann N. (2000) Network Realignment and Appropriability in the CEE Food Industry, *Working Paper*, 24, SSEES UCL, London.

## Ресурсы в Интернете

<http://www.competitiveness.org>  
<http://www.cordis.lu>  
<http://trendchart.cordis.lu>  
<http://www.doingbusiness.org>  
<http://www.eucluster.net>  
<http://www.kpk.gov.pl>  
<http://www.oecd.org>  
<http://www.parp.gov.pl>  
<http://www.pi.gov.pl>  
<http://www.sooipp.org>  
<http://www.ssees.ac.uk>

- 
- 307 Dubrovskiy V., Ustenko O., Business Climate in CIS Countries
- 
- 308 Gros D., Perspectives for the Lisbon Strategy: How to Increase the Competitiveness of the European Economy?
- 
- 309 Могилевский Р., Тоцицкая И., Внешняя торговля стран СНГ
- 
- 310 Blaszczyk B., The Lisbon Strategy: A Tool for Economic and Social Reforms in the Enlarged European Union
- 
- 311 Pavlova O., Rohozynsky O., Labor Markets in CIS Countries
- 
- 312 Baramia V., Mogilevsky R., Tumasyan M., Linkages between the MDGs and PRSPs in Transitional Countries of Eurasia
- 
- 313 Чубрик А., Гайдук К., Парчевская С., Валевски М., Рынок труда в Беларуси: общий обзор
- 
- 314 Magda I., Wziątek-Kubiak A., Differentiation of Changes in Competitiveness among Polish Manufacturing Industries
- 
- 315 Balcerowicz E., Poland's Enterprise Environment: A Polish View
- 
- 316 Синицина И., Бедность и социальная политика в странах СНГ
- 
- 317 Magda I., Wziątek-Kubiak A., Changes in the Competitive Position of the Czech Republic, Hungary and Poland in the EU Market
- 
- 318 Furmanska-Maruszak A., Labour Costs Versus Labour Market Development. Empirical evidence for Polish, Czech and Hungarian Manufacturing Industry
- 
- 319 Пасхавер А., Верховодова Л., Приватизация до и после оранжевой революции
- 
- 320 Magda I., Szczygielski K., Identifying Vertical Product Differentiation in Three Polish Manufacturing Industries: An Enterprise Survey
-

- 
- 321 Wziątek-Kubiak A., On Essence and Measurement of Changes in Competitiveness of the Accession Countries. Critical Review of Literature
- 
- 322 Dubrovskiy V., Towards Effective Anti-Corruption Strategies in Ukraine: Removing the Cornerstone without Toppling the Building
- 
- 323 Marczewski K., Szczygielski K., Growth and Performance Factors in Polish Manufacturing Firms in 1998-2003 in the Light of Survey Data
- 
- 324 Balcerowicz E., Ustenko O., Regulatory Policy in Ukraine: Current State and What Should be Done to Improve the Business Environment
- 
- 325 Kozarzewski P., Privatization and Corporate Governance in Poland: Problems and Trends
- 
- 326 Кисенков А., Козаржевский П., Лукашова И., Лукашова М., Миронова Ю., Система корпоративного управления в Кыргызстане, под ред. П. Козаржевского (также на английском языке)
- 
- 327 Benecki R., Hölscher J., Jarmużek M., Fiscal Transparency and Policy Rules in Poland
- 
- 328 Hölscher J., Jarmużek M., Matousek R., Polgar E.K., Fiscal Transparency in Transition Economies
- 
- 329 Добрышев П., Шишкин С., Гражданский и хозяйственный кодексы Украины: анализ текущего состояния и рекомендации по совершенствованию
- 
- 330 Dąbrowski M., Rethinking Balance-of-Payments Constraints in a Globalized World
- 
- 331 Nawrot W., Wzmocnienie podażowej strony rynku jako warunek rozwoju publicznego rynku akcji w Polsce
- 
- 332 Козаржевский П., Ракова Е., Регуляторная среда и тенденции развития малых и средних предприятий Беларуси
-