

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Баринаова В.А., Земцов С.П., Царева Ю.В.

**Обзор теоретических и эмпирических исследований
государственной поддержки малых и средних
предприятий: экосистемный подход**

Москва 2020

Аннотация. Длительная история поддержки малых и средних предприятий в России до сих пор не привела к активному развитию предпринимательства, поэтому текущие принципы поддержки требуют корректировки.

Основной целью данной работы был анализ и обобщение соответствующих теоретических и эмпирических исследований, посвященных экосистемному подходу в поддержке малых и средних предприятий.

Обоснована необходимость поддержки малых и средних предприятий, рассмотрены предпосылки реализации такой поддержки на разных уровнях, приведена критика традиционных подходов к поддержке МСП и проанализированы обоснования применения экосистемного подхода к стимулированию предпринимательства.

Среди эмпирических исследований государственной поддержки малых и средних предприятий авторы отдельно рассмотрели массовую поддержку МСП, поддержку технологичных компаний и быстрорастущих фирм, а также региональную поддержку МСП с элементами экосистемного подхода.

Барина В.А., заведующий лабораторией исследований корпоративных стратегий и поведения фирм ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Земцов С.П., старший сотрудник лаборатории исследований корпоративных стратегий и поведения фирм ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Царева Ю.В., научный сотрудник лаборатории исследований корпоративных стратегий и поведения фирм ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Данная работа подготовлена на основе материалов научно-исследовательской работы, выполненной в соответствии с Государственным заданием РАНХиГС при Президенте Российской Федерации на 2019 год

Оглавление

Оглавление.....	3
Введение.....	4
1 Теоретические исследования поддержки малых и средних предприятий: экосистемный подход.....	6
1.1 История развития политики содействия МСП.....	6
1.2 Уровни и направления и политики поддержки МСП.....	7
1.3 Предпринимательские экосистемы.....	8
1.3.1 Структурный подход к определению экосистемы.....	9
1.3.2 Экосистема как комбинация стейкхолдеров.....	11
1.3.3 Холистический («целостный») подход к изучению предпринимательства: встроенность в широкий контекст региональных условий.....	12
1.4 Критика традиционных подходов к поддержке МСП.....	17
2 Эмпирические исследования государственной поддержки малых и средних предприятий.....	20
2.1 Поддержка технологичных компаний.....	20
2.2 Поддержка быстрорастущих компаний.....	22
2.3 Массовая поддержка МСП.....	24
2.4 Региональная поддержка МСП с элементами экосистемного подхода.....	29
Выводы.....	33
Список использованных источников.....	35

Введение

За последние десять лет интерес к проблематике влияния государственной поддержки малого и среднего бизнеса на его развитие и к формированию наиболее эффективной политики поддержки в исследовательском сообществе значительно возрос. Согласно данным платформы SpringerLink [CITATION Spr18 \l 1033]¹, предоставляющей доступ к большому количеству зарубежных академических журналов, за пятилетний период с 2010 по 2014 год было опубликовано чуть менее тысячи статей, прямо или косвенно связанных темой развития предпринимательства и государственной политикой поддержки МСП, а за период 2015-2019 гг. число таких статей возросло до 1,6 тысяч.

Внимание к исследованиям влияния политики содействия предпринимательству на сферу малого и среднего бизнеса усиливалось по мере развития исследований о взаимосвязи между предпринимательством и экономическим ростом, оценки вклада новых фирм в рост занятости и обновление экономики, выявлении факторов предпринимательской активности, дифференциации различных показателей качества сферы МСП в разных странах и регионах. В исследовании Глобального мониторинга предпринимательства П. Рейнольдса [CITATION Заполнитель3 \l 1033] приведены три причины, по которым политика должна быть нацеленной на развитие предпринимательства. Во-первых, установлена положительная взаимосвязь между стартап активностью и индикаторами экономического развития. Во-вторых, получены эмпирические подтверждения тому, что новые предприятия вносят существенный вклад в рост занятости, а крупные предприятия сокращают рабочие места. В-третьих, развитый сектор МСП делает экономику страны более конкурентоспособной, усиливая ее позиции на мировом рынке. Стоит отметить, что, хотя существуют некоторые эмпирические подтверждения этих трёх тезисов, популярных среди исследователей предпринимательства, они не являются общепризнанной истиной для всего экономического сообщества, а в ряде работ и вовсе находят опровержение.

Для России в последние годы тематика исследований эффекта политики поддержки малого и среднего предпринимательства на его развитие также является крайне актуальной. В 2016 году Правительство России приняло Стратегию развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года [CITATION Стр16 \l 1049]; в Указе «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года»[CITATION Ука \l 1049], который в народе получил название «Майские Указы Президента», перед Правительством РФ ставится цель достичь 25 млн. человек занятых в сфере МСП, включая индивидуальных предпринимателей; с 2019

¹ Платформа Springer Link является полнотекстовой политематической базой академических журналов и книг издательства Springer

года реализуется национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»[CITATION Пас \l 1049], в котором описаны основные направления государственной политики, нацеленной на развитие сектора МСП в России. Правительство РФ расходует миллиарды рублей на расширение доступа малых и средних предприятий к финансовым ресурсам, на формирование инфраструктуры поддержки, улучшение условий ведения бизнеса. Анализ влияния политики поддержки предпринимательства на его развитие в регионах России поможет определить наиболее эффективные меры поддержки для разных типов регионов и скорректировать действующее направление государственной политики поддержки, которая на текущий момент не дает желаемых результатов[CITATION Заполнитель4 \l 1049],[CITATION Пор18 \l 1049].

Малое и среднее предпринимательство оказывает положительное влияние на экономическое развитие страны и регионов посредством реализации двух основных функций. Первая – это социальная, она связана с решением проблем безработицы, легализацией самозанятости, ростом благосостояния в обществе, что особенно важно для слаборазвитых регионов, трудоустройством инвалидов и социально наименее защищённых слоев населения, таких как женщины с детьми и пенсионеры. Кроме того, занятие предпринимательством, развитие собственного бизнеса способствуют удовлетворению человеческой потребности в самореализации, что положительно влияет на общую удовлетворенность жизнью, которую в некоторых современных экономических исследованиях (например, в работе [CITATION Her13 \l 1049]), рассматривают в качестве одного из критериев измерения общественного благосостояния. Вторая функция МСП – экономическая, согласно которой сектор малого и среднего предпринимательство вносит значимый вклад в производство товаров и услуг, развитие стартапов, создание новых рыночных ниш и инноваций. Также малые и средние предприятия обеспечивают диверсификацию экономики, которая оказывает положительный эффект на уровень экономического развития. Преимущество малого бизнеса заключается в возможности быстрой адаптации к изменениям внешней среды и рынка, возможности более оперативно принимать управленческие решения, потребности в меньшем стартовом капитале и в более низких расходах на осуществление деятельности. Можно заключить, что малый и средний бизнес создает определенный потенциал для экономической гибкости, способствует поддержанию конкуренции и является неотъемлемой частью экономической системы в развитых странах.

1 Теоретические исследования поддержки малых и средних предприятий: экосистемный подход

1.1 История развития политики содействия МСП

Краткая история зарождения и эволюции политики развития малого и среднего предпринимательства изложена в работе [CITATION Чеп17 \l 1049]. В конце 1980-х гг. в развитых странах политика поддержки МСП оформилась в отдельное направление государственной политики, которому уделялось значительное внимание, однако еще к началу 1990-х гг. она продолжала оставаться сравнительно новым феноменом для мира в целом.

На первом этапе становления в качестве главного обоснования необходимости политики поддержки МСП выступала концепция «провалов рынка», согласно которой существуют сферы, в которых рынок не всегда может самостоятельно достичь устойчивого равновесия. Поэтому в определенных ситуациях требуется вмешательство государства, благодаря которому благосостояние части индивидов улучшится при сохранении (не ухудшении) положения других. В конце 80х – начале 90-х в политике господствовал «генералистический подход», предполагающий, что основным результатом политики поддержки должен стать количественный прирост числа фирм, которого проще всего достичь за счет снижения административных барьеров и оказания финансовой поддержки через специализированные институты развития. Ориентация на рост числа фирм выглядит наиболее простой и понятной задачей в рамках реализации политики поддержки предпринимательства, поэтому на первом этапе развития данной политики именно она была так популярна.

С конца 1990-х начался второй этап развития политики содействия предпринимательству. Акцент сместился на повышение устойчивости фирм и более эффективное распределение государственных средств, выделяемых на реализацию мер поддержки МСП. Вследствие этого появилась необходимость в количественном измерении влияния, которое государственная политика поддержки оказывает на сектор МСП [CITATION Sto02 \l 1033]. На этом этапе была популярна идея, что поддержка новых фирм и начинающих предпринимателей – это пустая трата бюджетных средств, ведь абсолютное большинство новых фирм не обладают потенциалом для роста и почти не создают высококачественных рабочих мест, а многие фирмы и вовсе разоряются и закрываются [CITATION Sha09 \l 1049].

Также на втором этапе становления политики поддержки малого и среднего предпринимательства в Европе и США произошло смещение фокуса политики на поддержку инноваций и стартапов: осуществляется поддержка МСП при университетах, создаются бизнес-инкубаторы и технопарки и т.д.

Таким образом, с начала XXI века становятся популярными исследования быстрорастущих фирм [CITATION Del03 \l 1049], [CITATION Bir97 \l 1033]. Д. Бёрч и соавторы в своем исследовании [CITATION Bir97 \l 1049] пришли к выводу, что не все новые фирмы вносят одинаковый вклад в рост занятости. Подавляющее большинство рабочих мест создается именно быстрорастущими фирмами, а не малыми предприятиями в целом. Но не все исследователи разделяют данную точку зрения. В работе [CITATION Dav03 \l 1033] показано, что 10% наиболее быстро растущих фирм в Швеции внесли весьма скромный вклад в рост занятости. Более того, авторы установили, что меньше половины прироста в занятости, созданного быстрорастущими фирмами, произошло благодаря органическому росту компании, то есть за счет расширения собственной деятельности фирмы, а не с помощью слияний и поглощений.

Тем не менее, принятие большей частью исследовательского сообщества идеи о важности фирм с высоким потенциалом роста повлияло на дальнейшее развитие политики содействия предпринимательству. Приоритетными целями стали обеспечение роста и устойчивого развития. Поэтому еще сильнее возросла потребность в оценке влияния политики на развитие предпринимательства, однако, как отмечает А.Ю. Чепуренко [CITATION Чеп17 \l 1049], работ, оценивающих влияние политики на макроуровне, на настоящий момент написано довольно мало.

1.2 Уровни и направления и политики поддержки МСП

Политика развития предпринимательства должна осуществляться на трех уровнях: микроуровень, мезоуровень и макроуровень. Каждый из них имеет свои собственные сдерживающие и стимулирующие факторы. Авторы работы [CITATION Aut07 \l 1049] считают, что предпринимательскую политику можно условно разделить на две составляющие: политика развития МСП, реализуемая на микроуровне, и инновационная политика, реализуемая на мезо- и макро- уровнях. На микроуровне политика должна быть нацеленной на повышение мотивации и на улучшение навыков и компетенций предпринимателей, а также на преодоление ресурсных ограничений фирм (доступ к финансовому капиталу, создание репутации, построение бизнес-плана, технологическая экспертиза, реализация внутрифирменных инноваций, создание инфраструктуры). На мезоуровне политика должна фокусироваться на отдельной отрасли или секторе, должно осуществляться содействие развитию сетей (деловые и финансовые сети, инновационные кластеры) и возможностей (растущие, новые и международные рынки). На макроуровне должна реализовываться общенациональная политика, нацеленная на создание предпринимательской культуры, улучшение регуляторной среды (снижение бюрократической нагрузки, развитие законодательства об интеллектуальной собственности,

совершенствование законодательства в вопросах, связанных с банкротством), на разработку программ инновационного развития.

В работе [CITATION Lun05 \l 1049] авторы выделяют следующие направления политики развития предпринимательства:

- стимулирование предпринимательства (политические меры);
- содействие на посевной стадии, на этапах стартапа и молодого бизнеса;
- закрепление мотивации, возможностей и навыков;
- вовлечение как можно большего числа взрослых в создание собственного бизнеса.

1.3 Предпринимательские экосистемы

В последнее время среди сообщества исследователей предпринимательства укрепились мнение, что политика развития предпринимательства должна быть более глубокой и нацеленной на формирование предпринимательских экосистем. Под предпринимательской экосистемой понимаются сети взаимодействия бизнес-агентов различной специализации, формируемые в определенных природно-хозяйственных, институциональных и иных условиях. Существуют и другие определения предпринимательских экосистем. З. Акс и его соавторы [CITATION Acs14 \l 1049] определили предпринимательскую экосистему как «динамичное, институционально встроенное взаимодействие между предпринимательскими установками, способностями и устремлениями отдельных лиц, которое влияет на распределение ресурсов посредством создания и эксплуатации новых предприятий». Д. Одретч и М. Белицкий [CITATION Aud17 \l 1049] под предпринимательской экосистемой понимают «динамичное сообщество взаимозависимых игроков (предпринимателей, поставщиков, покупателей, местных властей и т. д.) и системного, институционального, информационного и социально-экономического контекста. Игроки взаимодействуют с помощью информационных технологий, сетей для создания новых идей и эффективной политики.

В качестве примера городов с процветающими экосистемами Д. Одретч и М. Белицкий [CITATION Aud17 \l 1049] приводят Остин в Техасе (США), Бостон в Массачусетсе (США), Оксфорд и Кембридж в Англии, Аалто в Финляндии. Действительно, регулирование, институты и социальные нормы, инфраструктура, благоустройство города, доступ к финансам и спросу сильно варьируются между регионами и городами, в которых живут новые идеи и знания [CITATION Bos14 \l 1033], [CITATION Stu13 \l 1033]. Структура предпринимательской экосистемы определяет, кто станет предпринимателем, как восприятие индивидом окружающего мира подкрепляет принятие предпринимательских решений, как различные сферы влияют на предпринимательское поведение и предпринимательские экосистемы [CITATION Aut14 \l 1049].

Исследования по предпринимательским экосистемам в большей степени нацелены на аудиторию предпринимателей и политических деятелей, чем на академическое сообщество. При этом, их доказательная база является существенно ограниченной, а причинно-следственные связи неоднозначными. На первый взгляд экосистемный подход к исследованию предпринимательства может показаться тавтологическим: предпринимательские экосистемы способствуют успешному развитию предпринимательства, а там, где развито предпринимательство, очевидно, есть хорошая предпринимательская экосистема. Подобные рассуждения не помогут формированию благоразумной государственной политики. Данный подход больше внимания уделяет определению различных факторов, влияющих на отдельные элементы экосистем, чем объяснению фундаментальных причин возникновения экосистем и следствий из этого. Возможно в дальнейшем после более подробной разработки экосистемного подхода тавтология исчезнет, но пока данный подход не содержит никаких новых отдельных идей, а скорее интегрирует воедино предложенные ранее концепции.

К изучению предпринимательских экосистем можно подходить с трех разных позиций, соответствующих моделям предпринимательства, описанным выше.

1.3.1 Структурный подход к определению экосистемы

Э. Стэма [CITATION Sta15 \l 1049] можно отнести к представителям структурного подхода образования экосистем предпринимательства, согласно которому среда формирует предпринимательские сети, которые создают новые фирмы. В своей работе Э. Стэм пишет, что региональная политика в области предпринимательства в настоящее время находится в переходном периоде. Ее фокус смещается с увеличения количества предпринимателей на повышение качества предпринимательства. Следующим шагом, по мнению Э. Стэма, должен стать переход от политики предпринимательства к политике предпринимательской экономики, основанной на экосистемном подходе. С точки зрения этого подхода, предпринимательство является не просто результатом функционирования системы, сами предприниматели – важные игроки в создании экосистемы и поддержании ее устойчивости. Общее между предпринимательским экосистемным подходом и другими устоявшимися понятиями, такими как кластеры, промышленные районы, инновационные системы и обучающие регионы, заключается в ориентации на внешнюю бизнес-среду, а отличие в том, что в центре внимания находится предприниматель, а не предприятие.

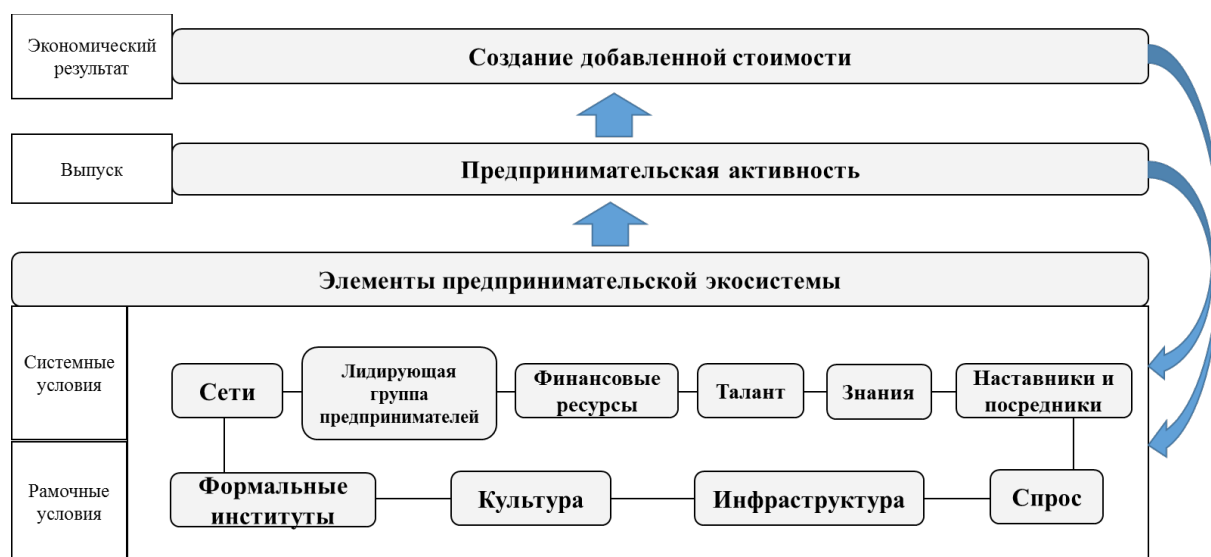
В современной литературе по предпринимательским экосистемам предприниматели, разумеется, считаются сердцем успешной экосистемы. Наряду с ними можно выделить девять «атрибутов» стартап-сообщества [CITATION Fel12 \l 1049], важных для его успешного функционирования: группа предпринимателей-лидеров, посредники (наставники

и консультанты), плотность предпринимательской сети, государство и государственная политика, талант (кадровый резерв сотрудников различных уровней), службы поддержки (юридические, бухгалтерские, страхование, консалтинговые и прочие услуги), вовлеченность (мероприятия для предпринимателей и предпринимательского сообщества), крупные компании, капитал. Перечисленные атрибуты указывают на важность взаимодействий между участниками экосистемы и важность доступа ко всем видам ресурсов, включая государственную поддержку.

Другие классификации выделяют шесть областей экосистемы [CITATION Ise11 \l 1049]: политика, финансы, культура, поддержка, человеческий капитал и рынки; или восемь «столпов» успешной экосистемы [CITATION Wor13 \l 1049]: доступные рынки, человеческий капитал, финансирование, системы поддержки и менторство, государство и регуляторная среда, обучение и подготовка, крупные университеты в роли катализаторов, поддержка со стороны культуры (терпимость к риску и неудачам, предпочтение самозанятости).

Указанные классификации указывают на то, что произошел переход от традиционного экономического мышления о роли бизнеса, рынков и провалов рынка, к новому экономическому взгляду на людей, сети и институты.

Э. Стэм предложил интегральную модель, объединяющую всевозможные аспекты предпринимательской экосистемы (Рисунок 1). Эта модель включает в себя четыре онтологических слоя (рамочные условия, системные условия, выпуск, экономический результат) и причинно-следственные связи разной направленности, в том числе внутриуровневые. Рамочные условия включают социальные (неформальные и формальные институты) и физические условия, обеспечивающие или ограничивающие взаимодействия между людьми, а также доступ к экзогенному спросу на новые товары и услуги. Системные условия являются сердцем предпринимательской экосистемы: сети предпринимателей, группа предпринимателей-лидеров, финансовые ресурсы, таланты, знания и инфраструктура поддержки. Наличие этих элементов и взаимодействие между ними в основном и определяют вероятность успешного функционирования предпринимательской экосистемы. Сети предпринимателей обеспечивают информационный поток, позволяющий эффективно распределять труд и капитал. Группа лидеров формирует образцы для подражания, которые важны для создания и поддержания здоровой экосистемы. Доступ к финансированию имеет решающее значение для инвестиций в неопределенные предпринимательские проекты с долгосрочным горизонтом [CITATION Ker09 \l 1049]. В роли связующего звена между отдельными региональными предпринимательскими экосистемами в глобальном масштабе могут выступать предприниматели, управляющие быстрорастущими фирмами или крупными устоявшимися фирмами [CITATION Ste07 \l 1049].



Примечание – Составлено авторами по данным [CITATION Sta15 \l 1049].

Рисунок 1 – Ключевые элементы предпринимательской экосистемы и ее влияние на выпуск.

1.3.2 Экосистема как комбинация стейкхолдеров

Основатель и руководитель нового проекта Бэбсон Глобал (Babson Global Inc.) «Предпринимательская экосистема» Д. Изенберг [CITATION Ise11 \l 1049] смотрит на предпринимательскую экосистему скорее как на комбинацию стейкхолдеров. Он выделяет шесть областей предпринимательской экосистемы: благоприятная культура, стимулирующая политика и лидерство, финансовая база, качественный человеческий капитал, благоприятные для венчурных инвестиций рынки и спектр институциональных и инфраструктурных мер поддержки. Каждая из этих областей состоит из множества элементов. На схеме, предложенной Д. Изенбергом, приведены около 50 компонентов этой экосистемы (Рисунок 2). При этом любая предпринимательская экосистема, хоть и может быть описана с использованием одних и тех же шести областей, является уникальной, поскольку возникает в результате взаимодействия сотен элементов.

Д. Изенберг видит в определении глубинных причин формирования предпринимательской экосистемы ограниченную практическую ценность. Хотя и существуют эмпирические подтверждения того, что образование, нормативно-правовая база и хорошо функционирующие рынки капитала влияют на предпринимательскую активность в обществе, в целом это воздействие происходит в течение длительного периода времени и является довольно слабым. Существенный эффект на развитие предпринимательства могут оказать только «взаимодействия высокого порядка», то есть одновременное влияние многих факторов. Порой несколько людей, иногда один или два, могут стать катализаторами, без которых значимых изменений в развитии предпринимательства бы не произошло. Поэтому полезным видится искать причинно-следственные связи для каждой отдельной региональной экосистемы предпринимательства в конкретные моменты времени, а поиск общих

взаимообусловленностей нецелесообразен. Кроме того, события, воспринимаемые нами как результаты, на самом деле могут быть причинами. Например, успех может порождать успех.

Другой отличительной чертой экосистем является способность к самоподдерживанию. Поэтому, как только шесть частей предпринимательской экосистемы станут достаточно сильными, участие государства в развитии предпринимательства может быть значительно сокращено. Д. Изенберг считает, что программы для поддержки предпринимателей должны разрабатываться с прицелом на самоликвидацию на финальной стадии. Их задача заключается прежде всего в обеспечении устойчивости во внешней среде.



Примечание – Составлено авторами по данным [CITATION Ise11 \l 1049].

Рисунок 2 – Области и элементы предпринимательской экосистемы.

По мнению Д. Изенберга, предпринимательские системы возникают в результате эволюционного процесса взаимодействия и гармоничного сочетания невидимой руки рынка и сознательной руки помощи государства, которая достаточно умна, чтобы ослабить контроль и способствовать переходу к самоподдержанию, когда придет время.

1.3.3 Холистический («целостный») подход к изучению предпринимательства: встроенность в широкий контекст региональных условий

Целостный подход к изучению предпринимательству, сосредоточивший внимание на роли предпринимательской экосистемы и процессах ее формирования, адаптации и поддержания, стал новым шагом в европейской политике предпринимательства [CITATION Sta11 \l 1049], [CITATION Acs14 \l 1033], [CITATION Lev14 \l 1033], [CITATION Aud16 \l 1033]. Он предлагает изучать предпринимательскую деятельность не как отдельный изолированный феномен, а с позиции, рассматривающей индивидуальное поведение

предпринимателей, которые встроены в широкий контекст региональных условий [CITATION Sze13 \l 1049]. Другими словами, признается важность как индивидуальных предпринимательских действий, так и контекстуальных факторов.

Значительный вклад в формирование целостного подхода к региональным системам предпринимательства внесла разработка Регионального индекса предпринимательства и развития (REDI – Regional Entrepreneurship and Development Index [CITATION Sze13 \l 1049]).

Политики и ученые к настоящему моменту уже признали потребность в более системной поддержке и более целостном подходе к развитию предпринимательской культуры, расширению доступа к информации, сетям и предпринимательскому финансированию, доступу к информации и инфраструктуре [CITATION Ise10 \l 1033], [CITATION Aud151 \l 1033]. За последние годы были написаны как теоретические, так и эмпирические работы по исследованию предпринимательских экосистем [CITATION Nap11 \l 1049], [CITATION Mal11 \l 1049], [CITATION Fel12 \l 1033], [CITATION Wri14 \l 1033].

Д. Одретч и М. Белицкий [CITATION Aud17 \l 1049] определяют предпринимательскую экосистему как набор институциональных, организационных и прочих системных факторов, взаимодействующих между собой и влияющих на выявление и коммерциализацию предпринимательских возможностей. Проведя глубокий анализ литературы по региональным исследованиям предпринимательства и по инновационным системам, Д. Одретч и М. Белицкий обнаружили широкую распространенность мнения, согласно которому процесс создания нового бизнеса имеет системные свойства, проявляющиеся в различных пространственных масштабах [CITATION Acs14 \l 1049], [CITATION Co001 \l 1049]. Во-первых, существует множество эмпирических подтверждений значительного расхождения между европейскими странами и регионами внутри самих стран по уровню развития предпринимательства. Во-вторых, установлено наличие «эффекта колеи» или зависимости от предшествующего уровня развития предпринимательства. В-третьих, основной функцией предпринимательской экосистемы является поддержание и генерирование предпринимательской деятельности.

Целью их работы [CITATION Aud17 \l 1049] было изучение изменения предпринимательской активности в городах. Авторы используют целостный подход к региональной системе предпринимательства, согласно которому индивид находится в центре экосистемы, а его восприятие местного контекста влияет на принятие решений и предпринимательскую деятельность. При моделировании региональных и городских систем предпринимательства Д. Одретч и М. Белицкий учли региональные рамочные условия (REDI) и другие важные факторы, влияющие на предпринимательскую экосистему. В их

работе было установлено влияние регионального контекста (REDI) и местного контекста (рамочные условия экосистемы) на уровень стартап активности в городах. Исследователи учли четыре элемента рамочных условий предпринимательской экосистемы, предложенных Э. Стэмом [CITATION Sta15 \l 1049]: (1) культура и социальные нормы, (2) инфраструктура и благоустройство города, (3) формальные институты, (4) спрос; а также дополнили эту модель еще двумя элементами: (5) доступ к Интернету и возможностью подключения, (6) индекс «Плавильного котла²» (смешение национальностей), как прокси-переменная для отражения разнообразия, терпимости и интеграции, принятых в обществе. Предложенная Д. Одретч и М. Белицким модель городской предпринимательской экосистемы может использоваться для формирования новой политики, учитывающей как REDI на региональном уровне, так и рамочные условия предпринимательской экосистемы на местном уровне.

Кроме того, был сделан вывод, что государственная политика, обеспечивающая более быстрый доступ к информации и Интернету, может в дальнейшем привести к более высокой предпринимательской активности и большему количеству инноваций. Также была подчеркнута важность региональных предпринимательских экосистем для повышения взаимодополняемости между рамочными и системными условиями.

В настоящее время распространено несколько подходов к определению предпринимательской экосистемы. Первый подход предполагает выделение сетей фирм и среду, в которой они взаимодействуют [CITATION Sta15 \l 1049]. Также изучают взаимодействие различных «стейкхолдеров» - организаций, участвующих в процессе создания новых фирм: университеты, научные организации, государственные институты, венчурные инвесторы и т.д. [CITATION Ise11 \l 1049]. Еще один подход предполагает изучение базовых условий развития предпринимательства [CITATION Бар183 \l 1049], [CITATION Ste09 \l 1049], [CITATION OCo18 \l 1033].

Мы считаем, что предпринимательская экосистема – это сети взаимодействия бизнес-агентов различной специализации, формируемые в определенных природно-хозяйственных, институциональных и иных условиях [CITATION OCo18 \l 1033], [CITATION Sta15 \l 1033], [CITATION Заполнитель2 \l 1033] (Рисунок 3). К бизнес-агентам в России относятся несколько категорий: самозанятые, индивидуальные предприниматели, микро-, малые, средние и крупные предприятия.

Следует различать базовые условия деятельности предпринимателей и предпринимательскую среду. Развитие МСП детерминировано базовыми условиями региона, включая его природные ресурсы, экономико-географическое положение – ЭГП (близость к рынкам), инновационный потенциал, инфраструктуру и культурные особенности,

² Плавильный котёл (англ. melting pot) – модель этнического развития, согласно которой национальная идентичность должна формироваться путем культурного и биологического «смешивания» всех народов.

определяющие уровень доверия и склонность населения к ведению бизнеса. Общие региональные условия не могут быть изменены за короткий промежуток времени. Предпринимательская среда, определяющая доступ предпринимателей к финансам и специализированным услугам, уровень административного давления, сложность регистрации бизнеса и т.д. подвержена краткосрочным изменениям, в том числе в результате политических решений. Предприниматели – это, с одной стороны, часть экосистемы, а с другой – результат ее работы.

Предприниматели³ осваивают некую рыночную нишу, не используемую ранее, обеспечивает потребности бизнесов и населения в новых видах товаров и услуг, а соответственно положительно влияют на региональный рост. Очень часто образуются пояса малых предприятий вокруг крупных, которые передают часть своей деятельности на аутсорсинг. Для технологически сложных отраслей в этом случае взаимодействие контрагентов критически важно. В условиях высоких институциональных рисков (административное давление, коррупция и т.д.), уровень доверия в обществе не позволяет передавать непрофильные функции и создавать устойчивые горизонтальные связи [CITATION Aid081 \l 1049], [CITATION Mas14 \l 1049]. Коррупция снижает активность бизнеса, способствует уходу фирм в теневой сектор [CITATION Apo09 \l 1049], [CITATION Joh00 \l 1033].



Примечание – Составлено авторами по данным [20],[CITATION OCo18 \l 1033], [CITATION Sta15 \l 1033], [CITATION Заполнитель2 \l 1033].

³ Большая часть МСП относится к фирмам с низким потенциалом роста, а для своих владельцев это альтернатива заработной плате. Многие вынужденные предприниматели (их около 30,6% в России [Ошибка: источник перекрёстной ссылки не найден]) предпочтут стать наемными сотрудниками [Ошибка: источник перекрёстной ссылки не найден]

Рисунок 3 – Схема предпринимательской экосистемы (выделена пунктирной границей).

Экосистемный подход в последние годы внедряется в региональную политику. Развитые экосистемы содействуют занятости населения при сокращениях в крупных организациях, способствуют конкуренции и диверсификации местной экономики⁴, способствуют созданию новых рынков (через стартапы)⁵ [CITATION Car03 \l 1049]. Они стимулируют появление и концентрацию в них быстрорастущих компаний, так называемых «газелей», которые обеспечивают до 50% прироста ВВП в развитых странах [CITATION Won05 \l 1049]. В России в 2013 г. на фирмы-«газели» пришлось до 35% прироста выручки малых и средних предприятий и 25% прироста рабочих мест [CITATION Зем181 \l 1049]. Особый тип предпринимательских экосистем – экосистемы инноваций – способствуют зарождению высокотехнологичных стартапов; особая роль здесь отводится деятельности предпринимательских университетов [CITATION Hay16 \l 1049]

В сложившихся экосистемах наблюдается самоподдерживающийся процесс воздания новых фирм и их развития. Например, в работе [CITATION Stu03 \l 1049] показано, что каждая крупная сделка на рынке слияний и поглощений или выход на первичное размещение акций создает волну новых компаний в ближайшем географическом окружении. Подобные процессы на протяжении столетий зафиксированы в европейских сообществах [CITATION Fri142 \l 1049], в которых произошло укоренение предпринимательства: накопление информации, знаний и навыков о бизнесе, формирование сетей взаимодействия и среды доверия с высоким престижем предпринимателей. Укоренение происходит на местном и региональных уровнях, так как важна передача неявных знаний, в частности, от предпринимателя-учителя к предпринимателю-новичку; от венчурного инвестора к основателю новой фирмы и т.д. В России также выявлены экосистемы с высоким многолетним уровнем предпринимательской активности [CITATION Зем18 \l 1049]: Санкт-Петербург, Москва, Калининградская, Новосибирская, Самарская, Ярославская, Свердловская и Белгородская области.

Основные характеристики экосистем, которые требуют оценки в соответствии с системным подходом [CITATION Sta151 \l 1049]: плотность агентов, изменчивость (динамика), разнообразие и связанность. Для *оценки плотности* могут использоваться отношения числа новых и молодых фирм к численности населения (рабочей силы), доля этих фирм в занятости, а также аналогичные показатели для высокотехнологичного сектора [CITATION Нац_ВЫС_17 \l 1049]. Чем выше плотность агентов, тем выше потенциальный

4 В секторе МСП формируются новые отрасли, например, инжиниринг в Самарской области (Тольятти), дикоросы в Томской области, вездеходы в Югре, деревянное домостроение в Белгородской области и т.д.

5 Крупнейшие компании наукоемких отраслей России (Яндекс, Kaspersky, ABBYY, Вымпелком, Инвитро, 2GIS, QIWI и т.д.) создавались как стартапы [Ошибка: источник перекрёстной ссылки не найден]

уровень взаимодействия, устойчивость системы, а соответственно выше уровень ее развития. *Изменчивость* можно измерить через динамику предпринимательской активности, мобильность рынка труда и долю быстрорастущих фирм. Более развитые экосистемы менее уязвимы к социально-экономическим и иным шокам благодаря разнообразию и связанности сетей бизнес-агентов, при этом первыми реагируют на улучшение условий. *Разнообразие* в рамках экосистемы предполагает учет уровня диверсификации сектора МСП, доли технологически сложных отраслей. *Связанность* экосистемы может определяться вовлеченностью фирм в деятельность организаций поддержки, плотностью рыночных институтов, долей «спин-оффов»⁶ крупных компаний. В США наиболее продуктивные экосистемы Боулдера, Сиэтла, Бостона формировались как сети спин-оффов крупных компаний-«инкубаторов» (их подразделений) или вуза [CITATION Fel12 \l 1049], [CITATION Gom05 \l 1049]. Один из примеров якорной фирмы в экосистеме Калифорнии – компания PayPal, оператор одноименной платежной системы, в которой зародились Tesla Motors, LinkedIn, SpaceX, YouTube и другие известные компании. Организации поддержки предпринимательства, обеспечивающие консалтинговые услуги, помогающие в привлечении финансов, сыграли значимую роль в построении успешных экосистем Канзас-Сити, Сент-Луиса, Боулдера и др. центров в США [CITATION Har17 \l 1049]. В России эту роль выполняют институты развития, банки, организации инфраструктуры поддержки МСП, в том числе управляющие компании кластеров. В общем случае связанность выше внутри экосистем со сложившимися рыночными институтами (консалтинг, юридические, банковские и др. услуги) и накопленным социальным капиталом, то есть связями предпринимателей внутри сообщества [CITATION Fel12 \l 1049]. Развитые экосистемы могут включать в себя несколько кластеров, сетей взаимодействия фирм в рамках одной специализации на ограниченной территории. Только при формировании многочисленных горизонтальных связей возможно развитие устойчивых экосистем предпринимательства.

1.4 Критика традиционных подходов к поддержке МСП

В работе [CITATION Заполнитель3 \l 1049] приведены три основания проведения предпринимательской политики. Во-первых, высокая стартап активность впоследствии ведет к повышению темпов экономического роста. Во-вторых, малые предприятия вносят существенный вклад в рост занятости, а крупные – сокращают рабочие места. В-третьих, развитый сектор МСП делает экономику страны более конкурентоспособной, устойчивой благодаря повышению уровня конкуренции и диверсификации. В России ряд политиков и

⁶ Новая или дочерняя фирма, отделившаяся от материнской компании, часто создаваемая для выполнения непрофильной для последней деятельности

экспертов считают сектор МСП и его поддержку неэффективными⁷. Действительно, крупный бизнес обладает более высокой производительностью, представлен в ключевых для бюджета секторах экономики, а 70% оборота малых фирм приходится на малопроизводительную торговлю и местные услуги. С этой точки зрения финансовая поддержка малого бизнеса избыточна, достаточно создания благоприятных институциональных условий.

Зачастую политика массовой поддержки малых форм хозяйствования не является эффективным способом достижения целей экономического развития. Ведь большинство новых фирм не обладают потенциалом для роста и почти не создают высококачественных рабочих мест, многие фирмы довольно быстро закрываются [CITATION Sha09 \l 1049], [CITATION Sta12 \l 1033].

Политика снижения безработицы за счет поощрения самозанятости приводит к возникновению так называемых «вынужденных» предпринимателей, которые создают новый бизнес, как правило, в отраслях с низкими барьерами входа и высоким локализованным спросом (автосервис, ремонт одежды, такси и т.д.) [CITATION Sto92 \l 1033]. Предложение подобных услуг зачастую выше спроса на них. Получающие поддержку новые фирмы таким образом оказываются менее конкурентоспособными, чем остальные: и именно они вытесняют с рынка других предпринимателей, не получивших государственных субсидий. Ни потребители, ни экономика в целом от подобной политики не выигрывают. Так политика по увеличению числа новых фирм может одновременно привести к росту банкротств, снижению среднего размера фирм и их эффективности.

В России и за рубежом довольно широко распространены различного рода финансовые меры поддержки МСП [CITATION OEC19 \l 1033]. Но не всегда прямые денежные вливания оказывают положительный эффект на развитие предприятий и экономики. Например, возможно снижение общественного благосостояния в результате неэффективного распределения ресурсов [CITATION Con12 \l 1033]. Производительность компаний, получающих прямую финансовую поддержку, может снизиться [CITATION Cra08 \l 1033], [CITATION You14 \l 1033]. Например, в случае, если компания планировала инвестиции за свой счет, происходит вытеснение традиционных источников финансирования льготными, что приводит к возникновению сверхприбыли и снижению требований к норме прибыли [CITATION Заполнитель6 \l 1033], а не к дополнительным инвестициям. Уже упоминалось вытеснение поддержанными фирмами остального бизнеса [CITATION Заполнитель7 \l 1033], что в условиях преобладания экстрактивных институтов может вести к усилению отдельных групп экономических субъектов.

⁷ В работе [CITATION Зем182 \l 1049] показано, что регионы, проводившие успешную политику по развитию предпринимательства и снижению инвестиционных рисков, в целом имели более высокий уровень развития

Одним из популярных методов поддержки является выделение квот для МСП в государственных закупках, которое обосновывается необходимостью формирования устойчивого спроса и расширения рынков сбыта. Большинство малых фирм на общих основаниях не смогли бы участвовать в госзакупках, соответственно, квотирование снижает их эффективность [CITATION Nic14 \l 1033]. Сохраняются проблемы аффилированности фирм и коррупции в условиях слабого развития институтов общественного контроля [CITATION Loa13 \l 1033]. Даже в США, где преобладают инклюзивные институты [CITATION Ace12 \l 1033], по оценкам около 2/3 всех государственных закупок, выделяемых для малого бизнеса, выполняются фирмами, аффилированными с крупными корпорациями [CITATION Cul12 \l 1033]. Также возможно заключение контрактов по завышенным ставкам, предоставление преимуществ «своим» фирмам и т.д.

Зачастую при проведении предпринимательской политики отсутствует полноценная система мониторинга и оценивания [CITATION Sto00 \l 1033]. Мониторинг может отражать как степень формальной реализации программы поддержки, так и восприятие ее важности получателями поддержки. Процедуры оценивания с помощью строгих аналитических механизмов определяют эффект от мер, сравнивая развитие бенефициаров и контрольной группы. До проведения процедуры оценивания показатели получателей поддержки часто выглядят предпочтительными. В этом случае не учитывается «эффект отбора» [CITATION Har94 \l 1033], [CITATION Sto00 \l 1033]: изначально поддержку могли получить фирмы с заведомо более высоким доходом, приростом занятости и т.д. Без строгих и открытых процедур оценивания сделать вывод об эффективности мер поддержки нельзя.

Массовая поддержка предпринимательства часто игнорирует отраслевые и региональные особенности сектора МСП. Хотя лишь незначительная часть производительных предприятий в перспективных и быстрорастущих отраслях становится драйвером экономического роста [CITATION Sta12 \l 1033], [CITATION Won05 \l 1033], при этом возникают они в регионах с оптимальным набором факторов [CITATION LiM16 \l 1033].

Таким образом, прямые меры поддержки требуют значительных бюджетных ресурсов, но для ряда развивающихся стран в связи со слабым развитием институтов общественного контроля (независимых СМИ, некоммерческих организаций и т.д.) возможна поддержка непроизводительного и деструктивного предпринимательства [CITATION Bau \l 1033], [CITATION Чеп121 \l 1033], поэтому требуется мониторинг и оценка эффективности программ поддержки предпринимательства, а также альтернативные подходы.

2 Эмпирические исследования государственной поддержки малых и средних предприятий

Эмпирические исследования эффективности государственной политики поддержки малого и среднего бизнеса можно разделить на три группы: поддержка высокотехнологичных компаний, поддержка быстрорастущих компаний (газелей), массовая поддержка малого и среднего предпринимательства и региональная поддержка МСП с элементами экосистемного подхода. Исследований «сплошной» поддержки предпринимательства немного, поскольку существует распространенное убеждение о том, что такая поддержка неэффективна и что поддерживать стоит не всех подряд, а только производительное (созидательное) предпринимательство, фирмы с потенциалом быстрого роста, высокотехнологичные стартапы, социально предпринимательство.

Рассмотрим подробнее работы, посвященные поддержке различным типам предпринимательства.

2.1 Поддержка технологичных компаний

В работе Х. Цянь и К. Хейнс [CITATION Qia14 \l 1049] с помощью эконометрических расчётов на данных по регионам США оценивается влияние предпринимательской политики на стартап активность. Предпринимательская политика в рамках данного исследования отождествляется с федеральной программой SBIR (Small Business Innovation Research – Инновационные исследования малого бизнеса).

Программа SBIR была разработана в 1982 году в США, она координируется Федеральным управлением по делам малого бизнеса (SBA, Small Business Administration). SBIR накладывает на федеральные агентства, бюджет которых по направлению «исследования и разработки» превышает 100 миллионов долларов США, требование, согласно которому агентства должны расходовать не менее 2,5% своего бюджета на поддержку инновационных проектов МСП с численностью персонала менее 500 человек. Основными целями SBIR является стимулирование технологических инноваций, использование малого бизнеса для удовлетворения правительственных целей в НИОКР, поощрение технологических инноваций на малых предприятиях, которые находятся в неблагоприятных социально-экономических условиях, повысить коммерциализацию инноваций в частном секторе, тем самым повысив уровень конкуренции, производительность и экономический рост.

Программа SBIR реализуется в три этапа. На первом этапе каждое федеральное агентство распределяет часть бюджета, отведенного на НИОКР, между проектами на основе их научно-технической и практической ценности. Каждому МСП-призеру присуждается до 150 000 долларов в течение следующих 6 месяцев. На втором этапе проектам

предоставляется постоянная финансовая поддержка в размере до 1 000 000 долларов в течение двухлетнего периода. На третьем этапе должна последовать частная или федеральная (но не в рамках SBIR) поддержка для коммерциализации технологий, разработанных на первых двух этапах.

Прежде чем переходить к эконометрической оценке влияния SBIR на высокотехнологичное предпринимательство, Х. Цянь и К. Хейнс [CITATION Qia14 \l 1049] проанализировали литературу по двум направлениям: 1) оценка эффективности программы SBIR и 2) выявление факторов, связанных с предпринимательством и образованием новой фирмы.

Хотя содействие развитию предпринимательства или созданию новых фирм не является приоритетной задачей программы SBIR, в некоторых работах (например, [CITATION Заполнитель1 \l 1033], [CITATION Sha091 \l 1033]) SBIR рассматривается с позиции политики поддержки предпринимательства (например, Hart 2003; Shane 2009; Wessner 2007). Единственными эмпирическими исследованиями, в которых предпринимается попытка оценить влияние SBIR на предпринимательскую активность, обнаруженными Х. Цянь и К. Хейнс, стали работы Д. Одритча и др. [CITATION Aud02 \l 1049] и А. Тул, Д. Чарницки [CITATION Too07 \l 1049].

Д. Одритч и др., проанализировав 12 фирм-участников SBIR в штате Индиана, установили, что две из этих 12 фирм не основали бы фирму без поддержки SBIR, а половина респондентов отметили, что программа SBIR повлияла на их решение о создании новой фирмы. А. Тул, Д. Чарницки выявили более 300 биомедицинских исследователей, которые использовали программу SBIR для коммерциализации своих исследований в период с 1983 по 1996 год. Обе работы исходят из того, что существует два канала, через которые SBIR может влиять на предпринимательское поведение. Во-первых, SBIR, давая финансовые привилегии, может мотивировать предпринимателей (особенно предпринимателей из академических кругов) начать собственный бизнес для коммерциализации новых знаний. Во-вторых, новые наукоемкие предприятия могут создаваться благодаря «демонстрационному эффекту», когда потенциальные предприниматели видят, как другие, используя SBIR, коммерциализируют свои знания, и этим вдохновляются.

Обзор литературы по факторам, обуславливающим появление новых фирм, помог сформировать набор контрольных переменных для эконометрической части исследования. Авторы выделяют следующие факторы стартап активности: доступность финансовых ресурсов, темп роста населения, доля занятых в секторе МСП, средний размер фирмы, безработица, социальное разнообразие (различный предпринимательский опыт, разные возможности, диверсифицированный спрос), человеческий капитал, агломерационные

эффекты, университеты (фабрика по производству высококачественного человеческого капитала), доступность венчурного капитала.

Стоит отметить несколько работ российских авторов, посвященных исследованию государственной поддержки малого и среднего предпринимательства ([CITATION Зав14 \l 1049]).

Наиболее известным исследователем предпринимательства в России является Чепуренко А.Ю. В его прорывной работе [CITATION Чеп17 \l 1049], посвященной анализу политики развития предпринимательства в ряде стран Центральной и Восточной Европы и СНГ, показана важность рамочных правил и регуляторики ЕС для разработки политики поддержки МСП. Автор сравнивает дизайны политики поддержки малого бизнеса в четырнадцать постсоветских экономиках и на основе этого сравнения формулируют предложения по улучшению политики содействия развитию предпринимательству в России, в том числе предлагает учитывать рамочные условия и региональные различия в уровне развития сектора МСП.

В работе [CITATION Зав14 \l 1049] Завацки Р., Шиленко С.И., Шиленко С.М. сравнивают политику поддержки малого и среднего бизнеса в Белгородской области и в Гамбурге и выявляют общие закономерности развития МСП в кризисных условиях с учетом тенденции к глобализации экономики. Авторы показывают, что благодаря грамотной политике поддержки предпринимательства и благоприятным условиям для ведения бизнеса в обоих сравниваемых регионах малое и среднее предпринимательство активно развивается. Результаты исследования свидетельствуют о схожести реализуемых правительственных мер поддержки. Они выделяют следующие направления государственной политики поддержки МСП: консультирование начинающих предпринимателей; налоговые льготы и оказание финансовой поддержки новым фирмам; научно-техническая и технологическая поддержка фирм, которые в этом нуждаются. В целом стоит отметить, что статья скорее носит описательный характер, в ней представлен поверхностный анализ статистики, но нет выявления истинных причинно-следственных связей на основе эконометрического анализа.

2.2 Поддержка быстрорастущих компаний

Фирмам с высоким потенциалом роста в последние годы уделяется повышенное внимание в рамках современной политики поддержки предпринимательства во многих странах. Быстрорастущие фирмы, которые Д. Бёрч [CITATION Bir81 \l 1049] назвал «газелями», поддерживают конкуренцию, увеличивают интенсивность входа и выхода фирм на рынок, генерируют экспорт, повышают производительность и общую экономическую конкурентоспособность, но наиболее важно то, что они создают большое количество рабочих мест [CITATION DuJ15 \l 1049], [CITATION Moh13 \l 1049]. Важной особенностью газелей

является их широкая гетерогенность – газели существуют в самых разных отраслях экономики [CITATION Coa09 \l 1049]. Поскольку на развитие быстрорастущих компаний правительства выделяют большие суммы бюджетных средств, необходимо оценивать эффективность реализуемых мер. Академические исследования должны сыграть важную роль в создании более надежной базы (эмпирических и теоретических) данных, необходимых для разработки и проведения адекватной политика поддержки предпринимательства [CITATION Bro16 \l 1049].

В большинстве развитых стран ключевым элементом политики поддержки газелей является создание специальных «акселераторов» роста [CITATION OEC13 \l 1049], [CITATION Rop13 \l 1049] по своей сути схожих с бизнес-инкубаторами. Разница между ними заключается в том, что традиционные инкубаторы ориентированы на создание и развитие новых фирм, а акселераторы роста работают с действующими, устоявшимися фирмами, обладающими значительным потенциалом роста. Такая политика, направленная на увеличение числа газелей и их развитие, получила название «целевой» политики поддержки МСП [CITATION Sma02 \l 1049].

Однако теоретическая обоснованность государственных акселераторов роста довольно слабая, а эффективность – не подтверждена [CITATION OEC13 \l 1049]. Недостаток теоретических работ по природе бизнес-инкубации и акселерации можно объяснить тем, что большинство теорий развития фирмы уделяют основное внимание внутренним факторам роста (конкурентная стратегия [CITATION Bau01 \l 1033], атрибуты и поведение [CITATION Bar05 \l 1033], предпринимательская ориентация [CITATION Mor08 \l 1033] и уровни человеческого капитала [CITATION Shr07 \l 1033]), а влияние внешних факторов (содействие со стороны государства [CITATION Bro16 \l 1049] и других институциональных агентов [CITATION Ger10 \l 1049]) на рост фирмы часто недооценивают. Р. Броун и С. Моусон [CITATION Bro16 \l 1049] утверждают, что широко применяющийся подход к поддержке газелей является ресурсо-ориентированным, тогда как лучше формировать политику ускорения роста фирм на основе концепции динамических возможностей [CITATION Tee07 \l 1049], согласно которой характер быстрого роста фирмы является прерывистым и нелинейным.

Ресурсо-ориентированный подход исходит из того, что новые предприятия обычно сталкиваются с ресурсными ограничениями [CITATION Gar98 \l 1049], включая инновационную деятельность, финансирование, управленческие ноу-хау и знание международного рынка [CITATION Gas06 \l 1049], и поэтому не могут реализовать свой истинный потенциал и развить (или сохранить) конкурентное преимущество [CITATION Pow05 \l 1049]. Эта предполагаемая ограниченность ресурсами объясняет, почему

финансовая помощь (например, грантовая поддержка) является наиболее распространенным механизмом поддержки.

Кроме того, среди политических деятелей распространено убеждение, что именно высокотехнологичные компании являются ключевыми генераторами будущих быстрорастущих фирм [CITATION Dau15 \l 1049]. Вследствие этого для большинства программ по ускорению роста ключевым приоритетом является обеспечение фирм ресурсами для НИОКР [CITATION OEC10 \l 1049]. Наращивание ресурсной базы фирм за счет грантовой поддержки для стимулирования НИОКР и инновационной деятельности приводит к коммерциализации разрушительных технологий.

Другим важным принципом ресурсно-ориентированного подхода к поддержке является предположение о том, что рост фирмы является упорядоченным, поступательным процессом, фундаментально связанным с последовательным развитием и приобретением физических и управленческих ресурсов во времени [CITATION Pen59 \l 1049]. Учитывая преобладание таких моделей жизненного цикла фирмы в литературе, до недавнего времени рост фирмы рассматривался как «процесс, зависящий от выбранного пути, сродни росту человека» [CITATION Bro13 \l 1049]. Такой взгляд на рост фирмы часто замечен при рассмотрении инкубационных моделей поддержки [CITATION McA08 \l 1049]. Но все больше эмпирических данных указывают на то, что рост фирм является в основном нестабильным и прерывистым [CITATION Gar06 \l 1033]; [CITATION Sto11 \l 1033].

Существует мнение, что в определенные моменты на пути развития фирмы возникают некоторые развилки («катализаторы» роста [CITATION Voh04 \l 1033], «переломные моменты» [CITATION Fra05 \l 1033] или «триггерные точки» [CITATION Bro13 \l 1049]), позволяющие фирмам изменить собственную траекторию роста. Согласно этому подходу, фирма может достигнуть быстрого роста независимо от ее возраста, вида деятельности и размера. Учитывая, что рост фирмы является таким турбулентным, чувствительным ко времени и случайным событием, выбор момента, в который необходимо оказать поддержку фирме с высоким потенциалом роста, является чрезвычайно трудной задачей для политических деятелей [CITATION Bro14 \l 1033]; [CITATION Coa14 \l 1033]; [CITATION Fre98 \l 1033].

В последнее время концепция динамических возможностей считается более подходящей теоретической основой для моделей бизнес инкубации и программ по стимулированию роста фирм [CITATION Bro16 \l 1049]. В основе концепции динамических возможностей [CITATION Tee071 \l 1033], [CITATION Tee97 \l 1033] лежит идея о том, что фирмы растут и достигают успеха, поскольку они способны «ощущать», «захватывать» и извлекать выгоду из новых возможностей роста, а не благодаря обладанию материальными

ресурсами. Быстрорастущие фирмы характеризуются высоким уровнем предпринимательской ориентации и незаурядными возможностями. Развитие этих возможностей имеет решающее значение для эффективной работы новых моделей государственной поддержки.

2.3 Массовая поддержка МСП

Массовой можно считать сплошную поддержку, оказываемую малым и средним фирмам безотносительно их специализации, стадии развития, размера и т.д. Часто массовая поддержка направлена на стимулирование общей предпринимательской активности населения посредством популяризации предпринимательской деятельности, создание позитивного образа предпринимателя.

В США одной из эффективных программ поддержки является программа «Исторически неразвитые бизнес-зоны» (HUBZone)[CITATION HUB19 \l 1033]. Исторически неразвитые бизнес-зоны – это зоны, которые находятся на определенной территории, в округах, не имеющих статус города, в индейских резервациях и т.д. Программа HUBZone требует, чтобы Федеральное правительство отдавало не менее 3% всех федеральных контрактов малым предприятиям, находящимся в таких зонах.

Для того, чтобы предприятие могло воспользоваться программой, необходимо, чтобы оно относилось к сектору малого бизнеса, находилось во владении граждан США как минимум на 51%, имело главный офис в исторически неразвитой бизнес-зоне (согласно специальному перечню таких зон), а также чтобы не менее 35% сотрудников такого бизнеса проживало в исторически неразвитой бизнес-зоне. Программа функционирует с конца 1990-х гг. В начале 2017 года число ее активных пользователей составляло 6 тыс. компаний.

Программа резервирования государственных закупок для малого бизнеса (Small business set asides)[CITATION Les19 \l 1033]. США ежегодно совершают государственные закупки у частных компаний на сумму более 500 млрд. долл. США. При этом федеральное правительство стремится, чтобы 23% этих закупок приходились на малый бизнес. В 2012-2016 гг. данная цель выполнялась.

Для отдельных категорий малых предприятий имеются свои цели:

- Малый бизнес, находящийся в уязвимом положении (программа 8а), – 5%;
- Малый бизнес, которым владеют женщины, – 5%;
- Малый бизнес инвалидов военных действий – 3%;
- Малый бизнес в исторически неразвитых бизнес-зонах – 3%.

Для того, чтобы выполнить требования государственных агентств, малые компании могут воспользоваться бесплатной помощью Управления по делам малого бизнеса (SBA).

В Европейском союзе действует программа для малых и средних предприятий «Программа конкурентоспособности предприятий и МСП» (COSME). COSME облегчает доступ малых и средних предприятий к финансированию на всех стадиях их жизненного цикла, помогает компаниям выйти на рынки в ЕС и за его пределами, поддерживает предпринимателей через повышение качества образования для предпринимателей, менторство, поддержку специфических групп, которым особенно сложно добиться высоких результатов, таких как молодые люди, женщины и предприниматели преклонного возраста, способствует снижению административных и регуляторных барьеров, а также помогает компаниям переходить к новым бизнес-моделям и внедрять инновации. COSME поддерживает следующие программы и проекты.

Предоставление финансовых средств для малых и средних предприятий через посредников. Благодаря выделению финансирования для МСП со стороны программы COSME в размере 1,3 млрд. евро, в общей сложности вместе со средствами посредников будет привлечено до 25 млрд. евро. COSME оказывает поддержку МСП через кредитные гарантии (Loan Guarantee Facility, LGF) и рисковый капитал (Equity Facility for Growth, EFG).

Европейская сеть поддержки предпринимательства (Enterprise Europe Network). Данная сеть помогает МСП найти партнеров и разобраться в законодательстве стран ЕС.

Службы поддержки по вопросам прав интеллектуальной собственности. В таких службах работают эксперты, которые предоставляют бесплатные консультации и тренинги по вопросам регистрации прав интеллектуальной собственности, управления интеллектуальной собственностью, нарушения прав интеллектуальной собственности. Европейская служба поддержки предназначена для обращения со стороны научных сотрудников и европейских малых и средних предприятий. Также ЕС финансирует специализированные службы поддержки, целью которых является оказание помощи европейским малым и средним предприятиям в Китае, Юго-Восточной Азии и Латинской Америке.

В Италии МСП играет важную роль в развитии промышленности страны. Стоит отметить, что обменные лавки, ростовщичество появились именно в Италии, и вместе с этим зародилась банковская система. В стране создана и действует хорошо отлаженная структура государственной поддержки предпринимательства, представление интересов субъектов МСП осуществляется через специально уполномоченный орган – Национальный совет по экономике и занятости.

Малый и средний бизнес в стране хорошо структурирован, многие субъекты являются членами какой-либо ассоциации или союза. Италия имеет огромное количество законодательных норм, которые регламентируют всестороннюю поддержку МСП (гранты, льготное кредитование на покупку оборудования, стимулирование экспорта, программы для

молодых предпринимателей, поддержка и стимулирование инновационного бизнеса). Министерство промышленности Италии и правительство регионов имеют широкий спектр полномочий по оказанию поддержки МСП [CITATION Сис16 \l 1049].

Финансовая поддержка МСП осуществляется посредством гарантийных займов, налоговых льгот и многого другого. Также существуют венчурные фонды, готовые профинансировать бизнес. Более того, финансовая поддержка может прийти через специализированные фонды развития местных программ и со стороны Евросоюза.

Особенность развития МСП: объединение в кластеры на основе промышленных округов, которые объединяют значительное количество субъектов малого и среднего бизнеса, осуществляющие различные стадии технологического процесса продукта. Они независимы в определении тактики и стратегии своей деятельности, организации производства и сбыта продукции. Близкое расположение имеет ряд преимуществ: гибкость производства, сокращение различных издержек. В Италии насчитывается более 200 промышленных округов, которые обеспечивают рабочие места для половины экономически активного населения, занятого в промышленности. Кооперирование крупных предприятий с малыми и средними и их взаимное сотрудничество друг с другом помогло развить МСП, особенно те, что занимаются инновациями.

В Италии существует широкая сеть центров бизнес услуг и профессиональной подготовки, где можно получить консультацию бесплатно. Для того чтобы простимулировать рост доли малого и среднего предпринимательства в государственных закупках, существует государственная система поиска и предоставления заказов [CITATION Сис16 \l 1049].

В Японии большинстве случаев МСП выступают как субподрядные организации крупных предприятий. Поэтому существуют специальные меры защиты от “цепных банкротств”, то есть если обанкротится крупная фирма, то взаимосвязанные с ней малое предприятие не пострадает. Созданы фонды по страхованию фирм от цепных банкротств. Японская модель кооперации позволяет сформировать отраслевые и межотраслевые кластеры. Например, японские гиганты автомобилестроения, Nissan и Toyota, самостоятельно производят 1/4 используемых комплектующих, а остальное получают от МСП по субконтрактам, где устанавливаются прочные партнерские отношения между заказчиками и исполнителями для повышения эффективности производства [CITATION Org18 \l 1033].

В Японии финансовая поддержка МСП производится через “мягкие займы”, используя значение процентной ставки (4-8%) в два раза ниже, а также осуществляется по средствам выдачи прямых кредитов и гарантированных займов. Государственная корпорация по развитию МСБ предоставляет долгосрочные займы. Но в большинстве случаев частные

финансовые организации при кредитовании обращают внимание на прибыльность и устойчивость предприятия, государство же – нет. Стоит отметить, что для научно-технических и инновационных программ выделяется безвозвратная финансовая помощь.

Заслуга Великобритании заключается в формировании грамотной бюджетной политики. Правительство установило более низкую налоговую ставку для МСП, ввело льготы по местному имущественному налогу. В Великобритании финансовая поддержка МСП оказывается в виде субсидий, гарантированных займов и дотаций. МСП финансируется за счет сбережений частных лиц и банковских кредитов. Также есть специальные организации, деятельность которых направлена на финансирование и поддержку МСП. Например, корпорация финансирования промышленных и торговых предприятий (ИКФК), контролируемая Банком Англии и клиринговыми банками и выдающая кредиты МСП [CITATION Bla08 \l 1033].

Государственная политика в Великобритании направлена на то, чтобы стимулировать коммерческие банки в кредитовании МСП. Ежегодно в государственном бюджете выделяется около 50 млн. фунтов стерлингов, чтобы покрыть гарантии. Одна из таких правительственных программ гарантирования кредитов, предоставляемых банками малому и среднему предпринимательству, - "Loan Guarantee Scheme". Она заключается в том, что коммерческим банкам предоставляет кредиты тем, кто не может взять кредит самостоятельно. Процентная ставка составляет 2,5% годовых, а для неблагоприятных районов - 2%. При этом государство обязуется выплатить невозврат кредита в 70% случаев, а в неблагоприятных районах - до 85% [CITATION Roa13 \l 1033].

Правительство страны разработало программы, которые оказывают консультационную, информационную и техническую поддержку начинающим предпринимателям. А также существуют программы для уже закрепившихся предприятий, но которые хотят выйти на экспорт. Им подсказывают как начать и информируют относительно рынков сбыта, дают рекомендации. В этом случае государство оказывает финансовую помощь для выполнения внешнеторговых контрактов, а также зарубежных инвестиций, предоставляя государственные гарантии при страховании сделок. Государство всем этим обеспечивает, так как экспортная деятельность достаточно популярна среди МСП в этой стране. Также государство поощряет инновационную деятельность за счет налоговой политики [CITATION SME13 \l 1033].

В Великобритании на начало 2012 г. МСП насчитывалось около 5 млн. и на их долю приходилось более 59% занятых [CITATION SME13 \l 1033]. По объему ВВП экономика Великобритании занимает 10-е место (2017 г.), где сфера услуг является самым крупным сектором британской экономики, составляя 3/4 от ВВП страны.

Зарубежный опыт поддержки показывает, что не все результаты прямой поддержки МСП являются положительными (Таблица 1).

Таблица 1 – Меры прямой поддержки и результаты их реализации

Мера поддержки	Результат
Льготное кредитование US SBIC	Льготное государственное кредитование вытесняет частное [CITATION Заполнитель6 \l 1049]
Субсидирование инвестиций UK Regional Selective Assistance	Увеличивают занятость и инвестиции, но снижают производительность[CITATION Заполнитель7 \l 1033]
Гранты для МСП N. Ireland Local Enterprise Development Unit	Гранты повышают уровень занятости, но снижают производительность[CITATION Заполнитель8 \l 1033]
Субсидии на НИОКР, связанные гранты и прочее	Компании замещают свои расходы государственными, эффективность расходов ниже[CITATION Cat11 \l 1033] [CITATION Сим14 \l 1049][CITATION Dav00 \l 1033]
Государственные закупки, выделение доли в закупках для малых фирм	Повышают конкуренцию, но большинство малых фирм без допусловий не смогли бы участвовать, сохраняются проблемы аффилированности фирм, коррупции[CITATION Nic14 \l 1033]

Примечание – Составлено авторами

В тоже время есть лучшие практики, которые могут применяться и в России (Таблица 2).

Таблица 2 – Лучшие практики поддержки малого и среднего бизнеса

Мера поддержки	Результат
Кредиты инвестиционным компаниям, которые предоставляют кредиты или участвуют в уставном капитале поддержанных фирм U.S. Small Business Investment Company	Повышает доходы населения и занятость[CITATION Cra06 \l 1033], [CITATION Заполнитель9 \l 1033]
Программа переквалификации для безработных, решивших открыть собственное дело Austria, UGP	14% стартапов в стране Высокая выживаемость: 64% продолжают свою работу дольше 5 лет
Программа по повышению управленческих навыков для МСП Chile, PROFO	Рост производительности Рост добавленной стоимости выше затрат на программу на 21%[CITATION Заполнитель11 \l 1033]
Грант госучреждения на разработку новой продукции или услуги; соглашение об использовании результатов UK Small Business Research Initiative	Рост продаж у участников и подавших заявления – структурирование бизнес-проектов, бизнес-планы, получение венчурного финансирования позднее (сигнальная функция)
Инновационные ваучеры – малым фирмам на разработку новых продуктов и услуг Голландия	Рост кооперации с вузами Реализация ИКТ проектов – автоматизация процессов [CITATION Cor06 \l 1049]

Примечание – Составлено авторами

2.4 Региональная поддержка МСП с элементами экосистемного подхода

В международной практике на сегодняшний день встречаются отдельные меры успешной политики с элементами экосистемного подхода (Таблица 3).

Одним из наиболее популярных инструментов и в некотором смысле квинтэссенцией подхода является кластерная политика в рамках стратегии умной специализации,

направленная на выстраивание сетей малого бизнеса близкой и дополняющей специализации на ограниченной территории, его встраиванию в глобальные цепочки добавленной стоимости, продление этих цепочек внутри региона [CITATION Ket13 \l 1033]. Это ведет к обмену знаниями и компетенциями между участниками [CITATION Fal10 \l 1033], [CITATION Nis11 \l 1033], появлению новых идей, взаимному дополнению производственных цепочек; формируются связи и доверие между контрагентами. В процесс обычно вовлечена широкая группа стейкхолдеров. Для координации мер часто создаются различного рода управляющие организации кластеров, предоставляющие «мягкие» сервисы: административную и консультационную поддержку, сопутствующие услуги. В Швеции кластеры стали довольно эффективным инструментом развития МСП [CITATION Söl13 \l 1033].

Отдельная модель «экономического садоводства» (от англ. economic gardening) по выращиванию быстрорастущих компаний разработана в Литлтоне (Колорадо, США), где в конце 80-х столкнулись с проблемой ухода крупных компаний в другие штаты и резкого сокращения занятости. Была разработана подробная стратегия развития, направленная на поиск наиболее мотивированных предпринимателей и их поддержку наибольшим числом стейкхолдеров. Отобранные предприниматели имели прямой доступ в администрацию, им были обеспечены консалтинговые услуги, в том числе поиск рынков сбыта, мониторинг конкурентов, анализ трендов, использование интернет-источников / социальных медиа для продвижения их продукции и маркетинговых исследований. В результате занятость в муниципалитете возросла в 2 раза, налоги в 3 раза [CITATION Gib07 \l 1033].

Таблица 3 – Лучшие практики поддержки МСП на региональном уровне

Мера поддержки	Результат / Оценка эффективности
Кластерная политика: стимулы для кооперации компаний и вузов в отдельных отраслях Германия (Бавария)	Рост инновационной активности, увеличение занятых в НИОКР, кооперация с вузами [CITATION Fal10 \l 1033]
Программы поддержки инновационных фирм с потенциалом роста: акселераторы, отбор проектов, консалтинг, государственно-частное партнерство Финляндия VIGO Programmes	Рост выручки более высокими темпами с учетом эффекта отбора [CITATION Mas14 \l 1033], [CITATION Ran15 \l 1033]
Поддержка быстрорастущих фирм: отбор мотивированных предпринимателей, поиск поставщиков, «мягкие» сервисы и т.д. США (Littleton's Economic Gardening strategy)	Занятость в муниципалитете возросла в 2 раза, налоги – в 3 раза [CITATION Gib07 \l 1033]
Гранты на оплату услуг бизнес-консультантов Великобритания (UK Enterprise initiative)	Выживаемость фирм выросла на 4%, темпы роста – на 10% [CITATION Wre02 \l 1033]
Поддержка экспорта в регионе: обучение, консалтинг, лицензирование, переводы, проверка контрагентов США (Kansas world trade centre; Wichita)	Экспорт достиг трети от производства [CITATION Nal12 \l 1033]

Региональные инновационные ваучеры – малым фирмам на разработку новых продуктов и услуг в университетах Голландия, Бавария	Рост кооперации с вузами. Реализация ИКТ проектов [CITATION Cor06 \l 1033], [CITATION McC16 \l 1033]
Научные парки, бизнес-инкубаторы при ведущих университетах; бизнес-услуги ЕС, кейс Кембриджа	Рост числа стартапов, привлечение зарубежных инвесторов, решение местных проблем [CITATION Löf02 \l 1033], [CITATION Gar05 \l 1033]

Примечание – Составлено авторами

Одним из эффективных направлений поддержки фирм с высоким потенциалом роста стало распространение «акселераторов» [CITATION Aut07 \l 1033], [CITATION Bro12 \l 1033], [CITATION OEC13 \l 1033], [CITATION Rop131 \l 1033], осуществляющих консалтинговую, финансовую и иную поддержку [CITATION Sma02 \l 1033]. Примерами успешных акселераторов являются Y Combinator в Калифорнии, Techstars в Боулдере, Сिएтле и Бостоне в США. В программе VIGO в Финляндии отбираются инновационные фирмы с мотивацией роста, для них предоставляется широкая консалтинговая и образовательная поддержка в различных формах государственно-частного партнерства [CITATION Mas13 \l 1033], [CITATION Ran15 \l 1033].

Довольно популярной мерой является повышение качества образования для предпринимателей, менторство, бизнес-консалтинг. Значимо проведение семинаров с личным участием предпринимателей и менторов для обмена знаниями, опытом, выстраивания сетей в конкретных регионах. Например, компании-участники UK Enterprise Initiative получают гранты на привлечение бизнес-консультантов (сеть Business Link). Основным требованием является регистрация и ведение деятельности на территории региона. Компании-участники показывают большую выживаемость (на 4 %) и темпы роста (на 10 %), чем малые фирмы в среднем по региону [CITATION Wre02 \l 1033].

Особое значение при проведении эффективной политики имеет целевая ориентация поддерживаемых фирм на увеличение экспорта⁸. В этом случае внешний рынок дает объективную оценку достижениям фирмы. В результате в регионе станут распространяться новые практики, будут накоплены компетенции, особенно при участии фирм в глобальных цепочках добавленной стоимости. Значима политика по поддержке экспортной кооперации фирм, а также обучение, консалтинг, лицензирование, переводы, проверка зарубежных контрагентов, поиск финансовых гарантий [CITATION Nal12 \l 1033].

Во многих регионах при выработке направлений умной специализации особое внимание уделяется поддержке инновационных фирм, в частности университетских спин-оффов. Значимую роль в формировании одного из типов предпринимательских экосистем

⁸ Выход на внешние рынки в развивающихся странах может быть связан с необходимостью ухода производительных фирм от неблагоприятных институциональных условий, а в результате способствует формированию инклюзивных институтов.

(экосистемы инноваций [CITATION Car09 \l 1033]) играют предпринимательские университеты [CITATION Hay16 \l 1033]. Стартапы часто возникают вокруг крупных предприятий и университетов, которые передают часть своей деятельности на аутсорсинг, а также создают спин-оффы – новые или дочерние фирмы для реализации нового проекта, закрепления на новом рынке и т.д. В США наиболее продуктивные экосистемы Боулдера, Сиэттла, Бостона формировались как сети спин-оффов крупных компаний-«инкубаторов» или вуза [CITATION Fel12 \l 1033]; [CITATION Gom05 \l 1033].

Ведущие университеты мира сегодня выполняют не только образовательную или научную функции, но и способствуют развитию всего региона за счет коммерциализации НИОКР, формирования новых бизнесов, взаимодействия с крупными компаниями, участия в принятии политических решений [CITATION Bra08 \l 1033]. При университетах создается различного рода физическая и консалтинговая инфраструктура для стартапов: бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий и т.д. В целом можно считать успешным опыт кластера высоких технологий в Кембридже [CITATION Löf02 \l 1049], [CITATION Gar05 \l 1049]. Определяющее значение для развития новых бизнесов в США сыграли законы, в частности, закон Бэя-Доула, разрешающий вузам и сторонним фирмам использовать патенты и иные результаты интеллектуальной деятельности, полученные за счет бюджетных НИОКР [CITATION Mow15 \l 1049]. Это позволило за короткий срок создать целую систему коммерциализации технологий, рынок профессиональных управляющих для стартапов, увеличить венчурные инвестиции и т.д. Заметим, что эффективность подобных мер высока лишь в случае высокого научного потенциала вузов региона, в противном случае университетские стартапы создаются формально и не эффективны на общем рынке [CITATION Har10 \l 1049]. Одним из эффективных механизмов поддержки малых инновационных компаний является выпуск инновационных ваучеров, способствующий взаимодействию местного бизнеса и вузов [CITATION Cor06 \l 1049], [CITATION McC16 \l 1049].

Цифровизация экономики позволяет повысить эффективность предпринимательской политики. Появились возможности разработки виртуальной системы адресной поддержки любой компании в рамках специализированных порталов или геомаркетинговых систем⁹. На них собирается вся релевантная информация для предпринимателей: инструкции по созданию бизнеса, местное законодательство, требования контрольно-надзорных органов, перечень мер поддержки, номенклатура госзакупок и перечень объектов коммерческой недвижимости.

⁹ Портал "Твой Европейский бизнес" (Your Europe Business Portal) предоставляет практическую информацию о налогообложении, таможенных пошлинах, программах финансирования ЕС и т.д.

Исходя из обзора успешных практик можно сформулировать несколько значимых принципов экосистемного подхода:

Локальность – меры учитывают особенности МСП в регионах и городах, интересы местных стейкхолдеров, бизнес-агенты могут влиять на принимаемые решения.

Инклюзивность – меры способствуют формированию локальных инклюзивных институтов, которые в перспективе могут привести к распространению порядков открытого доступа [CITATION Nor09 \l 1049] на весь регион. Необходимо ограничивать меры, приводящие напрямую к поддержке существующих экстрактивных институтов [CITATION Ace12 \l 1033], ведущих к получению преимуществ, извлечению ренты группой лиц^{10,11}. Важен учет наиболее уязвимых групп – социальное, женское, «серебряное» предпринимательство и т.д. (для России - моногорода и иные центры безработицы).

Кооперационность – меры предполагают вовлечение, кооперацию и достижение консенсуса между большим числом стейкхолдеров: МСП, крупные компании, вузы, власти, общественные организации¹².

Взаимосвязанность – требуется координация различных мер политики, в том числе внедрение принципа «Сначала думай о малом».

Публичность – для осуществления политики требуется создание открытой системы мониторинга и оценка эффективности используемых мер в регионе.

Выводы

Мало и среднее предпринимательство представляет собой отдельную группу фирм, объединенных не только размерами, но и обладающих сходными признаками, которые позволяют говорить о необходимости их поддержки. Предприниматели оперируют в среде, характеризующейся высокими рисками, предприятия обладают меньшими ресурсами, чем крупные компании, более уязвимы к внешним шокам, зависимы от институциональных условий, поэтому малые и средние фирмы нуждаются в несколько более льготных условиях для того, чтобы стать конкурентоспособными. Кроме того, реализация малым и средним бизнесом социально значимых целей формирует дополнительные причины для поддержки МСП.

За рубежом политика поддержки предпринимательства совершенствовалась с 1980-х

10 Тезис не очевиден с точки зрения краткосрочной динамики развития, так как есть примеры "неортодоксальных газелей", которые развиваются в смычке с местными властями [CITATION Юда18 \l 1049] в рамках порядка ограниченного доступа.

11 Например, вместо прямой поддержки выбранных фирм, возможно предоставление льгот для всех потенциальных бизнес-ангелов в регионе, вложивших средства в местные стартапы. Это позволит создать соответствующий пул местных инвесторов и сформировать специализированные институты. Безусловно, этими преимуществами смогут воспользоваться и отдельные влиятельные группы, но не напрямую.

12 Соответствует концепции «тройной спирали» [CITATION Ley12 \l 1049], [CITATION Car09 \l 1049]

годов, от массовой поддержки предприятий с целью ликвидации провалов рынка, через необходимость снижения административных барьеров и развития финансовых институтов, до повышения устойчивости фирм и более эффективное распределение государственных средств, поддержку инноваций и стартапов, быстрорастущих фирм и, наконец, экосистемного подхода.

Мировая история реализации политики поддержки предпринимательства позволяет говорить о нескольких видах предпринимательской политики: это прямые меры в виде финансовой поддержки, работа напрямую с компаниями, - и косвенные меры в виде снижения административного давления, совершенствования институциональной среды и условий ведения бизнеса; по другой классификации это массовая поддержка предпринимательства и адресная поддержка конкретных фирм или групп фирм: быстрорастущих, высокотехнологичных, социального предпринимательства; по другой классификации – это национальная (федеральная) поддержка, а также работа на уровне регионов и местных властей.

Современные исследователи при изучении поддержки предпринимательства на региональном и местном уровнях оперируют понятием «экосистемы предпринимательства», которое отражает территориальную специфику формирования скоплений фирм, особенностей их функционирования и различий в подходах к их поддержке.

В работе приведена критика традиционных подходов к поддержке МСП, которые не учитывают отраслевые и региональные особенности фирм. Кроме того, иногда в программы поддержки попадают заведомо неэффективные фирмы, что существенно снижает эффективность таких программ. Прямые финансовые меры поддержки часто снижают производительность предприятий. Инструмент госзакупок создает возможности для злоупотреблений.

Среди эмпирических исследований государственной поддержки малых и средних предприятий авторы отдельно рассмотрели массовую поддержку МСП, поддержку технологичных компаний и быстрорастущих фирм, а также региональную поддержку МСП с элементами экосистемного подхода. В работе приведены успешные примеры поддержки МСП в США, Великобритании, Италии, Японии и др. В ходе исследования авторами обоснована необходимость поддержки малых и средних предприятий, рассмотрены предпосылки реализации такой поддержки на разных уровнях.

В России государственные программы поддержки малых и средних предприятий реализуются уже более десяти лет. Принята Стратегия развития МСП, запущен национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», ряд федеральных проектов. Вместе с тем, до сих пор

малый и средний бизнес в России не развит, установленные на 2024 год целевые показатели подвергаются сомнению. Очевидно, текущие принципы поддержки МСП требуют корректировки.

Авторами была показана важность применения дифференцированной поддержки малых и средних предприятий, которая учитывает отраслевые и региональные особенности фирм и позволяет эффективно распределять бюджетные ресурсы. «Умная специализация» позволяет использовать отраслевые преимущества регионов, а экосистемный подход к поддержке предпринимательства в целом обеспечивает не только собственно развитие малых и средних предприятий, но и эффективное региональное развитие.

Список использованных источников

X

1. SpringerLink // SpringerLink. 2018. URL: <https://link.springer.com/> (дата обращения: 10.06.2019).
2. Reynolds PD et al., "Global Entrepreneurs hip Monitor, 1999 Executive Report," Babson College, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership and the London Business School, 1999.
3. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года. 2016. <http://static.government.ru/media/files/jFDd9wbAbApxgEiHNaXHveytq7hfPO96.pdf>.
4. "Указ Президента РФ от 07.05.2018 N 204 (ред. от 19.07.2018) "О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года",".
5. Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». <http://static.government.ru/media/files/qH8voRLuhAVWSJhIS8XYbZBsAvcs8A5t.pdf>.
6. Баринаева В.А., Земцов С.П., Коцюбинский В.А., Красносельских А.Н., and Царева Ю.В., "Выполнение Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в России," *Экономическое развитие России*, Vol. 25, No. 11, 2018. pp. 36-45.
7. Порошин А.И. Чем плоха система поддержки малого и среднего бизнеса // Газета РБК. 25 апреля 2018. Vol. 2799 (2604). No. 075. pp. <https://www.rbc.ru/newspaper/2018/04/26/5ae076599a7947320cf55bce>.
8. Hervás G., Vázquez , "Construction and validation of a measure of integrative well-being in seven languages: The Pemberton Happiness Index," *Health and quality of life outcomes*, Vol. 11, No. 1, 2013. P. 66.
9. Чепуренко , "Совмещающая универсальные концепции с национальной спецификой: поддержка малого и среднего предпринимательства," *Вопросы государственного и муниципального управления*, Vol. 1, 2017.
10. Storey D., "Methods of evaluating the impact of public policies to support small businesses: the six steps to heaven," *International Journal of Entrepreneurship Education*, Vol. 1, No. 2, 2002. pp. 181-202.
11. Shane S., "Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy," *Small business economics*, Vol. 33, No. 2, 2009. pp. 141-149.
12. Delmar F., Davidsson P., and Gartner , "Arriving at the high-growth firm," *Journal of business venturing*, Vol. 18, No. 2, 2003. pp. 189-216.
13. Birch D., Haggerty A., and Parsons W. Who's Creating Jobs?. Cambridge, MA: Cognetics, 1997.
14. Davidsson P., Delmar. Hunting for New Employment: The Role of High Growth Firms // In: Small Firms and Economic Development in Developed and Transition Economies: A Reader / Ed. by Kirby D.A., Watson A. Hampshire: Ashgate Publishing, 2003.
15. Autio E et al., "High-growth SME support initiatives in nine countries: Analysis, categorization, and recommendations," Report prepared for the Finnish Ministry of Trade and Industry, 2007.
16. Lundström A., Stevenson. Entrepreneurship Policy: Theory and Practice. NY: Springer, 2005.
17. Acs Z.J., Autio E., and Szerb L., "National systems of entrepreneurship: Measurement issues and policy implications," *Research Policy*, Vol. 43, No. 3, 2014. pp. 449-476.
18. Audretsch D.B., Belitski M., "Entrepreneurial ecosystems in cities: establishing the framework conditions," *The Journal of Technology Transfer*, Vol. 42, No. 5, 2017. pp. 1030-1051.
19. Bosma N.S., Sternberg R., "Entrepreneurship as an urban event? Empirical evidence from European cities," *Regional Studies*, Vol. 48, No. 6, 2014. pp. 1016-1033.
20. Stuetzer M., Brixy U., Sternberg R., and Obschonka M., "Regional characteristics, opportunity perception and entrepreneurial activities," *Small Business Economics*, Vol. 42, No. 2, 2013. pp. 221-244.
21. Autio E., Kenney M., Mustar P., Siegel D., and Wright M., "Entrepreneurial innovation: The importance of context," *Research Policy*, Vol. 43, No. 7, 2014. pp. 1097-1108.
22. Stam E., "Entrepreneurial ecosystems and regional policy: a sympathetic critique," *European Planning Studies*, Vol. 23, No. 9, 2015. pp. 1759-1769.
23. Feld B. Startup Communities: Building an Entrepreneurial Ecosystem in Your City. New York: Wiley, 2012.
24. Isenberg D.J. Introducing the Entrepreneurship Ecosystem: Four Defining Characteristics. Forbes, 2011. <http://www.forbes.com/sites/danisenberg/2011/05/25/introducing-the-entrepreneurship-ecosystem-four-defining-characteristics/>.
25. World Economic Forum, "Entrepreneurial Ecosystems Around the Globe and Company Growth Dynamics," 2013.
26. Kerr W.R., Nanda R., "Democratizing entry: Banking deregulations, financing constraints, and entrepreneurship," *Journal of Financial Economics*, Vol. 94, No. 1, 2009. pp. 124-149.
27. Sternberg R., "Entrepreneurship, proximity and regional innovation systems," *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, Vol. 98, No. 5, 2007. pp. 652-666.
28. Stam E., Nooteboom B. Entrepreneurship, innovation and institutions // In: Handbook of research on innovation and entrepreneurship / Ed. by Audretsch D., Falck O., and Heblich S. Cheltenham: Edward Elgar, 2011. pp. 421-438.
29. Levie JD and Autio E, "Hard facts or soft insights? Fact-based and participative approaches to entrepreneurship ecosystems policy analysis and management," Paper prepared for the workshop organised by the Henley Centre for Entrepreneurship, December 2014.
30. Audretsch D.B., Lehmann E.E. The seven secrets of Germany. Oxford: Oxford University Press, 2016.

31. Szerb L et al., "REDI: The Regional Entrepreneurship and Development Index—Measuring regional entrepreneurship. Final Report," European Commission, Directorate-General for Regional and Urban policy. REGIO DG 02—Communication, 2013.
32. Isenberg D.J., "How to start an entrepreneurial revolution," *Harvard Business Review*, Vol. 88, No. 6, 2010. pp. 41-49.
33. Audretsch D.B., Heger D., and Veith T., "Infrastructure and entrepreneurship," *Small Business Economics*, Vol. 44, No. 2, 2015. pp. 219–230.
34. Napier G and Hansen C, "Ecosystems for young scalable firms," FORA Group, Copenhagen, 2011.
35. Malecki E.J., "Connecting local entrepreneurial ecosystems to global innovation networks: Open innovation, double networks and knowledge integration," *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, Vol. 14, 2011. pp. 36–59.
36. Wright M, "Incubator biodiversity, entrepreneurial ecosystems & regional development," Paper prepared for the workshop organised by the Henley Centre for Entrepreneurship, December 2014, 2014.
37. Cooke P., "Regional innovation systems, clusters, and the knowledge economy," *Industrial and Corporate Change*, Vol. 10, 2001. pp. 945–974.
38. Isenberg D, "The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economic policy: Principles for cultivating entrepreneurship," Presentation at the Institute of International and European Affairs 2011.
39. Баринаева В.А., Земцов С.П., and Ю.В. Ц., "Предпринимательство и институты: есть ли связь на региональном уровне в России?," *Вопросы экономики*, No. 6, 2018. pp. 92-116.
40. Sternberg R., "Regional dimensions of entrepreneurship," *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, No. 4, 2009. pp. 211-340.
41. O'Connor A., Stam E., Sussan F., and Audretsch D. Entrepreneurial Ecosystems. Place-Based Transformations and Transitions. New York: Springer, 2018. 197 pp.
42. Wagner J., Sternberg R., "Start-up activities, individual characteristics, and the regional milieu: Lessons for entrepreneurship support policies from German micro data," *The Annals of regional science*, Vol. 38, No. 2, 2004. pp. 219-240.
43. Aidis R., Estrin S., and Mickiewicz T., "Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective," *Journal of Business Venturing*, Vol. 23, No. 6, 2008. pp. 656-672.
44. Mason C and Brown R, "Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship," OECD, Paris, 2014.
45. Anokhin S., Schulze W., "Journal of business venturing," *Entrepreneurship, innovation, and corruption*, Vol. 24, No. 5, 2009. pp. 465-476.
46. Johnson S., Kaufmann D., McMillan J., and Woodruff C., "Why do firms hide? Bribes and unofficial activity after communism," *Journal of Public Economics*, Vol. 76, No. 3, 2000. pp. 495-520.
47. Carree M.A., Thurik A.R. The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth. // In: Handbook of Entrepreneurship Research. International Handbook Series on Entrepreneurship, vol 1. / Ed. by Acs Z.J., Audretsch D.B. Boston, MA: Springer, 2003.
48. Wong P.K., Ho Y.P., and Autio E. Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data // *Small business economics*. 2005. Vol. 24. No. 3. pp. 335-350.
49. Земцов С.П., Маскаев А.Ф., "Быстрорастущие фирмы в России: характеристики и факторы роста," *Инновации*, Vol. 236, No. 6, 2018. pp. 67-75.
50. Hayter C., "A trajectory of early-stage spinoff success: the role of knowledge intermediaries within an entrepreneurial university ecosystem," *Small Business Economics*, Vol. 47, No. 3, 2016. pp. 633-656.
51. Stuart T.E., Sorenson O., "Liquidity events and the geographic distribution of entrepreneurial activity," *Administrative Science Quarterly*, Vol. 48, No. 2, 2003. pp. 175-201.
52. Fritsch M., Storey D., "Entrepreneurship in a Regional Context: Historical Roots, Recent Developments and Future Challenges," *Regional Studies*, Vol. 48, No. 6, 2014. pp. 939-954.
53. Земцов С.П., Царева Ю.В., "Предпринимательская активность в регионах России: насколько пространственные и временные эффекты детерминируют развитие малого бизнеса," *Журнал Новой экономической ассоциации*, Vol. 1, No. 37, 2018. pp. 145-165.
54. Stangler D., Bell-Masterson J. Measuring an entrepreneurial ecosystems. Kaufmann Foundation, 2015.
55. Национальный доклад «Высокотехнологичный бизнес в регионах России». М.: РАНХиГС, АИПП, 2017. URL: <http://i-regions.org/images/files/ranepa19.pdf> pp.
56. Gompers P., Lerner J., and Scharfstein D., "Entrepreneurial spawning: Public corporations and the genesis of new ventures, 1986 to 1999," *The Journal of Finance*, Vol. 60, No. 2, 2005. pp. 577-614.
57. Harrington K. Entrepreneurial ecosystem momentum and maturity the important role of entrepreneur development organizations and their activities. Kauffman Foundation, 2017.
58. Feldman M., Zoller T., "Dealmakers in place: Social capital connections in regional entrepreneurial economies," *Regional Studies*, Vol. 46, No. 1, 2012. pp. 23-37.
59. Alvedalen , Boschma R., "A critical review of entrepreneurial ecosystems research: towards a future research agenda," *European Planning Studies*, Vol. 25, No. 6, 2017. pp. 887-903.
60. Stam E et al., "Ambitious entrepreneurship. A Review of the Academic Literature and New Directions for Public Policy, Report for the Advisory Council for Science and Innovation (VRWI)," 2012.
61. Storey D., Strange A., "Entrepreneurship in Cleveland 1979-1989: A Study of the Effects of the Enterprise Culture," *Employment Department, Research Series*, No. 3, 1992.
62. OECD, "Financing SMEs and Entrepreneurs 2019: An OECD Scoreboard," Paris: OECD Publishing, DOI: 10.1787/fin_sme_ent-2019-en, 2019.

63. Conlon G.P. L.A. Assessing the Deadweight Loss Associated with Public Investment in Further Education and Skills. 71st ed. London: Department for Business, Innovation and Skills, 2012.
64. Craig B., Jackson W., and Thomson J., "Credit Market Failure Intervention: Do Government Sponsored Small Business Credit Programs Enrich Poorer Areas?," *Small Business Economics*, No. 30, 2008. pp. 345-360.
65. Young A., Higgins M., Lacombe D., and Sell B., "The Direct And Indirect Effects Of Small Business Administration Lending On Growth: Evidence From U.S. County-Level Data," *NBER Working Paper No. 20543*, 2014.
66. Lee S.Y., "Entrepreneurship, Small Businesses, and Economic Growth in Small Cities," *Journal of Economic Geography*, Vol. 4, No. 16, 2014. pp. 311-343.
67. Criscuolo C., Martin R., Overman H., and Van Reenen J. The Effects of Industrial Policy on Corporate Performance: Evidence from Panel Data. London School of Economics Center for Economic Performance, 2007.
68. Nicholas C., Fruhmann M., "Small and medium-sized enterprises policies in public procurement: Time for a rethink?," *Journal of Public Procurement*, Vol. 14, No. 3, 2014.
69. Loader K., "Is public procurement a successful small business support policy? A review of the evidence," *Environment and Planning C: Government and Policy*, Vol. 31, No. 1, 2013. pp. 39-55.
70. Acemoglu D., Robinson J.A. Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty. Crown Books. 2012.
71. Cullen A.M., "The small business set-aside program: Where achievement means consistently failing to meet small business contracting goals," *Public Contract Law Journal*, 2012. pp. 703-720.
72. Storey D. Six steps to heaven: Evaluating the impact of public policies to support small businesses in developed economies // In: The Blackwell Handbook of Entrepreneurship / Ed. by Sexton D.L., Landström H. Oxford: Blackwell Publishers Ltd., 2000. pp. 176-194.
73. Hart M., Scott R., "Measuring the effectiveness of small firm policy: some lessons from Northern Ireland. Journal of the Regional Studies Association," Vol. 28, No. 8, 1994. pp. 849-858.
74. Li M., Goetz S.J., Partridge M., and Fleming D.A., "Location determinants of high-growth firms," *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 28, No. 1-2, 2016. pp. 97-125.
75. Baumol W.J., "Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive," *Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. No. 5, Part 1, Oct. 1990. pp. 893-921.
76. Чепуренко А.Ю., "Что такое предпринимательство и какая политика в отношении предпринимательства нужна России?(Заметки на полях работ современных зарубежных классиков)," *Журнал Новой экономической ассоциации*, Vol. 14, No. 2, 2012. pp. 102-124.
77. Qian H., Haynes , "Beyond innovation: the Small Business Innovation Research program as entrepreneurship policy," *The Journal of Technology Transfer*, Vol. 39, No. 4, 2014. pp. 524-543.
78. Hart D.M. Entrepreneurship policy: What it is and where it came from // In: The emergence of entrepreneurship policy: Governance, start-ups, and growth in the U.S. knowledge economy / Ed. by Hart D.M. New York: Cambridge University Press, 2003. pp. 3-19.
79. Shane S., "Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy," *Small Business Economics*, Vol. 33, 2009. pp. 141-149.
80. Audretsch D.B., Weigand J., and Weigand C., "The impact of the SBIR on creating entrepreneurial behavior," *Economic Development Quarterly*, Vol. 16, 2002. pp. 32-38.
81. Toole A., Czarnitzki D., "Biomedical academic entrepreneurship through the SBIR program," *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 63, 2007. pp. 716-738.
82. Заватски Р.Р., Шиленко С.И., and Шиленко С.М., "Сравнительный анализ предпринимательской активности малого и среднего бизнеса в России и Германии на примере Белгородской области и Гамбурга," *Современные проблемы науки и образования*, No. 3, 2014. pp. 422-.
83. Birch D.L., "Who creates jobs?," *The public interest*, Vol. 65, 1981. pp. 3-14.
84. Du J., Temouri Y., "High-growth firms and productivity: evidence from the United Kingdom," *Small Business Economics*, Vol. 44, No. 1, 2015. pp. 123-143.
85. Mohr V., Garnsey E., and Theyel G., "The role of alliances in the early development of high-growth firms," *Industrial and Corporate Change*, Vol. 23, No. 1, 2013. pp. 233-259.
86. Coad A. The growth of firms: A survey of theories and empirical evidence. Edward Elgar Publishing, 2009.
87. Brown R., Mawson S., "Targeted support for high growth firms: Theoretical constraints, unintended consequences and future policy challenges," *Environment and Planning C: Government and Policy*, Vol. 34, No. 5, 2016. pp. 816-836.
88. OECD, "An International Benchmarking Analysis of Public Programmes for High Growth Firms (Organisation for Economic Cooperation and Development)," Paris, 2013.
89. Roper S and Hart M, "Supporting Sustained Growth Among SMEs – Policy Models and Guidelines," Enterprise Research Centre White, University of Warwick, White Paper No 7 2013.
90. Smallbone D., Baldock R., and Burgess S., "Targeted support for high-growth start-ups: some policy issues," *Environment and Planning C: Government and Policy*, Vol. 20, 2002. pp. 195-209.
91. Baum J.R., Locke E.A., and Smith K.G., "A multidimensional model of venture growth ," *Academy of Management Journal*, Vol. 44, 2001. pp. 292-303.
92. Barringer B.R., Jones F.F., and Neubaum D.O., "A quantitative content analysis of the characteristics of rapid-growth firms and their founders," *Journal of Business Venturing*, Vol. 20, 2005. pp. 663-687.
93. Moreno A., Casillas J., "Entrepreneurial orientation and growth of SMEs: a causal model," *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 32, 2008. pp. 507-528.

94. Shrader R., Siegel D.S., "Assessing the relationship between human capital and firm performance: evidence from technology-based new ventures," *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 31, 2007. pp. 893–908.
95. Bertler M., "Rules of the game: the place of institutions in regional economic change," *Regional Studies*, Vol. 44, 2010. pp. 1–15.
96. Teece D., "Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance," *Strategic Management Journal*, Vol. 28, No. 1, 2007. pp. 319–135.
97. Garnsey E., "A theory of the early growth of the firm," *Industrial and Corporate Change*, Vol. 7, 1998. pp. 523–556.
98. Gassmann O., Becker B., "Towards a resource-based view of corporate incubators," *International Journal of Innovation Management*, Vol. 10, 2006. pp. 19–45.
99. Powers J., McDougall P., "University start-up formation and technology licensing with firms that go public: a resource-based view of academic entrepreneurship," *Journal of Business Venturing*, Vol. 20, 2005. pp. 291–311.
100. Daunfeldt S.O., Elert N., and Johansson D., "Are high-growth firms overrepresented in high-tech industries?," *Industrial and Corporate Change*, Vol. 25, No. 1, 2015. pp. 1–21.
101. OECD, "High-Growth Enterprises: What Governments Can Do to Make a Difference (OECD studies on SMEs and entrepreneurship) ," Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris, 2010.
102. Penrose E.T. The theory of the growth of the firm. New York: Oxford University Press, 1959.
103. Brown R., Mawson S., "Trigger points and high-growth firms: a conceptualisation and review of public policy implications," *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 20, No. 279–295, 2013.
104. McAdam M., McAdam R., "High tech start-ups in University Science Park incubators: The relationship between the start-up's lifecycle progression and use of the incubator's resources," *Technovation*, Vol. 28, No. 5, 2008. pp. 277–290.
105. Garnsey E.W., Dee N.J., and Ford S., "Clean technology ventures and innovation," *Centre for Technology Management (CTM) Working Paper, (2006/01)*, 2006.
106. Storey D.J., "Optimism and chance: The elephants in the entrepreneurship room," *International Small Business Journal*, Vol. 29, No. 4, 2011. pp. 303–321.
107. Vohora A., Wright M., and Lockett A., "Critical junctures in the development of university high-tech spinout companies," *Research policy*, Vol. 33, No. 1, 2004. pp. 147–175.
108. Francis D., Bessant J., "Targeting innovation and implications for capability development," *Technovation*, Vol. 25, No. 3, 2005. pp. 171–183.
109. Brown R., Mason C., and Mawson S., "Increasing'the Vital 6 Percent': Designing effective public policy to support high growth firms.," 2014.
110. Coad A., Daunfeldt S.O., Hözl W., Johansson D., and Nightingale P., "High-growth firms: introduction to the special section. Industrial and corporate change," Vol. 23, No. 1, 2014. pp. 91–112.
111. Freel , "Evolution, innovation and learning: evidence from case studies," *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 10, No. 2, 1998. pp. 137–149.
112. Teece D.J., "Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance," *Strategic management journal*, Vol. 28, No. 13, 2007. pp. 1319–1350.
113. Teece D.J., Pisano G., and Shuen A., "Dynamic capabilities and strategic management," *Strategic management journal*, Vol. 18, No. 7, 1997. pp. 509–533.
114. HUBZone program // U.S. Small Business Administration. 2019. URL: <https://www.sba.gov/federal-contracting/contracting-assistance-programs/hubzone-program> (дата обращения: 30.05.2019).
115. Lesonsky R. Small Business Set-Asides: How Do They Work? // Fundera.com. 2019. URL: <https://www.fundera.com/blog/small-business-set-asides> (дата обращения: 30.05.2019).
116. Система поддержки МСП в Италии // Дорожная карта бизнеса 2020 // Дорожная карта бизнеса 2020. 2016. URL: http://www.dkb2020.kz/ru/analytics/element.php?ELEMENT_ID=695 (дата обращения: 10.06.2019).
117. Organization for SME and Regional Innovation of Japan // SME support Japan. 2018. URL: <http://www.smrj.go.jp/english/index.html> (дата обращения: 10.10.2019).
118. Blackburn R.A., Smallbone D. Researching small firms and entrepreneurship in the UK: Developments and distinctiveness // *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2008. Vol. 32. No. 2. pp. 267–288.
119. Roads to Success: SME Exports // Authority of the House of Lords. 2013. URL: <https://publications.parliament.uk/pa/ld201213/ldselect/ldsmall/131/131.pdf> (дата обращения: 20.05.2019).
120. SME Access to Finance Schemes [Электронный ресурс] / // Department for Business, Innovation and Skills. 2013. URL: www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/192618/bis-13-p176b-sme-access-to-fin (дата обращения: 10.10.2019).
121. Roper S., Hewitt-Dundas N., "Grant Assistance and Small Firm Development in Northern Ireland and the Republic of Ireland," *Scottish Journal of Political Economy*, No. 48, 2001. pp. 99–117.
122. Catozzella A., Vivarelli M. Beyond Additionality: Are Innovation Subsidies Counterproductive? Bonn: Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit Institute for the Study of Labor, 2011.
123. Симачев Ю.В., Кузык М.Г., and Фейгина В.В. Взаимодействие бизнеса и научных организаций в инновационной сфере: российский опыт стимулирования сотрудничества. Москва: РАНХиГС, 2014.
124. David P., Hall B., and Toole A. Is Public R&D a Complement or Substitute for Private R&D? A Review of the Econometric Evidence. Development and Comp Systems ed. University Library of Munich, 2000.
125. Craig B., Jackson W., and Thomson J., "Credit Rationing, and the Impact of SBA-Guaranteed Lending on Local Economic Growth," *Journal of Small Business Management*, Vol. 45, No. 1, 2006. pp. 116–132.

126. Craig B., Jackson W., and Thomson J., "Small Firm Credit Market Discrimination, Small Business Administration Guaranteed Lending, and Local Market Economic Performance," *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 613, No. 1, 2007. pp. 73-94.
127. Benavente J.M., Crespi G. The Impact of an Associative Strategy (the PROFO Program) on Small and Medium Enterprises in Chile. 88th ed. University of Sussex, 2003.
128. Cornet M., Vroomen B., and van der Steeg M. Do innovation vouchers help SMEs to cross the bridge towards science? the Hague: CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 2006.
129. Ketels C., "Recent research on competitiveness and clusters: what are the implications for regional policy?," *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, Vol. 6, No. 2, 2013. pp. 269-284.
130. Falck O., Heblich S., and Kipar S., "Industrial innovation: Direct evidence from a cluster-oriented policy," *Regional Science and Urban Economics*, Vol. 40, No. 6, 2010. pp. 574-582.
131. Nishimura J., Okamuro H., "Subsidy and networking: The effects of direct and indirect support programs of the cluster policy," *Research Policy*, Vol. 40, No. 5, 2011. pp. 714-727.
132. Sölvell Ö., Williams M. Building the Cluster Commons – An Evaluation of 12 Cluster Organizations in Sweden 2005 - 2012. Stockholm: Ivory Tower Publishers, 2013.
133. Gibbons C. Economic gardening: An entrepreneurial approach to economic development. City of Littleton. 2007.
134. Rannikko H and Autio E, "The impact of high-growth entrepreneurship policy in Finland. Science & Business Publishing. OECD (2015). Entrepreneurship at a Glance.," 2015.
135. Wren C.M., Storey , "Evaluating the Effects of Soft Business Support Upon Small Firm Performance," *Oxford Economic Papers*, Vol. 54, No. 2, 2002. pp. 334-365.
136. Istrate E., Rothwell J., and Katz B. Export Nation: How U.S. Metros Lead National Export Growth and Boost Competitiveness. BROOKINGS, 2019.
137. McCann P., Ortega-Argilés R., "Smart specialisation, entrepreneurship and SMEs: issues and challenges for a results-oriented EU regional policy," *Small Business Economics*, Vol. 46, No. 4, 2016. pp. 537-552.
138. Löfsten H., Lindelöf P., "Science Parks and the growth of new technology-based firms—academic-industry links, innovation and markets," *Research policy*, Vol. 31, No. 6, 2002. pp. 859-876.
139. Garnsey E., Heffernan P., "High-technology clustering through spin-out and attraction: The Cambridge case," *Regional Studies*, Vol. 39, No. 8, 2005. pp. 1127-1144.
140. Brown R., Mason C., "Raising the batting average: Re-orientating regional industrial policy to generate more high growth firms," *Local Economy*, Vol. 27, No. 1, 2012. pp. 33-49.
141. Roper S., Hart M., "Supporting Sustained Growth Among SMEs – Policy Models and Guidelines. White Paper No 7, Enterprise Research Centre White, University of Warwick.," 2013.
142. Mason C., Brown R., "Creating good public policy to support high-growth firms," *Small Business Economics*, Vol. 40, No. 2, 2013. pp. 211-225.
143. Carayannis E.G., Campbell D.F., "Mode 3 and Quadruple Helix: toward a 21st century fractal innovation ecosystem," *International journal of technology management*, Vol. 46, No. 3-4, 2009. pp. 201-234.
144. Bramwell A., Wolfe D.A., "Universities and regional economic development: The entrepreneurial University of Waterloo," *Research policy*, Vol. 37, No. 8, 2008. pp. 1175-1187.
145. Mowery D.C., Nelson R.R., Sampat B.N., and Ziedonis A.A. Ivory tower and industrial innovation: University-industry technology transfer before and after the Bayh-Dole Act. Stanford University Press, 2015.
146. Harrison R.T., Leitch C., "Voodoo institution or entrepreneurial university? Spin-off companies, the entrepreneurial system and regional development in the UK," *Regional Studies*, Vol. 44, No. 9, 2010. pp. 1241-1262.
147. North D.C., Wallis J.J., and Weingast B.R. Violence and social orders: A conceptual framework for interpreting recorded human history. Cambridge University Press, 2009.