

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

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

**Факторы и практики развития стартапов**

Москва 2020

**Аннотация.** Основной целью работы было выявление лучших практик поддержки новых технологических компаний (стартапов). В первой главе обобщены лучшие практики и подходы поддержки стартапов в развитых странах, во второй главе – даны примеры развивающихся стран мира. В третьей главе приводятся выводы и основные рекомендации для российских властей на основе проведенного анализа с учетом современной ситуации.

Земцов С.П., ведущий сотрудник лаборатории исследований проблем предпринимательства ИПЭИ РАНХиГС

Михайлов А.А., 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.

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	4
1 ОБЗОР ПОДХОДОВ К ПОДДЕРЖКЕ СТАРТАПОВ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ МИРА .....	6
2 ОБЗОР ПОДХОДОВ К ПОДДЕРЖКЕ СТАРТАПОВ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ МИРА.....	13
3 ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ.....	29
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ .....	39

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования несырьевого бизнеса существенно выросла в 2020 г. в условиях падения цен на нефть, сокращения спроса и вынужденной цифровой трансформации бизнеса как ответа на карантинные меры. В рамках антикризисных мер и в приоритете ближайших лет вопросы цифровизации, роботизации, внедрение онлайн бизнес-моделей, расширение форм удаленной работы [1]. Бизнесы, которые успели провести цифровую трансформацию, смогут выжить и станут успешными после кризиса. В условиях эпидемии для посткризисного развития важны инвестиции в новые технологии, новые рыночные ниши. Эпидемия коронавируса показала необходимость ускорения цифровизации, внедрения и распространения новых безлюдных и онлайн технологий [2,3]. Открылись новые рыночные ниши в медицинской сфере, телекоммуникациях. С другой стороны, отдельные рынки серьезно пострадали, например, снизилась потребность в продукции авиационно-космической отрасли из-за снижения числа авиационных перевозок.

В этот период особенно важно поддержать перспективные технологические компании – стартапы. Причем в мире не существует единственного определения стартапа. Существуют разные подходы к определению понятия «стартап». Эрик Рис определил стартап, как организацию, создающую новый продукт или услугу (продуктовую инновацию) в условиях высокой неопределенности [4]. Стивен Бланк определил его как временную структуру, существующую для поиска воспроизводимой и масштабируемой бизнес-модели [5]. Пол Грэм, и с этим утверждением согласны большинство исследователей, главной характеристикой стартапов назвал быстрый рост (4-7% в неделю по ключевому показателю) [6]. Согласно мнению В. Стриелковского и его соавторов, стартап – это новая временная компания, бизнес-модель которой основана на инновациях и технологиях. Процент неудач среди стартапов в целом довольно высок, особенно среди ИТ-стартапов [7], [8]. По оценкам [9], более 80 процентов стартапов терпят неудачу в первый год своего существования. Формальными критериями выявления стартапов среди прочих компаний являются, как правило, возраст компании, число сотрудников, прибыль и её рост, технологичность продукта, контроль основателей над компанией и большой потенциал компании [10]. И хотя про стартапы часто говорят в контексте высокотехнологичных компаний (из-за важной роли технологий в обеспечении устойчивого роста), Пол Грэм и другие исследователи подчеркивают, что критерий технологической инновационности не является ключевым, как и критерии возраста стартапа или размера команды [11]. Однако есть и те, кто продолжают называть

стартапами исключительно молодые фирмы, занимающиеся технологическими инновациями [12], [13].

В работе нами обобщены лучшие практики и подходы к поддержке стартапов в отдельных странах мира, что имеет прямое прикладное значение для целей научно-технологической и предпринимательской политики в России, в том числе для целей Национальной технологической инициативы. Даны рекомендации по проведению политики в России в современный период.

## **1 Обзор подходов к поддержке стартапов в развитых странах мира**

В зарубежной практике используются разнообразные подходы к стимулированию развития инновационного предпринимательства на всех стадиях существования бизнеса, особенно на уровне стартапов.

Основными формами поддержки инновационных стартапов в мире являются гранты (субсидии) и льготные кредиты, а также создание разного рода бизнес-инкубаторов. Так, например, в Австрии реализуется программа субсидий и гарантий по кредитам для инновационных стартапов [14]. Стартапы могут получить субсидию на приобретение инновационного оборудования до 5% его стоимости. Гарантии по кредитам составляют до 80% от его величины. В Австралии осуществляется широкая консультационная и грантовая поддержка инновационного бизнеса как на федеральном, так и на региональном уровнях. Так в Новом Южном Уэльсе для инновационных предприятий доступны MVP-гранты (от англ. Minimum Viable Product – минимальная жизнеспособный продукт), которые выделяются в целях покрытия до 50% средств, затраченных на создание минимального жизнеспособного продукта [15]. Программа распространяется на компании, зарегистрированные в штате Новый Южный Уэльс, при этом там же должны осуществляться 80% расходов на разработку прототипа. Заявки подаются в круглогодичном режиме, срок рассмотрения не превышает 8 недель.

Следует отдельно отметить подход, принятый в США – там помимо грантов большое внимание уделяется помощи в поиске инвестиций. Во многих штатах действуют инновационные фонды. При этом высокий уровень доверия к государственным институтам приводит к тому, что такие фонды аккумулируют не только государственные, но и частные ресурсы. Так, например, Инновационный фонд Нью-Йорка [16] был создан благодаря правительственному гранту в 35,6 млн долларов и взносу в 10,3 млн долларов от Goldman Sachs.

Влияние финансовой поддержки на развитие стартапов является отдельным направлением исследований предпринимательства. В большинстве стран направления и механизмы поддержки инновационной деятельности, как правило, прописаны в стратегиях развития науки, технологий и инноваций. Можно выделить несколько часто используемых в международной практике механизмов господдержки инновационных стартапов [17]. Во-первых, лучшим инновационным проектам государство выделяет субсидии, предоставляет льготные займы и кредитные гарантии. Также инновационным фирмам зачастую предоставляются налоговые льготы. Во-вторых, государство вкладывает

бюджетные средства и содействует развитию венчурных фондов, инвестирующих в инновационные проекты. В-третьих, для развития инновационных стартапов создаются бизнес-инкубаторы и технопарки. В-четвертых, государство софинансирует затраты на создание инновационных продуктов научно-исследовательским институтам и университетам.

Несмотря на развитие комплексного подхода к поддержке инновационных стартапов, в исследовании российских техностартапов «Стартап Барометр 2018» [18] 40% опрошенных предпринимателей указали, что никакая поддержка, кроме финансовой, им не нужна. Неясным остается вопрос об эффективности государственной финансовой поддержки. Так, результаты отдельных исследований не подтверждают, что государственные венчурные фонды оказывают положительное влияние на развитие стартапов и инноваций [19], [20]. Другие исследования показали недостаточную эффективность государственных венчурных фондов по сравнению с независимыми [21]. Причины этого раскрываются в работе [22]. При этом есть и примеры успешных государственных венчурных инициатив: американские программы Small Business Innovation Research (SBIR) и Small Business Technology Transfer (STTR), которые предполагают предоставление грантов в разном объеме и на разные сроки в зависимости от стадии, на которой находится инновационный проект [23]; австралийская государственная программа Innovation investment funds [24],

*Поддержка инновационных стартапов и быстрорастущих фирм.*

С помощью различных финансовых и налоговых механизмов правительство может влиять на инновационную активность бизнеса, стимулируя рост инвестиций в высокотехнологичные проекты. Сейчас многие развитые страны активно внедряют в производственные процессы «зеленые» технологии; из бюджетов выделяются значительные суммы на инновации в этой сфере.

В большинстве стран направления и механизмы поддержки инновационной деятельности, как правило, прописаны в стратегиях развития науки, технологий и инноваций. Особое внимание обычно уделяется мерам по стимулированию инновационной активности малого и среднего бизнеса, созданию инновационных стартапов.

Можно выделить несколько часто используемых в международной практике механизмов господдержки инновационной деятельности [17]. Во-первых, инновационным фирмам и предприятиям, ведущим инновационные разработки, государство выделяет

субсидии, предоставляет льготные займы и кредитные гарантии. Также им предоставляются налоговые льготы. Во-вторых, государство вкладывает бюджетные средства и содействует развитию венчурных фондов, инвестирующих в инновационные проекты. В-третьих, для развития инновационных стартапов создаются бизнес-инкубаторы и технопарки. В-четвертых, государство софинансирует затраты на создание инновационных продуктов научно-исследовательским институтам и университетам. Наконец, стимулируется рост государственных закупок инновационной продукции.

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. Инструменты для поддержки инновационной активности МСП можно условно разделить на пять групп.

Группа 1. Льготное кредитование, гарантийная поддержка, доступа к финансированию (субсидии и гранты), развитие венчурного финансирования.

Предоставление малым инновационным фирмам льготных кредитов и поручительств широко распространено, причем оно может осуществляться как в рамках программ поддержки всего сектора МСП, так и в рамках отдельных программ для развития инновационного предпринимательства. Государственные займы и гарантии обычно покрывают не полную стоимость инновационных проектов, а 50-80% от неё. В рамках данной группы мер поддержки предусмотрены низкие или нулевые процентные ставки по кредитам, длительные сроки погашения кредитов и наличие льготного периода на погашение тела кредита, низкие требования к обеспечению обязательств по кредитам.

В работе [17] приведены наиболее известные государственные программы по предоставлению кредитных гарантий и льготных займов малым инновационным предприятиям. Среди них программа предоставления кредитных гарантий, покрывающих 75% кредита, на срок до 10 лет «Enterprise Finance Guarantee» (Великобритания); программа предоставления льготных займов с освобождением от уплаты процентов по телу кредита в течение 2-7 лет и кредитных гарантий «ERP Innovation Programme» (Германия); программа предоставления необеспеченных кредитов на срок не более 10 лет «Tekes» (Финляндия).

Стоит отметить и ряд мер финансовой поддержки, реализуемой в других странах. Например, предоставление безвозвратных ссуд и льготного кредитования в Италии; предоставление кредитов по минимальным ставкам на инновационную деятельность МСП



в Бразилии; предоставление льготных кредитов и субсидий МСП с уникальными техническими или клиническими разработками в Нидерландах.

Выделение грантов на посевной и предпосевной стадии является еще одной разновидностью оказания финансовой поддержки инновационным стартапам. Гранты способствуют коммерциализации научных открытий в стране и увеличивают отдачу от государственных затрат на фундаментальную науку. Грантовая поддержка реализуется в большинстве стран, в качестве примера наиболее известных стоит привести программы The Small Business Innovation Research (SBIR) и Small Business Technology Transfer (STTR) в США [23], которые предполагают предоставление грантов в разном объеме и на разные сроки в зависимости от стадии, на которой находится инновационный проект.

Группа 2. Государственные программы финансирования НИОКР и инновационных МСП, предоставление грантов и субсидий.

Государственное финансирование и софинансирование НИОКР и инновационных МСП применяется практически повсеместно, кроме беднейших стран мира. Как правило, финансирование осуществляется на конкурсной основе через специальные фонды, и включает в себя предоставление субсидий и грантов, помещений и имущества на льготных условиях; венчурное финансирование и т.д. Так, например, Horizon 2020 - это крупнейшая исследовательская программа ЕС, предполагающая объем финансирования в 80 миллиардов евро с 2014 по 2020 год, а также привлечение примерно вдвое больших объемов частного финансирования.

Программы поддержки инновационных МСП широко применяют и развивающиеся страны: так, Армения утвердила программу малых грантов Инновационного центра «Microsoft», программу поддержки бизнес-идей в области ИТ, биотехнологии и инженерии и конкурс софинансируемых грантов для развития инноваций. В Марокко действует национальный инвестиционный конкурс для МСП «Имтиаз»: победители получают государственное субсидирование в размере 20% от общей стоимости проекта, но не более 500 тыс. евро.

Группа 3. Различные налоговые льготы для новых компаний с высоким потенциалом роста. Возможно и полное освобождение от уплаты налогов и сборов на несколько лет с момента создания малого инновационного предприятия. Еще один механизм - ускоренная амортизация, то есть возможность быстрого переноса стоимости износа оборудования в издержки.

Группа 4. Значимым для стартапов с высоким потенциалом роста является создание инновационной инфраструктуры, например технопарков, бизнес-инкубаторов, центров коммерциализации технологий, особых экономических зон, кластеров и т.д. [17].

Бизнес-инкубаторы создаются для поддержки стартапов на ранних стадиях их роста. Технопарки ориентированы в большей степени на новые технологические компании более поздних стадий и, чаще всего, включают лаборатории, производственные помещения, центры коммерциализации технологий и т.п. Особые экономические зоны создаются как территории с льготными условиями ведения предпринимательской деятельности. Сегодня бизнес-инкубаторы и технопарки есть практически во всех странах. Резидентам технопарков и особых экономических зон 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. Например, в Великобритании открыта сеть стартовых центров «Catapult Centres», которая предоставляет помощь МСП в кредитах и связях с промышленностью и университетами; в Норвегии принята программа создания акселерационных центров для ускорения вывода на рынок продукции и услуг стартапов.

Группа 5. Иные меры господдержки.

Существуют и иные способы поддержки стартапов, связанные с поддержкой закупок инновационной продукции; содействие открытию лабораторий НИОКР крупными транснациональными корпорациями, создание совместных лабораторий в университеты с крупными компаниями («Технологические долины»), льготное обучение предпринимательству, популяризация предпринимательства и инновационной деятельности среди населения; упрощение процедур, связанных правами на интеллектуальную собственность.

Значимым инструментом выступает поддержка кластеров - географически сконцентрированных совокупностей компаний, принадлежащих к одной или близким отраслям [25]. Компании одной отрасли выигрывают от близости друг к другу: накапливаются знания и технологии, используется общая инфраструктура и рынок труда, происходит переток знаний.

Выделяется несколько инструментов кластерной политики [26]:

— стимулирование совместных проектов участников кластеров;

- содействие ориентации участников кластеров на поиски уникальных ниш на рынках будущего;
- поддержка взаимодействия внутри кластеров, особенно между компаниями близких, но разных отраслей (например, в туристическом кластере взаимодействуют туристические компании, отели, рестораны, промыслы и объекты культуры и природы);
- поддержка экспортных проектов и международной кооперации – достройка цепей создания добавочной стоимости.

Различные аспекты кластерной политики, как и различные группы инструментов применяются в большинстве развитых стран [27]. Успешными примерами являются программы BioRegio, InnoRegio, Spitzencluserwettbewerb в Германии, программы Local productive system, и Les pôles de compétitivité во Франции, Competence centers в Финляндии. В Германии поддержка оказывается с помощью грантов, посевного инвестирования, обучения специалистов, поддержка выхода на другие рынки, коммерциализации технологий и т.д. Во Франции софинансируется заработная плата в инновационных компаниях, затраты на инновационную инфраструктуру, закупку оборудования и консалтинг [28].

Во многих странах формируется национальная кластерная политика, включая соответствующие бюджетные расходы, органы управления, статистические бюро [29]. В ЕС для проведения кластерной политики, распространения лучших практик, была создана специальная структура – Европейская кластерная обсерватория. Аналогичные структуры действуют в США (U.S. Cluster Mapping), Канаде (Canadian Cluster Data), Индии (Foundation for MSME Clusters) и Японии (в рамках Japan External Trade Organization). В России данные о кластерах собираются в рамках проекта «Российская кластерная обсерватория» [30]..

Обзор практик кластеров позволяет выделить некоторые общие черты [27]:

- отбор на конкурсной основе преимущественно технологических проектов для включения в кластер и последующей поддержки;
- большинство получателей поддержки – это стартапы, малые инновационные компании;
- несколько ведомств отвечают за проведение кластерной политики для учета отраслевой, территориальной и иной специфики т формирования разных источников поддержки.

Споры о кластерной политике не утихают до сих пор [31], [32], [33], [34]. Во-первых, нет научно-обоснованных доказательств эффективности кластерной политики. Очень сложно достоверно установить, что эффекты роста компаний и регионов связаны с самой поддержкой, а не с отбором лучших компаний. Результаты оценок противоречат друг другу. Ведутся споры о том, на каком территориальном уровне создавать и поддерживать кластеры (страна, регион, город). Неясно, насколько влияют региональные власти на результаты кластерной политики. Но самый сложный вопрос – должна ли кластерная политика способствовать развитию слабых регионов или, наоборот, стимулировать регионы-лидеры. [35], [29].

Большое влияние на развитие новых компаний влияет цифровизация государственных услуг [36]. Например, в Европейском Союзе в этом направлении сильно продвинулась Эстония [37]. Большинство госуслуг предоставляются в режиме онлайн. Это оказало большое влияние на экономический рост в период пандемии и самоизоляции. В США принят отдельный нормативно-правовой акт «Цифровое правительство. Строительство платформы 21-го века для улучшения обслуживания американского народа» [38].

#### *Российский опыт*

В России сформирована обширная система поддержки технологического предпринимательства: фонды, оказывающие финансовую поддержку (Фонд поддержки инноваций, Фонд «Сколково» и другие); технопарки; бизнес-инкубаторы, оказывающие имущественную поддержку; кластерные инициативы, оказывающие консалтинговую поддержку. Реализованы программы обучения предпринимательству, внедрены связанные гранты для взаимодействия вузов и предприятий в научно-исследовательской сфере [39], [40]. В России в 2018-2020 гг. в рамках реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» увеличилось финансирование соответствующих мероприятий. Но при этом ежегодно снижается число создаваемых технологических стартапов: в 2018 году было создано всего 12,2 тыс. стартапов, что на 4,6 тыс. меньше, чем в 2017 г. [13].

Требуется переориентация политики на стимулирование технологического предпринимательства. Предпринимательство как деятельность по созданию и развитию бизнеса на свой страх и риск путем поиска и освоения новых рыночных ниш ускоряет процессы «креативного разрушения». Эти процессы подробно описаны в классических работах Й. Шумпетера [41], [42], где утверждается, что предприниматель-инноватор

создает новые бизнесы, новые способы управления, новые технологии, приводя в движение инструмент «креативного разрушения»: новые предприятия вытесняют с рынка устаревшие формы ведения бизнеса. В новых макроэкономических условиях быстрой смены технологий формируются условия для «предпринимательской экономики» [43] [44], в которой основным источником роста является креативное разрушение – процесс непрерывного появления и закрытия компаний, их рост, конкуренция. При этом многие новые компании основаны на научно-исследовательских разработках предшествующих лет, на научном капитале, накопленном обществом. Фактически эти компании становятся инструментом реализации научных идей и ранее неkomмерциализированных технологий. В этом случае набор компетенций основателей подобных компаний – это предпринимательский капитал территории, который может быть использован как фактор экономического роста [45]. В этом случае технологические предприниматели способствуют формированию новых рынков.

В России [46] создана обширная сеть объектов инновационной инфраструктуры и система институтов развития в сфере инноваций: ОАО Российская венчурная компания, Фонд «Сколково», Фонд «ВЭБ-Инновации», Фонд развития промышленности, Фонд содействию инноваций, ОАО «Роснано», Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ), Агентство стратегических инициатив и т.д.

Проводилась кластерная политика и в России [47], [48], [49]: поддерживалась Минэкономразвития России с 2012 года. В ходе конкурса отбирались пилотные территориальные инновационные кластеры, а впоследствии – кластеры с мировой конкурентоспособностью. На первом этапе выделялись субсидии на инфраструктуру, маркетинговые стратегии, обучение сотрудников кластерных организаций. На втором этапе (реализуемом с 2016 года), называвшемся «Развитие инновационных кластеров – лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня» оказывалась преимущественно консалтинговая поддержка в технологическом развитии, выходе на внешние рынки, формировании современной системы менеджмента и т.д. [50], [51], [52].

## **2 Обзор подходов к поддержке стартапов в развивающихся странах мира**

Вкратце остановимся на теоретической рамке изучения стартап-активности. Среди современных исследований поддержки стартапов необходимо особо отметить концепцию «SUPIE», или экосистем инкубации стартапов (англ. start-up incubation ecosystem), к примеру, приводимую в книге А. Новотного [53]. Важным аспектом данной

концепции является попытка ухода от дихотомии «nature vs nurture» в отношении фирм-стартапов. Во многих более ранних научных работах и аналитических докладах (см., к примеру, [54], [55] ) практиковалось разделение факторов успешности стартап-проекта на внутренние (т.е. личные качества менеджмента и сотрудников фирмы) и внешние (бизнес-среда, в которой существует новая фирма). Подход «SUPIE» предполагает устранение данной дихотомии: авторы предполагают, что экосистема стартапов неразрывно включает в себя и первые, и вторые компоненты.

Авторы концепции «SUPIE» отмечают, что последняя имеет ряд ограничений своего применения: в частности, на данный момент затруднено изучения контекста, в рамках которого экосистемы стартапов встраиваются в более масштабные предпринимательские экосистемы [53]. Это может создавать некоторые затруднения при анализе государственных практик поддержки (что немаловажно для многих развивающихся стран со сравнительно высокой значимостью государственного сектора в экономике). Тем не менее, как общий подход анализа «SUPIE» вполне можно задействовать как работоспособную исследовательскую парадигму при анализе систем поддержки стартап-активности в исследуемых нами странах.

Сектор МСП играет огромную роль в росте и развитии современной экономики развивающихся стран. Малые и средние предприятия, представляющие доминирующую форму экономической деятельности в развивающихся странах, являются основными источниками рабочих мест, а также поставщиками основных товаров и услуг в малообеспеченных или изолированных районах мира. Они же служат главным генератором инновационных идей.

Осознавая это, национальные правительства пытаются содействовать экономическому росту посредством развития и поддержки инновационных МСП, что означает реализацию комплексных программ поддержки.

Одним из механизмов, используемых для развития небольших инновационных фирм, является акселерация, начиная с финансирования на стадии идеи или разработки и заканчивая успешной коммерциализации на рынке. программы акселерации помогают стартапам стать полностью работоспособными и устойчивыми предприятиями, особенно в развивающихся странах. Особенно это важно для развивающихся стран, где отсутствует длительная культура предпринимательства. Основная роль акселерации стартапов заключается в соединении вновь созданных МСП и их потенциальных инвесторов. Здесь преследуется обоюдный интерес: инвесторы получают тщательно проверенный набор

фирм с потенциалом высокой отдачи от инвестиций с относительно невысоким риском полного провала бизнеса; стартапы же получают шанс на ускоренный выход на высокодоходные инновационные рынки.

Согласно совместному исследованию Galidata и Harvard Business Review [56], стартапы в развивающихся странах обычно не достигают своего максимального потенциала. При этом венчурные предприятия в развивающихся странах, которые были допущены к программам акселерации, пропорционально работали лучше, чем их отклоненные коллеги.

Необходимо отметить ещё одну особенность поддерживаемых стартапов в развивающихся странах в сравнении с развитыми. Стартапы в развивающихся странах, как правило, старше, чем стартапы, подающие заявки на ускоренные программы в более развитых странах, получают больший доход и имеют больше сотрудников. Несмотря на это, предприятия в развитых странах привлекают примерно в два раза больше инвестиций на ранней стадии, чем эти перспективные предприятия в развивающихся странах [56]. Это является одной из причин того, почему в развивающихся странах так важны программы акселерации, способствующие поиску инвесторов на всех этапах реализации бизнес-идеи.

Программы акселерации также помогают стартапам из развивающихся стран успешно выходить на международные рынки.

Необходимо отметить и то, что стартапы в развивающихся странах сталкиваются с целым рядом специфических проблем.

Во-первых, развивающиеся страны не имеют качественной системы защиты прав участников делового оборота, что необходимо для поддержания активности венчурных инвесторов. Если основатель стартапа получает финансирование от венчурного инвестора в стране со слабыми правоохранительными институтами и решает скрыться с полученными средствами, у инвестора остается крайне мало возможностей для поиска и наказания нарушителя. Это дестимулирует инвестиции в инновации.

Во-вторых, отсутствие достаточных сетевых эффектов. Стартапы притягиваются друг к другу. При прочих равных новые предприниматели предпочитают выбирать места, где уже есть развитая бизнес-активность, где большое количество действующих предпринимателей и потенциальных полезных связей.

В-третьих, действия властей в силу некомпетентности или из коррупционных побуждений могут препятствовать ведению бизнеса. Так, например, выдача лицензий на

открытие бизнеса в отдельных отраслях и высокие административные издержки могут быть выгодны представителям власти.

В-четвертых, качество человеческого капитала в развивающихся странах, как правило, хуже, чем в развитых. В качестве исключения можно привести ряд стран бывшего СССР, где крайне высока доля населения с высшим образованием.

В-пятых, во многих странах отсутствует достаточная технологическая инфраструктура. Помимо высокоскоростного доступа к Интернету в ряде развивающихся стран не везде имеется доступ даже к электричеству и водоснабжению.

Необходимо учитывать и то, что высокотехнологичные стартапы, как правило, не дают прибыли с самого начала деятельности. В странах с низким уровнем доходов это не позволяет значительной части населения отказаться от основной работы и посвятить себя предпринимательству.

Анализируя международный опыт поддержки стартапов, можно выделить следующие направления:

- Развитие регулирования;
- Научно-исследовательская политика;
- Инфраструктура;
- Рынки и клиенты;
- Финансирование;
- Предпринимательские навыки и образование;
- Культура, сети и сообщества.

Создание инновационных экосистем требует времени, а это, в свою очередь, требует долгосрочной однозначной поддержки со стороны политиков. Правительственные стратегии помогают выработать долгосрочное видение развития, а также стимулируют политиков и чиновников брать на себя обязательства по поддержке и защите таких экосистем. Снятие избыточных регуляторных мер, снижение налогов может использоваться для привлечения новых компаний, предпринимателей или иностранных специалистов в экосистему.

К практическим формам реализации развития регулирования можно отнести:

- Упрощение административных процедур, связанных с открытием бизнеса, выходом из бизнеса, банкротствами и т.д.
- Упрощение налогообложения;



— Реализация иммиграционной политики для привлечения иностранных талантов и развития предпринимательства среди иммигрантов;

— Развитие гибкости рынка труда (например, форм дистанционной работы).

Научно-исследовательская политика используется для создания долгосрочной научно-технической базы для будущих инноваций. Университеты и научно-исследовательские институты также могут привлекать в экосистему будущих предпринимателей и высококвалифицированных специалистов. В рамках этого направления создаются инкубаторы при университетах (лучший пример – Стэнфордский университет), университетские программы обучения будущих предпринимателей.

Развитие предпринимательства невозможно и без создания соответствующей инфраструктуры. Для этого власти, как правило, создают специальные технопарки, с помощью которых обеспечивают пространства для рабочих мест и подключение к инженерным сетям. Надо отметить, что с развитием современных IT-технологий выросла потребность в коворкинг-пространствах, которые значительно более экономичны, чем технопарки.

Помимо правового и инфраструктурного обеспечения функционирования частных рынков, государство также может играть роль в оказании помощи стартапам в генерации выручки через участие в государственных закупках или в сведении их с крупными государственными и частными корпорациями.

Традиционной мерой поддержки инновационных стартапов также является прямое финансирование. Сюда следует отнести льготное кредитование и гарантии по кредитам, льготный лизинг оборудования, гранты на реализацию инновационных проектов.

Образовательная политика для предпринимателей неразрывно связана с популяризацией предпринимательства. Так во многих университетах создаются пре-инкубаторы для потенциальных предпринимателей, которые хотят заняться инновационным предпринимательством, но пока не имеют четко сформулированных идей. Также образовательная политика позволяет научить будущих предпринимателей успешно проходить через наиболее сложные моменты ведения бизнеса.

Отдельно необходимо отметить важность создания предпринимательской культуры. Как уже отмечалось, развитое предпринимательское сообщество является самоподдерживающейся средой, благоприятно влияющей на появление новых стартапов.

Многие программы и механизмы поддержки, применяемые за рубежом (в частности, в развивающихся странах), представляют большой интерес для анализа с

целью изучения возможности их задействования в России. Вследствие этого, предлагается подробнее рассмотреть опыт поддержки стартап-активности в пяти странах мира – Китае, Индии, Бразилии, Малайзии и Польше

Китай. Политика поддержки стартапов в Китае реализуется сразу по нескольким направлениям. Особое значение среди таковых имеют поддержка предпринимательской инициативы и развитие института венчурного инвестирования.

Первое направление реализуется посредством созданной пять лет назад платформы «Mass-Innovation Space», который С. Хьюн называет крупнейшим инкубатором и акселератором стартапов в Китае [57]. В рамках платформы осуществляется поддержка молодых компаний в 120 сферах деятельности. Финансирование осуществляется посредством двух фондов – Национального фонда предпринимательства и Национального фонда поддержки развития малого и среднего бизнеса (National Entrepreneurship Fund и National Small And Medium Business Development Fund соответственно) с совокупной капитализацией более 100 млрд юаней (около 15 млрд долларов США). Фонды, как и платформа, принадлежат государству; при этом, управление платформой осуществляется на частной основе [57]. Важными площадками для реализации проектов платформы стали инновационные парки, как правило, сформированные при крупных университетах и научных центрах [58], [59].

Помимо вышесказанного, важным аспектом развития стартапов стало облегчение доступа молодых компаний на Шанхайскую фондовую биржу [57], [60]. По образцу аналогичного индекса, уже существовавшего на американской бирже NASDAQ, в Шанхае создана секция инновационных научно-технологических компаний (Science And Technology Innovation Board).

В стране работает венчурная платформа акселерации стартапов «SOSV Accelerator VC» [61]. Программа была создана около 10 лет назад, будучи на тот момент «единственной экосистемой стартапов на ранней стадии их развития в Азии», и прошла путь до «второй по уровню активности площадки для проектов на стадии «seed» в мире». В работе с компаниями участвует около 300 менторов. Результатом работы платформы за прошедшее время стали 150 успешно поддержанных стартапов, созданных китайскими предпринимателями при участии коллег из 25 других стран.

Благоприятные условия для развития сферы стартапов в Китае сложились в особых экономических зонах, среди которых необходимо отметить зону Шэньчжэнь, признаваемую «наиболее успешной экономической зоной за историю КНР» [62]. Тем не

менее, исследователи отмечают, что успех данной сферы в Шэньчжэне связан скорее не с конкретными практиками работы со стартапами, а с рядом иных факторов. Таковыми стали более высокая, чем в остальном Китае, гибкость юридического регулирования предпринимательской деятельности, льготные условия для ведения деятельности компаний в сфере высоких технологий, облегченные условия переезда в город для квалифицированных кадров (в Китае существует аналог института прописки), выгодное экономико-географическое положение относительно Гонконга и облегченное регулирование экспортной деятельности. Самым же важным фактором называется сформированная предпринимательская экосистема, в которую смогла встроиться сфера стартапов, формирование которой началось с момента учреждения зоны в 1980 году [62].

В наши дни программы и методики поддержки стартапов, создаваемые в т.ч. на основе опыта особой экономической зоны Шэньчжэнь, применяются и в ряде других регионов Китая. К примеру, в Чэнду, столице региона Сычуань, действует собственная платформа «Startbootcamp», которая реализует шестимесячные программы по работе с молодыми компаниями. Наибольшее внимание акцентируется на менторстве, ознакомлении предпринимателей со спецификой рынка и содействии в доступе к государственным грантам и частным инвестициям – в частности, партнеры программы предоставляют наиболее перспективным стартапам возможность получения грантов в совокупном объеме до 100 млн юаней (около 15 млн долл. США). Программа имеет выраженную отраслевую специализацию: приоритет отдается стартапам в сферах производства медицинского оборудования и софта, агропромышленном комплексе и финансовых технологиях) [63].

За тридцать лет Шэньчжэнь превратился из относительно небольшого (по меркам Китая) города в один из важнейших экономических центров страны. В городе развиты не только государственные, но и частные бизнес-инкубаторы. К примеру, инкубатор has.co [64] предлагает полугодовые-годовые программы обучения и пакет посевных инвестиций в размере 250 тыс. долларов. Успех программы позволил её авторам начать проводить обучение не только в Шэньчжэне, но и в Сан-Франциско.

Особое внимание власти Шэньчжэня уделяют обучению и привлечению молодых предпринимателей. Бизнес становится социально привлекательной карьерной траекторией. При этом всячески приветствуется создание предпринимательских сообществ и сетей, что позволяет гораздо эффективнее решать вопросы поиска компетентных кадров и инвесторов для стартапов.

Отдельные элементы работы с предпринимательской средой, в том числе стартапами, прослеживаются в зарубежных особых экономических зонах с выраженным китайским присутствием. К примеру, они присутствуют в некоторых зонах на территории Африки, создававшихся при участии крупных китайских инвесторов [65]. В то же время, отсутствие единой концепции подобных экономических зон, а также акцент на добыче минерального сырья или развитии производств «нижних этажей» не позволяет выделить там систематизированные подходы к поддержке молодых компаний.

Несмотря на наличие представленных выше направлений, перспективы сферы стартапов в Китае позиционируются рядом исследователей как неоднозначные (см. [66]). Отмечается, что 2010-е гг. ознаменовались «бумом» стартап-активности, закономерным следствием которого в ближайшее время станет общая реструктуризация сферы. Данный процесс будет сопровождаться двумя тенденциями – усилением конкуренции на рынке венчурного капитала (и логичным усложнением доступа к нему для фирм на ранних этапах акселерации) и ростом поляризации данного рынка (т.е. укреплением позиций крупных венчурных инвесторов и платформ).

С. Хьюн предполагает два направления, в рамках которых правительство КНР продолжит работу по развитию экосистемы стартапов. В первую очередь, это содействие в финансовой поддержке компаний, которые в силу определенных причин испытывают сложности с привлечением инвестиций [57]. Подобная инициатива на первый взгляд может показаться нелогичной, так как она способствует снижению конкуренции за капитал, а следовательно – потенциальной эффективности финансируемых стартапов. Тем не менее, основная цель данной меры – поддержка предпринимательской экосистемы и сотрудничества между молодыми компаниями. Второе направление имеет более общий характер, и связано с повышением информированности и вовлеченности жителей страны в экосистему стартапов; в особенности, оно реализуется в университетах технологического профиля.

Индия. Постепенное повышение значимости Индии в общем объеме мировой экономики находит отражение в сфере стартапов. Тем не менее, выстраивание полноценной экосистемы молодых компаний сталкивается с рядом проблем, ключевыми из которых можно назвать доступ последних к инфраструктуре и финансированию.

Государственная поддержка стартап-активности реализуется посредством ряда программ. Среди них ключевое значение имеет государственная программа «Startup India», специализирующуюся на общих вопросах поддержки данной сферы. Одной из

основных задач программы является сертификация стартапов [67]. Молодые компании, получившие данный юридический статус, имеют право на ряд послаблений с точки зрения трудового, экологического и финансового законодательства, а также право на освобождение от налога на прибыль в течение трех первых лет деятельности. Тем не менее, с юридической стороны деятельность программы не столь однозначна. Департамент индустриальной политики (DIPP) страны использует свою собственную методику отнесения молодых компаний к стартапам, не совпадающую с методикой программы. Соответственно, сертификация компании в качестве стартапа в разных ведомствах несет в себе возможность доступа к разным преференциям. При этом количество стартапов в Индии по обоим методикам составляет около 14 тыс. единиц

Также стоит особо отметить Схему кредитной гарантии стартапам (Credit Guarantee Scheme for Startups), повышающую доступность кредитного финансирования для молодых компаний и агентство государственного рефинансирования кредитных обязательств стартапов и малого бизнеса «MUDRA» (Micro Units Development Refinance Agency). Данные организации действуют в целях облегчения доступа к финансовым ресурсам для молодых компаний и снижения «входного порога» для лиц, желающих основать стартап [67].

Отдельное внимание уделяется инновационным молодым компаниям. В Индии существует отдельное Министерство по делам развития навыков и предпринимательства (Ministry for Skill Development and Entrepreneurship) и Инновационная миссия «Атал» (Atal Innovation Mission), направленная на вовлечение в создание стартапов представителей университетских сообществ. Большое значение имеет программа Elevate (фактически, программа «инвестиционного лифта») и её подпрограммы отраслевой направленности. Прочие схемы государственной поддержки стартапов обычно также разделены по отраслевому принципу: свои программы присутствуют в электронике, информационных технологиях, финансовых технологиях, агропромышленном комплексе и некоторых других сферах [68].

Основным видом инфраструктуры по поддержке развития стартапов в Индии остаются бизнес-инкубаторы. Инкубаторы подразделяются на общественные (publicly sponsored), независимые частные (private independent) и корпоративные частные (private corporate). На 2018 год в стране функционировало в совокупности 210 инкубаторов всех типов, в то время как в 2010 году их число не превышало 40 [69].

Первый тип бизнес-инкубаторов представлен некоммерческими организациями, как правило, возникающими на основе подразделений университетов, а также организациями, учреждаемыми при посредничестве индустриальных ассоциаций. Корпоративные частные инкубаторы в том или ином виде аффилированы с крупными компаниями, и обычно специализируются на отрасли, в которой ведут деятельность данные компании. Независимые частные инкубаторы, как правило, действуют в интересах ангельских инвесторов или отдельных частных лиц; в последнем случае, как и в почти всех остальных, часть доходов бизнес-инкубатора формируется за счет внешнего фондирования.

Источники финансирования деятельности бизнес-инкубаторов почти не зависят от формы их собственности. Существует тенденция, что общественные инкубаторы используют средства государства или отраслевых ассоциаций, в то время как остальные сосредотачиваются на привлечении средств частных инвесторов. В последнее время источники финансирования инкубаторов разных типов часто пересекаются; некоторые из последних прилагают целенаправленные усилия по их дифференциации.

Инкубационная инфраструктура, равно как и возможность привлечения средств стартапами, также заметно различается в зависимости от устройства инкубаторов. С. Коррек отмечает, что общественные инкубаторы зачастую делают упор на материальном оснащении стартапов, но достаточно малое внимание уделяют образовательным аспектам и налаживанию связей между стартапами и другими участниками рынка. Противоположная ситуация характерна для многих частных инкубаторов: свою миссию они видят преимущественно в ознакомлении стартаперов с устройством рынка, где последним предстоит работать [69].

Финансовая поддержка новых компаний со стороны инкубаторов в обоих случаях достаточно мала; часто она реализуется сторонними (в том числе зарубежными) инвесторами по грантовому принципу [70]. К примеру, как уже отмечалось, согласно методологии Департамента индустриальной политики Индии, в 2018 году в стране было выделено около 14 тыс. компаний, относимых к стартапам. Из них около 660 получили финансовую поддержку со стороны частного бизнеса и еще 132 получили государственное финансирование [69]. Подобные результаты, несмотря на выделение инкубаторам более 100 млрд рупий (около 1 млрд долларов США), упрощенное законодательство в сфере найма сотрудников ряд налоговых послаблений для стартапов и ангельских инвесторов, были отмечены экспертами преимущественно как

неудовлетворительные. Н. Кшетри также отмечает, что еще несколько лет назад около 41% стартапов, опрошенных в ходе исследования KPMG и Snapdeal, не имели возможности официального доступа ни к одному из источников стороннего финансирования [71].

Несмотря на ряд усилий по территориальному развитию инновационного комплекса страны, рынок индийских стартапов отличается высоким уровнем пространственной локализации. Наиболее развита локальная экосистема молодых компаний в городе Бангалор штата Карнатака на юге страны, считающимся «столицей информационных технологий» Индии. Сравнительно высокий уровень развитости рассматриваемой сферы наблюдается в иных отдельных инновационных центрах – прилегающем штате Керала, городах Хайдерабад и Ахмедабад, а также деловых кварталах крупнейших экономических центров страны – Дели и Мумбаи. Большинство государственных и региональных институтов, направленных на работу со стартапами, локализовано там же – С. Коррек отмечает среди них как особо результативные «Startup Cell» и «Startup Mission», расположенные в Карнатаке и Керале соответственно [69].

Штат Карнатака и его столицу Бангалор, как уже отмечалось, является одним из ключевых инновационных центров страны. Власти штата целенаправленно создают экосистему стартапов. В рамках этой системы ежегодно создается более 11 тыс. стартапов [72]. Экосистема состоит из нескольких компонентов. Во-первых, это несколько сотен бизнес-инкубаторов, которые предоставляют образовательную и консультационную поддержку начинающим предпринимателям, а также доступ к ресурсам общего пользования.

Подобная картина пространственной дифференциации наблюдается во многих странах, но в индийском контексте становится предметом особой дискуссии. К примеру, принципиальным пунктом государственной политики Индии является повышение продовольственной безопасности, одним из способов решения задач данного направления является поддержка деятельности стартапов в агропромышленном комплексе (например, этому посвящена отдельная программа «ASPIRE» и Фонд развития инфраструктуры для агропромышленного комплекса «DIDF» [68]). Тем не менее, молодые компании во многих регионах страны, в особенности в сельской местности, практически лишены доступа к системе поддержки.

Бразилия. Поддержка стартапов в Бразилии производится с начала 1990-х гг. Тем не менее, одним из следствий нестабильности экономической политики страны стала некоторая неопределенность в отношении данной сферы.

Основным направлением поддержки появления и развития молодых компаний в Бразилии, как и в ряде других стран, стало создание системы бизнес-инкубаторов. К началу 2010-х годов их число выросло более чем до 200, однако после этого темпы расширения системы замедлились [73]. Частично это можно объяснить тем, что страна изначально опиралась на американскую модель поддержки стартап-активности, в то время как фактический подход бразильских властей скорее напоминал китайскую модель (см. [74]). В данном случае также была довольно высока роль государственного сектора в поддержке развития стартапов и обеспечения последних необходимой инфраструктурой, отмечалась не очень высокая доля венчурного капитала, уделялось внимание социальным аспектам деятельности стартапов и их задействованию для частичного решения проблем безработицы. Наиболее актуальные экспертные комментарии по данному вопросу в качестве следствия подобной ситуации отмечают несоответствие законодательства в стартап-сфере фактическому положению дел в ней; в особенности, отмечается недостаток налоговых послаблений для молодых компаний [75].

Большую роль играют поддерживаемые властями стартап-сообщества и предпринимательские сети. Так, например, сеть Techstars [76] даже вышла за пределы страны и объединяет более 100 тыс. предпринимателей по всему миру. Она организовала более 1200 мероприятий и стала основой для 568 местных предпринимательских сообществ. Организация проводит обучение по двум основным программам: программе выходного дня и недельной.

Исследователи также отмечают ряд сложностей формирования в Бразилии полноценной предпринимательской экосистемы [77]. В частности, это касается т.н. перетока знаний, представляющего особую значимость на самых ранних этапах создания стартапов (в частности, во время формирования идеи будущего проекта) и для его последующего устойчивого развития (а именно, успешного заимствования управленческих и технологических инноваций сторонних фирм). Кроме того, к данной проблеме часто относят низкий уровень предпринимательской грамотности среди населения [75].

Стартап-активность в Бразилии демонстрирует довольно высокую степень концентрации в крупных городах, преимущественно – в столицах экономически развитых



штатов (как Сан-Паулу, Рио-де-Жанейро, Белу-Оризонти или Флорианополис). Во многом, это связано с выраженным межрегиональным экономическим неравенством в стране: столицы крупных штатов в силу большей налогооблагаемой базы обладают большими возможностями для формирования собственных программ финансовой поддержки стартапов (как, например, программа «Startup Rio» в Рио-де-Жанейро или «АСАТЕ» во Флорианополисе) и создания для последних сопутствующей инфраструктуры. Общественные программы поддержки стартап-активности в Бразилии также есть – к примеру, «Startup Brazil», курирующая работу упоминавшихся выше акселераторов, и «ABVCAP», объединяющая венчурных инвесторов. Тем не менее, влияния с их стороны недостаточно для изменения текущих тенденций региональной дифференциации стартап-активности [75]. Активная политика поддержки предпринимательства позволила Форбс назвать эту страну одной из наиболее предпринимательских стран мира [78].

Определенное значение для сферы стартапов в Бразилии имеет поддержка со стороны крупных иностранных компаний (например, рассмотренный Н. Нордлинг [79] кейс корпорации «Microsoft», осуществляющей выборочную поддержку бизнес-инкубаторов, ориентированных на работу со стартапами в сфере информационных технологий). Тем не менее, данная поддержка осуществляется достаточно избирательно, и охватывает только ряд отраслей экономики страны.

Малайзия. Малайзия является хорошим примером страны, относительно успешно развивающей инновационные стартапы. Малайзийские власти в вопросах развития инновационной активности опираются на комплексный подход [80]. Развитие инновационного предпринимательства начинается с популяризации этой деятельности и обучения предпринимательским навыками молодежи 10-25 лет в школах и университетах. Для взрослых работающих граждан применяются курсы, помогающие начать собственную предпринимательскую деятельность (ведение переговоров, нетворкинг, управление интеллектуальной собственностью, брендинг, микроэкономика, основы теории игр и др.). На уровне государства действует цель по созданию «предпринимательской нации».

Экосистема поддержки стартапов в Малайзии включает в себя следующие элементы:

- Коворкинги;
- Инкубаторы;

- Акселераторы;
- Бизнес-ангелы;
- Венчурные инвесторы.

Для финансовой поддержки стартапов правительство Малайзии реализует 10 грантовых программ – как напрямую, так и через фонды, корпорации и инкубаторы [81].

Фонд Cradle Fund Sdn Bhd (Cradle) обеспечивает стартовые посевные инвестиции. Он оказал поддержку 900 технологическим стартапам и показывает самый высокий уровень коммерциализации инноваций в стране.

Государственное агентство Malaysia Digital Economy Corporation Sdn. Bhd. (MDEC) [82] было основано в 1996 году. В настоящий момент оно осуществляет поддержку исследователей, представителей инновационного бизнеса и инвесторов. Для всех указанных групп проводятся многочисленные мероприятия в целях обучения и нетворкинга.

Malaysian Technology Development Corporation оказывает услуги по выведению локальных стартапов на общенациональный уровень. Фонд Malaysia Venture Capital Management Berhad предоставляет посевное финансирование и инвестиции на ранних стадиях реализации стартапов. The Malaysian Global Innovation and Creativity Centre представляет собой бизнес-инкубатор, который уполномочен в то же время оказывать финансовую поддержку стартапам.

Как и во кейсах многих других стран, правительство Малайзии понимает, что поддержка инноваций не может ограничиваться только отечественными стартапами. Венчурный фонд 1337 оказывает помощь найти инвестиции не только отечественным, но и зарубежным начинающим предпринимателям. Это помогает привлечь предпринимательские таланты в страну.

Польша. Польша часто рассматривается исследователями в качестве кейса межстрановых сравнений и исследований, посвященных инкубации новых компаний, в особенности в работах, посвященных Центральной и Восточной Европе (к примеру, [83]).

Ключевой государственной структурой Польши, отвечающей за развитие рассматриваемой сферы, является Польское агентство по развитию предпринимательства (PARP) [75]. Одним из ключевых направлений деятельности агентства является единая программа поддержки стартапов «Start In», включающей в себя сеть из 10 акселераторов, расположенных преимущественно в Варшаве и Кракове. Акселераторы разделены по

отраслевому принципу, осуществляют сопровождение проектов и обеспечивают включение последних в предпринимательскую экосистему данной отрасли [84]. Кроме того, акселераторы могут оказывать финансовую поддержку стартапам: совокупный фонд программы составляет около 57 млн злотых (15 млн долларов США) в год. Средний объем средств, выделяемых акселератором на один проект, составляет до 200 тыс. злотых (54 тыс. долларов США).

Одной из основных проблем, с которой в последние годы сталкиваются стартапы в Польше, по мнению А. Серватки, является недостаток финансовой поддержки [84]. По этой причине, в программе «Start In» упор был сделан на создание именно акселераторов, а не инкубаторов – последние, согласно польской методологии, были бы должны предоставлять стартапам помещения и материально-техническую базу. Акселераторы освобождены от подобной ответственности, что предоставляет им возможность сосредоточить часть средств на прямой финансовой поддержке стартапов. Несмотря на это, нехватка поддержки сохраняется: по данным А. Досалиевой и У. Коблиньской, в 2019 году 62% всех стартапов в Польше развивались исключительно за счет собственных средств основателей [85].

Поддержка стартапов осуществляется также в рамках 24 бизнес-инкубаторов. Большинство из них приходится на 14 свободных экономических зон, распределенных по воеводствам (регионам) Польши. Несмотря на большее территориальное покрытие, система инкубаторов также отличается не очень высоким уровнем финансовой поддержки: резидентам предоставляется возможность максимального покрытия 30-50% от объема инвестиционных затрат или затрат на заработную плату сотрудникам в течение двух первых лет ведения деятельности [86].

С 2012 года в Польше действует дополнительная программа по развитию научно-исследовательского направления в рамках существующих стартапов, финансируемая при участии Всемирного банка. Участники программы могут рассчитывать на гранты для покрытия R&D-затрат объемом до 250 тыс. евро, но не более 85% от общей суммы расходов по данному направлению в компании при нахождении компании в бизнес-инкубаторе или не более 65% в течение нескольких следующих лет [86].

Также в восточных воеводствах Польши с 2014 по 2020 год ведется реализация программы «Polska Wschodnia», целью которой является поддержка инновационной предпринимательской активности и развитие инфраструктуры для нужд бизнеса [86]. Непосредственно стартапы являются одной из целевых категорий получателей средств,

хотя для отбора последних используется преимущественно уже сложившаяся система инкубаторов. Совокупный объем средств, выделенный на данную программу из Европейского фонда регионального развития, составит 2 млрд евро.

Сфера стартапов Польши в последние годы интегрируется с аналогичными отраслями экономики в сопредельных странах, причем страна выступает как «донором», так и «акцептором» активности. Работа в данной сфере осуществляется на платформе Стартап-хаба Польши (Startup Hub Poland), специализирующегося на взаимодействии с предпринимателями из сопредельных стран и проведении междисциплинарных образовательных треков [87]. С 2016 года на платформе реализуются шесть подобных треков, на которые в совокупности было подано 1247 заявок из более чем 65 стран. Ключевой целью своей деятельности Стартап-хаб позиционирует развитие предпринимательской экосистемы Польши на основе «перетока знаний» и обмена опытом с представителями зарубежных бизнес-сообществ.

Наиболее активное сотрудничество у Польши происходит с Германией и Украиной: в первом случае речь преимущественно идет о проектах поддержки стартапов в сферах телекоммуникационных и информационных технологий, где задачи инкубации молодых фирм реализуются при поддержке филиалов немецких транснациональных компаний, и впоследствии стартапы приобретаются указанными компаниями, либо становятся их технологическими смежниками. Во втором случае наблюдается обратная ситуация: польские инвесторы стремятся привлечь в экономику страны предпринимателей из Украины и встроить их наработки в предпринимательскую экосистему своей страны. Для поддержки инициатив по взаимодействию с украинскими стартапами был создан фонд «Polish-Ukrainian Startup Bridge», осуществляющий содействие последним в вопросах менторства, привлечения финансирования, ознакомления с особенностями устройства польского рынка и поиском потенциальных рыночных ниш [88].

Обобщая опыт развивающихся стран, можно отметить следующие элементы экосистем поддержки инновационных стартапов:

- Преакселерация – повышение качества стартапов на стадии обучения предпринимателей и отбора идей;
- Звездные менторы и эксперты – представители ведущих компаний приглашаются для преподавания и популяризации предпринимательства;

- Финансовая поддержка и акселерация;
- Создание сплоченного предпринимательского сообщества для максимального использования сетевых внешних эффектов.

Агентство инноваций города Москвы [89] отмечает, что наиболее популярными мерами акселераторов являются нетворкинг и проведение мероприятий для начинающих предпринимателей, а также индивидуальные консультации.

### **3 Выводы и рекомендации**

В 2020 году мир ожидает множество серьезных трансформаций. Пандемия коронавируса привела к изменению привычного образа жизни большого числа людей, а также к переменам в ряде важных экономических тенденций. Одной из наиболее важных составляющих успешного преодоления вызванных пандемией кризисных явлений для многих регионов станет способность к адаптации экономики и занятости. Регионы, которые сумеют сохранить и приумножить свой человеческий капитал, создать условия для предпринимательства, провести цифровую трансформацию экономики смогут повысить свою конкурентоспособность в меняющемся мире. Важной составляющей способности региона адаптироваться к новым реалиям станет их независимость и способность быстро принимать решения, что потребует повышения налоговой и бюджетной составляющей, а также построение системы многоуровневого управления рисками.

По прогнозам экспертов, в 2020 г. высокотехнологичный бизнес может серьезно пострадать от последствий текущего кризиса. В частности, для высокотехнологичного бизнеса были значимы госзакупки, многие из которых заморожены на ближайшие месяцы. Множество бизнесов (авто- и авиапром, авиатранспорт) ориентировано на потребительский спрос, который резко упал. Но фармацевтика, электроника, медицинские изделия, ИКТ, НИОКР, образование и здравоохранение могут и выиграть. После кризиса Россию ждет иная экономика, если удастся создать условия для цифровой трансформации и индустрии 4.0. Но подобные кризисы обычно длиннее и тяжелее, поскольку потребуется время для поиска новых решений.

Одним из инструментов адаптации региональной экономики к кризисам является поддержка новых бизнесов. В исследовании Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) [90] показано, что стартапы играют ключевую роль в странах ОЭСР с

точки зрения создания рабочих мест, инноваций, долгосрочного роста, но кризис, который был создан COVID-19 ставит под угрозу их выживание.

На молодые фирмы приходится около 20% занятости, но они создают почти половину новых рабочих мест в среднем по странам ОЭСР, а инновации молодых фирм вносят значительный вклад в совокупный рост производительности, на долю которых приходится половина этого показателя в США [90]. Во время кризиса, вызванного коронавирусом (COVID-19), стартапы продолжали играть важную роль для экономики.

Периоды кризиса обычно соответствуют сокращению регистраций предприятий. Анализ самых последних данных во Франции подтверждает, что создание фирм упало примерно на 25% в марте 2020 года, Схожие процессы наблюдаются и в России. 72% стартапов в мире [91], столкнулись с падением доходов; в среднем, доходы малых высокотехнологичных фирм сократились на 32%. Поэтому более 60% стартапов прибегали к увольнению сотрудников или снижению заработной платы, что, в свою очередь, приводит к сокращению ключевого ресурса – человеческого капитала. Уменьшение числа новых фирм даже за один год оказывает ощутимое и стойкое влияние на различные социальные и экономические процессы. Сокращение числа новых фирм на 20% приводит к потере рабочих мест на 0,7% от совокупной занятости через 3 года после шока, а спустя 14 лет еще на 0,5% [90]. По нашим оценкам для России [92] снижение плотности предпринимательской деятельности на 1% приводит к сокращению ВРП на 0,22-0,67% (по разным регионам). Нынешнее падение может усилить долгосрочные тенденции к снижению деловой активности во многих странах, в том числе в России.

С другой стороны, периоды кризиса не только создают проблемы, но и открывают новые возможности для предпринимательства. Многие успешные инновационные стартапы или предприятия возникли в периоды кризиса. Примеры включают Dropbox, Uber, Airbnb, WhatsApp, Groupon и Pinterest, которые были основаны во время или сразу после глобального финансового кризиса. В России многие крупнейшие инновационные компании (Яндекс, АВВУУ и др.) были основаны в кризисные 90-е гг. XX столетия.

Во-первых, есть возможности для стартапов, которые внедряют радикальные инновации в телемедицине, дистанционном персональном уходе, медицинском оборудовании, доставке на дом, пищевой промышленности, удаленной работе, онлайн-обучении, отслеживании контактов.

Во-вторых, что важно, вспышка COVID-19 может вызвать стойкие изменения в обществе, потребительских привычках или потребностях, которые могут открыть новые

возможности для бизнеса. Например, спрос на удаленную работу, электронную коммерцию, образование и медицинские.

Некоторые молодые инновационные компании быстро и гибко отреагировали на пандемию и сыграли решающую роль в адаптации систем образования и здравоохранении, цифровизации экономики. Вот несколько примеров:

- адаптация коммерческих продуктов (маски для snorkелинга, которые будут использоваться для обеспечения кислородом в больницах);
- запуск ряда цифровых медицинских услуг, включая трекеры COVID-19, удаленный мониторинг пациентов и проведение удаленных консультаций;
- внедрение «бесконтактной» доставки еды;
- предоставление решений в области искусственного интеллекта для исследователей и ученых, механизмов для удаленной работы или онлайн-обучения и развлечения.

Стартапы испытывают финансовые трудности, так как наиболее уязвимы во время кризисов. До кризиса одним из значимых источников финансирования были венчурные фонды. Во втором квартале 2020 года в мире было проведено порядка 4,5 тысяч сделок с участием венчурного капитала общей стоимостью в 62,9 млрд долларов США, что немного ниже значений второго квартала 2019 года. В то же время, в США количество сделок сократилось с 3200 до примерно 2200 единиц (минимальное значение за последние семь лет), а в Западной Европе наблюдалось сокращение объема сделок почти на 13%.

Ключевыми тенденциями ближайшего времени в венчурной сфере могут стать сосредоточение большинства венчурных инвесторов на национальных и региональных рынках. Это становится следствием закрытия границ в условиях пандемии коронавируса. Впрочем, уже давно в венчурной сфере существует негласное «правило 25 миль», согласно которому инвестор должен находиться на сравнительно небольшом расстоянии от стартапа, в поддержке которого он участвует: присутствие инвестора зачастую необходимо для решения консультационных вопросов развития стартапа и, в отдельных случаях, содействия скорому разрешению проблем, с которыми молодая компания может столкнуться на ранних этапах своего развития. Следствием данной тенденции становится повышение значимости местных предпринимательских экосистем, усиление межстранового и межрегионального неравенства в доступе к венчурному капиталу.

Отдельные страны вводят дополнительные меры, более ориентированные на стартапы. Например, Франция создала фонд в размере 4 миллиардов евро для поддержки ликвидности стартапов, включая переходные раунды финансирования стартапов, Германия объявила о специальной программе помощи стартапам, расширяя и облегчая финансирование венчурного капитала, а Великобритания объявила о создании фонда софинансирования для инновационных компаний, испытывающих финансовые трудности. Европейская комиссия призвала стартапы, использующие технологии, связанные с лечением, тестированием, мониторингом или другими аспектами вспышки COVID-19, подавать заявки на ускоренное финансирование в рамках программы EIC Accelerator.

В России наблюдаются схожие с зарубежными странами тенденции и происходит изменение подходов и отношения к технологическому предпринимательству.

8 августа 2020 года премьер-министром Российской Федерации М.В. Мишустиним была утверждена «дорожная карта» трансформации делового климата в сфере интеллектуальной собственности [93]. Одной из ее целей стало снижение административных барьеров в различных сферах общественной жизни, затрагивающих интеллектуальную собственность: в частности, предлагается разрешить гражданам регистрировать товарные знаки, ввести возможность получения льгот по налогу на прибыль от лицензионных площадей, создать правовую базу для выдачи электронных патентов, а также разрешение возможности использования исключительных прав в качестве взноса в капитал стартапов.

Большое внимание уделяется развитию государственного регулирования в сфере информационных технологий. На данный момент Правительством России подготавливается второй пакет мер по поддержке IT-компаний. В ближайшей перспективе предлагается расширить возможности по снижению налоговой нагрузки в сфере информационных технологий. По данным издания «Коммерсант» [94], в налоговый маневр, на данный момент распространяющийся только на разработчиков программного обеспечения, планируется включить производителей телекоммуникационного оборудования.

Аналогичным образом планируется доработка законодательства в новых сегментах информационных технологий: к примеру, в России недавно были утверждены национальные стандарты для сенсорных сетей и интернета вещей [95]: для данного сегмента сферы информационных технологий до недавнего времени не было



проработанной нормативной базы [95]. Были утверждены первые национальные стандарты для технологий «умных городов».

Со следующего года в России также разрешается деятельность так называемых «регуляторных песочниц» - особых правовых режимов для тестирования законодательных инноваций в областях права, связанных с регулированием новых технологий. На апробацию подобных правовых инноваций уже есть спрос. В частности [96], в ближайшее время посредством одной из «песочниц» будут тестироваться аспекты регулирования работы с персональными данными в медицинской сфере: их обработку предполагается передать искусственному интеллекту.

Изменение регулирования планируется и в других сегментах высокотехнологичных отраслей экономики. К примеру, для беспилотных автомобилей будет упрощен доступ на дороги общего пользования [97], а беспилотные летательные аппараты смогут быстрее получать доступ к данным, необходимым для проведения аэрофотосъемки и других подобных мероприятий, что расширит возможности их использования в картографии и иных областях использования пространственных данных.

Министерство экономического развития России начало разработку единой электронной платформы, посвященной поддержке стартап-активности: предполагается, что в рамках данной платформы будет агрегирована актуальная информация по всем грантам, субсидиям и иным механизмам финансовой поддержки, на получение которых могут рассчитывать российские стартапы. Запуск платформы запланирован на 2021 год. В ближайшие четыре года на поддержку малых фирм в данном секторе будет потрачено около 12 млрд рублей [98].

В России отмечаются положительные изменения в регулировании венчурных инвестиций. Центральный Банк России [99] планирует привлечь средства негосударственных пенсионных фондов (НПФ) в венчурную сферу, составляющий почти 4 трлн рублей. Более важным аспектом представляется развитие предпринимательской среды и снижение административных и иных барьеров, в наши дни присутствующих в венчурной сфере России.

Есть некоторые изменения в институциональной среде, связанные с деятельности силовых структур, традиционно ассоциирующимися в России с серьезными проблемами венчурной отрасли. Генеральной прокуратурой, Следственным комитетом, Министерством внутренних дел, Федеральной таможенной службой и Федеральной службой безопасности [100] было утверждено новое соглашение о проведении

расследований в отношении предпринимателей, целью которого стало обеспечение возможности для продолжения деятельности компаний в случае возбуждения дел или проведения проверок их владельцев, а также минимизации вмешательства следственных структур в гражданско-правовые отношения внутри бизнеса. Дополнительное внимание уделено повышению контроля за исполнением процессуальных мероприятий (в том числе предотвращению затягивания дел и запрету изъятия оригиналов деловой документации).

Ведется работа по повышению роли университетов в технологическом предпринимательстве. На данный момент в состав государственной программы «Цифровая экономика в Российской Федерации» входит программа «Стартап как диплом», направленный на повышение интереса студентов к прикладному технологическому предпринимательству. Реализация данной программы началась еще в 2017 году на базе Дальневосточного федерального университета, но уже в 2021 г. число университетов, участвующих в программе, возрастет до 40. Особо важным аспектом становится изменение отношения к стартап-активности в университетской среде и готовность трансформации университетов с учетом концепции «предпринимательских университетов».

Согласно нацпроекту «Цифровая экономика» в России к 2024 году планируется подготовить и выпустить более 270 тысяч человек с ключевыми цифровыми компетенциями; около 10 миллионов человек пройдут обучение по онлайн-программам цифровой грамотности. Для этих целей будет создано 50 центров ускоренного обучения в результате частно-государственного партнерства. Почти 1500 лучших образовательных организаций STEM получают гранты на распространение своего опыта, а также 33000 студентов. Во время кризиса и соответствующих сокращений бюджета рекомендуется сохранить эту программу.

#### *Рекомендации для региональных властей*

Пандемия коронавируса привела к изменению инвестиционной привлекательности отдельных сегментов высокотехнологичного сектора, и в частности, усилила позиции отраслей производства лекарств и медицинского оборудования, телемедицины и дистанционного образования. Кроме того, необходимость соблюдения норм социального дистанцирования создала предпосылки к ускорению процесса роботизации. Представляется логичным сосредоточение внимания регионов, специализирующихся на указанных выше отраслях, на мониторинге их развития и создания дополнительных

механизмов поддержки развитию локальных предпринимательских экосистем в данных отраслях.

Одной из особо перспективных инициатив, реализуемых в наши дни, представляется расширение программы «Стартап как диплом» и вовлечение в нее большего числа университетов. Реализация концепции «предпринимательских университетов» вместе с повышением доли коммерциализируемых патентов и иных результатов НИОКР могут стать ключевыми факторами привлечения человеческого капитала в сферу стартапов, и соответственно, росту стартап-активности.

Особое внимание предлагается также уделить вопросам снижения административных барьеров между государством и сферой стартапов. Создание Министерством экономического развития единой цифровой платформы по взаимодействию со стартапами выглядит полезной мерой в данном направлении. В целях содействия развитию региональных предпринимательских экосистем и кластеров высокотехнологичных компаний можно также предложить создание аналогичных порталов в каждом субъекте Российской Федерации, что позволит учесть локальную специфику поддержки и функционирования сферы стартапов каждого региона.

Перечислим ключевые рекомендации по развитию стартап-активности. Исходя из зарубежного опыта, для решения подобной задачи необходимо:

- Поддерживать краткосрочные финансовые потребности существующих стартапов (например, с помощью гарантий по кредитам, прямого кредитования, грантов или субсидий) с минимальной бюрократией и помогать обеспечивать рабочие места и доходы их работников.
- Повышать осведомленность о существующих мерах и инициативах по поддержке в условиях пандемии.
- Поддержка НИОКР, которые помогут справиться с кризисом в области здравоохранения, а также поддержка стартапов, адаптирующих свои продукты.
- Содействовать инвестициям в навыки и онлайн-обучение.
- Снизить административную нагрузку для стартапов за счет внедрения упрощенных процедур и ускорения перехода к электронному правительству. Свести к минимуму нормативную неопределенность.
- Снизить возможных препятствий, связанных со статусом предпринимателя.

— Обеспечить финансирование для инновационных стартапов на всех этапах их развития.

— Повышать предпринимательский потенциал содействуя обучению предпринимательству, в том числе в сочетании с льготами для уволенных работников и обучением на протяжении всей жизни

— Содействовать сотрудничеству университетов и бизнеса для облегчения отраслевого применения инноваций и перехода от университетов к предпринимательству.

— Содействовать развитию сетей предпринимателей.

— Поддерживать инвестиции в экосистему стартапов.

— Сформировать центры информационной поддержки и консалтинга (мягкие сервисы), сети менторства.

— Ускорить улучшение условий для ведения предпринимательской деятельности путем снижения административных барьеров и цифровизации всех государственных процессов.

В целом политика по поддержке предпринимательства сегодня все в большей степени ориентируется на формирование предпринимательских экосистем, что можно назвать экосистемным подходом. Политики стремятся стимулировать в своем регионе формирование устойчивых сетей наиболее разнообразных бизнесов, вузов, научных центров и сформировать наиболее благоприятный инвестиционный климат [101] [102]. Подробнее об экосистемном подходе в статье [103]. Особенно это важно для технологических стартапов.

В регионах для поддержки молодых компаний часто выделяются специализированные зоны с преференциальными условиями для ведения предпринимательской деятельности, например особые экономические зоны или территории опережающего социально-экономического развития в России. При этом важно, чтобы развивалась и инновационная инфраструктура, оказывающая «мягкие сервисы» для молодых предпринимателей, такие как консалтинг, разработка маркетинговой стратегии, поддержка выхода на внешние рынки, консалтинг в сфере прав на интеллектуальную собственность, в коммерциализации новых технологий и т.д. различного рода «мягкие» сервисы: консалтинг, построение сетей, координация мер поддержки и т.д. [104], [105].

В новых условиях особое значение имеет построение цифровой экосистемы развития предпринимательства. Цифровые платформы, такие как Alibaba, Airbnb, Uber и другие, обеспечивают связь стартапов с потребителями их продукции и услуг, то есть способствуют существенному расширению спроса. В то же время они обеспечивают снижение цен на кастомизированные услуги и товары для конечных пользователей с возможностью открытой оценки качества. В современных условиях поддержка подобных платформ может стать более эффективным инструментом обеспечения спроса, чем выделение квот в госзакупках.

Расширение инфраструктуры ИКТ (включая широкополосный Интернет, 5G) создаст условия для формирования новых индустрий: 3D-печать, технологии дополненной и виртуальной реальности, телемедицина, Интернет вещей и т. Д. Очень важно преобразовать все государственные услуги в электронную форму. Во время кризиса необходимо поддерживать государственный и частный спрос на услуги и продукты НИОКР, ИКТ, биотехнологий и других творческих отраслей, которые станут основой для формирования новой технико-экономической парадигмы.

Региональным и местным властям во всем мире необходимо будет разработать программы адаптации к цифровой экономике, которые могут варьироваться в зависимости от типа региона. Как правило, программы могут включать меры по созданию систем непрерывного обучения в сфере STEM и предпринимательству, включая дистанционное обучение. Чтобы создать стимулы для местных властей, необходимо перечислить налоги с малого и среднего бизнеса в местные бюджеты.

Современные меры поддержки предпринимательства можно разделить на краткосрочные и долгосрочные. Краткосрочные меры, вводимые во многих странах, призваны смягчить негативные последствия пандемии и кризиса: отсрочка платежей по налогам, кредитам и арендной плате, поддержка потребительского спроса путем предоставления субсидий уязвимым группам населения. Долгосрочные меры должны быть сосредоточены на адаптации к новой технико-экономической парадигме. Снижение инвестиционных рисков за счет снижения налогов, упрощения процедур («регуляторная гильотина») приведет к расширению возможностей для граждан участвовать в предпринимательской и творческой деятельности. С одной стороны, кризис замедлил реализацию государственных проектов, с другой стороны, пандемия способствует ускоренной цифровой трансформации частного бизнеса, поэтому быстрая цифровизация госуслуг, улучшение бизнес-климата могут быть как никогда актуальны.

Для ведущих регионов, таких как Москва, Санкт-Петербург, Татарстан, Самара и Новосибирск, необходимы меры для ускорения развития технологических компаний в промышленных парках, стимулирования концентрации венчурного капитала в рамках государственно-частного партнерства и увеличения финансирования отраслевых грантов на НИОКР в университетах. Потребуется значительно увеличить финансирование образования и НИОКР, а также продвигать дистанционное образование и инновационные ваучеры для усиления связей между образованием, наукой и бизнесом. Для регионов с развитым производством целесообразно усилить взаимодействие между компаниями и их поставщиками, финансовыми институтами, транснациональными корпорациями для создания и развития локальных кластеров. В отстающих регионах необходимы меры по обучению предпринимательству, легализации неформальной занятости и консультированию.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Zemtsov S. New technologies, potential unemployment and 'nescience economy' during and after the 2020 economic crisis // *Regional Science Policy and Practice*. 2020. No. 12. pp. 723–743.
2. IMF. Policy Responses to COVID-19 2020. URL: <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19#U> (дата обращения: 05.05.2020).
3. OECD. Covid-19 SME Policy Responses URL: [https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=119\\_119680-di6h3qgi4x&title=Covid-19\\_SME\\_Policy\\_Responses](https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=119_119680-di6h3qgi4x&title=Covid-19_SME_Policy_Responses)
4. Ries E. *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. 2011.
5. Blank S. *The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company*. John Wiley & Sons, 2020.
6. Graham P. «Startup=Growth» 2012. URL: [http://paltelfoundation.ps/uploads/No.\\_16\\_-\\_Startup=Growth.pdf](http://paltelfoundation.ps/uploads/No._16_-_Startup=Growth.pdf)
7. Cowling M., Fryges H., Licht G., and Murray G. Survival of new technology based firms in the UK and Germany 2006. Vol. 26. No. 22. pp. 1-11.
8. 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 2008. Vol. 28. No. 5. pp. 277-290.
9. Hyder S., Lussier R.N., "Why businesses succeed or fail: a study on small businesses in Pakistan," *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, Vol. 8, No. 1, 2016. pp. 82-100.
10. Robehmed N. «What is a Startup» // *Forbes*. 2013. Vol. 16. No. 12.
11. Новичкова И.В., Суслов Д.А., "Основные вопросы финансового обеспечения стартап проектов," *Бизнес-образование в экономике знаний*, Vol. 3, No. 14, 2019.
12. Thiel P. *Zero to One*. 1st ed. Crown Publishing Group, 2014.
13. Национальный доклад «Высокотехнологичный бизнес в регионах России». Выпуск 3. Москва: РАНХиГС, 2020. 120 pp.
14. // Austria Wirtschaftsservice: [сайт]. [2020]. URL: <https://www.aws.at/> (дата обращения: 01.06.2020).
15. // NSW Government: [сайт]. [2020]. URL: <https://www.nsw.gov.au/working-and-business/starting-or-running-a-business> (дата обращения: 01.06.2020).

16. // Innovate NY Fund: [сайт]. [2020]. URL: <https://esd.ny.gov/innovate-ny-fund> (дата обращения: 01.06.2020).
17. Ерошкин А.М. Механизмы государственной поддержки инноваций: зарубежный опыт. // Мировая экономика и международные отношения. 2011. Vol. 10. pp. 21-29.
18. // Стартап Барометр 2018: [сайт]. URL: <https://vc-barometer.ru/startup/2018>
19. Grilli L., Murtinu S., "Government, venture capital and the growth of European high-tech entrepreneurial firms," Research Policy, Vol. 43, No. 9, 2014. pp. 1523-1543.
20. Bertoni F., Tykvová T., "Does governmental venture capital spur invention and innovation? Evidence from young European biotech companies," Research Policy, Vol. 44, No. 4, 2015. pp. 925-935.
21. Cumming D., Grilli L., and Murtinu S., "Governmental and independent venture capital investments in europe: A firm-level performance analysis," Journal of corporate Finance, Vol. 42, 2017. pp. 439–459.
22. Afful-Dadzie E., Afful-Dadzie A., "A decision making model for selecting start-up businesses in a government venture capital scheme," Management Decision, Vol. 54, No. 3, 2016. pp. 714-734.
23. // SBIR/STTR: [сайт]. [2020]. URL: <https://sbir.nih.gov/> (дата обращения: 06.06.2020).
24. The Innovation Investment Fund (IIF) report [Электронный ресурс] // The innovation investment fund: [сайт]. [2020]. URL: <https://pattens.com/innovation-and-rd-grants/innovation-investment-fund-report/285/> (дата обращения: 10.10.2020).
25. Porter , "Location, competition, and economic development: Local clusters in a global economy," Economic development quarterly, Vol. 14, No. 1, 2000. pp. 15-34.
26. Абашкин В.Л., Артемов С.В., Исланкина Е.А., Куценко Е.С., Рудник П.Б., Страхова А.В., and Хафизов Р.Р. Кластерная политика: достижение глобальной конкурентоспособности. Москва: НИУ ВШЭ, 2017.
27. Абашкин В.Л., Голанд М.Ю., Гохберг Л.М., Куценко Е.С., Рудник П.Б., and 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.



28. Минэкономразвития России. О государственной поддержке развития пилотных инновационных территориальных кластеров 2013. URL: [http://www.csr-nw.ru/files/csr/file\\_content\\_1303.pdf](http://www.csr-nw.ru/files/csr/file_content_1303.pdf)
29. OECD (2011) OECD Reviews of Regional Innovation: Regions and Innovation Policy. Paris: OECD.
30. // Российская кластерная обсерватория: [сайт]. URL: <https://cluster.hse.ru/>
31. 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.
32. Glaeser E.L., Gottlieb J.D., "The Economics of Place-Making Policies, , 2008: , " Brookings Papers on Economic Activity, Vol. 39, No. 1, 2008. pp. 155–239.
33. Farole T., Rodríguez-Pose A., and Storper M., "Cohesion policy in the European Union: growth, geography, institutions," JCMS: Journal of Common Market Studies, Vol. 49, No. 5, 2011. pp. 1089-1111.
34. World Bank (2008) World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography. World Bank.
35. OECD (2010) Regional Development Policies in OECD Countries. OECD: Paris.
36. Дрожжинов В.И., Куприяновский В.П., Евтушенко С.Н., and Намиот Д.Е. Стратегический подход к формированию цифрового правительства США // 2017. №4. // International Journal of Open Information Technologies. 2017. No. 4. pp. 29-54.
37. // European Commission: [сайт]. [2018]. URL: [https://ec.europa.eu/growth/smes/businessfriendly-environment/performance-review\\_en](https://ec.europa.eu/growth/smes/businessfriendly-environment/performance-review_en) (дата обращения: 05.05.2020).
38. // Digital government: [сайт]. [2020]. URL: <https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/omb/egov/digital-government/digital-government.html> (дата обращения: 05.05.2020).
39. Национальный доклад «Высокотехнологичный бизнес в регионах России». Выпуск 2.. Москва: РАНХиГС, 2019. 89 pp.
40. Баринова В., Земцов С., and Семенова Р. Государственная поддержка высоких технологий и инноваций в России // Инновации. 2019. Vol. 245. No. 3. pp. 2-13.
41. Schumpeter J.A. The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle (1912/1934). 1st ed. Transaction Publishers, 1982. 244 pp.

42. Schumpeter J. Creative destruction // In: Capitalism, socialism and democracy / Ed. by Schumpeter J. 1942. pp. 82-85.
43. Glancey K., McQuaid R., and Campling J. Entrepreneurial economics. London: Macmillan, 2000.
44. Audretsch D., Keilbach M., "Entrepreneurship and Regional Growth: An Evolutionary Interpretation," Journal of Evolutionary Economics, Vol. 14, No. 5, 2004. pp. 605-616.
45. Audretsch D.B., Keilbach M., "Entrepreneurship capital and regional growth," The Annals of Regional Science, Vol. 39, No. 3, 2005. pp. 457-469.
46. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (Статья N 18) URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/)
47. Бортник И.М., Земцов С.П., Иванова О.В., Куценко Е.С., Павлов П.Н., and Сорокина А.В. Становление инновационных кластеров в России: итоги первых лет поддержки // Инновации. 2015. Vol. 7. No. 201. pp. 26-36.
48. Минэкономразвития России. Реализация кластерной политики в Российской Федерации. Презентация. 2015. URL: <http://www.slideshare.net/semenvuymenkov/ss-48825963>
49. Kutsenko E., Meissner D. Key Features of the First Phase of the National Cluster Program in Russia. Research Paper № WP BRP 11/STI/2013. 1021392253377th ed. M.: НИУ ВШЭ HSE , 2013.
50. Паспорт приоритетного проекта Минэкономразвития России "Развитие инновационных кластеров - лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня" URL: <https://cluster.hse.ru/mirror/pubs/share/213074518>
51. Инновационные кластеры – лидеры инвестиционной привлекательности мирового уровня URL: <https://cluster.hse.ru/leaders>
52. Развитие кластеров - лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня URL: [https://www.economy.gov.ru/material/departments/d01/razvitie\\_sistemy\\_gosudarstvennoy\\_podd\\_erzhki\\_innovaciy\\_v\\_subektah\\_klastery/](https://www.economy.gov.ru/material/departments/d01/razvitie_sistemy_gosudarstvennoy_podd_erzhki_innovaciy_v_subektah_klastery/)
53. Singh M. The Significance Of Startup Acceleration In Developing Economies // Entrepreneur.com. 2018. URL: <https://www.entrepreneur.com/> (дата обращения: 01.06.2020).

54. // Start-Up Chile: [сайт]. [2020]. URL: <https://www.startupchile.org/> (дата обращения: 01.06.2020).
55. // StartUp Karnataka: [сайт]. [2020]. URL: <https://startup.karnataka.gov.in/> (дата обращения: 01.06.2020).
56. // Hard Tech Venture Capital: [сайт]. [2020]. URL: <https://hax.co/> (дата обращения: 01.06.2020).
57. // Techstars: [сайт]. [2020]. URL: <http://communities.techstars.com/brazil/brasilgia/about> (дата обращения: 01.06.2020).
58. // Forbes: [сайт]. [2012]. URL: <https://www.forbes.com/sites/alexisglick/2012/08/22/dilma-rousseff-brazil-entrepreneurs-power-women/#26837bae37d9> (дата обращения: 01.06.2020).
59. // Startup Malaysia: [сайт]. [2020]. URL: <https://startupmalaysia.org/> (дата обращения: 01.06.2020).
60. // Capital.com.my: [сайт]. [2020]. URL: <https://capital.com.my/ipo-roadmap-start-with-government-funding/> (дата обращения: 01.06.2020).
61. // Malaysia Digital Economy Corporation Sdn. Bhd.: [сайт]. [2020]. URL: <https://mdec.my/> (дата обращения: 01.06.2020).
62. Агентство инноваций города Москвы. Акселераторы. Обзор международного опыта. Москва: Агентство инноваций города Москвы, 2019.
63. Novotny A. Helping birds to fly: Introducing start-up incubation ecosystems // In: Research Handbook on Start-Up Incubation Ecosystems. Edward Elgar Publishing, 2020.
64. Pustovrh A. How to Create a Successful Regional Startup Ecosystem: A Policy-making Analysis // Lex Localis-Journal of Local Self-Government. 2019. Vol. 17. No. 3.
65. Macon C. B.R. Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship. Vol 30. // In: Final report to OECD. Paris. 2014. pp. 77-102.
66. Hyun S., Lee H., Oh Y., and Cho K. China's Startup Ecosystem Policy and implications // World economy brief. 2020. Vol. 10. No. 17. pp. 1-5.
67. Pan F. Y.B., "Financial development and the geographies of startup cities: evidence from China ," Small Business Economics, Vol. 52, No. 3, 2019. pp. 743-758.
68. Scheidt P. W. R. D.M.G.P..T.C.S., "An analysis of the role of the science & technology parks in China's development of technological innovation," Boletim do Tempo Presente, Vol. 8, No. 2, 2019.

69. // «Почему Китай – лучшее место для стартапов»: [сайт]. URL: <https://www.china-admissions.com/blog/why-china-is-the-best-place-for-startups/> (дата обращения: 05.09.2020).
70. // Сайт программы акселерации стартапов «SOSV Accelerator VC»: [сайт]. URL: <https://chinaccelerator.com/> (дата обращения: 03.09.2020).
71. Reil S. H.C., "Understanding the Shenzhen “Miracle”, " Journal of Special Jurisdictions, Vol. 1, No. 1, 2020.
72. // Сайт программы акселерации стартапов города Чэнду (Китай) «Startbootcamp»: [сайт]. URL: <https://www.startupbootcamp.org/accelerator/scale-chengdu/> (дата обращения: 03.09.2020).
73. Bräutigam D. X.T., "African Shenzhen: China's special economic zones in Africa," The Journal of Modern African Studies, Vol. 49, No. 1, 2011. pp. 27-54.
74. Foo L. Startup Failures In China And USA. The Bamboo Report ed. Singapore: GoldenGate Ventures, 2017.
75. // Сайт официальной программы поддержки стартапов Правительства Индии: [сайт]. URL: <https://www.startupindia.gov.in/content/sih/en/startup-scheme.html> (дата обращения: 05.09.2020).
76. // «Перечень схем государственной поддержки стартапов в Индии»: [сайт]. URL: <https://startuptalky.com/list-of-government-initiatives-for-startups/> (дата обращения: 05.09.2020).
77. Korreck S. The Indian Startup Ecosystem: Drivers, Challenges and Pillars of Support // Observer Research Foundation Occasional Paper. 2019. Vol. 210. pp. 1-40.
78. Singh S. C.A..D.S., "Analyzing the startup ecosystem of India: a Twitter analytics perspective," Journal of Advances in Management Research, 2019.
79. Kshetri N. K.N., "Fostering Startup Ecosystems in India," Asian Research Policy, Vol. 7, No. 1, 2016. pp. 94-103.
80. Lalkaka R. S.D., "Nurturing entrepreneurs, creating enterprises: Technology business incubation in Brazil ," International conference on effective business development services, Vol. 26, 1999.
81. Tietz G. Business incubators in Brazil: Main gaps to be explored by academic researchers // Journal of technology management & innovation. 2015. Vol. 0. No. 4. pp. 18-27.
82. // Сайт международного информационного портала «Startup Universal»: [сайт]. URL: <https://startupuniversal.com/> (дата обращения: 03.09.2020).

83. Dalmarco G. The use of knowledge management practices by Brazilian startup companies // RAI Revista de Administração e Inovação. 2017. Vol. 14. No. 3. pp. 226-234.
84. Nordling N. Multinational companies' roles in start-up incubation ecosystems: The case of Microsoft Innovation Centers in Brazil // In: Research Handbook on Start-Up Incubation Ecosystems. London: Edward Elgar Publishing, 2020.
85. Van Wilgenburg B. Mapping the European startup landscape // Nature biotechnology. 2019. Vol. 37. No. 4. pp. 345-349.
86. Serwatka A. Accelerators for startups in Europe // Copernican Journal of Finance & Accounting. 2018. Vol. 7. No. 1. pp. 67-81.
87. Dosaliev A. K.U., "Comparative studies of the environment and startup barriers on the example of Poland and Kyrgyzstan," 2019.
88. Kurchenko O. The experience of support of innovative start-ups in Poland, Slovenia and Czechia: lessons for Ukraine // Economic and Environmental Studies. 2016. Vol. 16. No. 4. pp. 775-785.
89. // Сайт Стартап-хаба Польши: [сайт]. URL: <https://startuphub.pl/> (дата обращения: 05.09.2020).
90. // Сайт программы «Polish-Ukrainian Startup Bridge».: [сайт]. URL: <http://www.startupbridge.eu/for-startups/startup-support-center/> (дата обращения: 03.09.2020).
91. Start-ups in the time of COVID-19: Facing the challenges, seizing the opportunities // OECD. 2020. URL: <http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/start-ups-in-the-time-of-covid-19-facing-the-challenges-seizing-the-opportunities-87219267/>
92. // «Startup Genome»: [сайт]. [2020]. URL: <https://startupgenome.com/article/state-of-the-global-startup-economy> (дата обращения: 10.10.2020).
93. Земцов С.П., Смелов Ю.А. Факторы регионального развития в России: география, человеческий капитал или политика регионов // Журнал Новой экономической ассоциации. 2018. Vol. 40. No. 4. pp. 84-108.
94. // Правительство России: [сайт]. [2020]. URL: <http://government.ru/news/40172/> (дата обращения: 10.10.2020).
95. // Коммерсант: [сайт]. [2020]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4457640> (дата обращения: 10.10.2020).
96. // Future Russia: [сайт]. [2020]. URL: <https://futerussia.gov.ru/> (дата обращения: 10.10.2020).

97. // Известия: [сайт]. [2020]. URL: <https://iz.ru/1052067/anna-ustanova-anastasiia-gavriliuk/mashinnoe-mnenie-programme-doveriat-sbor-dannykh-o-rossiiskikh-patsientakh> (дата обращения: 10.10.2020).
98. // Российская газета: [сайт]. [2020]. URL: <https://rg.ru/2020/08/26/v-rossii-uprostat-ispolzovanie-bespilotnogo-transporta.html> (дата обращения: 10.10.2020).
99. // Известия: [сайт]. [2020]. URL: <https://iz.ru/1055368/2020-09-01/mishustin-soobshchil-o-vydelanii-12-mlrd-rublei-nebolshim-it-kompaniiam> (дата обращения: 10.10.2020).
100. // Ведомости: [сайт]. [2020]. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2020/08/14/836653-tsb-hochet-privlech-k-venchurnomu-finansirovaniyu> (дата обращения: 10.10.2020).
101. // Коммерсант: [сайт]. [2020]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4483109> (дата обращения: 10.10.2020).
102. Stam E., "Entrepreneurial ecosystems and regional policy: a sympathetic critique," *European Planning Studies*, Vol. 23, No. 9, 2015. pp. 1759-1769.
103. Feld B. *Startup Communities: Building an Entrepreneurial Ecosystem in Your City*. New York: Wiley, 2012.
104. Земцов С.П., Чепуренко А.Ю., Баринова В.А., and Красносельских А.Н. Новая предпринимательская политика для России после кризиса 2020 года // *Вопросы экономики*. 2020. No. 10. pp. 44-67.