

**Использование мер государственной  
поддержки субъектами малого и среднего  
предпринимательства, осуществляющими  
деятельность в сфере инноваций и  
высоких технологий**

Аналитический доклад

Москва-2018

## Содержание

	Стр.
Раздел 1. Мировой опыт государственной поддержки МСП, осуществляющих деятельность в сфере инноваций и высоких технологий	5
1. Типология программ поддержки	5
2. Основные инструменты поддержки инновационной активности МСП, применяемые институтами Евросоюза	12
3. Китайская программа поддержки инновационной деятельности МСП Innofund	17
4. Программы и инструменты господдержки инновационных МСП в Германии	19
5. Инновационные ваучеры как универсальный инструмент господдержки технологических МСП	24
Раздел 2. Результаты опроса российских МСП	26
1. Общие характеристики опрошенных компаний	26
2. Инновационная активность	30
3. Условия для развития компании	33
4. Получение кредитов и инвестиций	36
5. Использование господдержки	37
Выводы	48
Приложения	53

**Авторский коллектив:**

Медовников Д.С.

Оганесян Т.К.

Розмирович С.Д.

**Авторы выражают благодарность за помощь в проведении исследования:**

Зиновьевой Е.Г.

Имамутдинову И.Н.

Лихачеву А.А.

Никишину Р.С.

Рубан О.Л.

Спицыну С.А.

## **Аннотация**

Инструментарий поддержки инновационно-активных МСП становится все более многообразным. Важность этого слоя компаний для развития национальных экономик понятна сегодня уже не только исследователям и экспертам, но полисимейкерам разных стран. Инновационная и экономическая политика начинает фокусироваться не только на ранних стадиях развития инновационного бизнеса, но и на вполне зрелых компаниях.

Поддержка инновационных МСП, несущих большие затраты на НИОКР, особенно чувствительных к качеству высококвалифицированных кадров, вынужденных выходить на глобальный рынок еще до достижения уровня крупного бизнеса, требует особого подхода со стороны государства. В данном исследовании предпринимается попытка, описав типичные черты инновационно-активных МСП и определив их основные проблемы, предложить на основе актуального зарубежного опыта и предложений самих компаний и экспертов усиление и расширение используемого сейчас в России инструментария поддержки этого бизнеса.

В ходе исследования был сделан обзор актуальной зарубежной литературы по теме мер государственной поддержки инновационно-активных МСП в разных странах, проведено анкетирование 125 российских компаний из категории малого и среднего бизнеса. Также проведено 15 интервью с экспертами – руководителями компаний. Для проведения анкетирования использовались базы Корпорации МСП, Фонда содействия инновациям и Института менеджмента инноваций НИУ ВШЭ.

## Раздел 1. Мировой опыт государственной поддержки МСП, осуществляющих деятельность в сфере инноваций и высоких технологий

### 1. Типология программ поддержки

Государственные программы и инструменты поддержки и стимулирования инновационной деятельности МСП<sup>1</sup> можно условно разделить на пять больших категорий:

1) методы и схемы оказания финансовой поддержки инновационных МСП (financial policy, льготное кредитование, предоставление прямых грантов и т.д.);

2) комплексные программы стимулирования инновационной активности (innovation-related policy, основной акцент в данной категории делается на поддержку роста инвестиций МСП в R&D и ее важнейшими формами являются прямые субсидии на осуществление ими R&D деятельности и предоставление налоговых льгот/вычетов по затратам на R&D);

3) механизмы и инструменты поддержки развития человеческого капитала (human capital policy, частичное или полное финансирование государством различных тренинг-курсов, курсов профессиональной (пере)подготовки для менеджеров и техперсонала МСП, а также информационно-консультационная поддержка);

4) программы стимулирования сетевого взаимодействия между различными инновационными МСП (а также их контактов с прочими компаниями и научно-исследовательскими организациями и институтами, networking-related policy);

5) программы и инструменты поддержки интернационализации бизнеса инновационных МСП (расширения объема и номенклатуры их экспортных продаж, internationalisation policy)<sup>2</sup>.

Приведенная выше формальная классификация, разумеется, не является универсальной, и в ряде обзорных публикаций можно встретить другие варианты их группировки. При этом также достаточно очевидно, что многие из практически реализуемых в разных странах программ и схем господдержки инновационных МСП включают в себя те или иные элементы и механизмы сразу из нескольких обозначенных категорий. Но для упрощения общего подхода далее мы будем ориентироваться именно на эту классификацию, используемую многими зарубежными специалистами в данной области исследований<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> сразу же уточним, что помимо “инновационных МСП” (innovative SMEs) в англоязычных публикациях в качестве близкосинонимичных часто применяются конструкции “МСП, осуществляющие (активную) R&D деятельность” (“R&D performing SMEs”), технологически-ориентированные МСП (technology-based SMEs), а также ряд других вариантов обозначения подобных компаний, но далее мы для упрощения формальной терминологии будем главным образом использовать первый вариант

<sup>2</sup> Meiyang Chen (2016). The Effectiveness of Government Policies on Technology-based SMEs and Entrepreneurship: A case study of the technology-based SMEs in Beijing, China. University of Exeter (UK), November 2016, pp. 66-82 [http://eprints.nottingham.ac.uk/50073/1/Government-Subsidized%20RD%20and%20Firm%20Innovation\\_RP.pdf](http://eprints.nottingham.ac.uk/50073/1/Government-Subsidized%20RD%20and%20Firm%20Innovation_RP.pdf)

<sup>3</sup> ibid., p.65

## Финансовая поддержка

В первой большой категории, – механизмах и инструментах оказания финансовой поддержки инновационным МСП, – наиболее популярной формой, применяемой на практике, являются субсидируемые/льготные кредиты и предоставление государством гарантий по займам таким компаниям.

Классический образец такого рода схем господдержки МСП (в которой, впрочем, в качестве целевых адресатов инновационно-активные компании явным образом не выделяются) – американская программа Small Business Investment Company (SBIC), на протяжении многих десятилетий осуществляемая Управлением по делам малого бизнеса США (Small Business Administration, SBA). В рамках данной программы SBA предоставляет гарантии того, что выдаваемые его партнерами (частными банками, институтами микрокредитования и т.д.) МСП льготные кредиты будут погашены, тем самым устраняя основные финансовые риски для этих партнерских кредитно-финансовых учреждений.

Программа SBIC оказала очень значительное влияние на рост инновационных МСП в Соединенных Штатах. Так, в официальной справке SBIC отмечается, что “с момента своего запуска в 1958 г. программа SBIC обеспечила в общей сложности более 73 млрд. долл. в виде долгосрочных кредитов и инвестиций в собственный капитал для 118 тысяч с лишним американских МСП, причем порядка 42 млрд. долл. было инвестировано только за последние 10 лет”<sup>4</sup>.

Другой показательный пример из текущей практики институтов развития Евросоюза, – схемы Loan Guarantee Facility (“Гарантирование кредитов”) и Equity Facility for Growth («Капитал для роста»), реализуемые в рамках долгосрочной программы поддержки конкурентоспособности МСП COSME (Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises), запущенной ЕС в 2014 г.

Основная схема, Loan Guarantee Facility (LGF), фактически, является “калькой” с вышеупомянутой американской SBIC и подразумевает предоставление COSME гарантий и контргарантий различным финансовым посредникам, непосредственно выдающим МСП кредиты. Впрочем, следует уточнить, что схема LGF прежде всего нацелена на оказание финансовой поддержки микропредприятиям (с менее чем 10 сотрудниками) и молодым стартапам.

В общей сложности, за полный срок действия этой схемы (с 2014 по 2020 гг.) ее идеологи рассчитывают, что LGF позволит от 220 до 330 тысяч европейских МСП (примерно 90% которых – микрофирмы) получить финансирование на общую сумму от 14 до 21 млрд. евро<sup>5</sup>.

Второй же ключевой инструмент COSME, Equity Facility for Growth (EGF), явным образом ориентирован на стимулирование инновационной активности МСП Евросоюза и роста их инвестиций в R&D: значительная часть бюджета, выделяемого по линии EGF, направляется на поддержку различных специализированных фондов стран-членов ЕС, осуществляющие венчурное финансирование национальных МСП. При получении финансовых ресурсов по схеме EGF приоритет отдается инновационным компаниям, обладающим высоким потенциалом дальнейшего роста (масштабирования) и ориентированным на интернационализацию своего бизнеса. Соответственно, схема EGF имеет гораздо более селективный характер (по сравнению с “массовой схемой” LGF) и, согласно предварительным оценкам ее разработчиков, финансирование за весь срок

<sup>4</sup> [http://www.sbia.org/?page=sbic\\_program\\_history](http://www.sbia.org/?page=sbic_program_history)

<sup>5</sup> <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/9783/attachments/1/translations/en/renditions/native>

действия этой программы/схемы должны получить лишь от 360 до 560 компаний на общую сумму от 2.6 до 4 млрд. евро<sup>6</sup>.

В Германии схожие с американской SBIC функции на протяжении долгого времени выполняет один из крупнейших земельных банков страны, Landeskreditbank Baden-Wuerttemberg Foerderbank (L-Bank, Государственный Банк Развития Земли Баден-Вюртемберг; этот банк в настоящее время занимает 4-е место в рейтинге самых надежных банков мира, составляемых изданием Global Finance<sup>7</sup>), обеспечивающий банковские гарантии для льготного кредитования/рефинансирования инновационных МСП<sup>8</sup>.

Во-многом отталкиваясь от SBIC программа поддержки МСП, Enterprise Finance Guarantee (EFG, ее курирует государственный банк развития British Business Bank), осуществляется с 2009 г. и в Великобритании (госгарантиями покрывается 75% от общей суммы кредитов в размере от 1 тыс. до 1 млн фунтов ст., сроки предоставления которых составляют от 3 месяцев до 10 лет)<sup>9</sup>.

В свою очередь, другая британская программа Business Finance Partnership (BFP) является национальной версией общеевропейской схемы EGF, применяемой по линии COSME. BFP была запущена правительством Великобритании в 2013 г. и реализуется по двум основным каналам (strands): первый предусматривает финансирование (выделение кредитов посредством пяти специально созданных инвестиционных фондов) инновационно-активных средних компаний с общим объемом годового оборота до 500 млн. ф.ст., а второй ориентирован на поддержку малых компаний с годовым оборотом до 75 млн. ф.ст. (по этому каналу кредиты предоставляют проинвестированные из бюджета BFP семь специализированных/“нетрадиционных” кредитных организаций, “non-traditional lenders”)<sup>10</sup>.

### **Стимулирование инновационной активности**

Вторая и, пожалуй, самая обширная категория программ и инструментов господдержки инновационных МСП, – разнообразные механизмы стимулирования их инновационной активности (Innovation-Related Policies), и, прежде всего, инструменты стимулирования роста инвестиций МСП в R&D. И хотя между “инновационной активностью” и “инвестициями в R&D”, конечно же, нельзя ставить знак равенства (инновационный процесс, помимо научно-исследовательской деятельности, включает в себя множество других важных компонентов), именно видимая R&D составляющая большого инновационного айсберга (и, соответственно, инструменты и механизмы стимулирования R&D) традиционно привлекает к себе повышенное внимание разработчиков стратегий государственного экономического развития.

Данный вид господдержки, фактически, является наиболее многоплановым и к нему, по сути, можно отнести большинство комбинированных программ и схем стимулирования инновационной деятельности МСП, реализуемых в различных странах мира, которые включают в себя инструменты и механизмы поддержки, относящиеся и к ряду других рассматриваемых нами формальных категорий. Поэтому мы не станем здесь подробно останавливаться на этих комплексных

<sup>6</sup> <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/9783/attachments/1/translations/en/renditions/native>

<sup>7</sup> <https://www.yourprivatebankers.com/global-finance-nazvala-50-samyh-bezopasnyh-bankov-mira-2017/>

<sup>8</sup> <https://www.l-bank.de/lbank/inhalt/nav/l-bank-staatsbank-fuer-baden-wuerttemberg-startseite.xml>

<sup>9</sup> <https://www.british-business-bank.co.uk/ourpartners/supporting-business-loans-enterprise-finance-guarantee/>

<sup>10</sup> <https://www.transcapital.co.uk/business-finance-partnership-a-guide-to-alternative-funding/>

схемах, ограничившись пока лишь упоминанием о том, что одним из самых интересных примеров таких комбинированных программ поддержки является SME Instrument, которая на протяжении последних нескольких лет (начиная с 2014 г.) реализуется на уровне Евросоюза (об основных ее формах и компонентах см. в следующем разделе).

В то же время, в этом блоке следует отдельно выделить “налоговую составляющую”, т.е. применение различных субсидий и налоговых льгот (вычетов из общей налогооблагаемой базы) для компаний, осуществляющих активную R&D деятельность (далеко не всегда, разумеется, при использовании данных инструментов делается специальный акцент на слой МСП, но, так или иначе, именно они в конечном счете становятся их главными реципиентами).

Причем одна из ключевых причин, обуславливающих быстро растущую популярность у различных policy-makers схем предоставления таких специальных R&D налоговых кредитов (вычетов) заключается в том, что такие схемы носят универсальный характер, т.е. здесь формально отсутствует пресловутый субъективный фактор, который так или иначе влияет на эффективность экспертных решений, принимаемых агентствами и институтами развития в процессе отбора инновационных компаний-кандидатов на получение финансовой поддержки от государства.

Так, согласно оценкам авторов недавнего сравнительного обзора глобальной налоговой политики из EY (Ernst&Young), только в текущем 2018 г. правительствами более чем трети стран мира, подвергшихся анализу (14 из 41) были предложены новые меры и схемы налогового стимулирования национальных компаний (с акцентом именно на слой МСП), осуществляющих активные инвестиции в R&D, и еще порядка 22% стран запустили такие новые схемы в предыдущем 2017 г.<sup>11</sup>.

Аналитики EY в своем обзоре также особо отметили быстрый рост популярности таких специфических механизмов налогового стимулирования инновационной/R&D активности национальных компаний как “патентные и инновационные боксы” (patent and innovation boxes).

Схема “патентного бокса” предусматривает возможность льготного налогообложения части прибыли/доходов, полученных компаниями благодаря собственным патентам (а также, в ряде случаев, и иных прав интеллектуальной собственности), тогда как более универсальный механизм “инновационных боксов” в общем виде предоставляет возможность инновационно активным компаниям выплачивать налоги по льготным ставкам не только в отношении патентных доходов, но и по целому ряду других специально оговариваемых категорий инновационной деятельности.

Обе эти схемы на протяжении последнего десятилетия достаточно активно внедряются во многих странах Евросоюза: так, “патентный бокс” был еще в 2007 г. введен в Нидерландах, которые в 2010 г. также запустили механизм “инновационного бокса”<sup>12</sup>, а с 2013 г. расширенная версия патентного бокса была предложена правительством Великобритании<sup>13</sup>.

<sup>11</sup> R&D incentives continue to draw government favor. Reflections from EY’s “The outlook for global tax policy in 2018”. [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-rd-incentives-in-2018/\\$FILE/ey-rd-incentives-in-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-rd-incentives-in-2018/$FILE/ey-rd-incentives-in-2018.pdf)

<sup>12</sup> Why invest in Holland? // Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA), [http://nfia.nl/files/publications/WiH\\_NFIA\\_12April12\\_LR\\_web.pdf](http://nfia.nl/files/publications/WiH_NFIA_12April12_LR_web.pdf)

<sup>13</sup> [http://twobirds.com/English/News/Articles/Pages/The\\_Netherlands\\_The\\_Innovation\\_Box.aspx](http://twobirds.com/English/News/Articles/Pages/The_Netherlands_The_Innovation_Box.aspx)



В упомянутом нами обзоре ЕУ, в частности, констатируется, что “патентные и инновационные боксы получают все большее распространение во всем мире, что подтверждается их принятием рядом неевропейских стран, включая Сингапур. Так, только в этом году патентные боксы были внедрены федеральным правительством Швейцарии (с обязательным применением на кантональном уровне), – в сентябре 2018 г., в августе предварительный проект введения инновационного бокса был представлен в Польше, и, кроме того, новые поправки в уже действующие схемы инновационных боксов были внесены в 2018 г. правительствами Италии и Греции.”<sup>14</sup>

### **Развитие человеческого капитала**

Третий блок/категория инструментов – господдержка развития “человеческого капитала”. Как констатируется в недавнем обзоре ОЭСР, “государственная политика, направленная на поддержку инновационного роста МСП, должна выходить за рамки традиционной политики в области стимулирования R&D, и активно использовать другие механизмы и схемы. В частности, заметный позитивный эффект может быть получен от предоставления различных видов консультационной и экспертной поддержки начинающим предпринимателям, обладающим сильными технологическими знаниями, но не имеющими серьезного рыночного и/или коммерческого опыта”<sup>15</sup>.

Впрочем, как отмечается рядом исследователей, особенной популярностью подобные инструменты и механизмы оказания помощи как в управленческой сфере, так и в профессионально-технической подготовке персонала МСП пользуются в развивающихся странах, что во-многом объясняется их относительной простотой и более низкими финансовыми издержками по сравнению с большинством других мер господдержки инновационной активности компаний.

В то же время, во многих технологически развитых странах мира (и, прежде всего, входящих в ОЭСР) многие успешные практические примеры оказания такого рода поддержки национальным МСП базируются на активном привлечении различных специалистов из компаний частного сектора (в том числе, успешных предпринимателей и инвесторов), тогда как государственные органы и институты развития, как правило, исполняют лишь роль посредников.

Кроме того, в очередной раз следует отметить, что данный вид поддержки зачастую не является самостоятельным инструментом инновационной политики по отношению к МСП, и входит в состав более общих/комплексных программ и схем, например, в уже упоминавшуюся выше программу EC SME Instrument.

Один из интересных примеров данной категории программ господдержки – программа Innovation Assistants (“инновационных помощников”), реализуемая на региональном уровне в Германии, о которой мы подробнее расскажем далее в разделе о немецком опыте.

В свою очередь, министерством экономики и технологии Германии (BMWi) на протяжении многих лет используется более традиционный инструмент, программа

---

<sup>14</sup> R&D incentives continue to draw government favor. Reflections from EY’s “The outlook for global tax policy in 2018” (p. 2)

<sup>15</sup> Enabling SMEs to scale up. Discussion Paper, Plenary session 1. OECD SME Ministerial Conference, 22-23 February 2018, Mexico City. OECD 2018 <https://www.oecd.org/cfe/smes/ministerial/documents/2018-SME-Ministerial-Conference-Plenary-Session-1.pdf>

BMWi-Innovationsgutscheine (go-Inno), которая предусматривает оказание различных форм консультационной и технической поддержки инновационных МСП (о ней мы также еще упомянем позже).

### **Поощрение сетевого взаимодействия**

Следующий блок – программы стимулирования “сетевой активности” (networking), т.е. налаживания более эффективного взаимодействия между различными инновационными компаниями (МСП)

Особенной популярностью у идеологов данного типа господдержки при этом пользуется т.н. кластерная модель, подразумевающая стимулирование секторальной и географической концентрации компаний, занятых в “родственных”/взаимодополняющих видах экономической деятельности.

Кластерные программы и инициативы по стимулированию развития инновационных регионов/районов получили в последние годы значительное распространение во многих странах мира (как в развитых, так и в развивающихся, а также и на межгосударственном уровне, в т.ч. и в Евросоюзе), однако их анализ выходит далеко за рамки нашего краткого обзора, хотя, повторимся еще раз, важнейшими целевыми группами таких программ являются именно инновационно-активные МСП.

Другой специфической разновидностью инструментов поддержки сетевого взаимодействия инновационно-ориентированных МСП являются иницилируемые государством (или частно-государственными партнерствами) программы и проекты по стимулированию их коллаборации с различными научно-исследовательскими организациями и академическими вузами, а также с более крупными технологическими компаниями.

Так, одним из наиболее амбициозных примеров такого рода следует признать программу Catapult (Catapult network), запущенную в Великобритании в 2015 г. (уточним в скобках, что данная программа, в свою очередь, во-многом отталкивалась от эффективной немецкой модели институтов Фраунхофера (Fraunhofer model)).

Основная цель этого широкомасштабного британского проекта – стимулирование процесса ускоренной коммерциализации инновационных идей и продуктов на базе нескольких вновь созданных специализированных научно-технологических центров мирового уровня.

В качестве же типичного образчика поддержки инновационной активности МСП в интернет-среде можно упомянуть специальную сетевую платформу для стимулирования взаимодействия компаний-участников, EIC Community platform, созданную в рамках общеевропейского проекта/программы SME Instrument.

### **Поддержка интернационализации**

Последняя из формально выделенных нами категорий – программы и механизмы поддержки интернационализации деятельности инновационных и/или технологических МСП.

Как отмечается многими исследователями, между интернационализацией бизнеса и инновационной и предпринимательской деятельностью существует глубокая внутренняя взаимосвязь. Более того, в стандартной модели

интернационализации бизнеса уже само решение компании о ее дальнейшем выходе (расширении) на международный рынок, по сути, зачастую можно рассматривать в качестве инновационного<sup>16</sup>.

Отметим также, что одним из наиболее заметных проявлений процесса глобализации мировой экономики стал очень быстрый рост числа МСП, успешно выходящих со своими инновационными продуктами и услугами на международные рынки уже на самых ранних стадиях своего развития (в специальной литературе такие компании стали условно называться “рожденными для глобального рынка”, “born global” firms). Причем, для многих из таких “born global”-компаний следование стратегии быстрой экспортной экспансии является необходимым условием их дальнейшего выживания, и особенно актуальной данная стратегия становится для инновационных компаний в странах с маленькими объемами внутреннего рынка сбыта их продукции.

Наиболее же популярным и востребованным механизмом поддержки процесса интернационализации таких компаний в большинстве стран-членов ОЭСР (а равно и прочих государств), безусловно, является предоставление им средне- и долгосрочных экспортных кредитов.

Превалирование данного механизма в арсенале инструментов господдержки имеет в том числе и достаточно весомое эмпирическое обоснование. В 2009 г. в результате широкомасштабного исследования аналитиков ОЭСР было выявлено десять основных групп барьеров, препятствующих интернационализации деятельности МСП, и ключевой проблемой, согласно опросу топ-менеджеров самих этих компаний, была признана именно нехватка финансовых ресурсов для расширения ими своей экспортной деятельности<sup>17</sup>.

Помимо оказания различных форм финансовой поддержки экспортно-ориентированным инновационным МСП еще одной широкораспространенной схемой является предоставление этим компаниям (и, прежде всего, фирмам-новичкам на зарубежных рынках) информационно-консультативных услуг со стороны различных государственных ведомств и/или институтов развития.

В качестве типичного примера по данной категории господдержки можно упомянуть о программе Overseas Market Introduction Service (OMIS), реализуемой в Великобритании и непосредственно курируемой министерством международной торговли (Department for International Trade (DIT)). Эта программа нацелена на индивидуализированную поддержку и профессиональное консультирование опытными специалистами торговых представительств Великобритании национальных МСП, стремящихся выйти на внешние рынки, и на начальном этапе эта поддержка осуществляется в онлайн-режиме: все компании, пользующиеся данной схемой, заполняют специальный формуляр с описанием специфики своего бизнеса, на базе анализа которого специалисты OMIS предоставляют им прямые контакты с соответствующими экспертами из зарубежных торгпредств<sup>18</sup>.

Если же говорить о более комплексных инструментах поддержки интернационализации деятельности МСП, в той же Великобритании к их числу относится, например, специальная программа Passport to Export Service, курируемая государственным агентством Великобритании UKTI (UK Trade and

<sup>16</sup> см. например, подробный анализ данной темы в статье Andersen, O. (1993). On the internationalization process of firms: a critical analysis. *Journal of International Business Studies*, 209-231.

<sup>17</sup> OECD. (2009). Top Barriers and Drivers to SME Internationalisation Report by the OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship.

<sup>18</sup> [https://hwchamber.co.uk/global-trade-hub/new-to-exporting/overseas-market-introduction-service-\(omis\)](https://hwchamber.co.uk/global-trade-hub/new-to-exporting/overseas-market-introduction-service-(omis))

Investment)<sup>19</sup>. При начальном отборе компаний-участников этой программы, средняя продолжительность оказания персонализированных услуг по которой составляет от 12 до 18 месяцев, используется стандартное определение МСП, предложенное Евросоюзом еще в 2003 г. (заявки принимаются от компаний с числом работников не более 250 человек и с годовым оборотом не более 50 млн. ф.ст.). МСП, прошедшие этот отбор, в дальнейшем получают как “ситуативную” консультационную поддержку специалистов УКТІ, так и специальных менеджеров, работающих с этими компаниями в индивидуальном порядке в течение всего срока действия программы и, в том числе, оказывающих им содействие в разработке стратегий экспортного и/или международного развития.

Далее в нашем обзоре мы выборочно рассмотрим наиболее важные и интересные, на наш взгляд, программы и инструменты господдержки инновационных МСП, практически используемые в Евросоюзе и Германии, приведем небольшой пример из китайского опыта (по программе Innofund), и, в заключение, отдельно остановимся на очень популярном специальном механизме, т.н. инновационных ваучерах.

## **2. Основные инструменты поддержки инновационной активности МСП, применяемые институтами Евросоюза**

Главным куратором различных инновационных программ и инструментов поддержки международных R&D проектов европейских МСП в настоящее время является Исполнительное агентство по малому и среднему предпринимательству (The Executive Agency for Small and Mediumsized Enterprises (EASME), созданное Еврокомиссией в декабре 2013 г.

В частности, как отмечается на официальной интернет-странице данного агентства, именно оно сегодня осуществляет общую координацию “значительной части инновационных программ (по линии) COSME, LIFE, Horizon 2020 и EMFF”<sup>20</sup>.

Так, EASME в настоящее время курирует важный блок большой программы Horizon 2020, – Innovation in SMEs (Инновации в МСП), основной целью которого является “оптимизация общеевропейской инфраструктуры Research, Development & Innovation (R&D&I), включающая в себя создание и расширение сети специальных сервисов по поддержке МСП (support services)”<sup>21</sup>.

В блок “Innovation in SMEs” прежде всего входят различные инструменты и механизмы оказания т.н. опосредованной (intermediated) поддержки МСП. Эти инструменты предоставляются в форме различных специализированных услуг и проектов (консалтинг в сфере повышения компетентности управления инновациями, правами ИС и т.д.).

Кроме того, по линии Horizon 2020/Innovation in SMEs (и под непосредственным контролем другой упоминавшейся ранее управляющей программы ЕС, COSME) осуществляется прямая финансовая поддержка функционирования Enterprise Europe Network (EEN), ключевого посредника, содействующего получению МСП доступа к различным инструментам и механизмам финансирования на панъевропейском уровне, а также предоставляющего различные брокерские услуги для инновационных МСП (одна из таких очень востребованных услуг – помощь компаниям в подборе

<sup>19</sup> <https://www.growglobal.com/5-things-to-know-about-the-ukti-passport-to-export-programme/>

<sup>20</sup> <https://ec.europa.eu/easme/en>

<sup>21</sup> <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/innovation-smes>

профессиональных “бизнес-тренеров” на безвозмездной основе в рамках важнейшей в настоящее время программы Евросоюза по поддержке инновационных МСП, – SME Instrument).

Впрочем, нельзя не отметить, что используемые в последние несколько лет в ЕС схемы взаимоподчинения и переподчинения различных многомиллиардных программ и инструментов поддержки инновационной деятельности (причем не только МСП, но и тех же научно-исследовательских организаций) отличаются чрезмерной усложненностью.

Еще большую текущую организационную путаницу в эту многослойную конструкцию внес официальный запуск в октябре 2017 г. Еврокомиссией очередной сверхамбициозной инициативы, European Innovation Council (EIC, Европейского совета по инновациям) – нового крупномасштабного пилотного проекта по созданию единого панъевропейского органа по инновационной политике. И специально уточним еще, что в начале июля 2018 г. Европейский совет (министров, European Council) официально одобрил дальнейшее расширение полномочий EIC и, в том числе, объявил о предстоящем в следующем 2019 г. перезапуске “усовершенствованной” (буквально “enhanced”) пилотной инициативы EIC” с перспективой придания последнему всех координирующих функций по различным инновационным программам и подпроектам ЕС, предусматривающимся в следующем долгосрочном исследовательском бюджете Евросоюза на 2021-2027 гг., Horizon Europe<sup>22</sup>.

Одновременно с запуском EIC, официально объявленного также “составной частью Horizon 2020 Work Programme на период до 2020 г.”<sup>23</sup> произошло новое серьезное перераспределение полномочий внутри “большого инновационного блока” ЕС и именно этому органу было, в частности, передано общее управление тремя ключевыми программами поддержки инновационной активности МСП (SME Instrument, Fast Track to Innovation (FTI), и Future and Emerging Technologies (FET) Open), о которых мы далее расскажем несколько подробнее.

При этом только в течение текущего трехлетнего периода, т.е. в 2018-2020 гг., в общем бюджете большой программы/пилотного проекта EIC предполагается выделение 2.7 млрд. евро на финансирование различных “прорывных и создающих новые рынки инновационных проектов”<sup>24</sup>.

Главной составляющей пилотного проекта EIC, безусловно, является программа SME Instrument, которая была официально запущена еще в 2014 г. под эгидой агентства EASME.

За первый период своего функционирования (2014-2017 гг.) по линии SME Instrument было в общей сложности выделено более 1.3 млрд. евро для 3200 инновационных МСП, причем, как особо отмечается в кратком пресс-релизе, посвященном выходу первого экспертного отчёта, посвященного анализу промежуточных результатов работы SME Instrument (он был официально опубликован в мае 2018 г.), на долю профинансированных по линии этой программы компаний пришлось 10% всех технологических IPO в Евросоюзе, осуществленных в 2017 г., и, кроме того, средний прирост годового оборота всех компаний-участниц этой программы за последние два года (2016-2017) составил

---

<sup>22</sup> в июне 2018 г. руководство Еврокомиссии обнародовало предварительное предложение о выделении по линии Horizon Europe до 100 млрд. евро на следующий семилетний период

<sup>23</sup> <http://ec.europa.eu/research/eic/index.cfm?pg=about>

<sup>24</sup> <http://ec.europa.eu/research/eic/index.cfm?pg=funding>

118%, а общая численность сотрудников этих компаний за тот же период выросла в среднем на 158%<sup>25</sup>.

На дальнейшую реализацию программы SME Instrument из общего текущего бюджета пилотного проекта EIC в 2.7. млрд. евро предусмотрено более 1.6 млрд. евро (в 2018-2020 гг.)<sup>26</sup>.

Как отмечается на официальном интернет-портале SME Instrument, только в течение трех последних лет своей плановой деятельности (2018-2020 гг.) по линии данной программы будут отобраны и получают серьезную инвестиционную поддержку, а также доступ к широкому набору дополнительных сервисов, включая коучинг и наставничество, участие в различных проектах по налаживанию сетевого взаимодействия и т.д. еще порядка 4000 инновационных МСП стран Евросоюза<sup>27</sup>.

Причем, по состоянию на 11 ноября 2018 г., как следует из краткого пресс-релиза, размещенного на сайте SME Instrument, в Еврокомиссию уже поступило свыше 2200 заявок от различных инновационных МСП (включая и стартапы) на участие в новых отборочных конкурсных процедурах<sup>28</sup>.

Согласно формальному общему описанию этой программы, она прежде всего ориентирована на оказание финансовой (грантовой) поддержки МСП (и стартапам), обладающим «радикальными инновациями и/или идеями по созданию новаторских продуктов, процессов и услуг, которые могут нарушить установившиеся в настоящее время (disrupt) глобальные стоимостные цепочки и рынки. Изначально никаких отраслевых ограничений для подаваемых заявок на получение финансирования не предусматривается. Главными адресатами программы являются компании, обладающие большими рыночными амбициями и потенциалом для дальнейшего быстрого масштабирования своего бизнеса.»<sup>29</sup>

На данном этапе развития программы SME Instrument предусмотрено два основных вида грантов для компаний, прошедших очень жесткий конкурсный отбор:

1) на 1-й фазе участия в проекте (Phase 1) им выделяются гранты в размере 50 тыс. евро на осуществление предварительной технической/экспертной оценки предлагаемых ими инновационных проектов и идей;

2) на основной 2-й фазе (Phase 2) получившие итоговое одобрение экспертов инновационные проекты получают общее финансирование в размере от 500 тыс. до 2.5 млн. евро (при этом возможен выход за пределы этого базового диапазона), а доля грантовой составляющей (софинансирования) в общих затратах на осуществление этих проектов (возможны самые различные их формы – демонстрационные, пилотные, проекты по выпуску пробных образцов новых продуктов, масштабируемые и т.д.) будет составлять 70%<sup>30</sup>.

Также специально уточним, что компании-заявители не обязаны участвовать в 1-й фазе отбора и могут сразу подавать свои заявки для участия во 2-й фазе.

<sup>25</sup> <https://ec.europa.eu/easme/en/news/presenting-europes-innovation-kitchen-sme-instrument-report-2018>

<sup>26</sup> *ibid.*

<sup>27</sup> <https://ec.europa.eu/easme/en/section/sme-instrument/eic-sme-instrument-funding>

<sup>28</sup> <https://ec.europa.eu/easme/en/easme-executive-agency-smes/2223-small-businesses-look-for-funding-under-eic-sme-instrument>

<sup>29</sup> <https://ec.europa.eu/easme/en/section/sme-instrument/eic-sme-instrument-funding>

<sup>30</sup> <https://ec.europa.eu/easme/en/section/sme-instrument/eic-sme-instrument-funding>

Проекты второй фазы предусматривают оказание поддержки в течение 12-24 месяцев, но могут быть и более длительными “в исключительных и убедительно обоснованных случаях”.

Помимо флагманской программы SME Instrument, еще одной важной составляющей большого пилотного проекта European Innovation Council (EIC) является программа Future and Emerging Technologies (FET) Open, также пока находящаяся в надзорном ведении EASME.

Главный акцент этой высокоселективной программы делается на оказании финансовой поддержки проектам по разработке и коммерческому внедрению “радикально новых технологий” (radically new technologies), т.е. инноваций в еще только формирующихся/зарождающихся (или даже вообще не имеющих в настоящее время реальных коммерческих продуктов) технологических отраслях и сегментах<sup>31</sup>. Согласно альтернативной формулировке, поддерживаемые по линии FET Open проекты должны “оспаривать существующие технологические парадигмы и демонстрировать амбициозный междисциплинарный подход”.

На период с 2018 по 2020 гг. общий бюджет программы FET Open составляет порядка 700 млн. евро, а средний размер предоставляемых по ней грантов – 3 млн. евро. Важной отличительной особенностью данной программы является то, что гранты по ней могут получить только исследовательские консорциумы, состоящие не менее чем из трех участников.

При этом также следует уточнить, что формальной прямой отсылки к инновационным МСП в общем описании целей и задач программы FET Open не имеется (и в этом заключается еще одна ее особенность по сравнению с двумя другими МСП-ориентированными программами EIC-пилота), но, если базироваться на различных официальных пресс-релизах, посвященных промежуточным стадиям ее практической реализации, например на последнем дайджесте от 18 октября 2018 г., МСП, входящие в состав участников уже получивших поддержку проектных консорциумов (по итогам октябрьского отбора были одобрены 38 таких проектов на общую сумму в 124 млн. евро), также получают привилегированный режим доступа к дополнительному набору “поддерживающих инструментов и схем” EIC, в т.ч. к различным коучинговым и менторским сервисам, и сетевым интернет-платформам<sup>32</sup>.

Наконец, третий ключевой элемент пилотного проекта EIC – программа Fast Track to Innovation (FTI).

Данная схема поддержки, в свою очередь, прежде всего ориентирована на прорывные технологические проекты (а также инновационные бизнес-модели), в любых отраслях и сегментах экономики, которые уже находятся в зрелой стадии развития, т.е. имеют очевидный потенциал для “скорой рыночной коммерциализации” (под которой идеологи данной программы, в свою очередь, понимают “трехлетний период с момента старта поддержки проекта”).

В программе FTI, так же, как и в программе FET Open, серьезный акцент делается на поддержке инновационных проектов, нацеленных на “транс-дисциплинарную и кросс-секторальную кооперацию”, и заявки для участия в данной программе могут подавать только исследовательские консорциумы, состоящие из 3-5 участников, в т.ч. обязательно наличие МСП.

---

<sup>31</sup> <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/fet-open>

<sup>32</sup> [https://ec.europa.eu/info/news/eic-pilot-invest-eu124-million-38-new-high-risk-innovative-projects-2018-oct-18\\_en&pk\\_campaign=rtd\\_news](https://ec.europa.eu/info/news/eic-pilot-invest-eu124-million-38-new-high-risk-innovative-projects-2018-oct-18_en&pk_campaign=rtd_news)

Стандартный размер предоставляемого софинансирования по программе FTI так же, как и по SME Instrument, составляет 70% от общих проектных затрат (а для некоммерческих проектов – 100%)<sup>33</sup>.

Программа Fast Track to Innovation имеет бюджет в 300 млн. евро на текущий трехлетний период (2018-2020 гг.).

И, как специально отмечается в одном из недавних пресс-релизов по текущим результатам практической реализации данной программы, все получившие финансовую поддержку участники инновационных проектов по линии FTI (как и одобренных проектов по линии SME Instrument и FET Open) “также будут иметь доступ к бесплатным курсам бизнес-коучинга и акселерационным сервисам (acceleration services)”<sup>34</sup>.

Также следует уточнить, что новая программа Fast Track to Innovation является, в свою очередь, прямым продолжением пилотного проекта FTI Pilot, курировавшегося EASME в течение 2015-2016 гг., и характеризовавшегося наиболее жесткими критериями отбора: из 1994 поданных в рамках этого пилотного проекта заявок финансовую поддержку в 2015-2016 гг. получили лишь 94. Схожая картина наблюдается и в настоящее время: по итогам последней отборочной кампании в августе 2018 г. одобренными по программе FTI оказалось лишь 14 новых проектов<sup>35</sup>.

В заключение данного раздела кратко остановимся еще на одном специальном панъевропейском инструменте поддержки “высокоинновационных МСП” или МСП, “осуществляющих деятельность в сфере R&D” (“R&D-performing SME”), – именно так он характеризуется на официальном интернет-портале, – программе Eurostars (ее официальное полное название EUREKA Eurostars, поскольку она непосредственно курируется европейским агентством координации научных исследований и опытно-конструкторских разработок, European Research Coordination Agency).

Причем, по мнению многих аналитиков<sup>36</sup>, на общеевропейском уровне (по линии институтов Евросоюза) в настоящее время заметно выделяются два ключевых инструмента поддерживающего финансирования (и шире, оказания различных комплексных форм поддержки) инновационных/технологических МСП, – уже описанная нами выше программа SME Instrument и программа Eurostars.

Программа Eurostars, общий бюджет которой на период с 2014 по 2020 гг. составляет 1.2 млрд. евро., является, подобно программам FTI и FET Open, инструментом поддержки различных коллаборационных инновационных проектов МСП и различных научно-исследовательских организаций и институтов.

В то же время, в отличие от высокоселективных программ, реализуемых по линии EIC, средний “коэффициент результативности” (success rate) компаний (проектов), подающих заявки на участие в отборочной процедуре по программе Eurostars, очень высок – порядка 30%, что, безусловно выделяет ее на фоне “конкурирующей” SME Instrument (ее success rate составляет порядка 5%).

<sup>33</sup> <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/h2020-section/fast-track-innovation-pilot>

<sup>34</sup> [https://ec.europa.eu/info/news/eic-pilot-invest-eu34-million-14-innovative-projects-help-them-enter-market-faster-2018-aug-09\\_en](https://ec.europa.eu/info/news/eic-pilot-invest-eu34-million-14-innovative-projects-help-them-enter-market-faster-2018-aug-09_en)

<sup>35</sup> *ibid.*

<sup>36</sup> см. например комментарии специалистов швейцарской консалтинговой компании accelopment AG: <http://www.accelopment.com/blog/pros-and-cons-of-eureka-eurostars-and-h2020-sme-instrument> (23-05-2018)



Программа Eurostars открыта для инновационных проектов по любым технологическим направлениям, но наибольший приоритет имеют проекты в сфере биотехнологий, медицины и ИКТ<sup>37</sup>.

Обязательным условием для предварительного отбора проектов-кандидатов в Eurostars является наличие в консорциуме как минимум одного МСП, и одного иностранного партнера.

Из прочих важных характеристик программы Eurostars можно также специально отметить следующие:

- не менее 10% сотрудников МСП-заявителей (в пересчете на FTEs, Full-Time Equivalent, т.е. полную рабочую занятость) должны непосредственно заниматься R&D деятельностью или доля расходов на R&D этих компаний должна составлять не менее 10% от их годового оборота<sup>38</sup>;

- максимальная продолжительность поддерживаемых по ней проектов составляет три года;

- субсидиями Eurostars может покрываться до 50% от общих проектных затрат (т.е. по данному показателю она уступает SME Instrument);

- среднее время запуска проекта после того, как он получает официальное одобрение, составляет от 6 до 12 месяцев, тогда как по проектам SME Instrument – от 3 до 6 месяцев<sup>39</sup>.

### **3. Китайская программа поддержки инновационной деятельности МСП Innofund**

В Китае одной из крупнейших долгосрочных госпрограмм стимулирования инновационно-технологического развития национальных МСП является Innofund (Innovation Fund for Small and Medium Technology Based Firms), созданный постановлением Госсовета КНР в мае 1999 г.

Согласно сформулированным китайским руководством основным целям и задачам деятельности этого института развития, Innofund стремится «стимулировать инновационную активность малых и средних технологических компаний (small and medium technology-based enterprises, SMTEs) и процесс коммерциализации их научно-технологических исследований как при помощи прямого государственного финансирования, так и благодаря привлечению внешних инвестиций для осуществления SMTEs корпоративной R&D деятельности.»<sup>40</sup>

Используемые Innofund основные критерии предварительного отбора, фактически, прежде всего ориентированы на выявление перспективных национальных технологических компаний, обладающих инновационными разработками и значительным потенциалом для дальнейшего расширения своего бизнеса.

Перечислим далее ключевые требования, предъявляемые Innofund к компаниям-кандидатам на получение господдержки:

<sup>37</sup> <https://www.ttopstart.com/news/eurostars-sme-instrument-and-mit>

<sup>38</sup> <https://www.eurostars-eureka.eu/content/what-eurostars-definition-rd-performing-sme>

<sup>39</sup> <http://www.accelopment.com/blog/pros-and-cons-of-eureka-eurostars-and-h2020-sme-instrument>

<sup>40</sup> <http://www.innofund.gov.cn/>

- штатная численность сотрудников компаний-заявителей не должна превышать 500 человек (хотя в ряде случаев из этого общего правила делаются исключения), причем не менее 30% сотрудников компаний должны обладать высшим образованием;

- представляемые компаниями бизнес-проекты должны отвечать интересам национальной промышленно-технологической политики, иметь высокий экономический и социальный потенциал, а также вести к созданию конкурентоспособных рыночных продуктов и/или услуг;

- доля расходов компаний на R&D должна составлять не менее 3% от общего объема их выручки (продаж), а доля сотрудников, работающих в научно-технологических подразделениях, - не менее 10% от общего числа штатного персонала;

- компании должны демонстрировать хорошие текущие технико-экономические результаты (show good economic performance) на момент подачи заявок и иметь в своем портфолио инновационные рыночные продукты

Отметим также, что экспертами Innofund приоритет при отборе отдается проектам, предполагающим разработку и дальнейшую коммерциализацию передовых технологий или технологий, на которые у заявителей имеются независимые права интеллектуальной собственности, проектам с высокой добавленной стоимостью; проекты, созданные исследователями или зарубежными репатриантами для коммерциализации своих научных достижений; инновационные проекты, совместно инициированные частными компаниями, университетами и исследовательскими институтами; и проекты, которые используют новые и передовые технологии для оживления традиционных отраслей промышленности и создания новых рабочих мест<sup>41</sup>.

Innofund предоставляет три основных формы финансирования: прямые ассигнования (appropriations), беспроцентные банковские кредиты и инвестиции в акционерный капитал. Ассигнования, как правило, предоставляются в качестве начального капитала для небольших фирм, созданных исследователем с научными достижениями. Также МСП предоставляются частичные субсидии для разработки новых продуктов и производства экспериментальных промышленных образцов.

Общий объем субсидий для отдельного проекта, в среднем, составляет от 1 до 2 миллионов юаней. Кроме того, компании, получившие финансовую поддержку со стороны Innofund, должны самостоятельно (или при помощи того же Innofund) привлечь аналогичный объем денежных средств из других источников.

Беспроцентные кредиты по линии Innofund предоставляются главным образом МСП, которые нуждаются в привлечении значительного внешнего финансирования от коммерческих банков с целью налаживания дальнейшего серийного производства инновационных продуктов. В свою очередь, инвестиции в акционерный капитал (equity investments), как правило, осуществляются Innofund лишь в случае реализации масштабных инновационно-технологических проектов, обладающих высоким потенциалом рыночной коммерциализации в новых отраслях экономики. При этом специально оговаривается, что максимальный объем поддержки Innofund по схеме equity investments не должен превышать 20%

---

<sup>41</sup> Di Guo, Yan Guo, Kun Jiang (2016). Government-subsidized R&D and Firm Innovation: Evidence from China. Research Policy, Volume 45, Issue 6, July 2016, pp. 1129-1144

от уставного капитала инвестируемой фирмы, но из этого формального правила часто делаются исключения.

В заключение отметим также, что за первые 12 лет своего функционирования (с 1999 по 2011 гг.) Innofund предоставил поддержку более чем 30 тысячам новых проектов, львиная доля которых (86%) пришлась на прямые ассигнования. В то же время, согласно официальному отчету фонда, общий объем внешнего финансирования поддержанных им за этот период проектов в 11 раз превысил объем денежных средств, непосредственно предоставленных самим Innofund<sup>42</sup>.

#### **4. Программы и инструменты господдержки инновационных МСП в Германии**

В качестве еще одного показательного примера осуществления государственной политики поддержки инновационно-ориентированных МСП в отдельных странах Евросоюза перечислим далее основные программы и инструменты, используемые в крупнейшем государстве-члене ЕС, Германии.

Основным механизмом поддержки инновационной активности и R&D деятельности немецких МСП различными исследователями в настоящее время признается программа ZIM, Zentrales Innovations-programm Mittelstand (что буквально можно перевести как “Центральная инновационная программа для МСП”). Эта программа была инициирована министерством экономики и энергетики Германии (Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, BMWi) в 2008 г. и базировалась на успешном прошлом опыте применения BMWi ряда схожих инструментов поддержки.

В рамках этой программы могут финансироваться как единичные инновационные проекты МСП, так и их совместные научно-исследовательские проекты с другими МСП, исследовательскими институтами и/или университетами. По линии ZIM государство также оказывает финансовую поддержку МСП в закупках различного научно-исследовательского оборудования, получении ими специализированных технологических услуг, и частично покрывает их управленческие затраты по реализуемым проектам. При этом программа ZIM не имеет никаких отраслевых или технологических ограничений, и организована в виде открытой конкурсной процедуры (open call), т.е. заявки на получение грантов могут подаваться в круглогодичном режиме.

Суммарные затраты на осуществление инновационных проектов МСП в рамках данной программы покрываются государственными грантами в диапазоне от 35 до 50%, а для исследовательских институтов и организаций-участников этих проектов – полностью. При этом установленный максимальный потолок грантового финансирования таких проектов составляет 350 тыс. евро<sup>43</sup>. В то же время, МСП могут подавать заявки на участие сразу нескольких параллельных инновационных проектов.

Средняя продолжительность проектов, поддерживаемых по линии ZIM – от шести месяцев до трех лет (максимум) и на время действия этих проектов его участники также получают дополнительную маркетинговую поддержку от специалистов BMWi (в рамках специальной подпрограммы DL promotion).

<sup>42</sup> Di Guo, Yan Guo, Kun Jiang (2016). Government-subsidized R&D and Firm Innovation: Evidence from China. Research Policy, Volume 45, Issue 6, July 2016, pp. 1129-1144

<sup>43</sup> <http://www.zim-bmwi.de/zim-overview>

Отметим также, что некоторое предпочтение кураторами программы ZIM отдается заявкам от компаний с численностью сотрудников менее 50 человек, однако в отличие от стандартного подхода Евросоюза к определению МСП к участию в конкурсном отборе принимаются заявки от компаний со штатной численностью до 500 человек. Еще одним важным нюансом при подаче компаниями заявок по программе ZIM является обязательное требование о наличии у таких компаний регулярных рыночных продаж своей продукции и “чистой” кредитной истории.

Согласно последним официальным оценкам, в среднем в рамках ZIM ежегодно финансируется около 5 тысяч различных инновационных проектов<sup>44</sup>.

Второй важнейшей программой прямой поддержки МСП на федеральном уровне является “KMU-innovativ” (Förderprogramm KMU-innovativ, или Программа поддержки инновационных МСП), которая была официально запущена министерством образования и науки Германии (Bundesministerium für Bildung und Forschung, BMBF) в 2007 г.

По программе “KMU-innovativ”, аналогично ZIM, государством оказывается финансовая поддержка как единичных, так и совместных исследовательских проектов. В то же время, как особо отмечается немецким исследователем А. Эйкельпашем в обзоре основных программ и инструментов инновационной политики в Германии, главной целевой группой этой программы являются МСП, осуществляющие передовые (прорывные) научно-технологические разработки, тогда как ZIM прежде всего ориентирован на прикладные R&D проекты<sup>45</sup>. Еще одним отличием между этими двумя ключевыми программами является максимальный потолок численности персонала компаний-заявителей: в программе BMBF он составляет 250 человек.

В рамках KMU-innovativ основной акцент делается на поддержке инновационных проектов МСП по восьми большим тематическим направлениям: биотехнологии, медицина, ИКТ, нанотехнологии, фотоника/оптические технологии, технологии промышленного производства (production technology), технологии повышения ресурсо- и энергоэффективности и исследования в сфере обеспечения безопасности гражданского персонала (civil security)<sup>46</sup>.

Доля грантового финансирования по программе KMU-innovativ не является фиксированной и сильно зависит от уровня инновационности проектов, того, насколько они близки к стадии рыночной коммерциализации, а также от финансовой устойчивости компании-основного участника проекта. Но в соответствии с базовыми принципами работы BMBF, предполагается “разумное совместное инвестирование”, и, как правило, по меньшей мере 50% проектных затрат должны брать на себя компании-заявители.

Кроме того, под эгидой того же министерства образования и науки (BMBF) в настоящее время реализуется новая специальная программа поддержки инновационной активности МСП, “Инновационные форумы для компаний малого и среднего бизнеса” (в немецком оригинале – Innovationsforen Mittelstand). Эта инициатива была официально запущена BMBF в июле 2016 г. и является интегральной частью более общей программы поддержки МСП, Vorfahrt für den

---

<sup>44</sup> <https://www.fsb.org.uk/docs/default-source/fsb-org-uk/innovation-report-final.pdf> (p. 84)

<sup>45</sup> Eickelpasch, A. INNOVATION POLICY IN GERMANY. Strategies and programmes at the federal and the regional level. DIW Berlin, German Institute for Economic Research  
[http://www.irpet.it/storage/pubblicazioneallegato/462\\_InnovationPolicy.pdf](http://www.irpet.it/storage/pubblicazioneallegato/462_InnovationPolicy.pdf)

<sup>46</sup> <http://www.bmbf.de/en/10785.php>

Mittelstand (в буквальном переводе “Право преимущественного проезда для МСП”).

Инициатива «Innovationsforen Mittelstand» прежде всего направлена на поддержку создания новых коллаборационных сетей МСП, выходящих за рамки чистой проектной работы и ведущих к долгосрочным стратегическим альянсам.

Причем в рамках этой программы Федеральным министерством образования и науки особое внимание уделяется созданию и развитию междисциплинарных научно-технологических сетей в самых различных инновационных областях, а также инновационных партнерств МСП и научно-исследовательских организаций как на региональном, так и на международном уровне.

Центральным элементом этой новой программы является ежегодный двухдневный инновационный форум (благодаря которому она, собственно, и получила свое специфическое название), являющийся, по задумке разработчиков, своеобразной точкой отсчета для формирования новых партнерских сетей МСП, а также для расширения взаимодействия между подобными сетями, созданными ранее.

Как и во всех других госпрограммах, предусматривающих оказание прямой финансовой поддержки национальным МСП, процедура отбора компаний-участников Innovationsforen Mittelstand носит конкурентный характер и является многоступенчатой, а прошедшие этот отбор заявители могут получить гранты на сумму до 100 тыс. евро<sup>47</sup>.

Целым рядом государственных кредитно-финансовых учреждений Германии также оказывается активная финансовая поддержка МСП: помимо уже упоминавшегося нами ранее земельного банка развития Баден-Вюртемберга (L-bank), предоставляющего гарантии для льготного кредитования/рефинансирования инновационных МСП, отдельно следует отметить специальную программу льготного кредитования таких компаний (и шире, компаний, осуществляющих активные инвестиции в R&D) “ERP-Innovations programme”, администрируемую крупнейшим госбанком развития Германии Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)<sup>48</sup>.

Отдельная группа программ и инструментов господдержки национальных МСП – инновационный и технологический (R&D) консалтинг. Среди нескольких инструментов в данной категории прежде всего следует выделить программу “BMW-i-Innovationsgutscheine (go-Inno)”, курируемую министерством экономики и энергетики Германии.

В рамках этой программы министерство частично или полностью финансирует внешние бизнес-консалтинговые услуги для МСП в области управления инновациями и повышения эффективности их общей бизнес-стратегии. Консультационные компании, принимающие участие в программе go-Inno, должны быть предварительно авторизованы и аккредитованы BMWi.

Составной частью данной программы также является механизм предоставления МСП “инновационных ваучеров”<sup>49</sup>, чуть подробнее о котором мы упомянем в заключительном разделе этого обзора.

---

<sup>47</sup> <https://www.unternehmen-region.de/en/innovation-forums-mid-size-sector-2051.html>

<sup>48</sup> [http://www.kfw.de/kfw/en/Domestic\\_Promotion/Our\\_offers/Innovation.jsp](http://www.kfw.de/kfw/en/Domestic_Promotion/Our_offers/Innovation.jsp)

<sup>49</sup> <https://www.dorucon.de/foerderprogramme/go-inno/>

Еще одна специальная программа, предусматривающая оказание господдержки инновационным МСП в информационно-консультативной сфере, – Know-How-Transfer, основной целевой группой которой являются технологические компании, нуждающиеся в получении профессиональных советов и рекомендаций от экспертов в области трансфера технологий и по прочим правовым вопросам. Эта программа также курируется министерством экономики и энергетики Германии (BMWi), ее ежегодный бюджет составляет порядка 16 млн. евро и к участию в ней привлечен специальный экспертный пул из 460 юристов-консультантов<sup>50</sup>.

В свою очередь, программа «SIGNO», запущенная тем же BMWi, оказывает поддержку компаниям (а также и национальным университетам) в области патентования и коммерциализации инновационных идей. В рамках этой программы государством софинансируются их затраты на исследование технической информации и по оформлению патентных заявок<sup>51</sup>.

Что же касается инструментов и схем оказания поддержки инновационным немецким компаниям на региональном уровне, по состоянию на начало 2018 г. в Германии в общей сложности насчитывалось более 170 земельных программ поддержки инновационной/R&D активности компаний различного размера и возраста<sup>52</sup> и практически во всех этих программах в качестве главного адресата/грантополучателя рассматривался именно слой МСП.

Эти региональные технологические гранты, как правило, покрывают от 50 до 80% проектных затрат компаний и практически во всех федеральных землях Германии максимальная сумма предоставляемой финансовой поддержки по отдельному проекту составляет 200 тыс. евро (данный “потолок” был директивно обозначен руководящими органами Евросоюза еще в 2006 г. в специальном документе Community Framework for State Aid for Research and Development and Innovation<sup>53</sup>).

В то же время в ряде федеральных земель применяются особые подходы, например в Северном Рейне-Вестфалии в случае финансирования фундаментальных научно-исследовательских проектов грантовая составляющая может достигать до 100% от совокупных проектных затрат, а в Рейнланде-Пфальце вышеупомянутая директива Евросоюза вообще игнорируется и максимальная сумма гранта по отдельному проекту может составлять до 500 тыс. евро, и даже, в случае, если такой проект может привести к созданию значительного числа новых рабочих мест в регионе, до 750 тыс. евро<sup>54</sup>.

Несколько подробнее остановимся еще на упоминавшейся нами в начале данного обзора специальной программе господдержки “Innovation Assistants” (“инновационных помощников”), также реализуемой различными региональными правительствами Германии.

Главными ее адресатами являются технологические МСП, занимающиеся разработкой инновационных продуктов, процессов или услуг, и имеющие

---

<sup>50</sup> *ibid.*

<sup>51</sup> <http://www.signo-deutschland.de>

<sup>52</sup> данная количественная оценка приводится в недавнем британском докладе “Spotlight on Innovation: How Government can unlock small business productivity”. UK Federation of Small Businesses (FSB). July 2018 (<https://www.fsb.org.uk/docs/default-source/fsb-org-uk/innovation-report-final.pdf>)

<sup>53</sup> European Union (2006), Community Framework for State Aid for Research and Development an Innovation (2006/C 323/01), Official Journal of the European Union C 323/10.

<sup>54</sup> Eickelpasch, A. INNOVATION POLICY IN GERMANY. Strategies and programmes at the federal and the regional level. DIW Berlin, German Institute for Economic Research.

потребность в получении дополнительной квалифицированной помощи со стороны молодых специалистов, обладающих базовыми навыками в интересующих такие компании научно-технологических областях.

Финансовая поддержка со стороны государства по этой программе доступна для инновационных проектов, которые реализуются в рамках специальных новых трудовых контрактов, которые должны быть заключены с выпускниками университетов, университетов прикладных наук или учреждений, предлагающих аналогичную государственную квалификацию.

Данный вид финансовой поддержки предоставляется в качестве не подлежащих использованию в иных целях субсидий для оплаты занятых в исследовательских проектах компаний выпускников университетов/университетов прикладных наук, привлекаемых в качестве “помощников по инновациям” (“innovation assistants”), при этом в программе имеется специальная оговорка, что принимаемые на временную работу молодые специалисты не могут заменять уже работающих в компании сотрудников, т.е. для них должно создаваться новое (временное) рабочее место.

Типичный механизм этой схемы предусматривает, что предоставляемые государством гранты составляют до 50% от общей налогооблагаемой заработной платы “инновационных помощников”. При этом максимальный уровень грантовой поддержки ограничен 20 тыс. евро за год. И, как правило, срок использования этих грантов ограничивается 12 месяцами работы привлекаемых “помощников” по каждому отдельному проекту, хотя рядом федеральных земель Германии (например, Бранденбургом, Гессе, Северным Рейном-Вестфалией, Саксонией-Анхальт) также предоставляется возможность грантовой поддержки и в течение второго года работы таких молодых специалистов, но уже с меньшими суммами ежемесячных выплат со стороны государства.

Также в условиях данной программы в ряде случаев оговаривается, что в рамках отдельного исследовательского проекта компания-наниматель может привлечь до двух таких “инновационных помощников” (например, такая схема действует в настоящее время для компаний столичного региона, Берлина<sup>55</sup>), но в большинстве федеральных земель она ограничивается предоставлением грантов только для одного “инновационного помощника”.

Такая специфическая схема государственной поддержки инновационной деятельности МСП применяется в настоящее время и в соседней Австрии (например, региональным правительством земли Верхняя Австрия, причем максимальный размер ежегодных выплат государством “инновационным помощникам” здесь составляет уже 40 тыс. евро<sup>56</sup>), кроме того, возможность запуска в скором будущем аналогичной программы рассматривается в Великобритании<sup>57</sup>.

Наконец, следует также упомянуть, что популярный во многих странах мира механизм льготных налоговых кредитов для осуществления местными компаниями R&D деятельности (R&D tax credits) в Германии до сих пор не использовался ни на федеральном, ни на земельном уровне, но в настоящее время в стране ведется достаточно активная общественная дискуссия на эту тему и новая правительственная коалиция, сформированная в стране в феврале 2018

<sup>55</sup> <https://www.ibb.de/en/fundingprograms/innovation-assistant.html>

<sup>56</sup> <http://www.innovationsassistent.at/>

<sup>57</sup> Spotlight on Innovation: How Government can unlock small business productivity”. UK Federation of Small Businesses (FSB). July 2018, p. 89

г., уже представила предварительный проект федерального бюджета, в котором предусматривается введение таких налоговых льгот для национальных МСП<sup>58</sup>.

## **5. Инновационные ваучеры как универсальный инструмент господдержки технологических МСП**

Завершая этот обзор, отдельно кратко остановимся на очень популярном в последние годы во многих странах мира инструменте господдержки инновационной активности МСП, – т.н. инновационных ваучерах.

Согласно официальной трактовке Всемирного Банка (World Bank Group), “предоставление инновационных ваучеров (как правило, их размер составляет не более 10 тысяч евро) призвано служить стимулом для МСП обращаться к различным “поставщикам знаний” (буквально knowledge providers, или иными словами, институтам и организациям, обладающим высококвалифицированным научно-техническим персоналом) для разрешения различных проблем, возникающих у этих компаний в процессе их инновационной деятельности (с целью оказания knowledge providers платных консультационных услуг, частично или полностью компенсируемых государством). Основной (долгосрочной) целью использования этого инструмента являются установление тесных партнерских связей между инновационными МСП и knowledge providers, и налаживание между ними сотрудничества в сфере R&D”<sup>59</sup>.

В то же время, многими исследователями данного специфического инструмента особо отмечается, что схему “инновационных ваучеров” следует рассматривать шире этого базового определения, поскольку, помимо оказания услуг по различным инженерно-техническим (и/или научным) вопросам, пользующиеся этими ваучерами (иногда они также называются “инновационными купонами”) МСП должны также иметь возможность получения других форм внешней экспертной/консультационной поддержки, в том числе и по юридическим вопросам, вопросам стратегического управления, проблемам, связанным с интернационализацией бизнеса и т.п.

И во многих странах механизм предоставления государством инновационных ваучеров для национальных МСП в настоящее время предусматривает именно такую “расширенную трактовку”. Например, в Финляндии программа инновационных ваучеров непосредственно курируется государственным агентством Business Finland (Finnish Funding Agency for Innovation, бывшим Tekes) и предусматривает выделение государством для МСП единовременной субсидии в размере 5 тысяч евро на получение любых форм и видов платных консультационных услуг. Компании могут воспользоваться этими ваучерами, срок годности которых составляет не более шести месяцев с момента выдачи, для получения внешних консультаций не более чем из двух различных источников<sup>60</sup>.

В Германии официально используется схема “инновационных консалтинговых ваучеров” и поддержка по данной схеме национальных МСП осуществляется прежде всего по линии земельных правительств, причем предлагаемые различными федеральными земельными правительствами условия предоставления этих ваучеров довольно сильно отличаются друг от друга, хотя наиболее распространен классический вариант, рекомендованный

<sup>58</sup> <https://itif.org/publications/2018/10/25/countries-continue-use-tax-incentives-boost-rd>

<sup>59</sup> <https://www.innovationpolicyplatform.org/content/innovation-vouchers>

<sup>60</sup> <https://www.businessfinland.fi/en/for-finnish-customers/services/funding/sme/innovation-voucher/>



Евросоюзом, согласно которому этот вид господдержки может предоставляться только МСП, причем максимальная сумма этой поддержки для одной компании может составлять 200 тыс. евро в течение трехлетнего периода.<sup>61</sup>

Очень большой популярностью инновационные ваучеры также пользуются в Великобритании, Ирландии и Нидерландах. Скажем, в Великобритании они предоставляются на конкурсной основе МСП регионов Большой Манчестер и Большой Бирмингэм (а также и многих других городов и графств), но общая сумма финансовой поддержки, как правило, составляет не более 5 тыс. ф.ст. для одной компании<sup>62</sup>.

Примеров использования таких инновационных ваучеров к настоящему времени накопилось уже очень много и, прежде всего, они внедряются в различных странах Евросоюза, в т.ч. и в “новых странах-участницах ЕС”, – Сербии, Польше, Румынии, странах Балтии и т.д., но аналогичные программы поддержки МСП применяются и в других регионах мира.

Например, схема инновационных ваучеров активно применяется в двух канадских провинциях Альберта и Нью-Брансвик, причем в Альберте предусмотрен более высокий “потолок” финансовой поддержки, – до 100 тыс. кан. долл. для одной компании-заявителя<sup>63</sup>, тогда как в Нью-Брансвике – до 80 тыс. кан. долл.<sup>64</sup>

В Австралии программа Innovation Vouchers Program (IVP) курируется правительством провинции Западная Австралия и максимальная сумма ограничивается 20 тыс. австрал. долл. для МСП, получивших одобрение от специальной конкурсной комиссии. При этом набор возможных консультационных услуг, которые можно получить по данному ваучеру (гранту), также очень гибок, и включает в себя не только оказание технической поддержки, но и консультации по общим юридическим вопросам, трансферу технологий, вопросам коммерциализации инновационных продуктов и услуг и т.д.<sup>65</sup>

Механизм инновационных ваучеров также успешно применяется в целом ряде стран Юго-Восточной Азии. Одним из первых его внедрило правительство Сингапура, а уже в этом десятилетии его примеру последовали Таиланд (в 2011 г., и местная программа, курируемая Национальным инновационным агентством Таиланда, NIA, при этом получила название “инновационного купона”<sup>66</sup>) и Малайзия, где она была запущена в 2014 г. SME Corp (Корпорацией поддержки МСП) и национальные МСП могут получить по ней до 400 тыс. малайзийских ринггитов, что по текущему обменному курсу эквивалентно примерно 95 тыс. долл.<sup>67</sup>

---

<sup>61</sup> Eickelpasch, A. INNOVATION POLICY IN GERMANY. Strategies and programmes at the federal and the regional level. DIW Berlin, German Institute for Economic Research.

<sup>62</sup> см. например <http://www.innovation-vouchers.com/> (программа для Большого Бирмингэма)

<sup>63</sup> <https://albertainnovates.ca/funding-entrepreneurial-investments/alberta-innovation-voucher/>

<sup>64</sup> [https://nbif.ca/en/venture\\_capital/voucher/](https://nbif.ca/en/venture_capital/voucher/)

<sup>65</sup> <https://www.shelstonip.com/news/innovation-vouchers-program-ivp/>

<sup>66</sup> <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/186199/adb-wp578.pdf>

<sup>67</sup> <https://www.thestar.com.my/business/business-news/2014/01/02/innovation-vouchers-incentive-for-smes/>

## Раздел 2. Результаты опроса российских МСП

Проведено анкетирование 125 российских компаний из категории малого и среднего бизнеса. Также проведено 15 интервью с экспертами – руководителями компаний.

Для проведения анкетирования использовались базы Корпорации МСП, Фонда содействия инновациям и Института менеджмента инноваций НИУ ВШЭ.

Цель опроса: сбор объективных данных о рынке инноваций в Российской Федерации в части деятельности инновационных субъектов МСП; анализ использования мер государственной поддержки субъектами малого и среднего предпринимательства.

### 1. Общие характеристики опрошенных компаний

#### 1.1. Отрасли

Среди опрошенных компаний 90% относятся к 6 основным отраслям, которые можно охарактеризовать как высоко- и среднетехнологичные (см. рис. 1):

- Электроника и приборостроение (26%)
- Информационные технологии (17%)
- Машиностроение (15%);
- Медицина, биотехнологии, фармацевтика (14%);
- Современные материалы и химические технологии (10%)
- Инжиниринг (7%)



Рис.1. Распределение ответов на вопрос: «К какой отрасли относится ваша компания?»

## 1.2. Регионы

Всего в опросе представлены компании из 32 регионов России. Они относятся к 7 Федеральным округам (см. рис 2). На первые позиции вышли Центральный (37%), Приволжский (32%) и Северо-Западный (11%) округа.

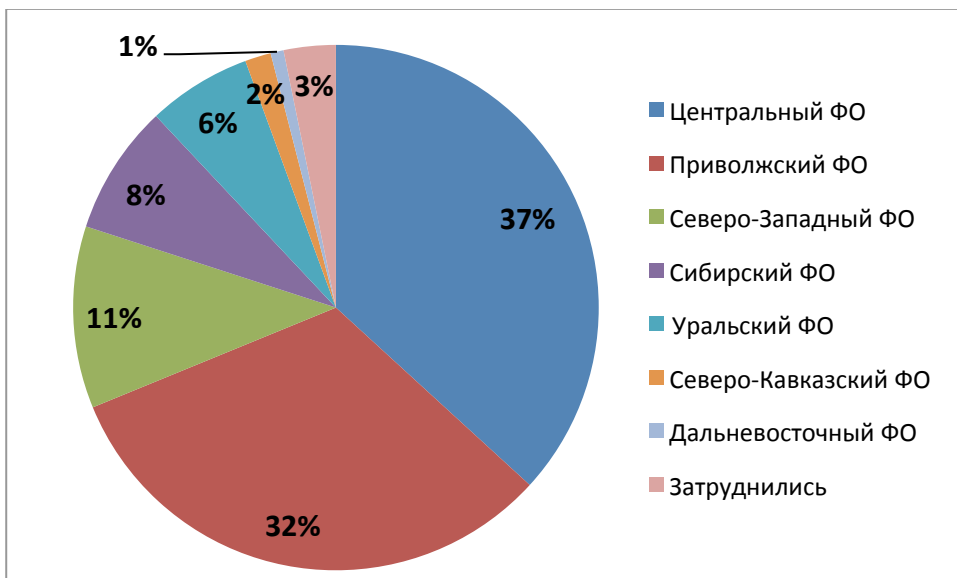


Рис.2. Распределение ответов на вопрос: «В каком регионе находится головной офис вашей компании?» (регионы сгруппированы по федеральным округам)

Если рассматривать распределение компаний по отдельным регионам, то лидируют Москва (23%), Санкт-Петербург (10%), Республики Татарстан и Башкортостан (по 6%) (см. рис.3).

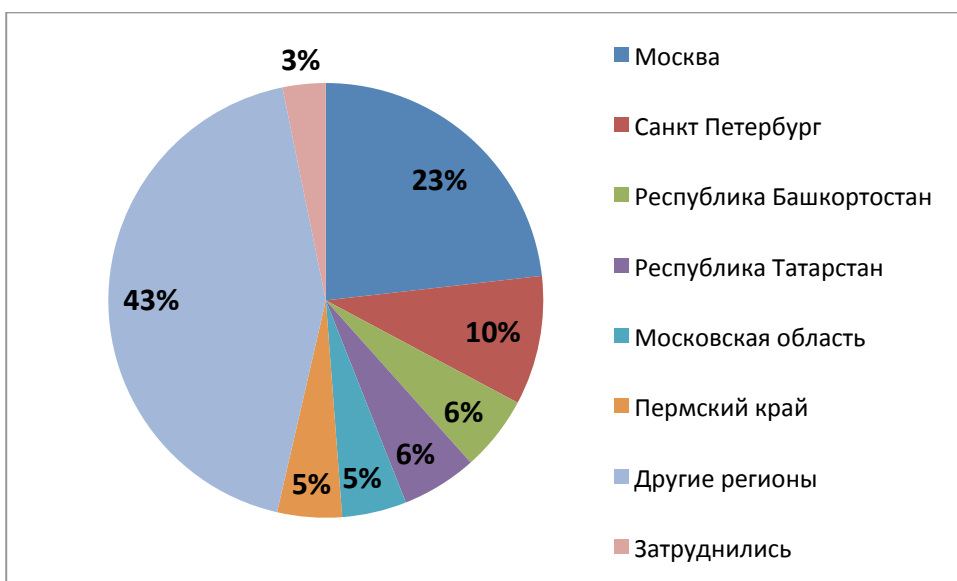


Рис.3. Распределение ответов на вопрос: «В каком регионе находится головной офис вашей компании?»

### 1.3. Размер бизнеса

Размер бизнеса оценивался по величине годовой выручки опрошенных компаний за 2017 г. 95% относятся к категориям микробизнеса (выручка до 120 млн. руб.) и малого бизнеса (выручка от 120 до 800 млн. руб.): к первой группе относится 58%, ко второй – 37% (см. рис.4). К категории среднего можно отнести всего 2% опрошенных. Такое распределение соответствует ситуации в российской экономике в целом: согласно официальной статистике, в России также 95% МСП относятся к сектору микро- и малого бизнеса.

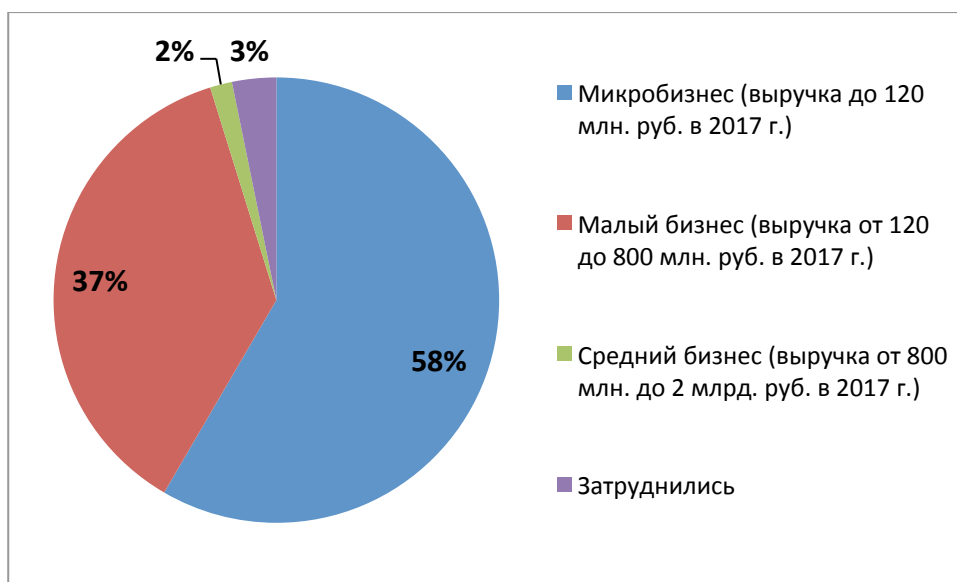


Рис.4. Распределение ответов на вопрос: «К какому типу бизнеса относится ваша компания (по величине годовой выручки за 2017 г.)?»

### 1.4. Рост бизнеса

Опрошенным компаниям было предложено самоопределиться, относится ли их бизнес к категории «быстрорастущего», т.е. росла ли в последние 3 года выручка компании ежегодно на 15-20% и более.

Треть компаний (34%) утверждают, что их компания является быстрорастущей. Еще 30% говорят, что их выручка тоже растет, но с меньшими темпами (см. рис.5).

У почти трети (32%) компаний выручка либо не растет (19%), либо снижается (13%).

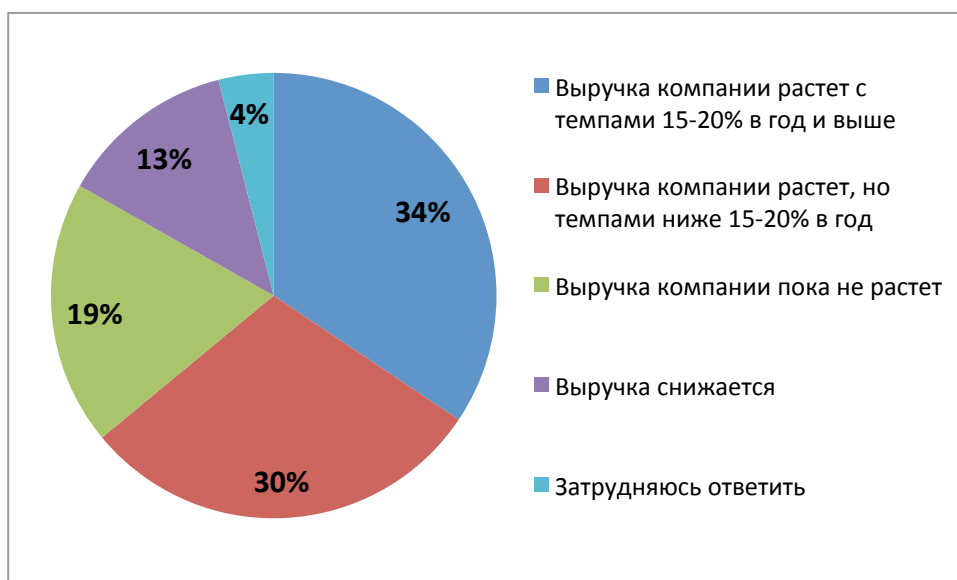


Рис.5. Распределение ответов на вопрос: «Можно ли считать вашу компанию быстрорастущей с точки зрения увеличения выручки за последние 3 года? Обычно быстрорастущей считается компания, чья выручка в среднем растет на 15-20% ежегодно»

### 1.5. Экспорт

Больше половины компаний (53%) в 2017 г. работали только на внутреннем российском рынке (см. рис.6)

У четверти компаний экспорт имеется, но составляет не более 5% от общей выручки. Для 10% доля выручки от экспорта составила от 5 до 10%. По 6% пришлось на компании с долей экспорта 11-20% и более 20%. В последней категории можно отметить 2% компаний, более 75% выручки которых формируют экспортные поставки.

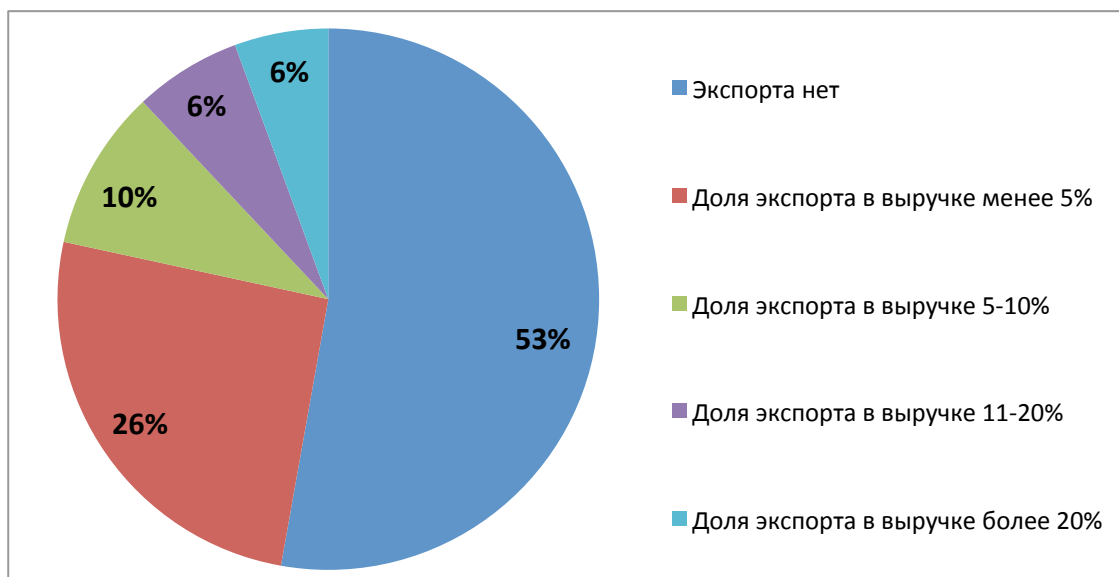


Рис.6. Распределение ответов на вопрос: «Дайте примерную оценку доли экспорта в общей выручке компании за 2017 г.»

## 2. Инновационная активность

Поскольку данный опрос фокусировался на проблемах развития инновационно-активных компаний, несколько вопросов касались тех или иных аспектов их инновационной деятельности.

### 2.1. Самооценка инновационной активности

Компаниям было предложено самим охарактеризовать уровень своей инновационной активности.

Уровень своей инновационной активности охарактеризовали как «очень высокий» четверть (26%) компаний (см. рис.7).

Еще 43% выбрали оценку «высокий» для своей инновационной активности.

28% невысоко оценили свою инновационную активность: как «среднюю» - 21% и как «низкую» - 7%.

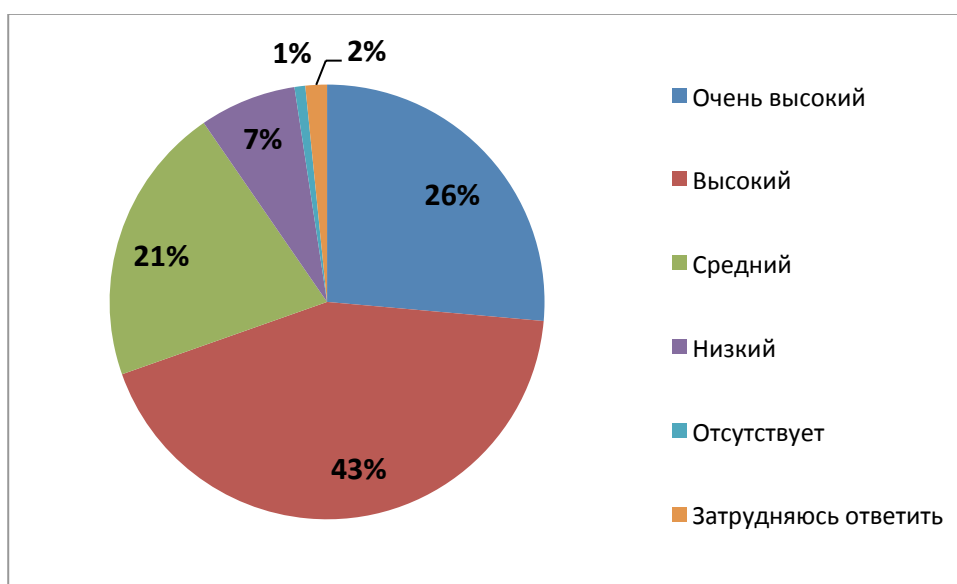


Рис.7. Распределение ответов на вопрос: «Как бы Вы оценили уровень инновационной активности вашей компании в сравнении с другими компаниями одной с вами отрасли?»

### 2.2. Новые продукты

Практически все (96%) опрошенные компании занимались разработкой новых продуктов в последние 5 лет (см. рис.8). Поэтому данный критерий нельзя рассматривать как основание для дифференциации опрошенных.

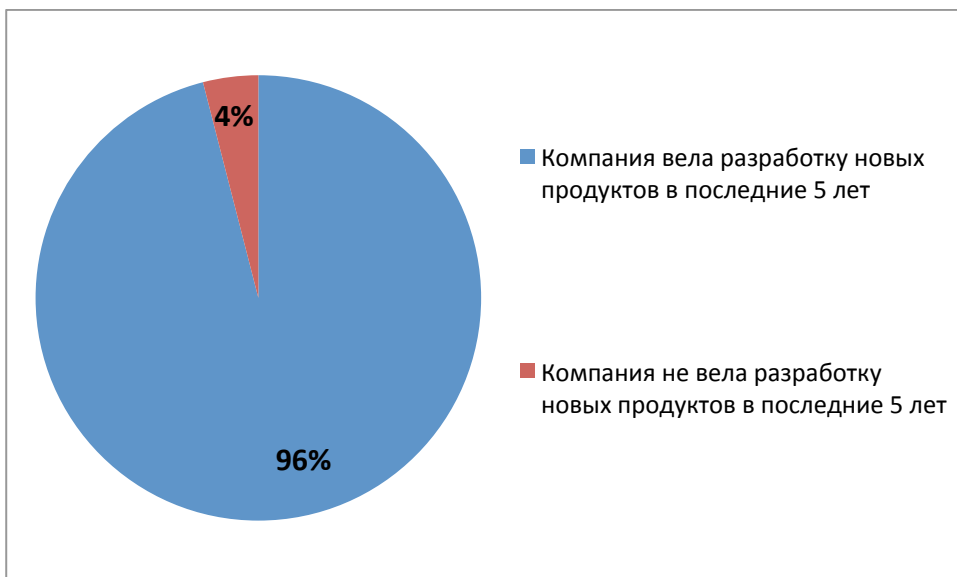


Рис.8. Распределение ответов на вопрос: «Вела ли ваша компания разработку новых продуктов/технологий в течение последних 5 лет (как своими силами, так и заказывая разработку у сторонних организаций)?»

Что касается доли, которую новые продукты занимают в выручке компаний, то тут проявляется больше разнообразия. У половины компаний новые продукты дают свыше половины всей выручки: у 34% - более 75% выручки, у 16% – от 50% до 75% (см. рис.9).

Для 44% доля новых продуктов составляет менее половины выручки: у 22% - от 25 до 59%, у 18% - менее 25%, 4% вообще не выводили за последние 3 года новую продукцию на рынок. Т.е. даже, если продукция данных компаний относится к категории высокотехнологичной, их инновационную деятельность нельзя считать регулярной.

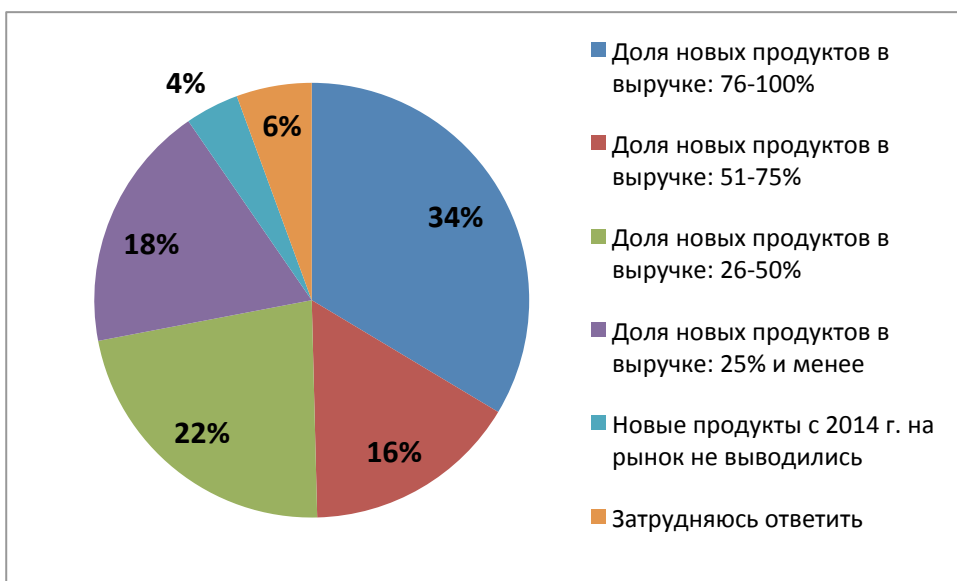


Рис.9. Распределение ответов на вопрос: «Оцените примерную долю новых продуктов в общей выручке вашей компании за 2017 г.»

### 2.3. Патенты

Инновационную активность компании может характеризовать наличие у нее патентов и их количество. (Имеются в виду, в том числе, свидетельства на полезные модели, промышленные образцы, на программы для ЭВМ, базы данных, селекционные достижения и т.п.)

Выяснилось, что только у 18% опрошенных компаний патенты отсутствуют в принципе (см. рис.10).

Что касается остальных, то чаще всего в компании имеется только 1 патент (19%). У трети компаний (33%) имеется от 2 до 5 патентов: у 10% - 2 патента, еще у 10% - 3, у 13% - по 4-5 патентов. 29% владеют более, чем 5 патентами: 6-10 патентов – 14%, более 10 – 15%.

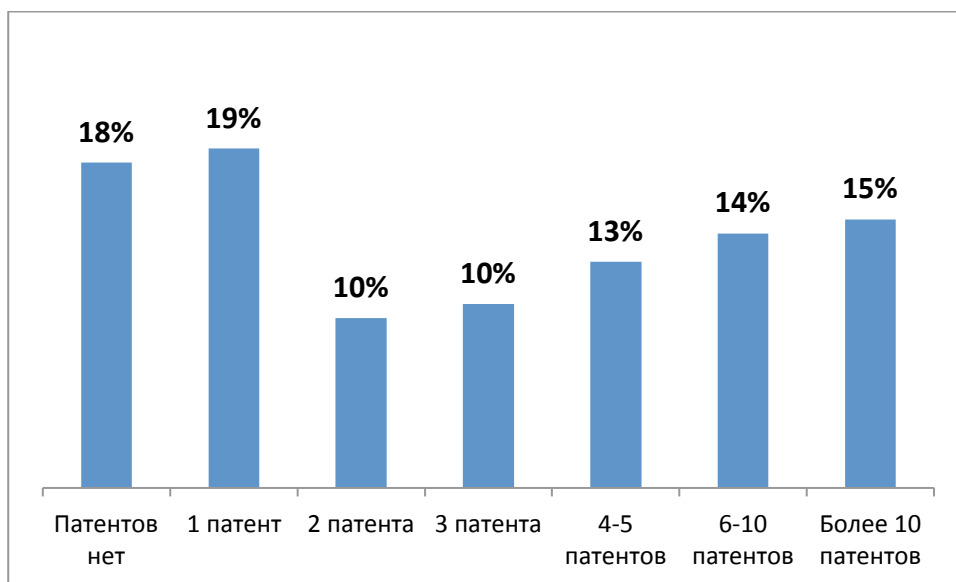


Рис.10. Распределение ответов на вопрос: «Имеются ли у вашей компании действующие российские и зарубежные патенты, правами на которые обладает компания? (в т.ч. свидетельства на программы для ЭВМ, базы данных, селекционные достижения и т.п., но без учета свидетельств на товарные знаки и фирменные наименования)»

\* \* \*

На основании совокупности данных характеристик в общей выборке опрошенных компаний были выделены три группы:

- компании с высокой инновационной активностью: 28%;
- компании со средней инновационной активностью: 50%;
- компании с низкой инновационной активностью: 22%.



### 3. Условия для развития компании

#### 3.1. Факторы, ограничивавшие рост компании

Компаниям было предложено оценить, какие факторы ограничивали развитие компании в предыдущие 3 года. Для этого им был предложен перечень из 15 различных вариантов ответа, либо возможность отметить вариант «Ничто не ограничивало развитие компании». Также компании могли предложить свою версию ответа в разделе «Другое». Респонденты могли отметить не более 5 вариантов ответа. Результаты обработки ответов представлены на рис.11. В среднем каждая компания указала 3,6 вариантов ответа.



Рис.11. Распределение ответов на вопрос: «Какие факторы ограничивали развитие компании в последние 3 года (укажите не более 5)?»

Скажем сразу, что вариант «Ничто не ограничивало развитие компании» выбрало всего 2% опрошенных.

Среди остальных респондентов больше всего голосов (50%) собрал вариант ответа, связанный с недостатком средств на проведение НИОКР и разработку новых продуктов.

На втором месте (36%) оказался ответ о трудностях с привлечением средств для реализации инвестиционных проектов в виде либо инвестиций, либо

инвестиционных кредитов. Если объединить число отметивших этот вариант с еще двумя ответами, касающимися кредитной сферы (трудности в получении кредитов на текущую деятельность (25%) и высокая кредитная нагрузка (5%)), то оказывается, что хотя бы один из этих ответов отметили 48% компаний. Т.е. проблемы с привлечением внешних ресурсов для развития испытывает каждая вторая компания.

На третьем месте оказался ответ, связанный с нехваткой квалифицированных кадров (34%).

Четвертую позицию занял ответ о трудностях с выводом новых продуктов на рынок (29%). В опросе было еще несколько вариантов, связанных с продвижением продуктов на рынке: сложности в выходе на мировой рынок (24%), высокая конкуренция (23%) и низкий спрос в России (20%). Хотя бы один из этих трех вариантов отметили 56% компаний. Показательно, что сложности на российском рынке оказались ограничением для меньшего числа компаний, чем сложности в ведении экспорта.

С внутренними организационными проблемами было связано два ответа: недостатки в организации системы продаж (23%) и недостатки в организации бизнес-процессов (18%). Хотя бы с одной из этих проблем сталкивались 34% компаний.

Наконец, стоит отметить, что наличие каких-то сложностей, связанных с отношениями государственными органами отметили только 18% компаний, что не так уж много, учитывая постоянно поднимаемую тему якобы высокого административного давления на бизнес в России. В контексте взаимоотношений с государством гораздо большей проблемой оказалась высокая налоговая нагрузка – такой вариант ответа отметили 25% компаний.

### **3.2. Предстоящие трудности**

Если в предыдущем вопросе речь шла о проблемах, имевших место в предыдущие 3 года, то далее компании должны были в свободной форме описать, какие они видят ограничения для будущего развития в следующие 3 года. Были получены ответы от 116 компаний, которые предложили 196 формулировок различных проблем. В ходе дальнейшего анализа эти ответы были обобщены в виде 14 укрупненных групп ограничений, в графическом виде представленных на рис. 12.

Больше всего компании опасаются проблем, связанных с различными рыночными ограничениями: узость рынка, снижение спроса, рост конкуренции и т.п. (25%), а также в связи с взаимодействием с банками (22%).

Неожиданно много компаний (17%) опасаются проблем, связанных с ростом налоговой нагрузки, особенно в связи с повышением ставок по НДС. С этой проблемой примерно сравнялся по числу отметивших недостаток инвестиционных ресурсов (16%).

Те или иные недостатки в госрегулировании могут осложнить развитие 13% компаний. Тут же отметим, что еще 9% полагают, что негативным фактором является отсутствие или недостаток господдержки в их дальнейшем росте. Столько же (9%) считают, что главным тормозом будут различные проблемы с получением госзаказов или заказов от госкомпаний.

Дефицит кадров в той или иной форме отметили 10% компаний. Столько же (10%) озабочены недостатком средств на проведение НИОКР.

Наконец, нельзя вновь не отметить 2% оптимистов, считающих, что для развития их бизнеса нет никаких ограничений.



Рис.12. Распределение ответов на вопрос: «Опишите своими словами, какие Вы видите ограничения для будущего развития компании в следующие 3 года?» (результат обобщения полученных ответов)

\* \* \*

Полученные ответы позволяют утверждать, что основными барьерами для развития опрошенных компаний являются:

- недостаток финансовых ресурсов для дальнейшего роста, особенно в том, что связано с проведением НИОКР и разработкой новых видов продукции;

- трудности с коммерциализацией (выводом на рынок) новых продуктов, что компании связывают с общей узостью российского рынка, стагнацией или снижением спроса, консерватизмом потребителей (низкой восприимчивостью рынка к инновационным решениям), высоким уровнем конкуренции (в т.ч. с ведущими мировыми производителями);

- высокая налоговая нагрузка, особенно в отношении налогов на труд, с тенденцией к нарастанию за счет повышения НДС в 2019 г. и усилением контроля налоговых органов;

- нехватка специалистов требуемой высокотехнологичным производством квалификацией;

- сложности в выходе на мировой рынок.

Также следует обратить внимание, что компании недостаточное внимание уделяют проблемам в организации внутренних бизнес-процессов. В то время как значительная часть барьеров, описываемых ими как внешняя, может быть снята за счет более профессионального управления бизнесом.

#### 4. Получение кредитов и инвестиций

Из ответов на предыдущие вопросы видно, что доступ в внешним источникам финансовых ресурсов имеет важное значение для развития опрошенных компаний. В ходе проведенного исследования также ряд вопросов был связан с отношениями компаний с банками и инвесторами.

##### 4.1. Использование кредитов

Компаниям был задан вопрос о том, насколько активно компания обращалась в банки и пользовалась кредитами за последние 3 года.

Выяснилось, что только 38% компаний имели опыт получения кредитов за последние 3 года (см. рис.13). Из них 20% пользуются кредитами на постоянной основе, а 18% делают это время от времени.

Большая же часть компаний (59%) не использовала кредиты. Из них 40% даже не пытались получить кредиты, а 19% - пытались, но безуспешно.



Рис.13. Распределение ответов на вопрос: «Пользовалась ли ваша компания кредитами в последние 3 года?»

##### 4.2. Получение инвестиций

Не слишком активны и успешны были компании и в привлечении инвесторов. 30% пока не видят в этом большой необходимости (см. рис. 14). Почти столько же (29%) пытаются привлечь инвесторов, но безуспешно. 11% утверждают, что находятся в процессе согласования условий получения инвестиций.

Только 23% компаний за последние 3 года получали внешние инвестиции.

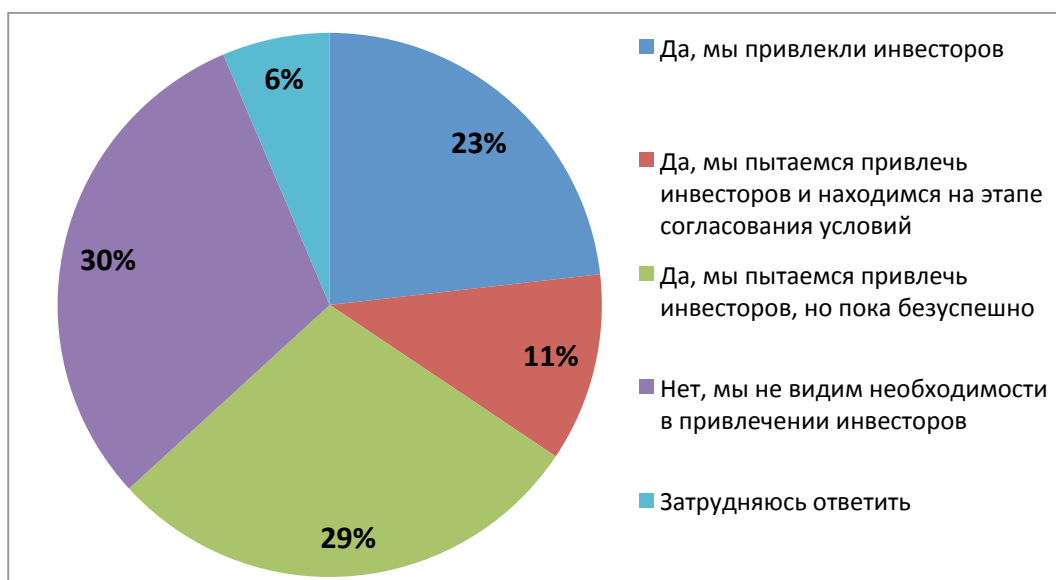


Рис.14. Распределение ответов на вопрос: «Предпринимала ли ваша компания попытки получения внешних инвестиций в последние 3 года?»

\* \* \*

Можно утверждать, что бóльшая часть опрошенных компаний (60-70%) продолжает развиваться за счет использования исключительно собственных финансовых средств. При этом 30-40% даже не видит необходимости ни в использовании кредитов, ни привлечении инвесторов. Еще 20-30% не удается ни то, ни другое, несмотря на предпринимаемые ими попытки. Очевидно, что чудес не бывает, и в условиях капитализма шансы на быстрый рост и завоевание рынка без привлечения капитала (только за счет собственной прибыли) даже у самых инновационных компаний очень не велики.

## 5. Использование господдержки

В определенной степени «провалы рынка», выражающиеся в российских условиях в том, что банки и инвесторы не готовы работать с высокотехнологичными, инновационно-активными компаниями, могут быть закрыты усилиями государства. Не удивительно, что за последние 15-20 лет в России возник целый ряд институтов развития и программ поддержки предпринимательства и инноваций. Они не только предоставляют финансовую поддержку, но и предлагают бизнесу различные формы «софт поддержки»: обучение, консультации, продвижение продукции и т.п. Имеет смысл оценить, насколько эта поддержка востребована и полезна для бизнеса.

### 5.1. Используемые виды господдержки

Опрошенным компаниям было предложено оценить, какие из перечисленных видов господдержки им известны или использовались. Всего в предложенном респондентам списке был перечислен 21 вид господдержки, сгруппированные по следующим категориям:

- безвозвратное финансирование, гранты;

- льготные займы, инвестиции в капитал;
- субсидии (федеральные и региональные);
- другие виды финансовой поддержки (гарантии и налоговые льготы);
- нефинансовая поддержка (образовательные, консультационные, выставочные и т.п. программы).

В своих ответах респонденты должны были по каждому виду господдержки отметить один из трех вариантов: «известно и использовалось», «известно, но не использовалось», «ничего не известно».

В среднем одна компания использовала 3,8 инструментов господдержки. При этом 6% компаний не использовали ни одного из перечисленных инструментов, а 10% - более 7-ми инструментов. Общее распределение компаний по числу использованных ими инструментов господдержки приведено на рис.15.

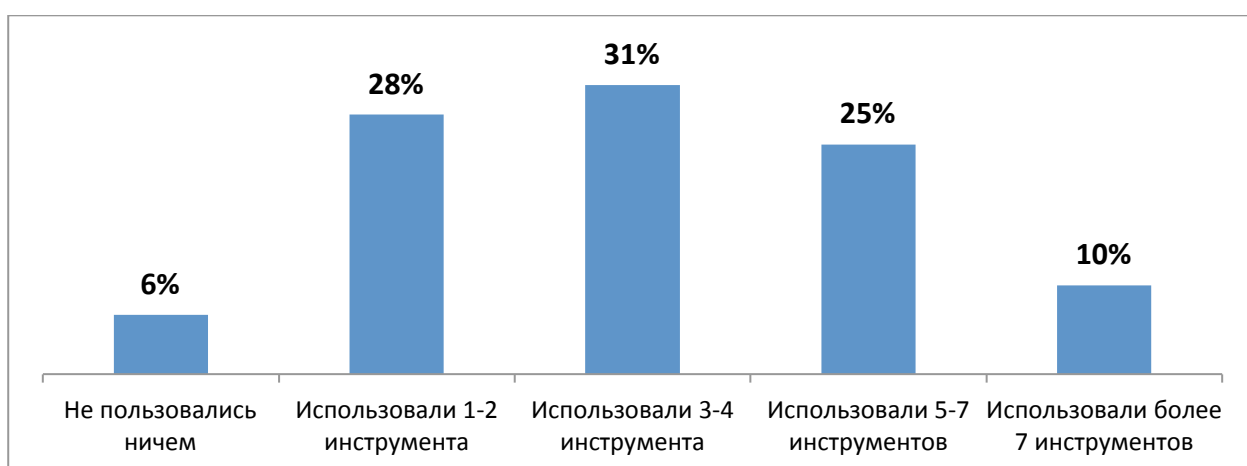


Рис.15. Распределение ответов на вопрос: «Какие из перечисленных видов господдержки использовались вашей компанией?»

Что касается использования компаниями конкретных инструментов господдержки и информированности о них, то сводные данные приведены на рис. 16.



Рис.16. Распределение ответов на вопрос: «Какие из перечисленных видов господдержки использовались вашей компанией?»

Опрошенные компании наиболее часто использовали такой вид господдержки как различные федеральные гранты (Фонда содействия инновациям, РФФИ/РНФ, Сколково) – поддержкой хотя бы одной из таких организаций воспользовались 74%. Такой результат вполне закономерен, т.к. именно через механизм грантов во всем мире и поддерживаются наукоемкие стартапы.

На второй и третьей позициях оказались формы «мягкой», нефинансовой поддержки: участие в выставках, деловых миссиях, проводимых органами власти и институтами развития (47%) и участие сотрудников в бесплатных образовательных программах, программах повышения квалификации (39%).

Возможностями получить финансирование или гранты из региональных программ поддержки предпринимательства и инноваций воспользовались 34% компаний. Стоит отметить, что большая часть вышеуказанных программ (выставки, миссии, образование) также реализуется на региональном уровне. Это говорит о важности поддержки, оказываемой компаниям на региональном уровне.

На пятом месте – участие в качестве резидента бизнес-инкубатора, технопарка, ОЭЗ, индустриального парка и т.п. (34%).

Из остальных позиций стоит отметить достаточно низкую долю компаний, отметивших, что они пользуются налоговыми льготами – всего четверть всех компаний (25%). Это при том, что все компании могут не только вычитать из прибыли расходы на проведение НИОКР, но и использовать при этом

коэффициент 1,5. Также налоговыми льготами пользуются резиденты ОЭЗ, Сколково, многих индустриальных и технологических парков.

### 5.2. Эффективность господдержки

Для половины (51%) опрошенных компаний господдержка оказала серьезное положительное влияние на их развитие: для 7% она коренным образом ускорила развитие, для 44% оказала существенную помощь (см.рис.16).

Для 30% господдержка не стала значимым фактором роста: для 23% господдержка была полезна, но не оказала существенного влияния на развитие, а 7% расценили ее как полностью бесполезную.

Достаточно много (12%) затруднились дать какие-то определенные оценки полученной господдержке.

Показательно, что, чем активность компании в использовании инструментов поддержки прямо связана с позитивностью оценок этой поддержки. Так среди тех, для кого господдержка оказалась полностью бесполезна, среднее число использовавшихся видов господдержки оказалось равной 1,7; среди тех, на кого она не оказала существенного влияния – 4,3; среди тех, кому она оказала существенную помощь – 4,5; среди тех, чье развитие коренным образом ускорилось – 5 видов.



Рис.16. Распределение ответов на вопрос: «Оцените, насколько полученная господдержка была важна для развития компании?»

### 5.3. Господдержка в перспективе

Если предыдущие вопросы относились к уже ранее полученной господдержке, то данный вопрос относился к будущему: компаниям было предложено сформулировать своими словами, какие виды господдержки (в случае ее получения в ближайшие 3 года) могли бы серьезно ускорить развитие компании.



На данный вопрос ответили 116 компаний, предложивших 214 вариантов ответов. В ходе последующей обработки, эти ответы были сгруппированы в 10 укрупненных видов господдержки (см. рис. 17).

С серьезным отрывом лидируют 3 вида господдержки.

- На безвозвратные гранты и субсидии (на различные цели) надеются 28% компаний.
- 26% компаний отметили важность поддержки со стороны государства проводимых ими НИОКР.
- 24% рассчитывают на получение льготных кредитов, займов, лизинга. Некоторые компании уточняли, что под льготными условиями они понимают, сниженные относительно рыночных условий процентные ставки, более длинные сроки кредитов, более лояльная оценка залогов.



Рис. 17. Распределение ответов на вопрос: «Как бы Вы своими словами сформулировали, какие виды господдержки (в случае ее получения в ближайшие 3 года) могли бы серьезно ускорить развитие вашей компании?» (обобщение ответов).

#### 5.4. Направления использования господдержки

В следующем вопросе компаниям было предложено отметить, для решения каких задач может потребоваться господдержка, которую они описали в предыдущем пункте. Для этого им был предложен список из 18 возможных направлений, также они могли предложить собственную формулировку актуальных для компании задач. По каждой задаче компании должны были отметить один из 3-х вариантов:

- Задача не актуальна
- Будет выполнено без всякой господдержки
- Без господдержки не будет выполнено

- В случае господдержки будет выполнено быстрее или масштабнее

На рис. 18 представлено распределение ответов на данный вопрос, где они отранжированы по степени актуальности указанных задач для компаний.



Рис.18. Распределение ответов на вопрос: «Для решения каких задач вашей компании может потребоваться господдержка, указанная Вами в предыдущем пункте, а для каких она не требуется, или задачи не актуальны в принципе?»

Самыми актуальными для компаний являются такие задачи как:

- разработать принципиально новые продукты (актуально для 92% компаний);
- разработать новые модификации выпускаемой продукции (также 92%);

- начать работать в новых для компании регионах России (86%).

Без всякой господдержки больше всего компаний готовы решить в первую очередь следующие задачи:

- повысить квалификацию имеющихся сотрудников (46% компаний предполагают справиться с этой задачей без всякой господдержки);
- провести внутреннюю реорганизацию бизнеса (42% справятся сами);
- снизить издержки бизнеса (также 42%)

Задачи, с решением которых наибольшее число компаний не справится без господдержки:

- добиться изменений в регулировании отрасли государственными органами (37% без господдержки не решат эту задачу);
- приобрести или построить новые производственные мощности (36%);
- начать работать в новых для компании зарубежных странах (26%);
- стать поставщиком по госконтрактам или для госкомпаний (26%)

#### **5.5. Получение госзаказа или заказа от компаний с государственным участием**

Для многих компаний поставки в рамках госзаказа или для госкомпаний имеют важное значение для развития. Как показал опрос, 57% опрошенных компаний в последние 3 года вели такие поставки (см. рис.19.)

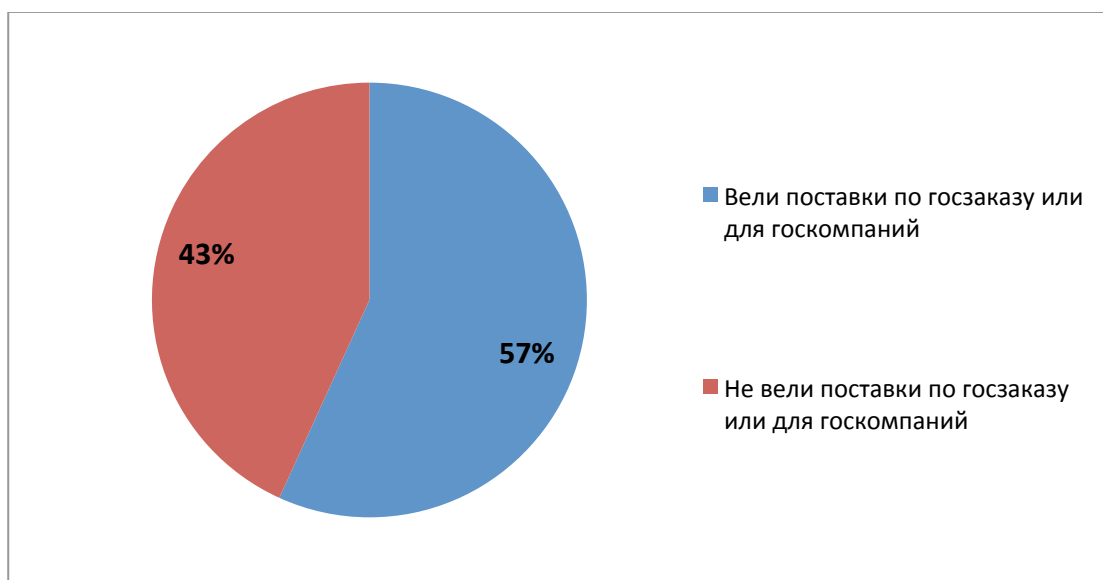


Рис. 19. Распределение ответов на вопрос: «Выполняла ли Ваша компания за последние 3 года контракты на поставку продукции, выполнение услуг для нужд государства (включая региональные и муниципальные органы власти) или компаний с государственным участием?»

Какие виды поставок осуществлялись опрошенными компаниями и какое значение эти поставки имели для развития бизнеса компаний? Далее в этой главе

приводятся данные только по тем 57% компаний, которые вели поставки для государства или госкомпаний. Результаты обработки ответов компаний представлены на рис. 20.

Чаще всего компании вели поставки продукции для госкомпаний (75%) и для государства (70%). Эти контракты также оцениваются компаниями как наиболее значимые для их дальнейшего развития (по 51%): имели существенное значение – для 37-38%, коренным образом ускорили развитие – для 13-14% компаний.

На втором месте идут контракты на выполнение НИОКР. По госконтрактам их выполняли 52% компаний, по контрактам с госкомпаниями – 41%. При этом важное значение госконтракты на НИОКР имели для 40% компаний, а контракты на НИОКР с госкомпаниями – для 33%.



Рис.20. Распределение ответов на вопрос: «Оцените, насколько были важны для развития компании полученные контракты с государственными организациями или с компаниями с государственным участием?» (в процентах от компаний, имевших такие контракты)

### 5.6. Возможные виды господдержки

В завершение опроса компаниям было предложено ответить на вопрос, какие виды господдержки, пока еще не применяемые в российской практике, могли бы быть полезны для развития бизнеса, в случае их получения. Для этого респондентам был предложен список из 17 позиций, в котором они могли отметить не более 5 наиболее интересных для них вариантов. В среднем одна компания выбрала по 4,1 вариантов ответа, что показывает высокую заинтересованность в предложенных формах поддержки. Результаты обработки ответов представлены на рис. 21.

На первое место вышел вариант ответа, связанный с возможностью получения от государства софинансирования НИОКР, тематика которых была бы

определена самими компаниями (61%). Учитывая результаты ответов на предыдущие вопросы, где тема НИОКР неизменно выходила на ведущие позиции, такое первенство этого варианта не вызывает удивления.

На втором и третьем местах оказались варианты, связанные с софинансированием государством работ по выводу инновационных разработок компаний на рынок: работ по проведению испытаний и сертификации новой продукции (54%) и работ по коммерциализации технологий, созданных по результатам НИОКР, профинансированных государством (41%). Сегодня компании сталкиваются с ситуацией, когда государство готово профинансировать НИОКР, но не предусматривает никаких вариантов поддержки дальнейшего продвижения созданных на их основе продуктов и технологий на рынок. В итоге результаты НИОКР остаются невостребованы, а компаниям проще выполнить новый НИОКР, чем ввязываться в работы по коммерциализации уже созданных разработок.

Четвертое место (39%) заняли субсидии для дальнейшего развития компаний, показавших быстрый рост показателей (выручки, экспорта) за предыдущие несколько лет. Во многих странах сегодня существуют программы по поддержке государством быстрорастущих компаний («газелей»), которые строятся именно по такому принципу: поддержке за достигнутые результаты (ex-post поддержка), а не за хорошо подготовленный инвестиционный проект (ex-ante поддержка).

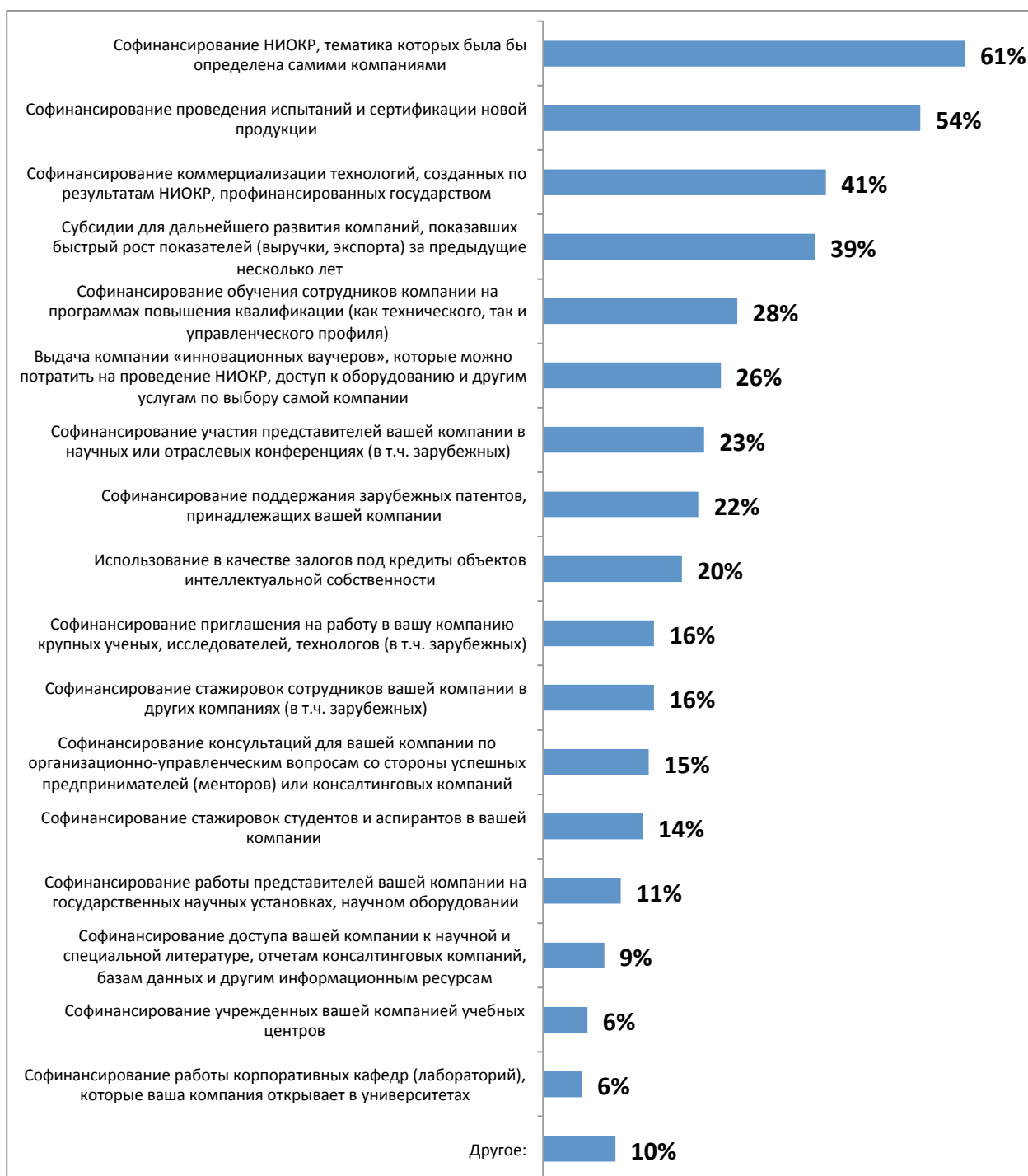


Рис. 21. Распределение ответов на вопрос: «Какие из перечисленных инструментов господдержки могли бы, на Ваш взгляд, наиболее позитивно сказаться на развитии вашей компании, в случае их получения?»

Отметим еще два направления, упомянутые более чем четвертью компаний:

- софинансирование обучения сотрудников компании на программах повышения квалификации (как технического, так и управленческого профиля) (28%). В свете отмечавшегося компаниями дефицита квалифицированных специалистов возможным путем решения этой проблемы как раз может стать система повышения квалификации уже имеющихся сотрудников компаний;

- выдача компании «инновационных ваучеров», которые можно потратить на проведение НИОКР, доступ к оборудованию и другим услугам научно-образовательных организаций или на дополнительное обучение специалистов компаний по выбору самой компании (26%). Это достаточно новая форма, когда «деньги идут за бизнесом» (а не наоборот) уже апробирована во многих зарубежных странах и показывает хорошие результаты.

\* \* \*

Опрошенные компании достаточно активно пользовались господдержкой и неплохо осведомлены о ней. При этом более чем для половины компаний господдержка стала важным положительным фактором их развития. В будущем компании хотели бы, прежде всего, иметь поддержку проводимых ими разработок новой продукции и технологий, получить, гранты, льготные займы или кредиты. Получив такую поддержку, компании готовы предложить на рынок принципиально новые технологические решения, модернизировать уже выпускаемую продукцию, провести экспансию в новые российские регионы. Несмотря на свой относительно небольшой размер, больше половины компаний уже имеют опыт работы по госконтрактам или контрактам с госкомпаниями – в первую очередь, на поставку продукции и на выполнение НИОКР. В числе наиболее перспективных видов поддержки компании называют получение софинансирования НИОКР и работ по коммерциализации НИОКР. Также компании считают правильным появление программ поддержки быстрорастущих компаний.

## Выводы

1. Успешный рост инновационно-активных компаний в России сдерживается целым рядом барьеров. Основными барьерами для развития таких компаний являются:

- недостаток финансовых ресурсов для дальнейшего роста, особенно в том, что связано с проведением НИОКР и разработкой новых видов продукции. Большинство этих компаний развивается за счет использования исключительно собственных финансовых средств;
- трудности с коммерциализацией (выводом на рынок) новых продуктов, что компании связывают с общей узостью российского рынка, стагнацией или снижением спроса, консерватизмом потребителей (низкой восприимчивостью рынка к инновационным решениям), высоким уровнем конкуренции (в т.ч. с ведущими мировыми производителями);
- высокая налоговая нагрузка, особенно в отношении налогов на труд, с тенденцией к нарастанию за счет повышения НДС в 2019 г. и усилением контроля со стороны налоговых органов;
- нехватка специалистов требуемой высокотехнологичным производством квалификации;
- сложности в выходе на мировой рынок.

При этом компании недостаточное внимание уделяют проблемам в организации внутренних бизнес-процессов. В то время как значительная часть барьеров, описываемых ими как внешняя, может быть снята за счет более профессионального управления бизнесом.

2. В определенной степени «провалы рынка», выражающиеся в российских условиях в том, что банки и инвесторы не готовы работать с высокотехнологичными, инновационно-активными компаниями, могут быть закрыты усилиями государства. Инновационно-активные компании активны также и в том, что касается обращения к господдержке. При этом господдержка таких компаний оказывается весьма эффективной – более чем для половины компаний она стала важным положительным фактором их развития.

3. Вместе с тем, имеется потребность в совершенствовании господдержки, с тем, чтобы она была более ориентированной именно на инновационно-активные МСП. В числе системных мер стоит назвать настоятельную необходимость повысить планку среднего бизнеса (сегодня компании с выручкой более 2 млрд. руб. и числом занятых свыше 250 человек уже не считаются средним бизнесом). Возможно, имеет смысл делать это не в масштабах всей страны, а в рамках отдельных программ или институтов развития, и эксклюзивно для инновационно-активных компаний (так, например поступают в отдельных программах поддержки МСП в Германии и Китае). Кроме того, необходимо установить для институтов развития, региональных властей в числе показателей эффективности не только «объемные» показатели по числу созданных новых малых предприятий и вовлеченных в предпринимательство граждан, но и показатели динамики их дальнейшего развития, количества компаний, перешедших из категории «микропредприятий» в категорию «малых», от малых – к средним, от средних к крупным.

4. Особенностью инновационно-активных компаний является высокий уровень затрат на исследования и разработки (НИОКР). Если для текущего



функционирования и постепенного развития этим компаниям вполне хватает собственных средств, то для разработки новых продуктов и технологий и последующего быстрого роста требуются внешние финансовые источники. При этом сегодня фактически невозможно привлечь заемные средства под задачи разработки новых продуктов – банки считают такие проекты слишком рискованными. В этих условиях возможны несколько направлений господдержки:

- во-первых, должна появиться господдержка кредитных продуктов, ориентированных на проекты с высокой долей НИОКР: субсидии процентных ставок, более мягкие требования ЦБ по резервированию и обеспечению таких кредитов.
- во-вторых, следует расширить практику предоставления государством грантов на НИОКР. Если малый бизнес может получать такие гранты через Фонд содействия инновациям, то для среднего бизнеса гранты на НИОКР фактически отсутствуют. В то время как средний, уже устойчиво стоящий на ногах, бизнес мог бы использовать их наиболее успешно.
- в-третьих, следует расширить практику заключения госконтрактов на выполнение НИОКР с МСП. Сегодня исполнителями по таким контрактам по линии Минобрнауки в основном выступают либо академические институты, либо вузы. Предпринимательские структуры рассматриваются в лучшем случае как «индустриальные партнеры». В тоже время сегодня многие инновационные МСП располагают мощным научно-исследовательским потенциалом и зачастую сопоставимы с научными организациями по числу патентов, публикаций в научных журналах и на научных конференциях, количеству сотрудников с научными степенями. Необходимо увеличить долю предпринимательского сектора в выполняемых по заказу государства НИОКР.

5. Необходимо всячески преодолевать ситуацию, когда успешно выполненный за счет государственного гранта НИОКР не получает своего дальнейшего развития в виде рыночного продукта. Для этого следует предусматривать в смете расходов на проекты НИОКР возможность оплаты работ по коммерциализации созданной разработки: разработку опытного образца, испытания, сертификацию, продвижение на рынок. Другой вариант – возможность получения дополнительного финансирования в случае успешного завершения НИОКР и готовности компании к дальнейшей коммерциализации технологии. Примером подобного подхода является программа «Коммерциализация», успешно реализуемая Фондом содействия инноваций с 2014 г.

6. Развернуть на федеральном и региональном уровнях программы по поддержке государством быстрорастущих компаний («газелей»), которые строятся по принципу поддержки за достигнутые результаты (ex-post поддержка), а не за хорошо подготовленный инвестпроект (ex-ante поддержка). Участвующие в этих программах компании должны получать «пакетную» поддержку как в виде разовых грантов, так и в виде различных форм «мягкой» поддержки: образование, консультации, продвижение и т.п. Определенными попытками реализовать подобные программы в России сегодня являются такие инициативы как проект «Национальные чемпионы» Минэкономразвития РФ и программа поддержки быстрорастущих инновационных, высокотехнологичных субъектов МСП («газелей») «Корпорации МСП».

7. Организовать предоставление налоговых льгот для инновационно-активных компаний, популярность этой меры в последние годы в мире растет.

Сегодня они могут получить такие льготы, практически только становясь резидентами различных «особых зон»: ОЭЗ, Сколково, ТОР и т.п. – либо будучи ИТ-компаниями. Однако далеко не все, особенно уже успешно развившие свой бизнес средние компании, могут легко переместить свою активность в особую зону. Да и стоит ли лишать регионы своих «чемпионов», создающих рабочие места? С учетом небольшого числа таких компаний существенного ущерба бюджету такие налоговые льготы не нанесут, а шанс получить успешно растущий технологический бизнес сильно повышаются.

8. Поддержать развитие человеческого капитала компаний. Компании уже сейчас предпринимают усилия по организации подготовки нужных для них специалистов. Однако поддержка со стороны государства может сделать эту работу более системной. Необходимо в партнерстве с самими компаниями организовать короткие, но предметно ориентированные тренинги как для специалистов, так и для руководителей компаний. Хороший эффект могла бы дать программа софинансирования приглашения компаниями необходимых для реализации ими каких-то инновационных проектов ведущих ученых, технологов, специалистов (по аналогии с мероприятиями по Постановлению Правительства №220 от 9 апреля 2010 года). Полезны были бы программы софинансирования стажировок молодых специалистов в компаниях, использования зарубежного опыта по предоставлению компаниям «инновационных помощников», открытия корпоративных кафедр и лабораторий в университетах.

9. Необходимо серьезно усилить господдержку патентной активности МСП. Пока большинство наших компаний не сталкиваются с патентными спорами, однако по мере их интеграции в мировую экономику, недостатки патентной защиты будут становиться для них зоной повышенных рисков. В этом направлении возможно как прямое субсидирование расходов на оплату процедуры оформления патентов и поддержания патентов в России и за рубежом, так и использование механизма налоговых льгот на продукцию, произведенную с использованием имеющихся патентов (аналог – «патентный бокс» в Великобритании). В число поддерживаемых государством активностей в этом направлении было бы полезно включать также и субсидирование приобретения компаниями лицензий на патенты.

10. Помимо различных видов финансовой поддержки со стороны государства, крайне полезной, как показывает мировой опыт, для компаний из сегмента МСП являются меры нефинансовой поддержки. К сожалению, пока в России имеется недооценка важности такой поддержки как со стороны государства, так и со стороны самих компаний. Однако, как зарубежная и российская практика говорят о том, что без развития внутренних организационно-управленческих систем и компетенций в компаниях, финансовая поддержка может оказаться неэффективной. Компаниям необходимы услуги профессиональных консультантов в самых разных вопросах управления, бизнес-планирования, финансов, права, организации продаж и продвижения продукции и т.п. Расходы на получение таких консультаций можно было бы сделать обязательной частью расходов по проектам, получающим финансирование от государства. Также государству следует поощрять менторские программы, когда руководители компаний уже добившихся успеха, передают свой опыт руководителям компаний меньшего размера.

11. Инновационно-активные компании зачастую фокусируются на технических аспектах своего развития, но не обладают достаточными квалификациями для продвижения своей продукции на рынок. Государство может

помочь им, предоставив возможность частичной оплаты маркетинговых исследований, получении доступа к актуальным технологическим и конъюнктурным обзорам (в т.ч. по мировым рынкам).

12. В условиях относительной узости российского рынка фактически единственной возможностью для интенсивного роста отечественных инновационных МСП становится продвижение на мировой рынок. В этом направлении уже много делается по линии РЭЦ и региональных агентств поддержки экспорта. Из возможных, но мало используемых инструментов, можно было бы предложить шире привлекать МСП к реализации экспортных контрактов, реализуемых крупными российскими компаниями. Также привлечение определенной доли российских МСП в качестве поставщиков комплектующих (по аналогии с госкомпаниями) должно стать стандартным условием для работы в России иностранных производителей – это стимулирует включение этих МСП в цепочки добавленной стоимости транснациональных корпораций.

13. Интегрирующим разные виды финансовой и нефинансовой поддержки инструментом может стать так называемый «инновационный ваучер», который мог бы вручаться получателям грантов или исполнителям НИР по госконтрактам, а также другим специально отобранными инновационно-активными компаниям. Этим ваучером они бы могли оплатить различные услуги сторонних организаций, связанные с подготовкой разработанной продукции к запуску в производство, выводом инновационной продукции на рынок, продвижением на мировые рынки, обучением сотрудников и т.п.

14. Многие МСП уже ведут поставки в рамках госзаказа или для госкомпаний, и для них эти поставки имеют важное значение в их развитии. Однако серьезным барьером для МСП, предлагающих инновационную продукцию, является отсутствие у нее референсов, подтверждающих эксплуатационные характеристики. В этой связи необходимо ставить перед госкомпаниями задачу организации корпоративных испытательных полигонов («песочниц»), на базе которых МСП могли бы проводить испытания и опытную эксплуатацию инновационной продукции, получать корпоративные сертификаты, дающие допуск к дальнейшим закупкам, демонстрировать экономические эффекты потенциальным заказчикам.

15. Мировой опыт показывает, что огромное значение для продвижения инновационных МСП имеет развитие коммуникаций между ними и другими игроками рынка: горизонтальных – между самими МСП, и вертикальных – между МСП и крупными компаниями, государством, научно-образовательными организациями. В России пока культура таких сетевых взаимодействий крайне слабо развита, и трудно ждать ее быстрого самозарождения. Поэтому важным (и при этом относительно малозатратным) элементом государственной поддержки инновационных МСП должно стать содействие развитию «нетворкинга»: проведение ежегодных форумов, тематических конференций, помощь в появлении деловых клубов, ассоциаций, объединений, поддержка сайтов, социальных сетей и других интернет-каналов для взаимодействия МСП.

16. Наконец, в качестве последнего, но от этого не менее важного направления следует назвать необходимость поддержки государством популяризации инновационного предпринимательства. Должна вестись регулярная работа по систематизации процессов, происходящих в этом слое бизнеса, анализу, обобщению и распространению лучших практик, продвижению историй успеха компаний и отдельных предпринимателей.

## Анкета для проведения опроса инновационно активных компаний малого и среднего бизнеса

Приглашаем Вас принять участие в опросе инновационно активных компаний малого и среднего бизнеса.

Опрос проводится НИУ Высшая школа экономики в интересах АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства».

Задача данного опроса: показать особенности инновационных МСП и определить возможные направления государственной поддержки таких компаний.

Результатом опроса станет аналитический доклад, выводы которого будут использоваться для разработки программ развития инновационных МСП.

Просим Вас ответить на вопросы нижеследующей анкеты. Анкеты анонимны, поскольку информация из них будет использоваться только в обобщенном виде. Лучше всего, если Вы будете отвечать на вопросы анкеты в диалоге с нашим специалистом, который поможет Вам в ее заполнении. Для этого наш специалист готов связаться с Вами в удобное для Вас время.

### Q1 Единственный выбор из 'Q1 список'

К какой отрасли относится ваша компания

- |    |   |
|----|---|
| 1  | Информационные технологии                     |
| 2  | Медицина и биотехнологии                      |
| 3  | Фармацевтика                                  |
| 4  | Машиностроение                                |
| 5  | Электроника и приборостроение                 |
| 6  | Современные материалы и химические технологии |
| 7  | Сельское хозяйство и пищевая промышленность   |
| 8  | Энергетика                                    |
| 9  | Транспорт                                     |
| 10 | Связь   |
| 11 | Строительство                                 |
| 12 | Инжиниринг                                    |
| 13 | Образование                                   |
| 14 | Торговля                                      |
| 15 | Другое  |

### Q2 Текстовый

В каком регионе находится головной офис вашей компании

### Q3 Единственный выбор из 'Q3 список'

К какому типу бизнеса относится ваша компания (по величине годовой выручки за 2017 г.)

- |   |  |
|---|--|
| 1 | Микробизнес (выручка до 120 млн. руб. в 2017 г.) |
|---|--|

- |   |  |
|---|--|
| 2 | Малый бизнес (выручка от 120 до 800 млн. руб. в 2017 г.)       |
| 3 | Средний бизнес (выручка от 800 млн. до 2 млрд. руб. в 2017 г.) |
| 4 | Крупный бизнес (выручка свыше 2 млрд. руб. в 2017 г.)          |
| 5 | Затрудняюсь ответить   |

Если Q3 =4, то завершить интервью

#### Q4 Единственный выбор из 'Q4 список'

Как Вы думаете, можно ли считать вашу компанию быстрорастущей с точки зрения увеличения выручки за последние 3 года?

обычно быстрорастущей считается компания, чья выручка в среднем растет на 15-20% ежегодно

- |   |   |
|---|---|
| 1 | Да, наша компания однозначно быстрорастущая             |
| 2 | Нет, выручка нашей компании растет, но меньшими темпами |
| 3 | Нет, выручка нашей компании пока не растет              |
| 4 | Выручка снижается                                       |
| 5 | Затрудняюсь ответить                                    |

#### Q5 Единственный выбор из 'Q5 список'

Как бы Вы оценили уровень инновационной активности вашей компании в сравнении с другими компаниями одной с вами отрасли?

- |   |                      |
|---|----------------------|
| 1 | Очень высокий        |
| 2 | Высокий              |
| 3 | Средний              |
| 4 | Низкий               |
| 5 | Отсутствует          |
| 6 | Затрудняюсь ответить |

#### Q6 Единственный выбор из 'Q6 список'

Вела ли ваша компания разработку новых продуктов/технологий в течение последних 5 лет (как своими силами, так и заказывая разработку у сторонних организаций)?

- |   |     |
|---|-----|
| 1 | Да  |
| 2 | Нет |

Если q6=2, то переход на вопрос Q8

#### Q7 Единственный выбор из 'Q7 список'

Оцените примерную долю новых продуктов в общей выручке вашей компании за 2017 г. новыми считаются продукты, выведенные компанией на рынок с 2015 г.

- |   |         |
|---|---------|
| 1 | 76-100% |
|---|---------|

2	51-75%
3	26-50%
4	25% и менее
5	Новые продукты с 2014 г. на рынок не выводились
6	Затрудняюсь ответить

**Q8** Единственный выбор из 'Q8 список'

Имеются ли у вашей компании действующие российские и зарубежные патенты (в т.ч. свидетельства на программы для ЭВМ, базы данных, селекционные достижения и т.п., но без учета свидетельств на товарные знаки и фирменные наименования), правами на которые обладает компания?

В случае наличия укажите их число.

Да, в количестве

Нет

**Q9** Единственный выбор из 'Q9 список'

Бела ли в 2017 г. ваша компания поставки на экспорт? В случае положительного ответа, дайте примерную оценку доли экспорта в общей выручке компании за 2017 г.

1	Да, доля экспорта в выручке менее 5%
2	Да, доля экспорта в выручке 5-10%
3	Да, доля экспорта в выручке 11-20%
4	Да, доля экспорта в выручке 21-30%
5	Да, доля экспорта в выручке 31-50%
6	Да, доля экспорта в выручке 51-75%
7	Да, доля экспорта в выручке свыше 75%
8	Нет

**Q10** Множественный выбор из 'Q10 список'

Какие факторы ограничивали развитие компании в последние 3 года (укажите не более 5):

Низкий спрос покупателей нашей продукции в России

Сложности в выходе на мировой рынок

Высокая конкуренция в том сегменте рынка, где мы работаем

Низкая рентабельность продаж

Трудности с получением кредитов на текущую деятельность на приемлемых условиях (залог, проценты, сроки)

	Трудности с получением инвестиционных кредитов (инвестиций) на приемлемых условиях (залог, проценты, сроки)
	Высокая кредитная нагрузка
	Высокая налоговая нагрузка
	Трудности с выводом новых продуктов на рынок
0	Недостаток средств на проведение НИОКР и на разработку новых продуктов
1	Нехватка производственных мощностей
2	Нехватка специалистов нужной квалификации
3	Недостатки в организации бизнес-процессов в самой компании
4	Недостатки в организации системы продаж
5	Сложности во взаимоотношениях с государственными органами
6	Ничто не ограничивало развитие компании
7	Другое

**Q11**Текстовый

Вы ответили на вопрос об ограничениях развития в предыдущие 3 года. Теперь опишите своими словами, какие Вы видите ограничения для будущего развития компании в следующие 3 года

**Q12**Единственный выбор из 'Q12 список'

Пользовалась ли ваша компания кредитами в последние 3 года?

- |   |  |
|---|--|
| 1 | Нет, мы не пытались получить кредиты             |
| 2 | Да, мы постоянно пользуемся кредитами            |
| 3 | Да, мы время от времени пользуемся кредитами     |
| 4 | Нет, мы пытались получить кредиты, но безуспешно |
| 5 | Затрудняюсь ответить                             |

**Q13**Единственный выбор из 'Q13 список'

Предпринимала ли ваша компания попытки получения внешних инвестиций в последние 3 года?

---

Да, мы привлекли инвесторов

---

Да, мы пытаемся привлечь инвесторов и находимся на этапе согласования условий

---

Да, мы пытаемся привлечь инвесторов, но пока безуспешно

---

Нет, мы не видим необходимости в привлечении инвесторов

---

Затрудняюсь ответить

**Q14** Таблица: единственный выбор, строки 'Q15г список', ответы 'Q15 список'

Какие из перечисленных видов господдержки Вам известны или использовались вашей компанией:

**а. Безвозвратное финансирование, гранты, в т.ч. из средств:**

(по каждой строке отметить только один вариант ответа)

**Список ответов**

---

1            Ничего не известно

---

2            Известно, но не использовалось

---

3            Известно и использовалось

**Список строк**

---

Фонд Содействия Инновациям («Фонд Бортника»)

---

Государственные научные фонды (РФФИ, РГНФ, РФ)

---

Фонд «Сколково»

---

Финансирование/гранты из средств региональных структур поддержки бизнеса, инноваций

**Q15** Таблица: единственный выбор, строки 'Q15г список 2', ответы 'Q15 список'

Какие из перечисленных видов господдержки Вам известны или использовались вашей компанией:

**б. Льготные займы, инвестиции в капитал, в т.ч. из средств:**

(по каждой строке отметить только один вариант ответа)

**Список ответов**

---

1            Ничего не известно

---

2            Известно, но не использовалось

---

3            Известно и использовалось

**Список строк**

---

Корпорация МСП / МСП-Банк

---

Фонд развития промышленности (РФТР)



### Список строк

Роснано

РВК и фонды, учрежденные с ее участием (в т.ч. региональные венчурные фонды)

Фонд развития интернет инициатив (ФРИИ)

Росэксимбанк

Займы из средств региональных структур поддержки бизнеса, инноваций

#### Q16 Таблица: единственный выбор, строки 'Q16г список', ответы 'Q15 список'

Какие из перечисленных видов господдержки Вам известны или использовались вашей компанией:

**в. Субсидии (в т.ч. субсидии на НИОКР, субсидии по процентным ставкам банков):**  
(по каждой строке отметить только один вариант ответа)

#### Список ответов

- |   |                                |
|---|--------------------------------|
| 1 | Ничего не известно             |
| 2 | Известно, но не использовалось |
| 3 | Известно и использовалось      |

### Список строк

1 Субсидии из федерального бюджета

2 Субсидии из региональных бюджетов

#### Q17 Таблица: единственный выбор, строки 'Q17г список', ответы 'Q15 список'

Какие из перечисленных видов господдержки Вам известны или использовались вашей компанией:

**г. Другие виды финансовой поддержки:**  
(по каждой строке отметить только один вариант ответа)

#### Список ответов

- |   |                                |
|---|--------------------------------|
| 1 | Ничего не известно             |
| 2 | Известно, но не использовалось |
| 3 | Известно и использовалось      |

### Список строк

Гарантии от Корпорации МСП, региональных гарантийных фондов

Использование налоговых льгот (по социальным отчислениям, по затратам на НИОКР и др.)

#### Q18 Таблица: единственный выбор, строки 'Q18г список', ответы 'Q15 список'

Какие из перечисленных видов господдержки Вам известны или использовались вашей компанией:

**д. Нефинансовая поддержка:**

(по каждой строке отметить только один вариант ответа)

**Список ответов**

1	Ничего не известно
2	Известно, но не использовалось
3	Известно и использовалось

**Список строк**

Участие в качестве резидента бизнес-инкубатора, технопарка, ОЭЗ, индустриального парка и т.п.
Члены коллектива участвовали в бесплатных образовательных программах, программах повышения квалификации
Участие в выставках, деловых миссиях, проводимых органами власти и институтами развития
Использование государственных информационных систем: ГИСП, Бизнес-навигатор МСП и т.п.
Получение административной поддержки при решении вопросов в органах власти, при работе с крупным бизнесом
Поддержка при выходе на внешний рынок (в т.ч. по линии РЭЦ или региональных властей)
Другие виды господдержки (при отсутствии такого варианта ответа поставьте в поле любой символ)

**Q19** Единственный выбор из 'Q19 список'

Оцените, насколько полученная господдержка была важна для развития компании

1	Оказалась полностью бесполезна
2	Была полезна, но не оказала существенного влияния
3	Оказала существенную помощь в развитии
4	Коренным образом ускорила развитие
5	Затрудняюсь ответить

**Q20** Текстовый

Как бы Вы своими словами сформулировали, какие виды господдержки (в случае ее получения в ближайшие 3 года) могли бы серьезно ускорить развитие вашей компании:

**Q21** Таблица: единственный выбор, строки 'Q21г список', ответы 'Q21 список 1'

Отметьте, для решения каких задач вашей компании может потребоваться господдержка, указанная Вами в предыдущем пункте, а для каких она не требуется, или задачи не актуальны в принципе?

(по каждой строке отметить только один вариант ответа)

### Список ответов

- ⋮      Задача не актуальна
- ⋮      Будет выполнено без всякой господдержки
- ⋮      Без господдержки не будет выполнено
- ⋮      В случае господдержки будет выполнено быстрее или масштабнее

### Список строк

- Увеличить объемы выпуска на имеющихся мощностях
- Модернизировать или оптимизировать имеющиеся производственные мощности
- Приобрести или построить новые производственные мощности
- Снизить издержки бизнеса
- Разработать новые модификации выпускаемой продукции
- Разработать принципиально новые продукты
- Начать работать на новых для компании продуктовых рынках
- Начать работать в новых для компании регионах России
- Начать работать в новых для компании зарубежных странах
- 0      Расширить сбытовую или/и сервисную сеть в России
- 1      Расширить сбытовую или/и сервисную сеть за рубежом
- 2      Стать поставщиком по госконтрактам или для госкомпаний
- 3      Привлечь новых высококвалифицированных специалистов
- 4      Повысить квалификацию имеющихся сотрудников
- 5      Провести внутреннюю реорганизацию бизнеса
- 6      Расширить рекламу, повысить узнаваемость бренда
- 7      Добиться изменений в регулировании отрасли государственными органами

## Список строк

8 Привлечь инвесторов, выйти на рынок ценных бумаг

9 Другие задачи (при отсутствии такого варианта ответа поставьте в поле любой символ)

### Q22 Единственный выбор из 'Q22 список'

Выполняла ли Ваша компания за последние 3 года контракты на поставку продукции, выполнение услуг для нужд государства (включая региональные и муниципальные органы власти) или компаний с государственным участием (выберите нужный вариант)?

Да

Нет

Если Q=2, то переход на вопрос Q25

### Q23 Таблица: единственный выбор, строки 'Q23г список 1', ответы 'Q23 список 1'

Оцените, насколько были важны для развития компании полученные контракты с государственными организациями или с компаниями с государственным участием:

#### а. Госконтракты:

##### Список ответов

- |   |   |
|---|---|
| 1 | Не выполнялись  |
| 2 | Не имели существенного значения для развития компании |
| 3 | Имели существенное значение для развития компании     |
| 4 | Коренным образом ускорили развитие компании           |

##### Список строк

- |   |  |
|---|--|
| · | Госконтракты на выполнение НИР и ОКР                           |
| · | Госконтракты на поставку продукции                             |
| · | Госконтракты на инжиниринговые услуги (строительство объектов) |
| · | Госконтракты на предоставление услуг (кроме инжиниринговых)    |

### Q24 Таблица: единственный выбор, строки 'Q24г список', ответы 'Q23 список 1'

Оцените, насколько были важны для развития компании полученные контракты с государственными организациями или с компаниями с государственным участием:

#### б. Контракты с госкомпаниями:

##### Список ответов

- |   |   |
|---|---|
| 1 | Не выполнялись  |
| 2 | Не имели существенного значения для развития компании |
| 3 | Имели существенное значение для развития компании     |

## Список ответов

4 Коренным образом ускорили развитие компании

## Список строк

Контракты с госкомпаниями на выполнение НИОКР

Контракты с госкомпаниями на поставку продукции

Контракты с госкомпаниями на инжиниринговые услуги (строительство объектов)

Контракты с госкомпаниями на предоставление иных услуг (кроме инжиниринговых)

Другое (при отсутствии такого варианта ответа поставьте в поле любой символ)

## Q25 Множественный выбор из 'Q25 список'

Существует целый ряд инструментов поддержки государством малого и среднего бизнеса, которые пока не получили широкого распространения в России. Ниже перечислены некоторые из них. Какие из них могли бы, на Ваш взгляд, наиболее позитивно сказаться на развитии вашей компании, в случае их получения ?

(Выберите не более 5 вариантов ответа)

Софинансирование стажировок студентов и аспирантов в вашей компании

Софинансирование стажировок сотрудников вашей компании в других компаниях (в т.ч. зарубежных)

Софинансирование приглашения на работу в вашу компанию крупных ученых, исследователей, технологов (в т.ч. зарубежных)

Софинансирование консультаций для вашей компании по организационно-управленческим вопросам со стороны успешных предпринимателей (менторов) или консалтинговых компаний

Софинансирование работы представителей вашей компании на государственных научных установках, научном оборудовании

Софинансирование работы корпоративных кафедр (лабораторий), которые ваша компания открывает в университетах

Софинансирование обучения сотрудников компании на программах повышения квалификации (как технического, так и управленческого профиля)

Софинансирование учрежденных вашей компанией учебных центров

Выдача компании «инновационных ваучеров», которые можно потратить на доступ к оборудованию, проведение НИОКР и другим услугам научно-образовательных организаций или на дополнительное обучение специалистов вашей компании по выбору самой компании

0 Софинансирование НИОКР, тематика которых была бы определена самими компаниями

---

1 Софинансирование коммерциализации технологий, созданных по результатам НИОКР, профинансированных государством

---

2 Софинансирование проведения испытаний и сертификации новой продукции

---

3 Софинансирование участия представителей вашей компании в научных или отраслевых конференциях (в т.ч. зарубежных)

---

4 Софинансирование поддержания зарубежных патентов, принадлежащих вашей компании

---

5 Софинансирование доступа вашей компании к научной и специальной литературе, отчетам консалтинговых компаний, базам данных и другим информационным ресурсам

---

6 Субсидии для дальнейшего развития компаний, показавших быстрый рост показателей (выручки, экспорта) за предыдущие несколько лет

---

7 Использование в качестве залогов под кредиты объектов интеллектуальной собственности

---

8 Другое:

---

**Q26**Текстовый

Напишите, пожалуйста, как называется ваша компания

**Q27**Текстовый

Назовите, пожалуйста, свою должность в компании

## Вопросы для углубленного интервью с руководителями компаний

### 1. История развития компании

История компании: важнейшие вехи, этапы, развилки развития. Что менялось в компании на каждом этапе? Что тормозило развитие на каждом из этапов? В чем заключаются главные конкурентные преимущества компании? Вырос ли бизнес компании в последние 3 года?

### 2. Рынки и продукты

Назовите основные рынки, на которых работает компания, и продукты, которые она на них предлагает. Возможна ли диверсификация деятельности компании, выход на новые рынки (какие)? Ведет ли компания продажи на экспорт? Возможно ли существенно увеличить долю экспорта в выручке компании?

### 3. Инновационная активность

Какие технологические нововведения применяет компания в своих продуктах (производстве)? Разрабатывает ли компания какие-то инновационные продукты (технологии)?

### 4. Изменения в бизнес-модели

Какие наиболее существенные изменения в управлении, организации работы компании были проведены за последние 3 года? С какими наиболее серьезными «болезнями роста» с точки зрения организации бизнес-процессов компания сталкивается сегодня? Что предполагается сделать для лечения этих «болезней»?

### 5. Перспективы дальнейшего развития

Какими Вы видите перспективы развития компании? Предусматривает ли стратегия развития привлечение внешних ресурсов (инвестиций, кредитов) или компания рассчитывает в основном на собственные ресурсы? На реализацию каких проектов будут направляться эти ресурсы в первую очередь? Пыталась ли компания привлечь внешние ресурсы (инвестиции, кредиты) в последние 3 года?

### 6. Использование господдержки

Пользовалась ли компания какой-то поддержкой со стороны государства? Какие виды господдержки использовавшейся компанией оказались для нее наиболее полезны? Предполагает ли компания пользоваться какими-либо инструментами господдержки в дальнейшем? Чего не хватает в государственной политике для поддержания роста компании?