

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

Баринова В.А., Красносельских А.Н., Царева Ю.В.

Мировой опыт формирования системы косвенных мер поддержки малого и среднего предпринимательства

Москва 2020

Аннотация

Косвенные меры важны для формирования устойчивых предпринимательских экосистем. При этом, в отличие от прямых финансовых мер, они зачастую требуют меньших бюджетных затрат, охватывают большее число предпринимателей и в меньшей степени нарушают рыночную конкуренцию. Косвенные меры поддержки значительно более разнообразны, чем прямые.

Основной целью данной работы был анализ опыта применения косвенных мер поддержки малых и средних предприятий развитыми странами и систематизация основных направлений косвенных мер поддержки.

В ходе исследования было установлено, что многие развитые страны применяют широкую систему прямых и косвенных мер поддержки; наиболее активно – страны Европейского союза и в США. В международной практике можно выделить два главных направления косвенных мер поддержки: создание благоприятных условий ведения бизнеса (снижение административного давления и цифровизация госуслуг) и совершенствование институциональной среды (предоставление налоговых льгот). К другим направлениям косвенных мер поддержки относятся имущественная поддержка, расширение рынков сбыта для МСП через расширение доступа к госзакупкам, популяризация предпринимательства, программы обучения предпринимательству и др.

Барина В.А., зав. лабораторией исследований проблем предпринимательства ИПЭИ РАНХиГС

Красносельских А.Н., младший научный сотрудник лаборатории исследований проблем предпринимательства ИПЭИ РАНХиГС

Царева Ю.В., научный сотрудник лаборатории исследований проблем предпринимательства ИПЭИ РАНХиГС

Данная работа подготовлена на основе материалов научно-исследовательской работы, выполненной в соответствии с Государственным заданием РАНХиГС при Президенте Российской Федерации на 2020 год.

Оглавление

Введение	4
1 Анализ опыта применения косвенных мер поддержки МСП за рубежом.....	5
1.1 Европейский Союз.....	5
1.2 Германия.....	7
1.3 Великобритания	8
1.4 США	10
1.5 Польша.....	13
1.6 Сингапур.....	14
1.7 Китай.....	14
1.8 Канада	15
1.9 Обзор прямых и косвенных мер поддержки МСП за рубежом в условиях пандемии коронавируса и кризиса.....	16
2 Выявление основных направлений косвенных мер поддержки МСП, распространенных за рубежом.....	17
2.1 Налоговое стимулирование МСП	19
2.2 Улучшение институциональных условий	20
2.3 Популяризация предпринимательства.....	21
2.4 Обучение предпринимательству и информирование бизнеса	22
2.5 Расширение доступа МСП к государственным закупкам	23
2.6 Выборочная поддержка предпринимательства наиболее социально уязвимых групп общества: женское, серебряное, молодежное и социальное предпринимательство.....	24
2.7 Имущественная поддержка МСП.....	28
2.8 Поддержка инновационных стартапов, компаний высокотехнологичных и наукоемких отраслей	29
Выводы	35
Список использованных источников.....	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА. 35

Введение

В последние годы реализован ряд косвенных мер государственной поддержки предпринимательства, в т.ч. упрощены некоторые административные процедуры, расширен перечень услуг, доступных в электронном виде, с введением налога на профессиональный доход созданы более выгодные условия для легального ведения деятельности самозанятыми гражданами и др. Национальным проектом на косвенные меры по развитию малого и среднего предпринимательства в 2019-2024 годах предусмотрено финансирование в объеме 219,7 млрд рублей.

В то же время актуальна задача по корректировке и дополнению Национального проекта и Стратегии косвенными мерами поддержки с учетом лучших мировых практик и текущих итогов реализации таких мер в России как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Цель исследования заключается в систематизации зарубежных практик формирования стимулов для малого и среднего бизнеса, физической, информационной инфраструктуры поддержки, снижения административной нагрузки, популяризации предпринимательства и иных косвенных мер.

Анализ зарубежного опыта формирования системы косвенных мер поддержки малого и среднего предпринимательства, выявление особенностей и основных направлений реализации косвенных мер поддержки за рубежом способен лечь в основу выработки дальнейшей предпринимательской политики в России.

Меры поддержки предпринимательской деятельности в странах мира условно можно подразделить на прямые и косвенные. Массовая поддержка представлена, главным образом, косвенными мерами, однако они широко применяются и к отдельным группам адресного стимулирования. К прямым мерам относятся механизмы, связанные с прямым предоставлением финансовых и иных имущественных активов субъектам МСП. Косвенные меры, как правило, направлены на улучшение условий предпринимательской деятельности, повышение её производительности и привлекательности. Это прежде всего снижение информационных и транзакционных издержек, а также создание стимулов к ведению предпринимательской деятельности, главным образом, за счет налогового стимулирования. К косвенным мерам таким образом относятся не только налоговые льготы, но и все меры по улучшению условий ведения бизнеса, отдельные виды имущественной поддержки, расширение рынков сбыта, меры по популяризации предпринимательства. Косвенные меры чаще всего рассчитаны на массовую поддержку, они не требуют последующего контроля и мониторинга развития объектов поддержки, поскольку не предполагают прямого выделения средств.

1 Анализ опыта применения косвенных мер поддержки МСП за рубежом

1.1 Европейский Союз

В настоящее время в странах Европейского союза активно ведется поддержка малого и среднего бизнеса. Так политика по развитию малого и среднего бизнеса разрабатывается по каждой стране ЕС министерствами экономики, промышленности, торговли и правительственными органами, такими как министерством занятости, которое оказывает содействие по вопросам занятости, обучения, международной торговли, выдачи сертификатов качества.

Частные организации в свою очередь оказывают некоммерческую поддержку МСП путем консультаций по различным вопросам.

С февраля 2008 года в ЕС действует Континентальная сеть по поддержке МСП с международной направленностью – Европейская сеть предприятий (Enterprise Europe Network [1], далее – EEN). Совместно финансируемая программами ЕС: COSME [2] и Horizon 2020 [3], цель EEN – помочь бизнесу внедрять инновации и развиваться на международном уровне.

Сеть действует более чем в 60 странах мира. Он объединяет 3000 экспертов из более чем 600 организаций-членов, в том числе:

- торгово-промышленные палаты;
- организации поддержки инноваций;
- университеты и исследовательские институты;
- региональные организации развития.

Косвенные меры поддержки МСП, реализуемые данной организацией, довольно обширны и включают:

- налаживание контактов с другими участниками EEN;
- подбор инновационных подходов к наращиванию потенциала;
- инновационный аудит и рекомендации по стратегии;
- консультации по правам интеллектуальной собственности;
- брокерские услуги в сфере технологий и инноваций;
- консультации по технологическому маркетингу;
- консультации по доступу к финансам для инноваций.

В странах ЕС приняты законы и программы для поддержки и развития МСП: Закон о малом бизнесе, Европейская хартия для малых предприятий, программа «Эразм для молодых предпринимателей» и др.

Все это сделано с целью устранения административных барьеров, унификации законодательной базы по МСП для создания единого и комфортного пространства видения бизнеса, а также стимулирования увеличения количества МСП и, как следствие, уменьшения безработицы.

Евросоюз активно проводит цифровизацию государственного управления, с целью сокращения издержек бизнеса и создания благоприятных условий для предпринимательства. С 2013 года одним из лидеров Европейского Союза по цифровизации государственных услуг для предпринимателей является Эстония [4]. Особенно высоко она оценивается по показателю адаптивности государственного управления. Предприниматели в Эстонии значительно меньше жалуются на обременительное законодательство или сложные административные процедуры и пользуются самыми быстрыми процедурами уплаты налогов в Европе. Государственная инфраструктура Эстонии опирается на повсеместное интернет-покрытие и предоставляет большинство услуг в режиме онлайн.

Услуги электронного правительства в Эстонии, представляющие особый интерес для бизнеса, включают в себя:

— e-Tax – электронная система подачи налоговых деклараций, созданная Налоговым и таможенным управлением Эстонии. В настоящее время 98 % налоговых деклараций ежегодно подаются в режиме онлайн.

— e-Business Register – безопасная универсальная платформа для обеспечения выполнения многих требований в сфере управления предпринимательской деятельностью. Она позволяет предпринимателям регистрировать новые предприятия в режиме онлайн, изменять данные в коммерческом регистре, подавать годовые отчеты и получать сведения других предприятиях без привлечения третьих лиц. С 2011 года 98 % новых предприятий были созданы в режиме онлайн, а сам процесс был значительно сокращен до менее чем трех часов.

Кроме того, в стране действует e-Banking – онлайн-реестр государственных закупок и онлайн-система статистики по отчетности. Онлайн-инфраструктура опирается на безопасную экосистему онлайн-услуг, таких как цифровые подписи, цифровые идентификационные карты и систему виртуального резидентства e-Residency, а также систему распознавания лиц.

Отдельно следует отметить проблематику поддержки семейного бизнеса в Европейском Союзе. Она существенно отличается от таковой в России. В России основной задачей поддержки семейного предпринимательства является перевод занятости

членов семьи в формальный сектор, для чего применяются разнообразные меры по снижению издержек выполнения требований по налогообложению, ведению учета и т.п.

В Европе же главной проблемой является исторически высокий уровень налогообложения наследства. Это связано с политикой противодействия чрезмерному накоплению богатства в одних семьях, что могло бы привести к росту неравенства. Высокие налоги во многих случаях ставят бизнес в ситуацию чрезмерных убытков, не позволяющих продолжить предпринимательскую деятельность. В связи с этим политика европейских стран по поддержке направлена на помощь в организации заблаговременной спланированной передачи бизнеса новому поколению, чтобы этот процесс не оказал сильного негативного влияния на деятельность компании.

1.2 Германия

Германское Федеральное Ведомство Опек (далее – ФВО) облегчает условия приобретения недвижимости для МСП, выделенных в результате реструктуризации крупных предприятий. Для этого недвижимость и выделенные предприятия продаются, с освобождением от платежей в течение первых 2-4 лет в рассрочку, а передача земли осуществляется на условиях долгосрочной аренды с последующим выкупом.

В Германии распространена консультационная и информационная поддержка и обучение, в том числе подготовка учебных курсов, информационных изданий, методических разработок, интернет ресурсов [5].

Правительством Германии при содействии Deutsche Ausgleichsbank в ВУЗах страны создано 42 кафедры предпринимательства. Так же Германским Институтом Труда запущена программа JUNIOR для старших школьников по созданию мини-предприятий, работающих в рыночных условиях под контролем опытных консультантов.

Со стороны государства (торгово-промышленные и ремесленные палаты), в Германии, как и во многих странах ЕС, распространены программы помощи, включающие налоговые льготы и программы поддержки лиц, желающих начать собственный бизнес, в частности безработных.

В соответствии с Торговым кодексом Германии (Handelsgesetzbuch – HGB [6]) индивидуальные предприниматели освобождены от ряда обязанностей, устанавливаемых HGB в отношении предпринимателей. Например, от ведения двойной бухгалтерии, составления баланса, обязательной публикации годового отчета.

Согласно «Закону о подоходном налоге» [6] (глава 15) не считается промысловой деятельностью и поэтому не подлежит специальной регистрации в налоговом органе деятельность лиц свободных профессий (архитекторов, журналистов, деятелей искусства, адвокатов и нотариусов и др., а также фермерских и лесничих хозяйств). Все предприятия

независимо от организационно-правовой формы относятся либо к промыслу, либо к свободной профессии.

Наряду с рассмотренными выше упрощенными процедурами регистрации в Германии реализуются и другие механизмы содействия малому предпринимательству.

Широкий перечень программ связан со значительной автономией федеральных земель и муниципалитетов. На всех уровнях реализуются институциональные (устойчивое правовое регулирование, свободы предпринимательской деятельности, права и свободы граждан, включая гарантии права собственности, независимый и справедливый суд и другое), организационные (упрощение процедур создания и ведения бизнеса, консультационная поддержка, сокращение сроков принятия бюрократических решений и т.д.), инфраструктурные (наличие разветвленной и достаточной инженерной, транспортно-логистической, социальной инфраструктуры, инфраструктуры помощи МСП) косвенные меры поддержки.

1.3 Великобритания

В апреле 2000 года в Великобритании для развития МСП с целью тесного взаимодействия государственных организаций, общественных объединений предпринимателей и структур поддержки МСП было создано Национальное Агентство по обслуживанию малого бизнеса (Small Business Service – SBS). В 2007 году данная организация расширила свои функции и была преобразована в Директорат предпринимательства.

Перед SBS стоят следующие задачи:

- формирование и совершенствование государственной политики в сфере МСП;
- лоббирование интересов МСП в Правительстве;
- анализ эффективности и предложения по совершенствованию программ поддержки МСП;
- совместно с Департаментом окружающей среды продуктов и сельского хозяйства в 2000 г. была создана служба «Консультационные услуги для фермерства» — Farm Business Advice Service [7]. Эта организация может осуществлять бесплатные индивидуальные консультации в течение 3-х дней непосредственно в фермерских хозяйствах. Целью такой деятельности является интенсификация с/х производства, модернизация ферм и изыскание финансовых ресурсов.
- реализация программ помощи МСП в поиске инвесторов;

- реализация Программы «Упрощение регулирования экономической деятельности» (с ожидаемым эффектом в виде 25% снижения издержек МСП, связанных с преодолением административных барьеров);
- снижение бюрократических барьеров;
- SBS и партнеры создают бизнес-школы для поддержки МСП.

Кроме SBS, представление и защиту интересов МСП осуществляют множество различных общественных, корпоративных и профессиональных организаций. Они тесно сотрудничают с созданным при Кабинете Министров для постоянного совершенствования законодательства и правоприменительных процедур отделом по оценке государственного регулирования (Regulatory Impact Unit – далее RIU). RIU взаимодействует по вопросам МСП со всеми правительственными и общественными организациями, анализирует меры государственного регулирования в различных областях деятельности в целях упрощения и оптимизации действующих и вновь разрабатываемых правовых норм, а также их адаптации к законодательству ЕС.

Департаментом правительственных заказов (The Office of Government) совместно с SBS был опубликован «Перечень правительственных контрактов и условий участия в конкурсах на получение госзаказов», который позволяет МСП находить возможности получения госзаказов, раскрывает условия участия в тендерах и обеспечивает налаживание деловых контактов с другими предприятиями и государственными организациями.

В 1998 году в Великобритании был учрежден Национальный «Фонд Возрождения» (Phoenix Fund), который поддерживает МСП в неблагополучных или отсталых районах страны.

С начала 2000-х в Великобритании функционирует сеть Business Link [8], являющаяся единым информационным центром МСП по любым экономическим и правовым вопросам ведения бизнеса. Условно услуги данной сети можно подразделить на три уровня:

- Общие вопросы по предпринимательству, рынку и законодательству на всех уровнях. Данная услуга осуществляется посредством телефонной связи, e-mail или в офисе службы в Edmonton;
- Частные консультационные услуги, групповые тренинги;
- Специализированные услуги в виде технической поддержки стартапов и действующих компаний МСП, консультации по ведению бизнеса и диагностике предприятия, помощь с поставщиками и выходом на новые рынки, в т.ч. международные.

1.4 США

Наибольшее число МСП на данный момент зарегистрировано в США (более 30 млн. предприятий [8]). В первую очередь это обусловлено историческими принципами поддержки МСП, которые сформировались в 50-х годах на фоне создания Управления по делам малого бизнеса (Small Business Administration, далее – SBA). Действующая редакция SBA интегрирована со Стратегией «Европа 2020» (Europe 2020 Strategy).

Ключевыми нефинансовыми функциями Управления по делам малого бизнеса являются [8]:

- онлайн бизнес-консультации и видеокурсы в рамках Центра обучения; помощь в планировании, открытии, управлении и развитии своего бизнеса для различных отраслей, культур, объемов бизнеса, с помощью бесплатных и платных тренингов;
- повышение квалификации работников и сертификация;
- программы помощи для отдельных групп предпринимателей (женщин, ветеранов, коренных народов Америки, представителей ЛГБТ сообщества);
- отправка официальных посланий в Конгресс и в администрации штатов;
- продвижение своих кандидатов во все органы государственной власти различных уровней управления (федеральные, региональные, муниципальные и местного самоуправления);
- анализ регулирующего и административного влияния на деятельность МСП, рассмотрение спорных правовых вопросов, упрощение административных процедур и дерегулирование предпринимательской деятельности;
- обеспечение доступа к выполнению госзаказов;
- оказание помощи МСП при бедствиях, авариях и катастрофах;
- сотрудничество с более чем 50 обособленными ассоциациями и союзами по развитию отдельных категорий в бизнесе на различных уровнях.

Региональные представительства SBA оказывают консультационную поддержку для получения кредитов, контролируют доступность госзаказа для МСП.

В США также развита поддержка МСП на уровне ассоциаций и фондов, например:

- Сообщество защитников малого бизнеса Джима Блессингейма (Jim Blasingame, The Small Business Advocate, далее – JBSBA [9]) активно использует СМИ и Интернет в интересах развития и поддержки МСП при эффективном взаимодействии аудитории с экспертами по всем обсуждаемым вопросам;
- Национальная ассоциация самозанятых (National Association for the Self-Employed, далее – NASE [10]) анализирует проблемы бизнеса и лоббирует интересы этого

слоя предпринимателей на различных уровнях власти, помогает осуществлять аутсорсинг финансовой отчетности, упрощение налогообложения, предоставляет взаимные скидки и льготы на ряд услуг;

— Национальная федерация независимого бизнеса (National Federation of Independent Business, далее – NFIB [11]) лоббирует интересы МСП через участие в разработке государственной политики (в т.ч. по вопросам дополнительного медицинского обслуживания и улучшения пенсионного обеспечения для сотрудников МСП, доступности госзаказа, снижения налогового бремени).

— Национальная ассоциация малого бизнеса (National Small Business Association, далее – NSBA [12]) также лоббирует интересы малого бизнеса при принятии новых нормативных правовых актов.

В США уже более 50 лет проводится Национальная неделя малого бизнеса (National Small Business Week), которую по всей стране организует Администрация малого бизнеса США (U.S. Small Business Administration, SBA). В рамках Национальной недели малого бизнеса на разных площадках по всей стране проводятся многочисленные семинары и вебинары, хакатоны (мероприятия для разработчиков программного обеспечения), консультации, презентации программ поддержки бизнеса. В Европейском союзе проводится Европейская неделя МСП (The European SME week), целями которой являются: информирование предпринимателей о поддержке и вовлечение как можно большего числа людей в предпринимательскую деятельность. В мероприятии принимают участие действующие и потенциальные предприниматели, молодёжь, бизнес-организации и поставщики услуг поддержки бизнеса, органы государственной власти, образовательные учреждения. Подобные недели бизнеса проходят и в других странах – Канаде, Австралии, Малайзии, Египте.

Важное значение в США имеет поддержка социально уязвимых групп населения. SBA США реализует следующие программы в данном направлении:

— Программа помощи по контрактам от SBA для женщин [13], целью которой является ежегодное присвоение не менее пяти процентов всех федеральных контрактов малым предприятиям, принадлежащих женщинам;

— Программа помощи по контрактам от SBA для людей с ограниченными возможностями и ветеранов [13], целью которой является ежегодное присвоение не менее трех процентов всех федеральных контрактов малым предприятиям, принадлежащих ветеранам и людям с ограниченными возможностями;

— Программа помощи территориям с исторически недостаточно развитым бизнесом (HUBZone), предусматривающая установление квот в федеральных госзакупках

для резидентов таких территорий (одними из главных бенефициаров этой программы являются индейцы).

Следует отметить, что в США относительно малое внимание уделяется «серебряному» предпринимательству.

В США ключевым организатором обучения предпринимательству на федеральном уровне является Управление по Малому бизнесу (SBA). Среди его образовательных программ представлены следующие:

- онлайн бизнес-консультации и видеокурсы в рамках Центра обучения; помощь в планировании, открытии, управлении и развитии своего бизнеса для различных отраслей, культур, объемов бизнеса, с помощью бесплатных и платных тренингов;
- сертификация работников.

Кроме того, активную просветительскую работу ведет National Small Business Association, далее – NSBA [14], организует «Дня встречи сторонников малого предпринимательства» (The National Small Business Association Meetup Day) для обсуждения насущных вопросов МСП, в том числе в части необходимости разработки более актуальных программ обучения.

Отдельно следует отметить глобальные сетевые проекты. сеть бесплатного информационного обслуживания SBA-Net, интегрированная с Business Link функционирует по всему миру и включает следующие информационные системы:

- ACE-Net (Angel Capital Electronic Network) – служба по поиску инвесторов для МСП;
- PRO-Net – система исследований по маркетингу в части изыскания и размещения государственных, региональных и частных заказов, о поставках и закупках;
- TECH-Net – информационная система о технологических ресурсах, высоких технологиях и предприятиях, реализующих эти технологии или ведущих НИОКР в этих направлениях;
- Trade Net – система для развития экспортных возможностей МСП и поиска партнеров в международной торговле;
- SUB-Net – система для размещения сведений генеральных подрядчиков (федеральных, региональных и местных органов власти, крупных предприятий, международных компаний и др.) о текущих или перспективных субконтрактных возможностях для МСП.

Старение населения приводит к необходимости более активной поддержки предпринимателей старшего возраста, для которых бизнес становится возможностью

продолжить активную рабочую деятельность. Более 40 % стартапов приходится на лиц 50-64 лет [15]. Власти уделяют особое внимание обучению таких предпринимателей. Также большую роль играет поддержка возрастных предпринимательских сообществ, которая позволяет предпринимателям в возрасте создать сильные устойчивые социальные сети.

1.5 Польша

Одним из основных элементов государственной стратегии обеспечения устойчивого экономического роста в Польше является поддержка МСП. Основные нормативные документы по МСП публикуются на сайте Центра развития малого и среднего предпринимательства (PARP [16]). Среди основных косвенных мер поддержки МСП можно выделить:

- повышение конкурентоспособности МСП путем совершенствования технологий, доступам к госзаказам и др.;

- разработка стратегии развития экспорта и облегчение проникновения на внешние рынки, разработка информационной системы об экспортных возможностях исходя из требований ЕС и потребностей зарубежных рынков, помощь в сертификации по стандартам ISO и в осуществлении необходимых административных процедур, доступ к экспортным кредитам, участие в программах ЕС по развитию торговли;

- создание свободных экономических зон, где действует льготный налоговый механизм. В зависимости от рода деятельности там можно получить полное или частичное освобождение от налогов на срок от 10 до 25 лет;

- сближение налогового и административного законодательства с системой экономического регулирования в ЕС, снижение административных барьеров, дерегулирование законов о труде;

- Программа развития экспортных возможностей МСП EXPROM [17]: информация о потребностях зарубежных рынков, помощь в сертификации по стандартам ISO и в осуществлении административных процедур, доступ к экспортным кредитам, участие в программах ЕС по развитию торговли);

- создание национальной системы обслуживания сектора МСП, включающую сеть из 136 независимых сервисных центров

Сервисные центры предоставляют следующие 4 типа базовых услуг:

- консультирование (создание предприятия, маркетинг, финансирование, законодательство, планирование и управление, человеческие ресурсы, внедрение инноваций, развитие экспорта, улучшение качества, защита окружающей среды и др.);

- обучение и практическая подготовка (маркетинг, финансы, управление, иностранные языки, пользование компьютером и др.);
- информационное обслуживание (поиск партнеров, проверка кредитоспособности компаний, информация о ярмарках и выставках и др.);
- финансовые услуги;
- создание единой базы всех юридических документов, необходимых каждому предпринимателю со свободным доступом через Интернет.

1.6 Сингапур

Сингапур является одной из самых развитых в экономическом и технологическом плане стран. Во многом это связано с развитым сектором МСП. Малые предприятия обеспечивают рабочими местами большую часть населения страны и предоставляют широкий перечень услуг: транспортных, финансовых, туристических, коммуникационных и др.

Для поддержки МСП в Сингапуре было создано агентство «Spring» [18], которое занимается разработкой и реализацией программ содействия МСП. С 2018 года агентство объединено с IE Singapore в Enterprise Singapore [19].

Основными направлениями Enterprise Singapore по косвенной поддержке МСП являются:

- развитие предпринимательских навыков владельцев МСП посредством курсов; оказание консультационных, консалтинговых, бухгалтерских услуг МСП;
- выдача стипендий для руководителей высшего звена (EDS) и стипендий по развитию менеджмента (MDS) для работников МСП, которые хотят продолжить обучение в университете из списка «SPRING Singapore»;
- повышение квалификации сотрудников МСП;
- контроль качества услуг, производимых товаров.

1.7 Китай

Правительство Китая содействует МСП, в первую очередь, на законодательном уровне, путем постоянного совершенствования законодательных актов, регулирующих экономику и налогообложение МСП. Целью применения этих мер является предоставление одинаковых возможностей для МСП по инвестированию, кредитованию, внедрению наукоемких технологий в производство.

Основная задача Ассоциации Китая в сфере сотрудничества МСП (CICASME) [20] – создание необходимой инфраструктуры для технологического сотрудничества между национальными и зарубежными организациями в сфере поддержки предпринимательства.

По инициативе центра реализуется консультационная и информационная поддержка малого бизнеса, организуются торговые ярмарки, выставки в области разработки инновационной продукции, проводятся семинары, конференции по исследованию проблем МСП.

Государственная информационная служба (Национальный информационный центр [21]) оказывает услуги по информационному обслуживанию населения и организаций в вопросах деятельности МСП. Кроме того, информационная служба инициирует проведение ярмарок, различных совещаний между предприятиями и представителями власти, обеспечивает консультативную поддержку предприятиям, информирует население, включая МСП, о состоянии рынка труда, последних достижениях науки и техники, изменениях законодательства.

1.8 Канада

Ключевым органом господдержки МСП в Канаде является Канадская бизнес-сеть [22] – организация, обеспечивающая сотрудничество между федеральными министерствами и территориальными правительствами о содействии и развитии деятельности МСП.

Организационная структура Сети строится по территориальному признаку, где каждое территориальное агентство подчиняется Министерству промышленности и имеет определенный набор косвенных мер поддержки:

- консультационная поддержка бизнеса на всех стадиях экономической деятельности МСП;
- помощь в разработке бизнес-планов и стратегий;
- проведение маркетинговых исследований;
- регистрация МСП;
- финансовая поддержка;
- поддержка коренных малочисленных народов севера.

Правительство Канады предоставляет гранты, дотации и субсидии для целей МСП на развитие инноваций, начало предпринимательской деятельности (отдельно для молодых предпринимателей 18-34 лет), благотворительность, обучение, самозанятость инвалидов и др.

Канадский банк развития бизнеса [23] кроме финансовой помощи МСП поддерживает программу Smart-Tech по внедрению в МСП информационно-коммуникационных технологий (далее – ИКТ). В данную программу входит изучение

ИКТ, разработка веб-сайтов, построение стратегии работы организации через интернет, использование новейших программных продуктов в деятельности предприятия.

В Канаде также значительную роль играет поддержка «серебряного» предпринимательства. Это связано с тем, что предприниматели в возрасте старше 50 лет составляют наиболее быстро растущую возрастную группу предпринимателей [24]. Во многом такая динамика объясняется стремительным старением населения страны (40 % населения – старше 50 лет). При этом необходимо отметить, что для этой группы населения не предусмотрены дискриминирующие меры финансовой поддержки. Для них используются косвенные меры: в первую очередь специальные программы обучения, ориентированные на особенности лиц старшего возраста (например, с учетом необходимости обучения использованию современной техники).

1.9 Обзор прямых и косвенных мер поддержки МСП за рубежом в условиях пандемии коронавируса и кризиса

В условиях пандемии коронавируса наиболее пострадавшим оказался малый и средний бизнес, ориентированный на предоставление услуг потребителям лично: рестораны, гостиницы, развлечения, спорт, туризм и т.д. Спрос на услуги указанных отраслей в условиях самоизоляции и карантина значительно сократился, а необходимость платить заработную плату работникам, налоги, социальные взносы государству, арендные платежи, кредиты банкам и контрагентам за поставки и иные услуги сохранилась. Из-за этого у многих предприятий возник кассовый разрыв. В этих условиях правительства большинства стран в срочном порядке стали реализовывать меры по снижению негативных эффектов от временного прекращения предпринимательской деятельности и кризиса.

Многие страны оказывают финансовую поддержку малому и среднему бизнесу [25]. Так, в Англии банковская ставка снижена до 0,1%, введена новая Схема срочного финансирования (Term Funding Scheme) для того, чтобы укрепить трансмиссию снижения ставок и создать дополнительные стимулы для кредитования МСП в реальном секторе экономики.

Кроме того, в Англии начала действовать Схема приостановки выплат по кредитам (Coronavirus Business Interruption Loan Scheme), обеспечивающая предоставление финансовой поддержки МСП по всей Великобритании. В рамках этой меры поддержки Банки Англии и Казначейство Великобритании предоставят 330 млрд фунтов стерлингов кредитов и гарантий для предприятий (15 процентов ВВП). В США также была значительно снижена ставка по федеральным кредитам до 0-0,25%. Меры финансовой

поддержки МСП в Италии включают мораторий на погашение кредитов, в том числе на ипотечные кредиты и овердрафты, и государственные гарантии по кредитам МСП.

По данным OECD [26], в большинстве стран предусмотрены меры поддержки предприятий-заёмщиков: в виде гарантий по кредитам, прямых займов от государства, грантов и субсидий.

По данным OECD [26], большая часть стран использует сейчас послабления по налогам в качестве меры поддержки бизнеса.

Имущественная поддержка также оказалась крайне актуальной в сложившихся обстоятельствах, ведь большая часть малых и средних предприятий арендует помещения. Во многих странах (Бельгии, Китае, Франции, Венгрии, Израиле, Японии, Литве, Румынии, Саудовской Аравии [27]) введена временная отсрочка (или мораторий) по выплате арендных платежей субъектами МСП-арендаторами.

Для снижения административной нагрузки в условиях пандемии коронавируса правительства некоторых стран ввели моратории на те или иные виды проверок регуляторными органами [25]. Так, в Грузии введен запрет на выездные проверки. В Италии перенесены сроки выездных банковских проверок (речь идет про проверки, связанные с выплатами по кредиту). В Украине введен мораторий на налоговые проверки на период с 18 марта по 31 мая 2020 года и отложены на время банковские выездные проверки. Упрощены налоговые и таможенные проверки фирм во Вьетнаме. Планируется приостановка налоговых и иных проверок в Молдавии. Продлен мораторий на налоговые проверки в Узбекистане.

2 Выявление основных направлений косвенных мер поддержки МСП, распространенных за рубежом

Проблемы малого и среднего бизнеса стали предметом международной и государственной политики во многом благодаря деятельности организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Так, в 2000 году на 1-й Министерской конференции ОЭСР по МСП (The Bologna Conference for Ministers Responsible for SMEs and Industry Ministers) около 50 стран, включая Россию, подписали Болонскую хартию по политике МСП (The Bologna Charter on SME Policies [28]). После подписания Хартии, ведущими стали меры по устранению административных барьеров, включая уменьшение количества процедур регистрации бизнеса, снижение их стоимости и времени, затрачиваемого на их проведение, создание возможностей для онлайн-регистрации, снижение налоговой нагрузки на малый и средний бизнес. Также внимание уделялось мероприятиям по обучению предпринимательству школьников и студентов, развитию предпринимательства среди женщин, облегчению доступа МСП к

финансированию (включая меры по развитию венчурного финансирования и расширение поддержки сетей бизнес-ангелов) [29]. Параллельно с этим начала оказываться государственная поддержка экспортно-ориентированным предприятиям и инновационным предприятиям (например, налоговые субсидии на НИОКР для МСП). В 2004 году состоялась 2-я Министерской конференции ОЭСР по МСП (The Istanbul Ministerial Conference on Small Businesses and Entrepreneurship [30]), на которой была представлена Стамбульская декларация (The Istanbul Ministerial Declaration on Fostering the Growth of Innovative and Internationally Competitive SMEs), содержащая рекомендации для правительств по формированию благоприятного делового климата для создания новых фирм и ускорения роста инновационных стартапов.

В международной практике выделяют следующие направления политики массовой (сплошной) поддержки МСП [31]: расширение доступа к финансированию, налоговая поддержка, расширение доступа МСП к государственным закупкам, снижение административных барьеров, имущественная поддержка МСП, популяризация предпринимательства. Стоит отметить, что налоговая поддержка может носить и целевой характер, концентрируясь на предприятиях отдельных отраслей, географических зон (ОЭЗ), объединений фирм (кластеры, технопарки), группах предпринимателей (наименее защищенных слоев населения).

Анализ лучших мировых практик поддержки сектора МСП позволил выявить несколько наиболее распространенных направлений косвенной поддержки малых и средних предприятий: это создание благоприятной институциональной среды для развития предпринимательства, включая снижение разного рода издержек (информационных, транзакционных и др.), а также создание стимулов к ведению предпринимательской деятельности, включая налоговое стимулирование. К первой группе относятся консультационная и информационная поддержка, обучение предпринимателей, внедрение технологий «электронного правительства» для упрощения создания и функционирования МСП, снижение барьеров входа и издержек для социально незащищенных групп в МСП, создание инфраструктуры для высокотехнологичных представителей МСП, административная реформа. Отдельными направлениями поддержки иногда называют информационно-маркетинговую поддержку, правовую поддержку и образовательную поддержку, однако, по нашему мнению, они также направлены на снижение издержек фирм.

Все перечисленные меры охватывают широкий круг субъектов МСП и не предусматривают оказание прямой финансовой помощи.

2.1 Налоговое стимулирование МСП

Налоговая политика играет значительную роль в развитии малого и среднего предпринимательства. Малый бизнес включает как самозанятых лиц (предпринимателей), которые платят индивидуальные налоги, так и юридических лиц, которые платят налоги, предусмотренные для компаний. При этом многие виды деятельности могут осуществляться индивидом в качестве как наемного работника, так и индивидуального предпринимателя или владельца компании, который одновременно является её руководителем и единственным наемным работником. Если налогообложение отличается в зависимости от организационно-правовой формы бизнеса, то налоговая система оказывает существенное влияние на структуру малого и среднего предпринимательства [32].

Важным направлением влияния налоговой системы на малый и средний бизнес является распределение доходов предпринимателя. В небольшой компании, владелец которой является также и её руководителем, он может получить доход от бизнеса либо в виде зарплаты, либо в виде дивидендов. Параметры налогообложения могут заставить его, например, платить себе минимальную заработную плату, а доходы получать в виде дивидендов, если налоговая ставка по ним (с учетом ставки налога на прибыль компании) выше, чем налоги и сборы с фонда оплаты труда.

На практике налоговая поддержка малого и среднего бизнеса в большинстве стран реализуется в следующих формах:

- упрощение отчетности;
- установление пониженных ставок налога;
- освобождение от уплаты отдельных налогов (например, НДС);
- установление минимального необлагаемого налогом уровня дохода.

Существенное влияние на налоговую поддержку оказывает наличие налоговых полномочий у регионов. Так в странах с развитым федерализмом регионы активно используют налоговые льготы для привлечения МСП (например, Австралия). В США широкая налоговая самостоятельность фактически привела к наличию самостоятельных налоговых систем в отношении МСП в каждом штате. В Германии федеральные земли не имеют налоговых полномочий в отношении бизнеса, однако они есть у муниципалитетов, что создает благоприятные условия для конкуренции по созданию наиболее комфортных налоговых условий для МСП.

Во многих странах, применяющих меры налогового стимулирования, для субъектов МСП установлены пониженные ставки налога. В некоторых странах используются специальные налоговые режимы для малых и средних предприятий,

самозанятых. В ряде стран (Китай, Франция) предприятия, чей оборот не превышает определённого порогового значения, освобождены от уплаты НДС. В других странах (например, Чехия) доходы меньше установленного порогового значения не облагаются налогом. Иногда данная мера реализуется в виде налогового вычета. Особенно распространены налоговые вычеты для МСП, осуществляющих инвестиции в оборудование и НИОКР.

Налоговые льготы относятся к косвенным мерам, т.к. они, во-первых, охватывают широкий круг лиц (во многих случаях это даже не зависит от того, обращаются ли они сами за поддержкой), а во-вторых, не предусматривают прямых трансфертов от государства к бизнесу. По второму пункту стоит отметить также, что налоговые льготы нельзя считать субсидиями бизнесу на оплату налогов, т.к. льготы предоставляются сразу же, бизнесу не приходится резервировать под них денежные средства, а потом подавать заявки, ждать решения уполномоченных органов и т.п.

Также необходимо отметить, что в широком смысле налоговые меры поддержки включают не только пониженные ставки налогов, но и сокращение и упрощение форм отчетности, что существенно снижает издержки субъектов МСП.

2.2 Улучшение институциональных условий

Улучшение институциональных условий повышает привлекательность страны или региона для бизнеса. Известно, что большинство развивающихся стран на каком-то этапе своего развития попадают в ловушку среднего дохода. Как правило, единственным выходом из неё, единственным конкурентным преимуществом, позволяющим привлечь в страну инвестиции, становится наличие благоприятных институциональных условий.

В связи с этим большинство государств старается улучшить институциональные условия для МСП. К таким мерам обычно относятся:

- Упрощение регистрации бизнеса;
- Сокращение числа и упрощение форм обязательной отчетности;
- Внедрение принципа «Сначала думай о малом» в процесс нормотворчества;
- Работа института уполномоченных по правам МСП;
- Ограничение проверок контрольно-надзорными органами;
- Политика «второго шанса» для МСП, прошедших процедуру банкротства и др.

Подобные меры, как правило, охватывают максимально широкий круг МСП.

Многие страны не предусматривают специальные меры для снижения административного давления на МСП. Чаще проводятся разовые реформы, направленные

на снижение административных барьеров для всего бизнес-сообщества без обособления категории МСП (Австрия, Дания, Норвегия). Подобные реформы предполагают упрощение правил ведения бизнеса и предоставления отчетности, перевод отчетности в электронный формат, устранение дублирования правовых норм и прочие. В некоторых странах (США, Финляндия, Турция, Швеция) уже отсутствуют существенные регуляторные барьеры для осуществления предпринимательской деятельности, поэтому у них нет потребности в дополнительном снижении административной нагрузки.

Для многих стран, однако, издержки, связанные с административными барьерами, особенно существенны для малого бизнеса. Это связано с тем, что у начинающего предпринимателя нет штата бухгалтеров и юристов для отслеживания изменений в регулировании и выполнения всех необходимых требований.

Отдельно стоит отметить меры по созданию «единых окон» или единых цифровых пространств (например, «Бизнес-Сети Канады»), внедрение систем электронной регистрации, участия в тендерах, заполнения налоговых деклараций и так далее, которые значительно упрощают административную сторону ведения бизнеса. Указанные меры реализуются многими странами (Армения, Бельгия, Болгария, Венгрия, Дания, Индия, Индонезия, Канада, Марокко, Молдавия, Польша, Сербия, Швейцария).

Кроме того, применяются меры по освобождению предприятий МСП от обязанности проводить финансовый аудит или вести бухгалтерскую отчетность (как правило речь идет о микропредприятиях), вводится мораторий на проверки субъектов МСП.

Развитие технологий «электронного правительства» – это международный тренд упрощения взаимодействия предпринимателей с государством. С учетом постоянного внедрения цифровых технологий во все процессы представляется, что данное направление косвенной поддержки будет развиваться и дальше. Причем вероятно, что оно окажет влияние и на прямую поддержку: технологии «электронного правительства» позволят автоматизировать обработку и принятие решений по предоставлению финансовой поддержки бизнесу.

2.3 Популяризация предпринимательства

В зарубежных странах популяризация предпринимательства менее распространена, чем другие меры поддержки; в основном, они характерны для развитых стран мира.

Целью популяризации предпринимательства является создание благоприятного образа предпринимателя, вовлечение как можно большего числа людей в

предпринимательскую деятельность, а также доведение до граждан информации о том, как открыть своё дело и стать предпринимателем.

При правильном позиционировании популяризация предпринимательства повышает количество бизнесменов и способствует расширению доли среднего класса в стране.

В рамках программ по популяризации предпринимательства проводятся «Недели малого бизнеса», выставки малого и среднего предпринимательства, реализуются программы поддержки школ и вузов с бизнесом, внедряются национальные стандарты в области образования, включающие развитие предпринимательского таланта.

2.4 Обучение предпринимательству и информирование бизнеса

Качество и актуальность предоставления услуг в области образования и обучения имеют важное значение для развития предпринимательского капитала. Большое количество программ по основам предпринимательства, внедряемых в школьную программу в различных странах, направлены на повышение финансовой грамотности и адаптивности учеников, а также позволяет формировать конкурентную среду, которая способствует развитию творческого предпринимательского потенциала.

При этом программы обучения предпринимателей и информационную поддержку бизнеса традиционно относят к косвенным мерам развития МСП. Современные технологии онлайн-обучения и информационные порталы позволяют снизить до нуля предельные издержки предоставления такой поддержки: получение информации каждым новым субъектом МСП не снижает полезность поддержки для других получателей и при этом не требует печати дополнительных учебных материалов и т.д. Это одно из важнейших преимуществ такой формы поддержки. При этом, естественно, ряд очных обучающих программ или индивидуальные консультации требуют затрат ресурсов пропорционально числу обратившихся за поддержкой.

В рамках Европейского Союза действует Европейская система формирования предпринимательских компетенций (EntreComp) [33], которая определяет основные направления помощи органам государственного управления, формирующих и занимающихся реализацией образовательного направления деятельности с целью повышения роли национальных систем образования для МСП.

Финская Программа Pikkuyrityt [34] – это бесплатная 18-часовая учебная программа, предназначенная для начальных школ, где дети знакомятся с предпринимательством и создают свои собственные мини-компании в группах по 2–4 человека. Программа состоит из 2-х блоков, каждый из которых имеет свою тему. Программа Pikkuyrityt нацелена на формирование у школьников навыков

предпринимательства, а также формирует базу для школьных программ с мотивирующими моделями работы, максимально адаптированными под современные реалии ведения бизнеса.

Развитие сотрудничества между учебными заведениями и предприятиями стимулирует привлечение частного сектора к обучению школьников и студентов, предоставляет возможность получения практических навыков. К тому же использование экосистемного подхода к развитию предпринимательских компетенций помогает снизить уровень безработицы в долгосрочной перспективе за счет перехода потенциальных безработных к предпринимательской деятельности.

Следует отметить высокую интеграцию членов Европейского Союза, активный обмен лучшими практиками в рамках реализации программ поддержки.

Также стоит отметить международную сеть *Valebila Project* [35] – это практическая программа обучения и консультирования для МСП, которые инвестируют в инновации и выводят свой бизнес на зарубежные рынки. Он предоставляет предприятиям, которые хотят развиваться на международном уровне, инструментами и практическими стратегиями построения партнерских сетей.

Следует отметить, что главным результатом применения подобных мер поддержки становятся повышение производительности МСП и рост их выживаемости, что связано с приобретением лучших управленческих навыков предпринимателями и менеджментом.

2.5 Расширение доступа МСП к государственным закупкам

Эту меру реализуют далеко не все страны и она вызывает много споров, прежде всего, в силу того, что нарушает конкуренцию на рынке, давая преференции, вероятно, менее конкурентоспособным участникам торгов. Данная мера с одной стороны, не отбирает участников, то есть может быть отнесена к косвенным мерам, но с другой стороны, все же требует выполнения критериев конкретной закупки, поэтому может считаться и мерой прямой поддержки.

Цель госзакупок во многих развитых странах заключается в обеспечении равного доступа к процедуре госзакупок для всех предприятий, вне зависимости от их размера. Поэтому Швеция, Дания, Норвегия, Австрия и ряд других стран подобные меры поддержки не приемлют. Среди тех, кто реализует данное направление политики поддержки МСП (США, Великобритания, Китай, ОАЭ и др.), наиболее популярной мерой является выделение квот для МСП в государственных закупках (обычно от 10% до 30%), которое обосновывается необходимостью формирования устойчивого спроса и расширения рынков сбыта. Другими словами, в соответствии с данной мерой каждый

государственный заказчик должен отдавать определенную долю субъектам МСП от годового объема своих закупок.

На общих условиях большинство малых предприятий не смогли бы участвовать в госзакупках. Это означает, что квотирование закупок снижает их эффективность [36]. Кроме того, при осуществлении закупочной деятельности сложно бороться с аффилированностью фирм (заключение контрактов с дочерними предприятиями крупных фирм) и коррупцией (заключение контрактов по завышенным ставкам, предоставление преимуществ «своим» фирмам). Особенно в условиях слабого развития институтов общественного контроля [37]. Даже в США около 2/3 всех государственных закупок, выделяемых для малого бизнеса, выполняются фирмами, аффилированными с крупными корпорациями [38].

Примером эффективной меры, регулирующей доступ МСП к закупкам, является законодательное установление требования делить закупку на отдельные лоты, предъявляемое к заказчику при осуществлении закупки на сумму, превышающую установленное пороговое значение. Например, заказ на проведение капитального ремонта учебного заведения должен быть поделен на установку отопительной системы, водоотведение и т.д. Считается, что деление заказа на лоты позволит большему количеству МСП принять участие в торгах. Подобная практика используется рядом стран, в том числе Бельгией, Белоруссией, Францией, Германией.

Также для снижения ограничений доступа МСП к закупкам внедряются системы государственных закупок на электронной основе (авторизованную электронную площадку) и/или создаются интернет-порталы госзакупок, на которых публикуется информация о тендерах, объявляемых органами государственной власти. Среди прочих мер по облегчению доступа МСП к госзакупкам стоит отметить сокращение списка документов, подаваемых для участия в тендере, возможность пересмотра цен на выполнение работ, сокращение сроков оплаты выполненных работ, практика открытых тендеров и др.

2.6 Выборочная поддержка предпринимательства наиболее социально уязвимых групп общества: женское, серебряное, молодежное и социальное предпринимательство

ОЭСР активно продвигает инклюзивную предпринимательскую политику, направленную на предоставление всем людям равных возможностей для создания устойчивого бизнеса независимо от их происхождения, возраста или пола [39].

Предпринимательство играет важную роль в обществе, поскольку выступает механизмом социальной интеграции, предоставляя всем людям в некотором смысле

равные возможности. Хотя стоит отметить, что наличие первоначального капитала, связей, опыта, навыков и способностей может являться значительными преимуществами при начале собственного дела.

Правительства многих стран заинтересованы в развитии инклюзивного предпринимательства, поскольку создание новых бизнесов и самозанятость позволяют трудоустроить безработных.

Современная предпринимательская политика должна поддерживать и помогать развиваться предпринимательской инициативе среди женщин, пожилого населения и молодежи; регулировать провалы рынка в части нехватки предпринимательских навыков и отсутствия финансового капитала, необходимы для начала бизнеса, а также улучшать доступ к сетям и поддерживать предпринимателей, ориентированных на быстрый рост.

Среди социально незащищенных групп бизнеса выделяют:

- женское предпринимательство;
- «серебряное» предпринимательство – реализуемое лицами пред пенсионного и пенсионного возраста;
- МСП, организованные национальными и иными меньшинствами;
- бизнес лиц с ограниченными возможностями.

Женское предпринимательство и мужское имеют существенные различия [40]. В среднем женщины-предприниматели управляют меньшими по размеру предприятиями, различается распределение по секторам: для женщин это, в основном, beauty-индустрия, досуг и развлечения, образование, деятельность в области здравоохранения и социальных услуг, производство товаров собственного потребления, а для мужчин – сельское хозяйство, лесное хозяйство и рыболовство, производство, информация и коммуникация, строительство, транспортировка и хранение. Предприятия, созданные женщинами-предпринимателями, имеют меньший потенциал роста по сравнению с мужским предпринимательством, но во многих странах имеют схожие показатели выживаемости. Работающие не по найму женщины работают в среднем меньше часов в неделю и, как правило, зарабатывают меньше, чем работающие не по найму мужчины. Однако от политики не требуется ликвидировать различия между женским и мужским предпринимательством. Необходимо устранить институциональные барьеры: традиционные стереотипы в отношении гендерных ролей в трудовых отношениях, негативное социальное восприятие женщин-предпринимателей. Также важно восполнять гендерно обусловленные провалы рынка: женщинам труднее получить заемные средства, отдельные меры поддержки недоступны для женщин и сдерживают женскую предпринимательскую активность.

Существуют три аргумента в пользу поддержки женского предпринимательства [40]. Во-первых, женщины недостаточно представлены в предпринимательском сообществе по сравнению с мужчинами, и сокращение этого разрыва приведет к повышению благосостояния экономики, общества и отдельных женщин. Во-вторых, женщины склонны воздерживаться от осуществления предпринимательской деятельности из-за институциональных (социальные установки) и рыночных (трудности с доступом к ресурсам) провалов. В-третьих, женщины хуже осведомлены о реализуемых мерах поддержки, а механизмы отбора тех, кому оказать поддержку, больше благоприятствуют мужчинам.

Поддержка женского предпринимательства как правило ориентирована на следующие цели [40]:

- повышение осведомленности о потенциале предпринимательства и повышение мотивации женщин к предпринимательской деятельности;
- противостояние гендерным стереотипам о роли женщины и ее месте на рынке труда;
- развитие у женщин навыков, необходимых для ведения предпринимательской деятельности;
- расширение доступа к финансированию для женщин;
- увеличение объема ресурсов, доступных для женщин-предпринимателей, путем расширения их предпринимательских сетей, создания сетевых мероприятий и использования онлайн-интерфейсов для подключения предпринимателей к бизнес-сообществу;
- развитие семейной, социальной и налоговой политик, чтобы они не дискриминировали женское предпринимательство.

Общие подходы к достижению указанных целей заключаются в распространении позитивного отношения к предпринимательству через примеры для подражания и транслирования успешных практик; проведении обучающих семинаров, тренингов и курсов по предпринимательству, создании механизмов наставничества; повышении финансовой грамотности и создании специализированных финансовых инструментов (программы финансирования для женщин); построении предпринимательских сетей; стимулировании достижения баланса между работой и личной жизнью, а также расширении доступа к социальной защищенности.

Ключевой вопрос заключается в неопределенности относительно того, как должны реализовываться программы поддержки женского предпринимательства.

Существует два варианта: либо поддержка осуществляется через отдельные специализированные программы, либо развитие женского предпринимательства интегрировано в общие программы развития предпринимательства в стране. В Европейском союзе применяются оба подхода. Для стран, в которых женщины не испытывают трудностей при доступе к образованию и возможности их на рынке труда не ограничены (например, Финляндия, Германия, Австрия), поддержку предпринимательской деятельности женщин интегрируют в основные программы. В иных странах предпочтительнее использование отдельных специальных программ. Но независимо от выбранного подхода ключом к успеху будет являться доступность поддержки предпринимательства для женщин и ее актуальность.

Большинство мер поддержки женского предпринимательства направлены на расширение доступа к предпринимательской деятельности для групп населения, для которых это традиционно сопряжено с повышенными входными барьерами.

Многие страны реализуют политику, направленную на развитие молодежного предпринимательства. Для этого реализуют такие меры, как обучение предпринимательству, тренинги по развитию предпринимательских навыков, наставничество и менторство, создание бизнес-инкубаторов при университетах и предоставление стартового капитала.

Ряд исследований указывают на то, что молодежь (15-24 лет) чаще, чем взрослые, предпочитают «работу на себя» работе по найму [41] и считают открытие собственного дела вполне осуществимой задачей. При этом лишь малая часть молодежи являются самозанятыми или владельцами бизнеса. С одной стороны, представители молодежного предпринимательства, как правило, работают на рынках с низким потенциалом роста, низкими барьерами входа и управляют менее капиталоемкими бизнесами (строительство, химчистка, парикмахерские услуги, косметические процедуры, сфера искусства [42]). С другой стороны, молодые предприниматели более склонны к инновационной деятельности. Почти треть молодых предпринимателей (18-30 лет) указали, что они предоставляют новыми для рынка продукты и услуги [43]. Этот показатель немного выше доли предпринимателей в целом. Немногие молодые предприниматели нанимают работников, предпочитая работать в команде, но некоторые надеются создать много рабочих мест в будущем.

Основными трудностями, с которыми сталкиваются молодые предприниматели, являются нехватка опыта и навыков, отсутствие примеров успешных предпринимателей в близком окружении, невозможность получить совет по бизнес-вопросам, отсутствие осведомленности о действующих программах поддержки новых стартапов, трудности с

доступом к финансированию, узкий круг связей (отсутствие доступа к широкому сообществу предпринимателей).

Согласно международному опыту, поддержка молодежного предпринимательства, как правило, включает [44]: продвижение предпринимательства с помощью ролевых моделей (транслирование историй успеха в СМИ и с помощью онлайн-кампаний) и проведение конкурсов бизнес-проектов; внедрение обучения предпринимательству в школьные и студенческие программы обязательного образования; организацию дополнительных программ обучения предпринимательству для желающих (вне обязательного образования); организацию возможности получения индивидуальной поддержки (коучинг и менторство); расширение доступа к финансированию; создание специализированных молодежных предпринимательских сетей.

Посредством общественной деятельности во многих странах в данном направлении проводятся значительные структурные изменения в составе специалистов компаний. Это позволяет активнее внедрять практический опыт других стран, локально уменьшать уровень безработицы, развивать стратегию привлечения квалифицированных сотрудников, вне зависимости от их происхождения или положения.

В то же время подобные программы позволяют занять место на рынке не благодаря успешной экономической модели бизнеса, а просто из-за требований недискриминации.

Также необходимо отметить распространение поддержки такой группы, как люди старшего возраста. Данная мера особенно актуальна в развитых странах, где из-за демографического перехода происходит стремительное старение населения. В данном случае поддержка «серебряного» предпринимательства становится способом поддержать занятость старшего поколения.

Среди поддерживаемых групп населения следует также выделить семьи, члены которых занимаются совместным бизнесом. Однако здесь следует отметить, что направления поддержки данной группы существенно отличаются по странам. Где-то главной целью является легализация трудовой деятельности членов семьи, где-то поддержка передачи бизнеса по наследству.

2.7 Имущественная поддержка МСП

Имущественная поддержка предусматривает предоставление помещений (офисных, производственных и торговых) или оборудования малому и среднему бизнесу на льготной или безвозмездной основе в аренду или с последующим правом выкупа, тогда она может рассматриваться как мера косвенной поддержки. Также имущественная поддержка может заключаться в предоставлении субсидий на приобретение основных средств или на оплату процентов по договорам лизинга, такую имущественную

поддержку можно отнести к группе прямых мер поддержки. Широко распространена практика предоставления помещений для малого и среднего бизнеса на льготных условиях в индустриальных (предпринимательские, промышленные, инновационные) парках.

Во многих странах имущественная поддержка в принципе не предоставляется. Причина в том, что, с одной стороны, имущественная поддержка не в состоянии охватить весь малый и средний бизнес, а с другой стороны, она создает дискриминирующие условия на рынке. Также необходимо учитывать сложность отбора предприятий-получателей такой поддержки и необходимость значительного бюджетного финансирования.

2.8 Поддержка инновационных стартапов, компаний высокотехнологичных и наукоемких отраслей

Во многих развитых странах малому и среднему бизнесу отведена ключевая роль в создании инноваций, поэтому ему выделяется значительная часть финансирования, предусмотренного по направлению государственной поддержки развития инноваций.

Поддержка стартапов и быстрорастущих фирм это адресная поддержка, и она представлена совокупностью прямых и косвенных мер. К косвенным мерам поддержки относятся налоговые льготы и послабления компаниям высокотехнологичных, приоритетных отраслей, а также создание частично инфраструктуры поддержки таким компаниям. К прямым можно отнести фонды венчурного финансирования, например, в Австрии предусмотрено финансирование капитала инновационных МСП в сфере экологически чистых технологий, венчурное финансирование в период запуска и начальной фазы роста стартапов, а также предоставление грантов на этапе разработки и реализации инновационных проектов в контексте творческих индустрий.

Инструменты для поддержки инновационной активности МСП можно условно разделить на несколько групп, рассмотрим те из них, которые являются косвенными:

— налоговые льготы, вплоть до полного освобождения от уплаты налогов и сборов на несколько лет с момента создания малого инновационного предприятия, ускоренная амортизация.

— поддержка создания и развития технопарков и бизнес-парков, бизнес-инкубаторов, особых экономических зон, технологических малых городов.

— кластерная политика.

1) Налоговые льготы для поддержки стартапов и высокотехнологичных фирм могут принимать разные формы. К основным из них относятся: предоставление отсрочки по налоговым платежам; ускоренная амортизация оборудования, используемого в

инновационных проектах; пониженные ставки налога на прибыль (использование понижающих коэффициентов); частичное или полное освобождение от налогов (как правило речь о налогах на социальное страхование); введение специального налогового режима для малых инновационных компаний.

Так, в Иране все инновационные предприятия освобождаются на 15 лет от уплаты налогов, таможенных импортных и экспортных пошлин, других сборов; в Бразилии предусматривается уменьшение некоторых налоговых ставок вплоть до нуля в случае приобретения МСП нового оборудования для организации производства инновационного продукта; по инициативе «Стартап Индия» предусмотрено освобождение от налога на прирост капитала и налога на прибыль сроком до трех лет; во Франции для инновационных стартапов предусмотрены налоговая льгота на инновации и освобождение от налогов и от взносов в фонды социального обеспечения.

Также широко применяется ускоренная амортизация: в Китае - сокращение сроков амортизации основных средств МСП, подверженных устареванию в связи с прогрессом технологий, а в Дании есть возможность ускоренного списания капиталовложений в НИОКР. В Китае также практикуются разные формы исключения расходов на научно-технические разработки из налогооблагаемой базы предприятия.

Есть и менее распространенные налоговые льготы. Так, в Дании МСП, несущим убытки, предоставляется возможность получения налоговых вычетов при условии, что налогооблагаемый доход является отрицательным и относится к затратам на НИОКР, а для стимулирования притока капитала в инновационные МСП компании освобождены от налогов с доходов по так называемым «инновационным акциям», эмиссия которых разрешена на начальных этапах деятельности МСП.

2) Инфраструктурная поддержка высокотехнологичного бизнеса является одной из важнейших косвенных мер. Согласно обзору OECD [45], одним из главных показателей в политике в области инноваций в секторе МСП является доступность и качество поддержки инновационной инфраструктуры в секторе МСП (инкубаторы,).

Одним из самых распространенных видов поддержки инновационных МСП является создание технопарков, бизнес-парков и бизнес-инкубаторов, научно-технологических парков, инновационных центров и центров трансфера технологий. Бизнес-инкубатор – это организация, предоставляющая малым и средним предприятиям, находящимся на ранних стадиях развития, арендные площади и набор услуг, необходимых для их успешного развития, в том числе услуг по привлечению внешнего финансирования [46].

Сегодня бизнес-инкубаторы и технопарки есть практически во всех развитых и многих развивающихся странах. По данным Middle East Technical University (METU), в мире насчитывается более 4000 научных парков и бизнес-инкубаторов; их число продолжает расти. Больше всего технопарков в США (более 150), на втором месте – Япония, далее идет Китай и т.д. При этом подавляющее большинство резидентов технопарков (89%) являются малыми и средними предприятиями.

Как правило, резидентам технопарков предоставляется широкий перечень льгот: это налоговые льготы, финансирование по пониженной ставке, венчурное и посевное финансирование, субсидирование, обучение, информационно-аналитическая, правовая и маркетинговая поддержка, предоставление аренды на льготных условиях, кредитные гарантии и т.п. Однако при этом малое предприятие должно отвечать определенным критериям, например, развивать новые технологии, принадлежать к определенной отрасли и т.п.

Так, например, во Вьетнаме для 4 крупнейших технопарков в сфере высоких технологий предусмотрены следующие преференции: освобождение от уплаты налога на доход предприятий в течение первых четырех лет, с постепенным снижением его размера на 50% в течение последующих 9 лет; полное освобождение от уплаты, либо снижение стоимости аренды земли/водного пространства; финансовая поддержка, кредиты с пониженной процентной ставкой, компенсация процентной ставки, а также кредитное поручительство от Государственного фонда обновления технологий и других госструктур. В Великобритании открыта сеть стартовых центров «Catapult Centres», которая предоставляет помощь МСП в финансировании и установлении контактов с промышленностью и университетами; в Норвегии принята программа создания «катапультных» центров с целью ускорения процесса запуска продукта от стадии концепции и тестирования до вывода на рынок для инновационных МСП в конкретных областях норвежской промышленности.

Существуют и другие способы поддержки инновационной активности МСП: государственные закупки инновационной продукции; содействие открытию научно-исследовательскими организациями, вузами и крупными компаниями своих лабораторий на территории МСП для сотрудничества и трудоустройства; льготное обучение по международным образовательным программам; содействие в приобретении современных технологий; популяризация инновационной деятельности; упрощение процедур регистрации и получения прав на интеллектуальную собственность.

В последние годы также появляется система прединкубаторов в университетах. Её необходимость вызвана тем, что без предшествующего опыта затруднительно создать предприятие, готовое для инвестиций или обычных бизнес-инкубаторов.

В качестве примера можно привести латвийскую программу LU Studentu Biznesa Inkubators [35], которая работает со студентами всех вузов Латвии. Важно, что программа реализуется на основании государственно-частного партнерства: 60% финансирования предоставляется спонсорами.

Подобные программы акселерации решают сразу несколько проблем бизнеса:

- обучают начинающих предпринимателей;
- помогают найти инвесторов;
- предоставляют площадку для работы.

При этом необходимо отметить, что реализация подобных программ не требует существенных издержек на создание инфраструктуры: для неё используются уже существующие площади, находящиеся в государственной и муниципальной собственности или в распоряжении университетов.

3) Кластерная политика

Кластером называют группу географически сконцентрированных взаимозависимых компаний и институтов, функционирующих в определенной области и связанных между собой общностью и взаимодополняемостью [47]. Нахождение в кластере повышает конкурентоспособность фирмы за счет создания дополнительных возможностей кооперации. Кластерная политика помогает наладить коммуникацию между органами власти и профессиональным сообществом, стимулирует инновации в регионах, способствует привлечению прямых иностранных инвестиций и активизации процессов внешнеэкономической интеграции. Исследователи кластеров [48] выделяют следующие направления кластерной политики:

- поддержка совместных проектов участников кластеров вместо субсидирования отдельных предприятий;
- поддержка кластеров в новых индустриях, содействие их ориентации на поиски уникальных ниш на рынках будущего;
- стимулирование межкластерного взаимодействия, формирование кросс-кластерных проектов и их системное продвижение на внешние рынки;
- смещение акцентов с развития отдельных кластеров в регионе к управлению портфелем кластеров, находящихся на разных стадиях развития.

Целенаправленная поддержка территориальных кластеров в рамках государственной кластерной политики осуществляется в большинстве развитых стран [49]. Успешными примерами реализации политики кластерного развития в Европе являются программы: BioRegio, InnoRegio, Spitzencluserwettbewerb (Германия), программы Local productive system, Les rôles de compétitivité (Франция), Competence centers (Финляндия). В рамках программы InnoRegio в Германии поддержка оказывается по направлениям посевного финансирования инновационных продуктов, повышения кадровой квалификации, разработки маркетинговых стратегий и инновационных моделей трансфера технологий и другим. Французская программа Les rôles de compétitivité софинансирует заработную плату сотрудникам, создание инфраструктуру, закупку оборудования и оказывает внешнюю экспертную поддержку [50].

Во Франции для реализации кластерной программы был создан специализированный фонд, объединявший бюджетные средства различных министерств и иных государственных структур. В США, Франции, Финляндии и ряде других стран были сформированы межведомственные координационные органы [51]. Для содействия межкластерному развитию Европейский союз в 2000-х годах сформировал сеть организаций, реализующих информационную, образовательную и консультационную поддержку развивающихся кластеров. Кроме этого, в Европейском союзе для проведения кластерной политики (EU Cluster policy) была создана специальная структура – Европейская кластерная обсерватория, которая применяет «демонстрационный подход». То есть начинает с конкретной проблемы или возможности отдельного региона, мегаполиса или государства-члена ЕС, а затем возвращается к поиску, тестированию и «демонстрации» потенциальных решений на практике. Аналогичные проекты созданы в США (U.S. Cluster Mapping), Канаде (Canadian Cluster Data), Индии (Foundation for MSME Clusters) и Японии (в рамках Japan External Trade Organization). Похожий проект реализован в России – Российская кластерная обсерватория [52]. Кластерную политику начинают проводить развивающиеся страны, например, Молдавия, Индонезия и Индия.

Выделяют следующие общие черты программ зарубежной поддержки кластеров [49]:

- ориентация поддержки на высокотехнологический сектор;
- отбора кластеров по конкурсу среди тех, кто подал заявку;
- поддержку получают наилучшие кластеры;
- получатели поддержки – малые и средние предприятия;
- длительные сроки подготовки заявок, многоэтапный конкурсный отбор;

— от 3 до 8 национальных ведомств отвечают за реализацию кластерной политики в стране.

В рамках исследования были выявлены основные направления косвенных мер поддержки МСП, распространенных за рубежом и рассмотрено применение косвенных мер поддержки МСП за рубежом, а также возможные подходы к мониторингу и оценке результатов мер поддержки МСП в отдельных странах мира.

Выводы

Правительства тех стран, где предпринимательство рассматривается как корневой элемент экономической системы и состоянию МСП уделяется повышенное внимание, применяют широкую систему прямых и косвенных мер поддержки. К прямым мерам мы относим гранты, субсидии, льготные кредиты, а также квоты в госзакупках, а среди косвенных мер преобладают программы обучения, популяризации предпринимательства, создание инфраструктуры и др. Косвенные меры не предполагают прямого перераспределения денежных средств между предприятиями.

В международной практике можно выделить две широких группы косвенных мер поддержки: во-первых, это создание благоприятных условий ведения бизнеса и совершенствование институциональной среды. К этой группе мер относятся все меры, способствующие снижению транзакционных издержек бизнеса, издержек поиска информации, трансформационных издержек. Это также и меры по снижению административного давления и по цифровизации государственных служб и агентств, работающих с предпринимателями. К другой группе относятся меры по созданию стимулов для ведения предпринимательской деятельности – это, прежде всего, налоговые льготы и послабления, включая особые режимы, налоги для самозанятых и меры по легализации и выводу бизнеса из тени.

Наиболее активно меры по поддержке МСП реализуются в Европейском союзе и в США, причем определенное смещение в сторону применения косвенных мер наблюдается именно в странах Европы, что связано с активной социальной политикой по привлечению всех (особенно слабо защищенных) слоев населения к предпринимательской деятельности. Косвенные меры за счет своей низкой затратности позволяют охватить большое количество граждан.

В то же время, в США сильно гражданское общество в части защиты интересов предпринимателей: там активно действуют ассоциация самозанятых, сообщество защитников малого бизнеса и др.

Отдельным важным направлением снижения издержек бизнеса является создание электронных сервисов, включая глобальные сетевые проекты, а также работа с самими фирмами по их цифровизации. В странах с переходными экономиками, с неустойчивым состоянием и слабым развитием МСП, существенная доля средств реализуется с помощью различных форм прямой поддержки компаний. Однако в условиях слабого публичного контроля и недостаточного развития инклюзивных институтов, то есть применяемых для всех норм и правил, прямая поддержка может вести к реализации преимуществ отдельных (зачастую менее эффективных экономически, но аффилированных с лицами,

принимающими решения) субъектов экономики. А это способствует закреплению и процветанию непроизводительного и деструктивного предпринимательства, целью которого является лишь устойчивое получение ренты за счет участия в перераспределении денежных средств. Государство в ответ зачастую усиливает контроль с помощью увеличения числа проверок бизнеса, внедрения запретов в законодательстве, что в итоге приводит к росту транзакционных издержек для всего сектора МСП. В ряде стран на это накладываются существенные макроэкономические проблемы, а также начало процессов смены технологий и соответствующее снижение занятости, перенос производственных мощностей в развитые страны.

В итоге среда недоверия, высокие транзакционные издержки (бюрократия, коррупция и т.д.) и неопределенность экономической ситуации не позволяют производительному предпринимательству расти, вынуждают часть предпринимателей уходить в тень.

В условиях пандемии и коронавируса практически все страны мира актуализировали пакет мер поддержки малого и среднего бизнеса, предложив новые прямые и косвенные меры поддержки пострадавших отраслей и предприятий.

Прямые меры представляют собой меры «быстрого реагирования», направленные на предотвращение банкротства компаний и включают субсидии, снижение ставок по кредитам, отсрочки обязательных выплат, в том числе арендных платежей.

Косвенные меры призваны в целом облегчить сложный период выживания фирм и способствовать скорейшему посткризисному восстановлению: это моратории на проверки, на погашение кредитов, на арендные платежи, а также налоговые послабления, в том числе отсрочка на уплату страховых взносов.

Отметим, что большинство мер являются временными, а это означает, что предприниматели будут вынуждены оплатить свои долги позднее. Такие меры пролонгируют банкротства многих предпринимателей, лишь частично снизив риск высокой финансовой нестабильности в посткризисный период.

Список использованных источников

1. Enterprise Europe Network: [сайт]. [2020]. URL: een.ec.europa.eu (дата обращения: 05.05.2020).
2. COSME: [сайт]. [2020]. URL: <https://ec.europa.eu/easme/en/cosme-0> (дата обращения: 05.05.2020).
3. Horizon 2020: [сайт]. [2020]. URL: <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/> (дата обращения: 05.05.2020).
4. European Commission: [сайт]. [2018]. URL: https://ec.europa.eu/growth/smes/businessfriendly-environment/performance-review_en (дата обращения: 05.05.2020).
5. Salesforce: [сайт]. [2020]. URL: <https://www.salesforce.com/de/solutions/small-business-solutions/overview/> (дата обращения: 05.05.2020).
6. Ggesetze im internet: [сайт]. [2020]. URL: <http://www.gesetze-im-internet.de/hgb/index.html> (дата обращения: 05.05.2020).
7. UK Government: [сайт]. [2020]. URL: <https://www.gov.uk/government/groups/farming-advice-service> (дата обращения: 05.05.2020).
8. Businesslink: [сайт]. [2020]. URL: <https://businesslink.ca/what-we-do/your-small-business-startup-experts/> (дата обращения: 05.05.2020).
9. JBSBA: [сайт]. [2020]. URL: <https://www.smallbusinessadvocate.com/> (дата обращения: 05.05.2020).
10. NACE: [сайт]. [2020]. URL: <https://www.nase.org/> (дата обращения: 05.05.2020).
11. NFIB: [сайт]. [2020]. URL: https://ballotpedia.org/National_Federation_of_Independent_Business (дата обращения: 05.05.2020).
12. NSBA: [сайт]. [2020]. URL: <https://nsba.biz/> (дата обращения: 05.05.2020).
13. SBA: [сайт]. [2020]. URL: <https://www.sba.gov/federal-contracting/contracting-assistance-programs/women-owned-small-business-federal-contracting-program> (дата обращения: 05.05.2020).
14. National small business association: [сайт]. [2020]. URL: <https://nsba.net/business-resources/> (дата обращения: 05.05.2020).
15. Kautonen T. Senior Entrepreneurship. Turku: OECD, 2013.
16. PARP: [сайт]. [2020]. URL: parp.gov.pl (дата обращения: 05.05.2020).
17. EXPROM: [сайт]. [2020]. URL: <https://archiwum.parp.gov.pl/archiwum/exprom.php> (дата обращения: 05.05.2020).
18. Spring: [сайт]. [2020]. URL: <http://www.spring.gov.sg/> (дата обращения: 05.05.2020).

19. Enterprise Singapore: [сайт]. [2020]. URL: <https://www.enterprisesg.gov.sg/> (дата обращения: 05.05.2020).
20. CICASME: [сайт]. [2020]. URL: <http://www.chinasme.org.cn/> (дата обращения: 05.05.2020).
21. SIC: [сайт]. [2020]. URL: <http://www.sic.gov.cn/Column/94/0.htm> (дата обращения: 05.05.2020).
22. Canadian Business: [сайт]. [2020]. URL: <https://www.canadianbusiness.com/> (дата обращения: 05.05.2020).
23. BDC: [сайт]. [2020]. URL: <https://www.bdc.ca/en/pages/home.aspx> (дата обращения: 05.05.2020).
24. Status of Senior Entrepreneurship in Canada: [сайт]. [2018]. URL: <https://www.thefutureisunlimited.ca/status-of-senior-entrepreneurship-in-canada/> (дата обращения: 01.06.2020).
25. IMF. Policy Responses to COVID-19. URL: <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19#U>
- 26-27. OECD. Covid-19 SME Policy Responses. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=119_119680-di6h3qgi4x&title=Covid-19_SME_Policy_Responses
28. OECD, The Bologna Charter on SME Policies, OECD/LEGAL/0306 2000. URL: <https://legalinstruments.oecd.org/public/doc/153/153.en.pdf>
29. OECD. SME and entrepreneurship outlook. Ed. Paris: OECD Publishing, 2005.
30. OECD. The Istanbul Ministerial Declaration on Fostering the Growth of Innovative and Internationally Competitive SMEs 2004. URL: https://www.oecd.org/cfe/smes/theistanbulministerialdeclarationonfosteringthegrowthofinnovativeandinternationallycompetitivesmes.htm#Note_1
31. Shane S. Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy // Small business economics, Vol. 33, No. 2, 2009. pp. 141-149.
32. Mirrlees J., Adam S., Besley T., Blundell R., Bond S., Chote R., Gammie M., Malcolm P., Myles G., Poterba J. Small Business Taxation // In: Tax By Design: The Mirrlees Review / Ed. by Mirrlees J., Adam S., Besley T., Blundell R., Bond S., Chote R., Gammie M., Malcolm P., Myles G., Poterba J. Oxford University Press, 2011. pp. 451-469.
33. Vacigalupo M. // EntreComp: The European Entrepreneurship Competence Framework. 2016. URL: <http://dx.doi.org/10.2791/593884> (дата обращения: 05.05.2020).
34. Small Business Act - Database of good practices: [сайт]. [2020]. URL: <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/sme-best->

practices/SBA/index.cfm?fuseaction=practice.detail&gp_pk=10712& (дата обращения: 05.05.2020).

35. Small Business Act - Database of good practices // European Commission. 2019. URL: http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/sme-best-practices/SBA/index.cfm?fuseaction=practice.detail&gp_pk=3351&tr_pk=4230 (дата обращения: 30.05.2019).

36. 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.

37. 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.

38. 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.

39. Inclusive Entrepreneurship Policy // OECD. Organisation for Economic Co-operation and Development. URL: <http://www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm>

40. Halabisky D. Policy Brief on Women's Entrepreneurship, OECD SME and Entrepreneurship Papers, No. 8, OECD Publishing, Paris, 2018. URL: <https://doi.org/10.1787/dd2d79e7-en>

41. European Commission (2013), Entrepreneurship in the EU and Beyond, Flash Eurobarometer No. 354, URL: http://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/flash/fl_354_en.pdf

42. OECD/EU (2017), The Missing Entrepreneurs 2017: Policies for Inclusive Entrepreneurship, OECD Publishing, Paris URL: <https://dx.doi.org/10.1787/9789264283602-en>

43. Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2018), Special tabulations of the 2013-17 adult population surveys from the Global Entrepreneurship Monitor.

44. OECD. European Commission (2020), Policy brief on recent developments in youth entrepreneurship, OECD SME and Entrepreneurship Papers, No. 19, OECD Publishing, Paris URL: <https://doi.org/10.1787/5f5c9b4e-en>

45. OECD. Оценка реализации Европейского акта о малом бизнесе. Paris. 2018.

46. Ерочкин А.М. Механизмы государственной поддержки инноваций: зарубежный опыт. // Мировая экономика и международные отношения, Vol. 10, 2011. pp. 21-29.

47. Porter M. Location, competition, and economic development: Local clusters in a global economy// Economic development quarterly, Vol. 14, No. 1, 2000. pp. 15-34.

48. Абашкин В.Л., Артемов С.В., Исланкина Е.А., Куценко Е.С., Рудник П.Б., Страхова А.В., Хафизов Р.Р. Кластерная политика: достижение глобальной конкурентоспособности. Москва: НИУ ВШЭ, 2017.
49. Абашкин В.Л., Голанд М.Ю., Гохберг Л.М., Куценко Е.С., Рудник П.Б., Шадрин А.Е. Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации / Под общ. ред.: Л. М. Гохберг, А. Е. Шадрин. Москва: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2013.
50. Минэкономразвития России. О государственной поддержке развития пилотных инновационных территориальных кластеров 2013. URL: http://www.csr-nw.ru/files/csr/file_content_1303.pdf
51. OECD (2011) OECD Reviews of Regional Innovation: Regions and Innovation Policy. Paris: OECD.
52. Российская кластерная обсерватория: [сайт]. URL: <https://cluster.hse.ru/>