



Немецкая экономическая группа в Беларуси

Аналитические записки [PP/03/2019].

**Разработка программ поддержки МСП:
Международный опыт и последствия для
Беларуси**

Александр Кнут

Берлин/Минск, декабрь 2019 г.

О Немецкой экономической группе в Беларуси (GET Belarus)

Основная цель GET Belarus – диалог по вопросам экономической политики с правительством, гражданским обществом и международными организациями. Эксперты Немецкой экономической группы обладают опытом консультирования по вопросам политики в ряде стран с переходной экономикой, включая Украину, Грузия, Узбекистан и Республику Молдову. В Республике Беларусь Немецкая экономическая группа оказывает информационно-аналитическую поддержку Совету Министров, Национальному банку, Министерству иностранных дел, Министерству экономики и другим институтам, формирующим и реализующим экономическую политику.

Немецкая экономическая группа в Беларуси

c/o Berlin Economics

Schillerstr. 59

D-10627 Berlin

Tel: +49 30 / 20 61 34 64 0

Fax: +49 30 / 20 61 34 64 9

E-Mail: info@get-belarus.de

www.get-belarus.de

Разработка программ поддержки МСП: Международный опыт и последствия для Беларуси

Краткое содержание

На сегодняшний день поддержка МСП в Беларуси в основном состоит из льготных кредитов. В настоящее время белорусское правительство стремится расширить поддержку МСП и, прежде всего, включить нефинансовые инструменты поддержки, такие как обучение и консультационные услуги, в свой спектр предложений по поддержке.

Поскольку реорганизация системы поддержки МСП начинается с нуля, Беларусь имеет возможность учитывать международный опыт и извлеченные уроки.

40-летний международный опыт поддержки МСП показывает, что лишь немногие ориентированные на рост стартапы и МСП создают инновации и рабочие места. Таким образом, поддержка МСП будет эффективной, если она будет ориентирована на стартапы и МСП, ориентированные на рост. Широкая поддержка МСП, в частности широкое стимулирование стартапов во всех секторах и во всех регионах, имеет незначительные или даже негативные макроэкономические последствия.

Для отбора приемлемых проектов, которым будет оказана поддержка, необходимы усовершенствованные механизмы отбора. Форма государственного финансирования инфраструктуры поддержки также играет важную роль в отборе приемлемых проектов, поскольку международный опыт показывает, что некоторые формы финансирования создают ложные стимулы для стартап-центров и бизнес-инкубаторов.

Автор

Александр Кнут

knuth@berlin-economics.com

+49 30 20 61 34 64 0

Содержание

1	Введение.....	1
2	Основы продвижения малого и среднего бизнеса	1
2.1	Реалистичные цели экономической политики продвижения малого и среднего бизнеса	1
2.2	Обоснование использования государственных ресурсов для развития малого и среднего предпринимательства	4
3	Эффективность грантов как средства поддержки МСП.....	7
3.1	Германия: стартовый грант "Благотворительный грант фонда	7
3.2	Германия: стартовый грант "EXIST-Gründerstipendium" (стартовый грант).....	8
3.3	США: Гранты на НИОКР для предпринимателей.....	9
4	Координация продвижения малого и среднего бизнеса: пример финансирования стартап-центров	10
5	Резюме и последствия для Беларуси.....	12
	Литература.....	13
	Перечень последних аналитических записок и исследований	15
	Перечень последних аналитических обзоров.....	15

1 Введение

Развитие малого и среднего предпринимательства (МСП) в Беларуси до сих пор базировалось в основном на финансовой поддержке в виде льготных кредитов.

Правительство Беларуси планирует модернизировать и расширить масштабы поддержки малого и среднего бизнеса. Предусматривается внедрение ряда современных инструментов продвижения малого и среднего бизнеса.

Цель данного документа - внести свой вклад в процесс реформ.

Во-первых, в документе обсуждается, какие ожидания политиков в отношении воздействия программ поддержки МСП реально могут возникнуть у политиков. В частности, если государственные средства должны использоваться для поддержки МСП, результаты поддержки МСП должны быть увязаны с общим экономическим благосостоянием. Для этой цели используются международные научные исследования.

В следующем разделе 3 приведены некоторые примеры передовой практики предоставления грантов в качестве одной из форм поддержки начинающих предпринимателей. Белорусская сторона выразила особую заинтересованность в эффективности грантов как средства поддержки МСП.

В разделе кратко рассматривается несколько механизмов распределения государственных финансовых ресурсов для финансирования предложения нефинансовой поддержки МСП, таких как обучение и консультирование.

2 Основы продвижения малого и среднего бизнеса

2.1 Реалистичные цели экономической политики продвижения малого и среднего бизнеса

Политики часто возлагают большие надежды на результаты политики, направленной на поддержку и поощрение развития малых и средних предприятий (МСП).

Наиболее популярными ожиданиями являются: МСП могут создавать рабочие места, вносить вклад в инновационное и технологическое развитие стран и ускорять процесс экономического перехода. Эти ожидания оправданы, но широко распространено непонимание важности научных исследований в общественной дискуссии: Рабочие места создает не весь сектор МСП. По данным долгосрочных научных исследований, рабочие места и инновации создаются только теми компаниями, которые выходят из малого и среднего сегмента рынка.¹

Другими словами, только рост компаний приводит к положительному влиянию на экономику.

¹ Audretsch (2003b); Storey (1994); Van Stel/Storey (2004); Shane (2003).

Поддержка МСП в их интересах ни в коей мере не является рекомендуемой целью. Таблица 1 (см. ниже) поразительно иллюстрирует тот факт, что наличие крупного сектора МСП само по себе не приносит успеха.

Из таблицы 1 можно даже предположить, что между экономическим развитием страны и размером сектора МСП существует взаимная корреляция: наиболее развитая экономика в таблице имеет наименьший размер сектора МСП. Такая корреляция верна не для всех стран мира, но демонстрирует, что размер сектора МСП не должен быть целью политики ради него.

Таблица 1: Размер сектора МСП в различных европейских странах

<i>Доля малого и среднего бизнеса</i>	Болгария	Польша	ЕВРОСОЮЗ 28	Германия
Предприятия	99.8%	99.8%	99.8%	99.5%
Занятость	75.4%	68.1%	66.4%	63.2%
Добавленная стоимость	65.2%	51.4%	56.8%	54.0%

Источники: Евростат 2018

Производительность средних предприятий выше, чем производительность микропредприятий и малых предприятий во всех указанных странах. Доля средних предприятий в занятости соответствует доле средних предприятий в добавленной стоимости во всех странах, перечисленных в таблице 1.

Производительность микропредприятий является самой низкой во всех представленных странах, другими словами, доля микропредприятий в занятости намного выше, чем их доля в добавленной стоимости во всех странах, перечисленных в таблице 1, что означает, что микропредприятия производят меньше добавленной стоимости на одного работника.

Кроме того, по данным научных исследований, микропредприятия и малые предприятия

- особенно подвержены закрытию и, следовательно, наиболее уязвимы к экономическим потрясениям,
- (в среднем), обычно имеют более низкую производительность, чем крупные частные предприятия,
- (в среднем) платят более низкие зарплаты, чем крупные частные предприятия,
- (в среднем) обеспечивают меньшую подготовку своих сотрудников, чем крупные частные предприятия.

Вот почему политика, направленная на удержание компаний на микро- и малом уровне или даже на сдерживание роста, контрпродуктивна.

Вывод 1: Современная политика в отношении МСП помогает компаниям преодолеть свои обязательства новизны и ответственность за малый размер и выйти из преждевременной стадии развития до тех пор, пока они не достигнут устойчивого размера в качестве средних частных предприятий или крупных частных предприятий.

Особую осторожность следует проявлять, если политика в отношении МСП связана с целями регионального экономического развития. Здесь мы должны предостеречь от завышенных политических ожиданий.

Великобритания, например, пережила здесь болезненный опыт. Политика Великобритании по содействию региональному экономическому развитию посредством политики в отношении МСП, особенно путем поощрения стартапов, может быть расценена как провал.

В Англии экономическая политика 1980-х годов предусматривала выделение значительных бюджетных средств на поддержку стартапов, число которых фактически возросло, однако в среднесрочной перспективе общий экономический эффект с точки зрения количества рабочих мест был нулевым. В экономически слабых регионах Северо-Восточной Англии этот эффект был отрицательным, т.е. программа поддержки стартапов привела к уничтожению рабочих мест в структурно слабых регионах.

Политика стимулирования стартапов потерпела неудачу, особенно в регионах Англии, для которых характерны низкий уровень образования, низкий уровень владения жильем, низкие цены на жилье, высокий уровень безработицы, низкий уровень исследований и разработок и низкая доля занятых в сфере деловых услуг.

Прямым следствием поддержки начинающих предпринимателей стало то, что безработица сначала в течение короткого периода времени снижалась, поскольку все больше безработных становились мелкими предпринимателями.

Если физические лица в экономически слаборазвитых регионах создают новые фирмы, которые первоначально финансируются из государственных средств и в то же время в значительной степени сосредоточены на низкоквалифицированных персональных услугах, то их краткосрочный эффект будет заключаться в вытеснении существующих конкурентов по цене.

В 1990-е годы в британской политике в отношении МСП произошел сдвиг от поддержки стартапов к поддержке существующих МСП, обладающих потенциалом роста.

В то время как эти стратегии осуществлялись в Великобритании, и в частности в Англии, в Шотландии в 1990-х годах применялись различные стратегии. В то время, когда английская политика была сосредоточена на быстрорастущем бизнесе, шотландские политики были обеспокоены тем, что их новое формирование фирм было значительно ниже, чем в Англии. Для решения этой проблемы в 1993 году Шотландия приступила к осуществлению своей политики в отношении коэффициентов рождаемости среди предпринимателей. Эта программа обошлась в 140 млн. фунтов стерлингов за период до 2002 года. Его задача состояла в том, чтобы к концу

1990-х годов ликвидировать разрыв между темпами формирования новых фирм в Шотландии и остальной части Великобритании. В 2001 году эта политика была пересмотрена, и был сделан вывод о том, что она не достигла своей главной цели. После проведения обзора был проведен капитальный ремонт, в результате которого политика Шотландии в отношении МСП в меньшей степени была сосредоточена на привлечении новых фирм в слаборазвитые регионы.²

И в Германии в 1990-х годах рабочие места в целом создавали только малые и средние наукоемкие и высокотехнологичные компании, в то время как все остальные компании сокращали сеть рабочих мест.³

Поэтому большинство ученых рекомендуют строить политику экономического развития не на количестве стартапов, а на качестве самих стартапов, поэтому программы поддержки должны быть сосредоточены на небольшом количестве компаний. Сложность заключается в отборе бенефициаров, поскольку отсутствуют надежные показатели и гарантированное решение для обеспечения роста и создания рабочих мест. По этой причине программы финансирования должны подвергаться постоянному мониторингу и регулярно корректироваться.⁴

2.2 Обоснование использования государственных ресурсов для развития малого и среднего предпринимательства

Однако даже если исходить из положительного макроэкономического эффекта от роста активности стартапов, положительная корреляция еще не узаконивает какого-либо вмешательства экономической политики в рыночные механизмы экономики.

"То, что предпринимательство позитивно связано с производительностью, автоматически не оправдывает вмешательства со стороны государства".⁵

Необходимым условием для вмешательства в экономическую политику является несостоятельность частного сектора, при которой социальные выгоды и издержки отклоняются от частных выгод и издержек, т.е. возникают внешние эффекты.

Кроме того, достаточным условием является то, что вмешательство экономической политики, за вычетом расходов на это вмешательство, имеет общий положительный чистый эффект, поскольку оплата политики стимулирования стартапов из государственного бюджета означает меньший объем ресурсов на другие цели.

² Mueller et al., 2008.

³ Audretsch, 2003.

⁴ Landström, 1998.

⁵ Audretsch, 2003.

Это тем более верно, что прямые меры поддержки МСП также чреваты негативными последствиями, прежде всего искажением условий конкуренции, неблагоприятным отбором неподходящих бизнес-проектов и неправомерным присвоением субсидий.⁶

Например, "дедвейт" относится к ситуации, когда менее эффективным или менее амбициозным предпринимателям предоставляются субсидии и они остаются на рынке до тех пор, пока могут пользоваться субсидией; эти предприниматели не нуждаются в таких субсидиях для улучшения своего бизнеса. Эффект замещения возникает тогда, когда менее эффективным предпринимателям предоставляется искусственное посевное ложе, в то время как конкуренция на рынке вынуждает их покидать рынок. Эти эффекты говорят в пользу политики, ориентированной на амбициозных предпринимателей.⁷ Этот вопрос обсуждается в следующем разделе.

Необходимо показать, что экономика в целом выигрывает от мер поддержки МСП, как макроэкономических, так и индивидуальных, и что преимущества бенефициаров сопоставляются с невыгодным положением обремененных групп населения.

Теоретические и эмпирические исследования показывают, что существует несколько подходов к обоснованию мер поддержки на начальном этапе:

Первый подход свидетельствует о провале рынка, обусловленном наличием внешних эффектов в виде перелива знаний. Стартовая и инновационная деятельность генерирует знания, которые не могут быть полностью усвоены и частично доступны в качестве общественного блага. Зброшенные начинающие предприятия и потерпевшие неудачу компании также производят знания и опыт для общества, особенно для региона, поскольку для распространения знаний требуется территориальная близость. Можно также учиться на неудачах. Опыт прекращенных стартап-проектов и несостоявшихся компаний положительно влияет на результаты деятельности других компаний⁸. Однако частные инвесторы не могут присвоить себе социальные выгоды от производимого ими побочного воздействия знаний.⁹

С макроэкономической точки зрения, таким образом, произойдет недоинвестирование. Чем выше неопределенность, связанная с инновациями или стартапами, тем сильнее будет этот эффект. Это особенно касается наукоемких и технологически ориентированных стартапов и МСП: чем новее и инновационнее продукты и услуги, тем сложнее прогнозировать рыночный потенциал и развитие рынка.¹⁰

⁶ Koch, 2001.

⁷ Stam et al., 2006.

⁸ Acs/Storey, 2004.

⁹ Knott/Posen, 2005; Audretsch, 2003.

¹⁰ Eckhardt/Shane, 2003; Storey, 1994.

Однако с макроэкономической точки зрения имеет смысл разрабатывать инновационные технологии и бизнес-модели, даже если неопределенность, связанная с открытием бизнеса, слишком высока для частного субъекта. Побочные результаты научных исследований, проводимых частными компаниями, являются особенно эффективным инструментом коммерциализации неопределенных технологий, поскольку в них используются изобретения, созданные на ранних этапах, которые, по данным научных эмпирических исследований, не лицензированы существующими компаниями, поскольку они еще слишком далеки от рыночной зрелости с точки зрения процесса разработки.¹¹

Второй аргумент в пользу легитимации поощрения МСП связан с положительным эффектом заражения: Первые поколения основателей и успешных предпринимателей служат примером для подражания, мотивируют и вдохновляют других.¹²

Третий подход заключается в недостаточном обеспечении стартапов финансовым капиталом и финансовыми гарантиями, обусловленном асимметричным распределением информации между МСП и финансовыми институтами.¹³

Четвертый аргумент является довольно слабым аргументом второй лучшей логики и утверждает, что субсидирование рабочих мест через поддержку стартапов выше по эффективности по сравнению с большинством других мер субсидирования рабочих мест.¹⁴

¹¹ Shane, 2005.

¹² Greve, 1995; Shane, 2005.

¹³ Storey, 1994; Murray, 1998; Koch, 2003; Wagner/Knuth, 2007.

¹⁴ Например, каждое рабочее место, созданное в результате академического стартапа в сети поддержки стартапов GET UP в Тюрингии, обошлось в среднем примерно в 16 500 евро субсидий, что является довольно низким показателем по сравнению с другими субсидиями на создание рабочих мест: Lautenschläger/Naase, 2006.

3 Эффективность грантов как средства поддержки МСП

3.1 Германия: стартовый грант "Благотворительный грант фонда"

Цель стартовой субсидии "*Gründungszuschuss*" состояла не в том, чтобы стимулировать людей к созданию бизнеса, а в том, чтобы повысить вероятность выживания на начальном этапе. Стартапы, которые создаются исключительно на основе гранта, с гораздо большей вероятностью потерпели неудачу.

Стартовый грант был введен летом 2006 года. В соответствии с этим, лица, имеющие право на пособие по безработице и желающие начать собственное дело, в течение первых девяти месяцев своей предпринимательской деятельности получают субсидию в размере последнего полученного пособия по безработице. Субсидия может быть предоставлена только в том случае, если опытный независимый частный бизнес-консультант подтвердит жизнеспособность планируемого предприятия на основании разработанного бизнес-плана.

Краткосрочная цель стартовой субсидии состояла в том, чтобы обеспечить этим учредителям средства к существованию на начальном этапе. В период с 2006 по 2010 год ежегодно оказывалась поддержка более 100 000 человек.

Спустя пять лет после начала предпринимательской деятельности 70 процентов субсидируемых предприятий все еще живы и жизнеспособны, 20 процентов нашли другую постоянную работу и менее 10 процентов вновь зарегистрировались в качестве безработных.

В частности, показатели выживаемости в долгосрочной перспективе (пять лет после начала финансирования) намного превышают ожидания. Предыдущие исследования общего положения стартапов свидетельствуют о том, что через пять лет коэффициент выживаемости составляет лишь 50 процентов.

Кроме того, многие из бенефициаров программы "*Gründungszuschuss*" получают более высокий доход, чем прежде, в сфере наемного труда.

Для предотвращения дедвейтных эффектов пересмотр бизнес-плана опытным независимым частным бизнес-консультантом должен был обеспечить финансирование только серьезных стартовых проектов с достаточными финансовыми перспективами.

Дедвейт может быть продемонстрирован главным образом в том случае, если в течение самого периода финансирования или вскоре после этого будут иметь место значительные перерывы в самостоятельной трудовой деятельности и возвращение на иждивенческую работу или безработицу. Однако в течение этого периода показатели удержания кадров через год составили 95 процентов и более. В этом отношении дедвейтные эффекты в этой программе были пренебрежимо маловероятны.

Вывод 2: Программа стартовых субсидий "*Gründungszuschuss*" была успешной в основном потому, что она была ориентирована на серьезные и перспективные стартапы с долгосрочным потенциалом роста. Проекты были отобраны путем самоотбора и отбора экспертов.

3.2 Германия: стартовый грант "EXIST-Gründerstipendium" (стартовый грант)

С весны 2007 года стартовая стипендиальная программа EXIST "EXIST-Gründerstipendium" поддерживает превращение бизнес-идеи в бизнес-план, разработку востребованных на рынке продуктов и услуг и целевую подготовку к запуску бизнеса с целью стимулирования ряда требовательных инновационных научных разработок. Помимо обеспечения финансовой безопасности учредителей на этапе, предшествующем запуску, эти цели также включают в себя ориентирование студентов, выпускников и ученых на достижение предпринимательской независимости и создание собственной компании, а также предоставление им возможности мыслить и действовать в качестве предпринимателей.

Стартовые проекты получают поддержку в виде персональных стипендий в количестве не более трех человек на проект. Сумма зависит от статуса (выхода) начинающих предпринимателей: Выпускники с высшим образованием получают стипендию в размере 2 000 евро, а докторанты - стипендию в размере 2 500 евро. В дополнение к персональной стипендии могут быть возмещены материальные расходы в размере до 17 000 евро, а также дополнительно 5 000 евро могут быть выделены на коучинг и консультирование по вопросам стартапа. Максимальная продолжительность стипендий составляет один год.

Цель стипендии - дать возможность заинтересованным в создании бизнеса лицам разработать запланированную бизнес-модель без значительных личных рисков, изучить ее осуществимость и жизнеспособность, а также реализовать ключевые этапы реализации.

Целевая группа - это научные университеты, а также выпускники университетов и бывшие научные сотрудники.

В период с 2007 года по конец 2012 года было выделено в общей сложности 70,6 млн. евро в виде субсидий на 875 новых проектов. Большинство профинансированных начальных проектов находятся в диапазоне от 70 до 100 000 евро.

Предлагаемая поддержка ориентирована на стартап-проекты, бизнес-идея которых основана на технических продуктовых или технологических инновациях.

Для предотвращения эффекта дедвейта очень высокие требования предъявлялись к заявочным документам.

Во-первых, заявка на грант должна содержать проект бизнес-плана объемом около 20 страниц, а также рабочий план, связанный с проектом, с подробным описанием задач, этапов и сроков.

Во-вторых, кандидаты должны отказаться от своей предыдущей деятельности на период финансирования в один год, что означает, что у кандидатов уже есть выраженное намерение и видение создания компании.

Благодаря этим предпосылкам, приверженность заявителей доказана. Другими словами, механизм самоотбора обеспечивает подачу заявок на получение гранта только начинающими предпринимателями, которые глубоко убеждены и полны решимости.

В-третьих, абитуриенты должны получать поддержку от университетов или исследовательских институтов и быть интегрированы в сеть поддержки начинающих предпринимателей.

Университет или исследовательское учреждение должно обеспечить наставника и рабочее место для получателей гранта, а также гарантированное бесплатное использование его инфраструктуры. Университет или исследовательское учреждение должны иметь возможность пользоваться широким и взаимосвязанным спектром услуг по поддержке стартапов и коучингу.

Приложения рассматриваются советом директоров и несколькими экспертами рынка и технологическими экспертами. Несмотря на высокие требования, эксперты и коллегия отклоняют довольно большое количество заявок. В период с 2007 по 2011 год

- 73% стартап-проектов, основанных на интернет-технологиях, были отклонены,
- 31% стартовых проектов, основанных на биотехнологиях, были отклонены,
- 37% стартовых проектов в области программных решений были отклонены.

Основные показатели эффективности программы в период 2007-2011 гг:

- 78% предоставленных проектов привели к созданию компании.
- 84% созданных компаний пережили первые 5 лет.

Вывод 3: Программа стартовых субсидий "*EXIST Gründerstipendium*" была успешной, поскольку она была ориентирована на серьезные и перспективные стартапы с долгосрочным потенциалом роста, нацелена на высокообразованных людей и использует многоуровневый процесс отбора, сочетающий механизм самоотбора и отбор экспертов рынка и технологических экспертов.

3.3 США: Гранты на НИОКР для предпринимателей

Крупнейшим единым поставщиком грантов для высокотехнологичных предпринимателей в США является программа грантов SBIR (*Small Business Innovations Research*), которая ежегодно выделяет около 2,2 млрд долларов США. Конгресс США впервые санкционировал программу SBIR в 1982 году для укрепления сектора высоких технологий в США и поддержки малых фирм. Хотя программа SBIR сама по себе важна, она также представляет многие целевые программы субсидирования новых высокотехнологичных предприятий как на государственном уровне, так и во всем мире.

Программа SBIR состоит из двух этапов. Гранты первого этапа в размере 150 000 долл. предназначены для финансирования работ по проверке концепции в течение девяти месяцев. Гранты второго этапа в размере 1 млн. долл. США, предоставленные примерно через два года после первого этапа, предназначены для финансирования демонстраций на более поздних этапах. Процесс подачи заявления является трудоемким и занимает от одного до двух месяцев на полный рабочий день.

Фирма предлагает использовать грант на исследования и разработки (НИОКР) в своей прикладной программе, но после получения компанией единовременной выплаты она не будет осуществлять мониторинг или принудительное исполнение. Однако, чтобы подать заявку на Фазу 2, фирма должна продемонстрировать прогресс в реализации Фазы 1 проекта. Не требуется разделения частных затрат, государство не берет на себя акционерный капитал и не требует никаких прав на интеллектуальную собственность.

Оценочное исследование 7436 претендентов из числа малых высокотехнологичных фирм с бюджетом свыше 884 млн. долл. США в период с 1983 по 2013 год показало, что гранты на ранней стадии имеют большое положительное влияние на выдачу патентов, финансы, доходы, выживание и успешное завершение деятельности в городах. Грант полезен, потому что позволяет фирме инвестировать в снижение технологической неопределенности, что делает ее более жизнеспособной для инвестиций.

Вывод 4: В той мере, в какой государственные средства используются для субсидирования прикладных НИОКР в частном секторе, авторы оценки программы SBIR предполагают, что более эффективным средством стимулирования инноваций может быть большее количество единовременных грантов для малых и молодых фирм, чем меньшее количество более крупных грантов, которые предоставляются компаниям на различных этапах развития технологий.

4 Координация продвижения малого и среднего бизнеса: пример финансирования стартап-центров

Как отмечалось во вступительной главе "Основы поддержки МСП", отбор проектов для поддержки играет важную роль в эффективности принимаемых мер.

Общей чертой успешных практических примеров, приведенных в разделе 3, является использование зрелого механизма отбора.

Механизм отбора, сочетающий самостоятельный и внешний отбор и оптимальное использование многоуровневых фильтров, должен приниматься во внимание при разработке и координации программ финансирования.

На примере поддержки стартапов в форме консультаций и коучинга в стартап-центрах в следующем разделе вкратце объясняется, как эффективно продвигается или затрудняется отбор проектов со стороны стартап-центров.

Существует в основном четыре типа учредителей:

1. Ускоренный путь
2. Оставайтесь на короткое время
3. Оставайся надолго.
4. Остановись

1. Ускоренный поиск - это люди, обладающие достаточным уровнем способностей и не нуждающиеся в дополнительных знаниях. Они также могут успешно создать бизнес без поддержки центра стартапов или бизнес-инкубатора.

2. Лица, созданные на короткий срок, - это люди, которые уже обладают необходимыми навыками и знаниями для успешного стартапа. Имея ограниченную, но целенаправленную поддержку, они могут вскоре достичь стадии стартовой зрелости.

3. *Основатели компании* - это люди с перспективными бизнес-идеями, уровень знаний и способностей которых очень низок, но в основном способные к развитию. Они могут успешно организовать бизнес только при длительной процессно-ориентированной поддержке.

4. *Стоп-основатели* - это люди без жизнеспособной бизнес-идеи или с низким, неразвиваемым уровнем способностей. Несмотря на флангирующую поддержку, они не смогут создать бизнес в обозримом будущем, или, в лучшем случае, с небольшими перспективами успеха. Этой группе людей следует рекомендовать не открывать собственное дело.

Экономически обоснованное распределение субсидий, а также человеческого капитала требует правильного определения соответствующих типов стартапов, точного управления стартапами этих типов и противодействия со стороны "*стоп-основателей*" в открытии бизнеса. Это может быть успешным только в том случае, если посредники действуют на широкой основе, которые, в отличие от чисто семинарских операций, не только передают знания, но и обучают навыкам учредителей одновременно. Эффективная поддержка заключается в предоставлении молодым предпринимателям целенаправленной обратной связи об их решениях в процессе создания и предоставлении им возможности продумать свои шаги по планированию до конца. В результате внутренний риск учреждения компании сводится к минимуму, а вместе с ним и к страху неудачи.

Для того, чтобы достичь грамотной взаимосвязи между собственным и внешним выбором, важны многоступенчатые селекционные фильтры: нефильТРованное предложение от стартап-центров или инкубаторов приведет к дедвейтным эффектам с *Fast Track-founders* и взлетит в дым с *Stop-founders*. Ранняя идентификация индивидуального профиля гарантирует, что в первую очередь разработчики и, следовательно, достойные поддержки *Stay-short-Founder* и *Stay-long-founder* получат поддержку.

Для этого финансовые структуры стартап-центров и/или бизнес-инкубаторов должны учитывать необходимость и усилия для дифференциации и множества фильтров. Необходимым условием поддержания необходимого количества фильтров является надлежащее выделение государственных финансовых ресурсов стартап-центрам и/или бизнес-инкубаторам.

Недостатки ваучеров или чеков на консультацию

Выставляемые участниками счета за услуги тренеров, консультантов и инструкторов посредством ваучеров или чеков-консультаций не будут учитывать различные категории учредителей и будут создавать ложные стимулы: После победы стартап-центры и бизнес-инкубаторы, как правило, будут заботиться об участниках до конца мероприятия, дольше и дороже, чем это необходимо на самом деле.

Кроме того, *организации-учредители программы "Стоп-фонды"*, которым следует предостеречь от учреждения, уже действующего для собственной защиты, будут до конца осуществлять свои программы содействия.

Недостатки целевых соглашений для инкубаторов

При наличии целевых соглашений в качестве основы для финансирования стартап-центров и инкубаторов, вероятно, концентрация на *компаниях-учредителях* и *компаниях-учредителях*

(кремовый эффект). Это те, которые требуют наименьшего объема поддержки, так как у них уже есть практически все предпосылки для успешного стартапа.

С точки зрения финансирования такая процедура может оказаться фатальной. Это связано с тем, что стартап-центры больше не будут поощрять Fast Track-founder к немедленной установке и не будут рекомендовать Stop-founder немедленно отказаться от создания. Таким образом, может быть утрачен стимул для дифференцированной поддержки и активизации различных типов учредителей.

Недостатки конкурентных торгов для эксплуатации и финансирования инкубаторов

Аналогичного эффекта следует опасаться, если при проведении конкурентных торгов решения принимаются исключительно на основе цены, а соответствующие целевые группы игнорируются. Награды будут присуждаться самым дешевым перевозчикам с наибольшим количеством *учредителей* или *тех, кому* требуется наименьшая поддержка. Таким образом, поддержка на начальном этапе привела бы к абсурдным результатам.

Вывод 5: Лучшим решением для всех является базовое финансирование стартап-центров и инкубаторов с учетом фиксированных затрат в сочетании с целевым соглашением, дифференцированным в зависимости от типа учредителей.

5 Резюме и последствия для Беларуси

Во-первых, большое число соответствующих исследований, приведенных в разделе 2, призвано подчеркнуть, что после почти сорока лет международного опыта поддержки МСП в промышленно развитых странах ученые и политики согласны с тем, что поддержка МСП посредством финансовых субсидий и денежной помощи должна быть сосредоточена на небольшом числе компаний, ориентированных на рост.

Широкая поддержка с поливными банками для всех типов стартапов и малых и средних предприятий не приносит большого эффекта. Государственные средства, затраченные на полив банок финансовых субсидий и монетарных мер, не соразмерны достигнутым экономическим эффектам и эффектам благосостояния.

Во-вторых, с учетом международного опыта, увязка поддержки МСП с содействием региональному экономическому развитию должна рассматриваться как весьма амбициозная задача.

В-третьих, приведенные примеры успешных программ поддержки имеют одну общую черту успеха: в них используется эффективный механизм отбора, сочетающий в себе самостоятельный отбор и внешний отбор, причем каждый из них осуществляется по-разному. Поскольку Беларусь имеет возможность полностью перестроить свои программы поддержки, мы рекомендуем воспользоваться этими успешными механизмами отбора. Механизмы распределения, такие как ваучеры и тендеры на финансирование нефинансовой поддержки, могут привести к ошибочным стимулам и искажениям.

Литература

- Acs, Zoltan J./Storey, David J.: Introduction: Entrepreneurship and Economic Development. In: *Regional Studies* 38, 2004, pp. 871-877.
- Audretsch, David B.: *Entrepreneurship: A Survey of the Literature*. London 2003.
- Eckhardt, Jonathan T./Shane, Scott A.: Opportunities and Entrepreneurship. In: *Journal of Management* 29, 2003, pp. 333-349.
- Greene, F. J./Storey, D. J.: An assessment of a venture creation programme - the case of Shell LiveWire. In: *Entrepreneurship and Regional Development* 16, 2004, pp. 145-159.
- Greve, Arent: Networks and Entrepreneurship - an analysis of social relations, occupational background, and use of contacts during the establishment process. In: *The Scandinavian Journal of Management* 11, 1995, pp. 1-24.
- Howell, Sabrina T.: Financing Innovation: Evidence from R&D Grants. In: *American Economic Review* 107 (4), 2017, pp. 1136–1164.
- Knott, Anne Marie/Posen, Hart E.: Is Failure Good? In: *Strategic Management Journal* 26, 2005, pp. 617-641.
- Koch, Lambert T.: Unternehmensgründung als Motor der wirtschaftlichen Entwicklung. In: Koch, Lambert T./Zacharias, Christoph (Ed.): *Gründungsmanagement*. München [et al] 2001, pp. 23-35.
- Koch, Lambert T.: Zwischen politischer Mode und ökonomischer Methode: Zur Logik von Gründungsförderungsnetzwerken. In: Walterscheid, Klaus (Hrsg.): *Entrepreneurship in Forschung und Lehre*. Festschrift für Klaus Anderseck. Frankfurt am Main 2003, pp. 149-165.
- Kritikos, Alexander S.: Gründungszuschuss: ein erfolgreiches Instrument steht zur Disposition. *DIW Wochenbericht*, ISSN 1860-8787, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin, Vol. 78, 2011, Iss. 45, pp. 16-21.
- Kritikos, Alexander; Wießner, Frank: *Existenzgründungen: Die richtigen Typen sind gefragt*, IAB-Kurzbericht, No. 3/2004, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), Nürnberg, 2004.
- Kulicke, Marianne/Kripp, Kerstin: *Ergebnisse und Wirkungen des Förderprogramms EXIST-Gründerstipendium*, Fraunhofer Institut für System- und Innovationsforschung, 2013.
- Landström, Hans: Informal investors entrepreneurs. In: *Technovation* 18, 1998, pp. 321-333.
- Lautenschläger, Arndt/Haase, Heiko: *Gründungsförderung an Thüringer Hochschulen: zur Erfolgsanalyse des GET UP-Gründernetzwerkes*. Jenaer Schriftenreihe zur Unternehmensgründung, Jena 2006.
- Mueller; Pamela/Van Stel, André/Storey, David J.: The effects of new firm formation on regional development over time: The case of Great Britain. In: *Small Business Economics* 30, 2008, pp. 59–71.

Murray, Gordon C.: A Policy Response to Regional Disparities in the Supply of Risk Capital to New Technologybased Firms in the European Union: The European Seed Capital Fund Scheme. In: *Regional Studies* 32, 1998, pp. 405-419.

Shane, Scott: *A General Theory of Entrepreneurship*. Cheltenham, UK 2003.

Shane, Scott: *Academic entrepreneurship: university spinoffs and wealth creation*. Cheltenham [et al] 2005.

Stam, Erik/Suddle, Kashifa/Hessels, S. Jolanda A./Van Stel, André: High growth entrepreneurs, public policies and economic growth, Working paper series of EIM Business and Policy Research, 2006.

Storey, David J.: *Understanding the Small Business Sector*. London 1994.

Van Stel, Adriaan J./Storey, David J.: The Link between Firm Births and Job Creation: Is there a Upas Tree Effect? In: *Regional Studies* 38, 2004, pp. 893-909.

Wagner, Dieter/Knuth, Alexander: Regionale Gründungsinitiativen im Wissen-schafts- und Hochschulbereich als strategische Partner von Regionalbanken. In: Schäfer, Bernhard (Ed.): *Handbuch Regionalbanken*. Wiesbaden 2007.

Перечень последних аналитических записок и исследований

- Разработка программ поддержки МСП: Международный опыт и последствия для Беларуси, Александр Кнут, РР/03/2019
- Концепция предпринимательства в нормативном регулировании Германии и Беларуси, Александр Кнут, РР/02/2019
- Улучшение бизнес-климата – стимулирование частных инвестиций: Предложения немецких компаний, ведущих бизнес в Беларуси, Дэвид Саха, Роберт Кирхнер, Дмитрий Червяков и Александр Лиссем, РР/01/2019
- Совершенствование финансирования экспортных операций. Соображения в отношении всеобъемлющей системы содействия экспорту, Ханс Янус, РР/01/2019
- Нормативно-правовая база венчурных фондов в Беларуси, Александр Леманн, РР/05/2018

Перечень последних аналитических обзоров

- Рынок суверенных долгов и местные маркет-мейкеры – лучшие практики на развивающихся рынках капиталов, Александр Леманн, РВ/10/2019
- Экспортный потенциал агропродовольственного сектора Беларуси на рынках Европы, Азии и Африки. Часть 2: продукты животного происхождения, Вероника Мовчан, РВ/09/2019
- Экспортный потенциал агропродовольственного сектора Беларуси на рынках Европы, Азии и Африки. Часть 1: продукты растительного происхождения, Вероника Мовчан, РВ/08/2019
- Опыт ЕС по единой сельскохозяйственной политике (ЕСХП), Стефан фон Крамон-Таубадель, РВ/07/2019
- Развитие устойчивого кредитно-гарантийного фонда в Беларуси, Иван Корякин, РВ/06/2019
- Improving the Business Climate – Boosting Private Investment. Summary of Findings, Роберт Кирхнер и Дмитрий Червяков, РВ/05/2019
- Монитор финансового сектора Беларуси 2019, Александр Леманн, РВ/04/2019
- Тест гипотетического монополиста. Концепция определения рынка, Вольфганг Якоби, РВ/03/2019
- Построение венчурного сектора в Беларуси: участие государства, налоговые льготы и акселераторы, Александр Леманн, РВ/02/2019.
- Промышленность 4.0 - Обзор и последствия для политики, Филипп Стеден, РВ/01/2019
- Нормативно-правовая база венчурных фондов в Беларуси, Александр Леманн, РВ/10/2018
- Диверсификация белорусского экспорта: Потенциал экспорта машинного оборудования на нетрадиционные рынки - Резюме результатов - Вероника Мовчан и Роберт Кирхнер, РВ/09/2018

Документы, брифинги и другие публикации можно бесплатно скачать по адресу <http://www.get-belarus.de/wordpress/de/publikationen/beraterpapiere/> За дополнительной информацией обращайтесь в Немецкую экономическую группу по адресу info@get-belarus.de