

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА

Для цитирования: Цигелкова Е., Платонова И. Н., Фролова Е. Д. Компаративный анализ поддержки малых и средних предприятий ЕС и Китая в целях повышения создаваемой ими добавленной стоимости // Экономика региона. — 2019. — Т. 15, вып. 1. — С. 256-269

doi 10.17059/2019-1-20

УДК: 339.94

Е. Цигелкова^{а)}, И. Н. Платонова^{б)}, Е. Д. Фролова^{в)}

^{а)} Pan-European University (Братислава, Республика Словакия)

^{б)} Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России (Москва, Российская Федерация)

^{в)} Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина (Екатеринбург, Российская Федерация; e-mail: Frol-uvved@yandex.ru)

КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЕС И КИТАЯ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ СОЗДАВАЕМОЙ ИМИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ¹

Учитывая то, что малые и средние предприятия (МСП) играют значительную роль в экономике страны, и принимая во внимание изменения в современной мирохозяйственной среде, авторы стремились исследовать проблему увеличения вклада малого бизнеса в национальную экономику за счет использования новых возможностей бизнес-среды. Проблема может решаться за счет участия малых и средних предприятий в звеньях глобальных цепочек стоимости с высоким уровнем добавленной стоимости. Но для этого необходимы новые способы поддержки бизнеса. Исследование нацелено на выявление актуальных способов поддержки малых и средних предприятий, сфокусированных на увеличении создаваемой ими добавленной стоимости, на основе контент-анализа национальных программ и компаративного анализа опыта ряда стран Европейского союза и Китая. Исходной базой исследования являются доклады Еврокомиссии, национальные программы европейских стран, материалы национальной Комиссии по развитию и реформам Китая, государственной некоммерческой информационной службы. В статье уточнены терминология исследования и алгоритм анализа. Выявленный комплекс новых мер и способов поддержки малых и средних предприятий представлен в разрезе групп с учетом национальных особенностей. В европейских странах в группе форм государственной поддержки доминируют нефинансовые меры, включая создание для малых предприятий специальных ниш в глобальной цепочке стоимости и обеспечение доступа к национальной базе снабжения. В Китае доминирует группа форм негосударственной поддержки, при этом большая доля принадлежит финансовым мерам, включая предоставление ресурсов участниками цепочек добавленной стоимости в рамках региональных интеграционных объединений, финансовыми подразделениями крупных компаний. Результаты исследования адресованы представителям малого и крупного бизнеса, органам государственного управления.

Ключевые слова: национальная экономика, Китай, страны ЕС, предприятия малого и среднего бизнеса (МСБ), глобальные цепочки стоимости (ГЦС), добавленная стоимость, меры поддержки бизнеса, кооперация, сравнительный анализ, инновации

Введение

Предприятия малого и среднего бизнеса (МСБ) остаются ключевыми драйверами наци-

ональных экономик, причем как европейских, так и ведущих азиатских стран (табл. 1).

Для сравнения: в странах ОЭСР свыше 95 % предприятий относится к сектору МСБ национальной экономики [1]; они обеспечивают 60–70 % занятости населения этих стран, а в от-

¹ © Цигелкова Е., Платонова И. Н., Фролова Е. Д. Текст. 2019.

Таблица 1

Вклад сегмента МСБ в развитие экономики

Показатель	Вклад сегмента МСБ ЕС*	Вклад сегмента МСБ в Китае**
Вклад в ВВП (среднем)	От 40 % до 65 % ВВП	До 60 % ВВП
Занятость (%)	Около 67 % от экономически активного населения	Около 80 % трудоспособного населения страны
Число предприятий	Около 23 млн предприятий МСБ (на конец 2017 г.)	около 12 млн микро- и малых предприятий

* Annual Report on European SMEs 2016/2017. Focus on self-employment. 2017. European Union [Электронный ресурс]. URL: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/26563/attachments/1/translations/en/renditions/nativ> (дата обращения: 25.05.2018)

** Financing SMEs and Entrepreneurs 2016 // OECD Scoreboard. С. 174. [Электронный ресурс]. URL: https://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/industry-and-services/financing-smes-and-entrepreneurs-2016/china-people-s-republic-of_fin_sme_ent-2016-12-en#page1 (дата обращения: 5.05.2018).

дельных случаях этот уровень еще выше (например, в Словакии — 72 %) [2, с. 111], в России предприятия МСБ создают около 30 % оборота экономики и 25 % рабочих мест [3, с. 31], в странах АСЕАН-региона (*ASEAN region*) они обеспечивают 50 % занятости [4], в азиатских странах (*Asia's economies*) насчитывают 96 % от всех предприятий и 62 % от национальной рабочей силы [5, с. 66].

Традиционно проблемы развития МСБ рассматриваются через призму создания новых рабочих мест, рисков и т. д. Но современная эпоха формирует новую бизнес-среду и возможности для их развития. В частности, «большие надежды связаны с феноменом глобальных цепочек создания добавленной стоимости» (ГЦДС, ГЦС) [5, с. 69] и ученые настаивают на оценке деятельности предприятий в терминах ГЦС [6]. Отдельные страны уже накопили положительный опыт участия предприятий МСБ в таких цепочках и можно выявить лучшие практики. Так, вклад МСБ в создание добавленной стоимости в нефинансовом секторе составил в Италии 67 %, в Великобритании 50 %, а в целом по странам ЕС-28 в 2014 г. он увеличился на 3,3 % [6, с. 24].

Предприятия МСБ все активнее ведут научные исследования, а в структуре любой ГЦС этому звену соответствует наибольшая добавленная стоимость. Зарубежные страны оказывают им значительную поддержку, успешно комбинируя участие государства и негосударственные формы и методы поддержки МСБ. Концепция такого комбинирования вызывает научный и практический интерес.

Необходимость более широкого вовлечения МСБ-предприятий в звенья ГЦСМ была подчеркнута на саммите G20 (2017 г.) в Гамбурге, особый упор был сделан на их поддержку¹.

Таким образом, с одной стороны, мы имеем большое число предприятий МСБ с достаточным потенциалом создания добавленной стоимости, а с другой — относительно небольшой их вклад в национальную экономику. Следовательно, решаемая проблема заключается в уменьшении этого разрыва. Учитывая наличие в ГЦС звеньев с различным уровнем добавленной стоимости, смеем предположить (гипотеза), что решить проблему можно за счет активного участия предприятий МСБ в звеньях ГЦС с высоким уровнем добавленной стоимости на основе новых форм их поддержки, а также взаимодействия с крупными промышленными корпорациями как инициаторами цепочек. Цель статьи — на основе сравнительного анализа мер поддержки предприятий МСБ ведущих стран выявить те меры, которые направлены на повышение создаваемой ими добавленной стоимости в национальной экономике.

Обзор литературы

Современные теоретические основы исследования функционирования сегмента МСБ национальной экономики целесообразно представить в виде нескольких блоков.

Первый блок, связанный с сущностью МСБ (предпринимательством), достаточно подробно освещен в научной литературе. Но любая новая статья [7] вновь начинается с обсуждения критериев отнесения предприятий в категории МСБ, так как, с одной стороны, механизм поддержки МСБ, особенно государственной, выстраивается в «зависимости от статуса предприятия» [8, с. 39], а с другой стороны, сегодня институты и статистические агентства «разговаривают не на одном и том же языке ..., поэтому необходимо универсальное определение» [2, с. 18]².

¹ G20. Hamburg Action Plan [Электронный ресурс]. URL: <https://www.consilium.europa.eu/media/23546/2017-g20-hamburg-action-plan-en.pdf> (дата обращения: 25.05.2018).

² Цитаты из [2, 5] приводятся в переводе авторов статьи.

Сравнительный анализ подходов к классификации предприятий стран ЕС¹ и Китая показывает, что при разработке общеевропейской программы поддержки предприятий МСБ используется глубокая дифференциация бизнеса с учетом числа занятых на предприятии работников и величины годового оборота капитала. Так, по определению Европейской Комиссии² в группу МСБ попадают компании с пороговым значением занятых до 250 чел., а внутри сектора выделяют еще и микропредприятия с количеством занятых до 10 чел. Для Китая более характерна дифференциация по отраслям, годовому обороту капитала и размеру активов, но в связи с ростом технической оснащенности бизнеса критерии по численности также уточняются: в соответствии со Стандартом классификации МСБ (от 18.06.2011), появилась категория микропредприятий (до 10 чел.)³.

Второй блок включает научные труды, отражающие понимание сущности поддержки бизнеса, в т. ч. государственной. Одни ученые рассматривают элементы существующих механизмов поддержки МСБ и в качестве его развития предлагают внедрение пакета материальной помощи, улучшение функционирования поручительских фондов и ресурсов венчурного субсидирования [9]. Другие, не отрицая важность инвестиционной поддержки и налоговых льгот, акцентируют внимание на информационной помощи [10]. Позиция третьих состоит в «реорганизации поддержки МСБ с учетом дифференцированного подхода при реализации программных мероприятий по развитию предпринимательства» [11, с. 77]; в числе предлагаемых ими институциональных и инфраструктурных мер — участие в муниципальных и госзаказах, привлечение венчурного капитала.

Третий блок теоретических воззрений связан с особенностями внешней бизнес-среды. Глобализация меняет характер функционирования МСБ, поскольку меняется в целом харак-

тер бизнеса; так, «благодаря информационно-коммуникационным технологиям географическая дистанция уже не важна и менеджеры могут координировать все стадии глобального бизнеса, где бы они не локализовались» [2, с. 113].

Но, пожалуй, самой главной отличительной особенностью современной мирохозяйственной среды является бурное развитие глобальных цепочек создания добавленной стоимости — ГЦС (*global value chain — GVCs*) [12]. Классический подход раскрывает сущность ГЦС через последовательность стадий производства товаров и услуг [13; 14, с. 30; 15, с. 424], составляющих звенья цепочки. Но азиатские ученые формулируют их именно через критерий добавленной стоимости: это «полный ряд добавляющих ценность видов деятельности (*value-adding activities*), которые создают продукт или услугу» [5, с. 74], а глобальность связывают с оперированием более чем в одной стране. Более известные в контексте трансграничного разделения производственного процесса [15] и его фрагментации цепочки стали ключевой чертой глобальной экономики [12, 16]. Для понимания важности ГЦС-подхода применительно к развитию МСБ подчеркнем его ключевые характеристики:

- на основании *SC*-концепции (*smiling curve*, или улыбающаяся кривая) *Stan Shi* (Стан Ши) звеньям цепочки соответствует разный уровень добавленной стоимости, при этом его максимальное значение формируется в «предпроизводственных» (в т. ч. НИОКР, испытания, стандартизация) и «послепроизводственных» (в первую очередь, создание бренда) звеньях;

- капитал в зависимости от типа цепочки («движимая производителем» и «движимая потребителем») подразделяется на два вида — торговый и инвестиционный, у которых разные источники ресурсов;

- в зависимости от степени фрагментации цепочки бывают длинные и короткие (например, среди отраслей с наибольшей степенью фрагментации — электротехническая промышленность);

- взаимодействуя в одноименных звеньях ГЦС, участники формируют горизонтальные связи, а в разных — вертикальные [14, 15, 17].

Четвертый блок отражает непосредственно взаимодействие предприятий МСБ с ГЦС, наиболее актуальным его вопросом является совокупность факторов участия таких предприятий в глобальных цепочках стоимости. Исследования Г. Вигнары (*G. Wignara*) подтверждают, что субъекты МСБ активно

¹ What is the SME? European Commission. Official Site [Электронный ресурс]. URL: http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition_en (дата обращения: 15.05.2018).

² European Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises // Official Journal of the European Union. P. 39 [Электронный ресурс]. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32003H0361&from=EN> (дата обращения: 15.05.2018).

³ China's Regulations on the Standards for Classification of SMEs [Electronic resource]. URL: <http://www.china-briefing.com/news/2011/07/07/china-issues-classification-standards-for-smes.html> (дата обращения: 15.05.2018).

участвуют в ГЦС, но к ним сформировано недоверие, и поэтому им надо работать в тесном контакте с крупными фирмами, то есть создавать МСБ нового формата; среди основных сдерживающих факторов (а значит, требующих поддержки) она выделяет затрудненный доступ к финансам, неразвитость инфраструктуры; в этих условиях совершенствование системы поддержки ученый видит не в отдельных мерах, а в реформе всей политики поддержки [4].

Группа ученых Азиатского банка развития (*Asian Development Bank*) фокусирует свое исследование на критических факторах интеграции МСБ в ГЦС, которые надо поддерживать. С одной стороны, это такие известные факторы, как конкурентоспособность, уровень квалификации рабочих, амбиции собственников бизнеса. Но авторы вводят новую характеристику — связность, связанность (*connectivity*), которая отражает посредством чего фирма связывается с ГЦС, с крупным бизнесом [5, 16]. Кроме того, эти исследователи, в отличие от Г. Вигнары (*G. Wignara*), детализируют факторы. Например, трудность доступа к финансам они рассматривают отдельно по группам ресурсов, что особенно важно для ГЦС: торговые финансы, ресурсы рынка капитала, небанковские финансы.

Если теоретическая позиция Г. Вигнары (*G. Wignara*) состоит в необходимости реформы всей системы поддержки МСБ, то С. Харви и Т. Чаронрат (*S. Harvie and T. Charoenrat*) исходят из того, что «новая конкурентная среда требует новой парадигмы роста и стратегии развития для МСБ-предприятий, ... которую надо формировать на основе приобретения знаний и квалификаций, модернизации технологий, инноваций, создании добавленной ценности (богатства)» [16, с. 1]¹. С одной стороны, знания и квалификации — это известные факторы. Но ученые обращают внимание не на рост их числа, а рассматривают их как источник, «способность создавать новую стоимость в рамках ГЦС», причем в звеньях с высоким уровнем добавленной стоимости (*high value-adding parts of GVC*) [16, с. 5]. Также ученые доказывают, что и «международную конкурентоспособность надо рассматривать в терминах ГЦС» [16, с. 13]. При этом наибольшую эффективность местных предприятий МСБ они видят «в вертикальном взаимодействии с ГЦС» [16, с. 5], а в качестве одного из основных условий называют доступ к финан-

совым ресурсам в системе взаимодействия МСБ и крупного бизнеса.

На тип связей (как на фактор) обращает внимание и профессор Л. Лесакова (*L. Lesakova*) из Словакии: исследуя такую характеристику глобального бизнеса, как сетевое взаимодействие, она выявила наличие в странах ЕС трех форм связей внутри ГЦС, а именно, гомогенные (горизонтальные), гетерогенные (вертикальные) и комбинированные [2, с. 115]. Кроме того, силу связи при кооперации предприятий МСБ с крупным бизнесом профессор определяет как очень сильную или как простое вовлечение [2, с. 118]; в качестве мер поддержки инновационной активности МСБ она предлагает предоставление гарантий, ресурсов крупных предприятий и грантов европейских программ; приоритет в отдает МСБ, который уже создает «уникальную ценность» [2, с. 120].

Существенную роль С. Харви и Т. Чаронрат (*S. Harvie and T. Charoenrat*) отводят мерам государственной поддержки МСБ [16]. Однако это не столько традиционные меры (создание благоприятной бизнес-среды, улучшение доступа к финансам, к базе знаний), сколько содействие сотрудничеству и созданию сетевого взаимодействия между ТНК (ГЦС) и предприятиями МСБ. Ш. Шинозаки (*Sh. Shinozaki*) также считает, что новые меры поддержки МСБ надо создавать именно в области взаимодействия МСБ и крупных компаний в структуре ГЦС [5, с. 69] через их участие в вертикальных связях [5, с. 66].

Добавленную стоимость (как показатель для измерения) можно классифицировать. Например, Е. В. Сапир выделяет такие ее виды как «привлеченная», «региональная» [18, с. 61]. В дальнейшем такая концепция позволила ей выделить два блока инфраструктурных и институциональных факторов поддержки бизнеса (в т. ч. МСБ) для участия в ГЦС: первый связан со звеньями с высокой добавленной стоимостью в традиционных для страны отраслях, второй — с низким ее уровнем, но для новых, инновационных секторов национальной экономики.

Почти все исследователи среди прочих факторов обязательно называют финансовый, но их предложения отличаются друг от друга. Так, Ш. Шинозаки (*Sh. Shinozaki*), исследуя возможности рынка капиталов для финансирования МСБ, склоняется к небанковским инструментам, таким как лизинг и факторинг (и призывает государство оказывать поддержку именно в этой сфере) [5, с. 74]. Инновационной моде-

¹ Цитата приводится в переводе авторов статьи.

лью финансирования, которая поддерживает участие предприятий МСБ в ГЦС, он считает краудфандинг, но наибольшие перспективы связывает с финансированием МСБ в системе взаимоотношений с крупным бизнесом. В этом случае МСБ может быть прокредитован как финансовым подразделением крупной компании, так и отдельно созданным ею финансовым институтом. При этом автор разделяет между собой возможности МСБ в модели вертикальной и модели горизонтальной интеграции (*vertical linkage and horizontal linkage models*) с крупным бизнесом. По его мнению, предприятия МСБ «в модели горизонтальных связей имеют незначительную связанность с крупной фирмой и в этом случае они могут рассчитывать только на свой собственный капитал» [5, с. 76]¹. Однако наибольший интерес вызывает его концепция о зависимости мер поддержки МСБ от уровня развития стран: для стран с низким доходом это микрофинансирование небанковских структур, льготное кредитование с господдержкой, для стран со средним уровнем дохода это схемы с государственной гарантией, а для стран с высоким уровнем — венчурный капитал. [5, с. 76].

Необычный подход предлагает Х. Вай-шунг Йен (H. Wai-chung Yeung). Анализируя механизмы «подключения» предприятий сегмента МСБ национальных экономик к региональным цепочкам стоимости в рамках АСЕАН (ASEAN), он сосредоточил свое внимание на трансграничных инвестициях из государств — членов этого интеграционного объединения; при этом методы поддержки МСБ зависят от их роли в ГЦС: стратегический партнер, специализированный поставщик оригинальных компонентов, поставщик дубликатов компонентов (*generic*) и т. д. [19].

Таким образом, теоретическая платформа вопроса повышения роли МСБ в современной мировой экономике в терминах ГЦС представлена многообразием подходов, концепций. Каждая из них представляет свой ракурс решения проблемы и рассматривать их необходимо в комплексе.

Методический подход

Мы опирались на следующие методические положения. Во-первых, основные методы исследования — сравнительный анализ, контент-анализ, анализ восприятия данных (*perception data analyses*), то есть интерпретации данных. Во-вторых, на первый взгляд, Китай и ЕС — это

несопоставимые объекты для компаративного анализа. Но их сравнение вызывает научный интерес, так как, с одной стороны, в последнее время в методологии активно продвигается точка зрения об иных критериях сопоставимости, что делает сравнение возможным, с другой стороны, двигаясь разными путями, эти страны подошли к одному результату — это увеличение национальной части добавленной стоимости силами МСБ, в этих странах произошли наибольшие изменения в системе поддержки МСБ.

В-третьих, при анализе мы исходим из того, что наибольший объем добавленной стоимости создается в инновационных отраслях либо в инновационных звеньях традиционных отраслей. И, наконец, в-четвертых, алгоритм анализа состоит из следующих этапов: оценка вклада МСП в терминах ГЦС (1-й этап), выявление нефинансовых инструментов в системе поддержки предприятий МСБ (2-й этап), выявление финансовых инструментов в системе поддержки МСБ, позволяющие им реализовывать производственную деятельность на более высоком технологическом уровне (3-й этап), и выявление мер поддержки предприятий МСБ непосредственно по их интегрированию в инновационное развитие, в цифровую экономику, в ГЦС с высокой добавленной стоимостью (4-й этап).

Данные

Исходные данные для исследования были получены из материалов Еврокомиссии о совершенствовании деятельности и поддержки МСБ, о формах поддержки МСБ в отдельных странах ЕС, из их национальных программ, в том числе Германии: «Горизонт 2020» (*Horizon 2020 projects*), материалов немецких предпринимателей (*Initiative Deutsche Manufakturen*), доклада о поддержке высокотехнологичных стратегий и инноваций.

Информация по Китаю получена из базы данных государственной некоммерческой информационной службы (CSMEO), деятельность которой поддерживается «Департаментом развития МСП», из материалов специальной информационной компании «Бейджунг МСП онлайн» (*Beijing SME Online Co., Ltd.*). Использована информация о стандартах МСБ в Китае Национальной комиссии по развитию и реформам Китая (*The National Development and Reform Commission — NDRC*), материалы «Китайского центра координации и кооперации бизнеса» (CCBCC).

¹ Цитата приводится в переводе авторов статьи.

Результаты и их обсуждение

1-й этап «Оценка вклада предприятий МСБ в терминах ГПС». Выше мы привели данные о значимости МСБ в системе традиционных показателей (вклад в ВВП и другие). На этом этапе выявим их вклад в национальную экономику в терминах добавленной стоимости, в т. ч.:

— в странах ЕС совокупная валовая добавленная стоимость, создаваемая предприятиями МСБ, составляет 3,9 трлн евро; по данным Евростата, если среднегодовые изменения вклада МСБ (по группе высокотехнологичных предприятий — *knowledge intensive industries*) за 2015–2016 гг. по показателю занятости составили от 0,3 % до 2 %, то по вкладу в добавленную стоимость — от 0,7 % до 4,0 %¹;

— на территории Китая малыми и средними предприятиями создается 74,7 % всей создаваемой добавленной стоимости [20].

Для сравнения приведем данные по другим регионам мира: например, в Бангладеш, Таиланде и Филиппинах вклад МСБ в создание промышленной добавленной стоимости (*manufacturing value*) за период 2007–2012 гг. в среднем составил 38 % [8, с. 381]; в целом по странам Азии ежегодный вклад предприятий МСБ в промышленную добавленную стоимость (*manufacturing value added*) составляет около 42 % [7, с. 66].

Таким образом, мы видим, что в ведущих странах вклад предприятий МСБ в создание добавленной стоимости увеличивается. А за счет каких мер поддержки — это задача второго и третьего этапов.

2-й этап «Выявление нефинансовых инструментов в системе мер поддержки предприятий МСБ». При сравнении мер, используемых в некоторых странах ЕС и Китае, мы не обнаружили больших различий. Так, из совокупности традиционных мер нефинансового характера чаще других используется консультирование по техническим, инженерным вопросам, тренинги и семинары для начинающих предпринимателей, а также информационное сопровождение при организации производства на экспорт, юридические консультации. Они дополняются условиями, позволяющими МСБ реализовывать производственную деятельность на более высоком технологическом уровне: защита прав интеллектуальной собственности, консультирование по коммерциализации изобретений, ускоренная адапта-

ция в технопарках (наиболее распространены во Франции, Чехии) [21].

Также опыт некоторых стран ЕС показывает широкое использование интерактивных мер поддержки сектора МСБ (информационные порталы, видеоконференции и т. п.). Например, континентальная сеть (*European Enterprise Network*) — это портал с бесплатными информационными ресурсами по поддержке МСП; информационная сеть «ЕвроИнфоЦентр» позволяет предприятиям МСБ получить коммерческую информацию по самому широкому кругу вопросов.

3-й этап «Выявление финансовых инструментов в системе поддержки предприятий МСБ, позволяющие им реализовывать производственную деятельность на более высоком технологическом уровне». Традиционные меры нефинансового характера, как в ЕС так и Китае, дополняются мерами финансовой поддержки, которые стимулируют предприятия МСБ для участия в инновационной сфере (табл. 2).

Кроме того, эффективным инструментом являются специальные центры, деятельность которых поддерживает ЕС, например, *Business Innovation Centres* и *Innovation Research Centres* [2, с. 119]. Они помогают малым предприятиям (в первую очередь «глобально рожденным» — *firms born global*) взаимодействовать с научными центрами и таким образом получить доступ к звеньям ГПС с высокой добавленной стоимостью (НИОКР). Также опыт европейских стран и Китая показывает эффективность небанковских источников финансирования МСБ, в т. ч. в форме венчурных фондов, грантов, краудфинансирования.

Что же касается финансовых форм непосредственно государственной поддержки МСБ, то к ним относятся такие, как компенсация части расходов на проведение выставок (до 50 %) и на сертификацию по ISO, компенсация до 50 % расходов на аренду торговой площади, затрат на повышение качества продукции, юридические консультации, проведение тренингов для сотрудников предприятий МСБ².

В отношении Китая отметим, что кроме традиционных мер финансовой поддержки МСБ, в стране созданы условия для их кредитования на основе специальных программ государственных банков³:

¹ Annual Report on European SMEs 2016/2017. С. 36 [Электронный ресурс]. URL: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/26563/attachments/1/translations/en/renditions/nativ> (дата обращения: 25.05.2018).

² Über BAND (Business Angels Netzwerk. Deutschland) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.business-angels.de/uber-band/> (дата обращения: 25.05.2018).

³ ICBC bank: [Электронный ресурс]. URL: <https://www.icbc.com.cn/ICBC/Corporate%20Banking/Small%20>

Меры финансово-кредитной поддержки МСБ для стимулирования их участия в инновационной сфере в странах ЕС и Китае

Меры по поддержке МСБ	Национальные особенности мер	
	в странах ЕС	в Китае
Кредитование МСБ	На законодательном уровне для банков закреплен определенный норматив	В 12 крупнейших коммерческих банках рассматривается как приоритетное направление
Банковский овердрафт	Срок овердрафта от 6 до 12 мес. (37 % предприятий МСБ в странах ЕС используют овердрафт)	Срок овердрафта 9–12 мес. (в качестве обеспечения выступает поручительство основных собственников бизнеса)
Факторинг	Регулируется на государственном уровне в рамках отдельных законов и банковского законодательства (в т. ч. Португалия, Италия), интенсивно развивается такой продукт для МСБ как «инвойс-дискаунтинг», (в т. ч. Германия Италия, Франция); появился новый продукт для МСБ — «предоставочное финансирование» (страны Западной Европы) [22]	На Китай приходится 36 % всего рынка факторинговых услуг, которые оказываются МСБ государственными специальными банками, сельскими кредитными обществами и кооперативными банками, финансовыми компаниями, филиалами иностранных банков и т. д.
Лизинг	Около 45 % МСБ в странах ЕС в 2015 г. направили инвестиции в основные фонды на льготных условиях. При этом предприятия МСБ, использующие лизинг, осуществили капвложений на 58 % больше других [23]	Является объектом госрегулирования. Лизинговые компании могут быть государственными или создаваться крупными банками с активами от 81 млрд юаней (708 млрд руб.) для финансирования крупных производителей, а в их рамках и МСБ*

* Моисеев С. Чем полезен России китайский опыт в лизинге // Ведомости. 2018. 2.03. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2018/03/02/752550-kitaiskii-opit-lizinge> (дата обращения: 20.03.2018).

промышленно-коммерческий банк («ICBC») создал финансовую платформу для реализации стратегии «*Going Global*» и осуществляет кредитование по инновационной системе «Оборотный кредит для малого бизнеса» («*Small Business Revolving Loan*») на особых условиях;

крупнейший банк Китая «BOC» (*Bank of China*) предоставляет специальный продукт для предприятий МСБ «*Small Business Loan*», который позволяет оперативно получить кредит до 2 млн гонконгских долларов, сроком погашения до 60 месяцев без залога и поручительства.

Таким образом, можно говорить о комплексе мер финансовой поддержки МСБ-предприятий: банковских и небанковских, прямых и косвенных, государственных негосударственных, а также их комбинации.

4-й этап «Выявление мер поддержки предприятий малого и среднего бизнеса непосредственно по их интегрированию в инновационное развитие, цифровую экономику, звенья с высокой добавленной стоимостью ГЦС». Многообразие мер, применяемых в странах ЕС, представлено в таблице 3.

Дополнительно выделим некоторые особенности системы поддержки МСБ отдельных

европейских стран. Во-первых, инновационная активность предприятий МСБ в странах ЕС поддерживается венчурным капиталом в разных формах:

- использование венчурных средств для предварительного анализа и составления бизнес-плана (например, бельгийская концепция «*Bourses de pre-activate*»);
- финансирование стартового капитала для разработки инновационных технологий (специальные программы в Австрии);
- венчурная финансовая поддержка технопарков и бизнес-инкубаторов (наиболее развита в Финляндии).

Во-вторых, страны ЕС демонстрируют успешную практику финансирования сети бизнес-ангелов (*Business Angels Netzwerk Deutschland — BAND*) для поиска потенциальных инвесторов¹. Такая структура оказывает поддержку и развитие стартапов и ноу-хау в разрезе предприятий МСБ, аккумулируя ресурсы крупных компаний².

В-третьих, на рынке венчурного капитала закрепилась государственная поддержка непосредственно тех предприятий МСБ, которые

¹ Analysen und Berichte. Monatsbericht des BMF [Электронный ресурс]. URL: www.bundesfinanzministerium.de (дата обращения: 02.07.2018).

² Über BAND [Электронный ресурс]. URL: <https://www.business-angels.de/uber-band/> (дата обращения: 25.05.2018).

and%20Medium%20Enterprises/UniqueFinanceProducts/SmallBusinessRevolvingLoan/ (дата обращения: 23.05.2018).

Таблица 3

Меры поддержки предприятий МСБ по их интегрированию в инновационное развитие и цифровую экономику: опыт европейских стран*

Мера	Суть и особенности поддержки предприятий МСБ
Участие в программах инновационного развития	Предприятия МСБ вошли в число участников, реализующих программы по внедрению технологий и инноваций ЕС, такие как «Европа 2020» («Europa 2020 Strategy»), «Горизонт 2020» («Horizon 2020»), «Промышленная политика в эру глобализации» («Industrial Policy for the Globalization Era»)
Меры поддержки по интегрированию предприятий МСБ в цифровую экономику	С одной стороны, Европейская комиссия определила пути включения предприятий МСБ в единое европейское цифровое пространство, а с другой стороны, обозначила им задачи по расширению использования потенциала ИКТ и созданию инноваций. Так, программа «Горизонт 2020» предусматривает участие МСБ в создании кадровой базы промышленности с высокой добавленной стоимостью, в разработке новых научных идей и зарождающихся технологий, обеспечении промышленного лидерства. В этих целях в Программе «Горизонт 2020» на период 2014–2020 гг. выделено 80 млрд евро, из которых может осуществляться финансирование тех предприятий МСБ, которые участвуют в формировании инновационного потенциала стран ЕС. Этой же программой предусматривается облегчение доступа к венчурному финансированию
Инфраструктурные меры по стимулированию МСБ на уровне ЕС (уровень I)	Для развития межфирменного сотрудничества в рамках ЕС было создано Бюро по сближению предприятий, действует Европейская ассоциация венчурного капитала. Еврокомиссией предусмотрено создание фондов стартового капитала в размере не менее 4 млн евро. В 2017 г. 12 фондов инвестировали 102 млн евро в 114 новых компаний, что привело к созданию 1637 новых рабочих мест. Программы, реализуемые под эгидой ЕС, финансируются из структурных фондов ЕС, например, Социального фонда, Фонда регионального развития. Комиссия ЕС проводит политику по созданию рынка рискованного капитала: на это выделено свыше 1 млрд евро (с увеличением до 30 млрд евро при поддержке Европейского инвестиционного фонда)
Инфраструктурные меры в рамках национальных программ (уровень II)	Параллельно с общеевропейскими мерами по поддержке МСБ в странах действуют национальные программы. Например, во Франции: — создано специальное акционерное общество SOFARIS (Societe Francaise de Garantie des Petits et Moyennes Enterprises), включающее 12 региональных агентств и коммерческих банков с капиталом почти в 2 млрд франков для оказания помощи МСБ по линии модернизации оборудования и международной кооперации, в т. ч. в рамках ГЦС; — создан специальный фонд для кредитования исследовательских проектов, разработок новых продуктов и выведения их на рынок; — сформирована сеть внедренческих организаций, трансфертных центров по передаче технологий и фирм типа инкубаторов.

* Сост. авторами по: Entrepreneurship and innovation programme [Электронный ресурс]. URL: <http://ec.europa.eu/cip/eip/> (дата обращения: 12.06.2018); Horizon 2020 projects [Electronic resource]. URL: <http://www.horizon2020projects.com/il-smes/guarantees-for-german-smes/> (дата обращения: 12.06.2018); Initiative Deutsche Manufakturen [Электронный ресурс]. URL: <http://www.handmade-in-germany.org/> (Дата обращения: 12.06.2018).

уже создают добавленную стоимость. Она осуществляется в форме прямого субсидирования предприятий, но зачастую дополняется смешанным финансированием в форме гарантий по возврату кредитов, выдачи их под льготные проценты, участия в капитале компаний. В ЕС действуют два вида программ финансирования МСБ: одни из них направлены на обеспечение перспективных предприятий венчурным капиталом, а другие (в т. ч. «Евротек»¹) иницируют сеть из фондов взаимных гаран-

тий, которые выделяют кредиты для инвестиций в высокотехнологичные проекты транснационального характера (в рамках стимулирования интернационализации).

Наиболее часто европейские ученые дают следующие рекомендации для государственной поддержки предприятий МСБ в области их интернационализации (через интеграцию в ГЦС): устранение торговых барьеров, создание транспарентной бизнес-среды, улучшение таможенных процедур, повышение возможностей деловых поездок, взаимное признание стандартов производства продукции, развитие механизма консультирования, гарантии и защита частных инвестиций [6, с. 26]. А среди политических инициатив они на первое место

¹ Making SME more competitive. Eu4Business: Official site [Электронный ресурс]. URL: <http://eu4business.eu/events/making-smes-more-competitive-will-be-key-feature-oecd-eurasia-week-2017-be-held-october> (дата обращения: 3.07.2018).

ставят повышение осведомленности о возможностях участия в ГЦС, финансирование поставщиков (в первую очередь в лице микропредприятий), содействие развитию промышленных кластеров [6].

Поскольку в настоящее время на рынок инвестиций выходят пенсионные и страховые фонды, они способны изменить ситуацию на рынке в пользу именно МСБ. Например, по оценкам Банка Англии, в будущем 70–75 % инвестиций пенсионных фондов и страховых компаний будет предложено именно организациям МСБ [24, с. 292].

И все же наибольшие изменения в системе поддержки предприятий МСБ происходят в Китае. Сформированная еще в конце 1980-х гг., она была направлена на поддержание занятости населения, но в последнее время можно четко видеть ориентацию на участие страны в глобальных цепочках добавленной стоимости. Выделим основные характеристики.

Первое. В стране действует многоуровневая (на центральном и региональном уровнях) система органов, отвечающих за работу МСБ:

- Госсовет КНР (отвечает за разработку политической линии в отношении МСП);

- национальная комиссия по развитию и реформе — *NDRC* (находится в подчинении Госсовета и является агентством по управлению макроэкономикой; департамент малого и среднего предпринимательства);

- китайский центр координации и кооперации бизнеса — *CCBCC* (является специальным агентством по обслуживанию малого предпринимательства).

Несмотря на высокий потенциал децентрализованных источников поддержки МСБ, государство расширяет свое активное участие в поддержке предприятий МСБ, что позволяет им осуществить технологическое перевооружение, используя как государственные централизованные формы поддержки, так и локальные ресурсы.

Второе. Создание системы поддержки МСБ стало частью общей структурной перестройки, которую Китай реализовывал в ходе XII пятилетки через достижение главной цели, заявленной еще в «Среднесрочном и долгосрочном стратегическом плане развития науки и технологий» (2006 г.). Обозначив ее как построение в Китае к 2020 г. инновационно ориентированного общества, а позднее превращение в мировую инновационную экономическую державу, Китай продолжил осуществление намеченной цели в текущей XIII пятилетке на более высоком технологическом уровне. Это, в част-

ности, проявляется в том, что предприятия МСБ приглашаются для участия не в любые отрасли, а только в отрасли с наибольшей степенью фрагментации и длинной цепочкой стоимости (в т. ч. биотехнологии, современные источники энергии) [25].

Третье. Отмеченные выше структурные изменения в промышленности нацелены не только на участие в ГЦС. Китай ставит перед собой более амбициозную цель — стать страной, создающей цепочки добавленной стоимости на своей территории. Конечно, инициировать ГЦС может только крупный бизнес, но без предприятий МСБ (как показывает опыт их участия в цепочках при производстве IT-изделий фирм Apple, Samsung, LG) здесь не обойтись. Кроме того, страна самостоятельно наладила производство в звеньях с высоким уровнем добавленной стоимости, в т. ч. производство медицинского и полиграфического оборудования, создавая в этих целях промышленные кластеры и ОЭЗ в провинциях Чжэцзян, Гуандун, Цзянсу, Ляонин. Высокоразвитая инфраструктура этих производственных кластеров позволяет крупным корпорациям работать в тесном сотрудничестве с предприятиями МСБ.

Цепочка стоимости потому и называется глобальной, что предполагает взаимодействие с иностранными партнерами. Существенно облегчил эту деятельность МСБ новый сервис: режим онлайн для автоматического присвоения таможенного номера и размещения заявки на финансирование. Через новый сервис было зарегистрировано 99 % субъектов-экспортеров.

Принятый в 2005 г. «Закон о стимулировании развития малых и средних предприятий» уравнил их в правах с крупными компаниями, особенно в вопросе доступа к современной технике, базе данных, рыночной информации, финансированию. Участие в госзакупках способствовало созданию «Государственного фонда развития малых и средних предприятий». Также крупный бизнес участвует в подготовке для предприятий МСБ предприимчивых специалистов, а в ответ они реализуют свою инновационную функцию, участвуя в разработке патентов и ноу-хау (звенья ГЦС с высоким уровнем добавленной стоимости).

Четвертое. Существенное развитие поддержки предприятий МСБ связывается с переоценкой их роли после принятия Государственным советом Китая в 2010 г. документа «Решение об ускорении развития новых стратегических отраслей». Изменения в стратегии стимулирования стали основой пе-

перехода от политики «Сделано в Китае» («Made in China»), что предполагало производство товаров, разработанных иностранными компаниями, к политике «Разработано в Китае» («Created in China») на основе собственных технологических решений» (звену НИОКР соответствует самый высокий уровень добавленной стоимости в ГЦС).

Пятое. Китаю удалось за короткое время переместиться из восходящих в нисходящие сегменты длинных ГЦС с высоким уровнем добавленной стоимости во многом благодаря тому, что на каждом этапе ее создания, начиная от технических и инженерных разработок и заканчивая производством готовой продукции на экспорт, привлекались предприятия МСБ [26]. Но политика страны по-прежнему ориентирована на создание рабочих мест, и особенностью структуры ГЦС в Китае является то, что большая часть промежуточных продуктов с невысоким уровнем приращения стоимости производится внутри страны [26].

Шестое. Несмотря на наличие альтернативных вариантов, все же 66,7 % предприятий МСБ предпочитают банковские кредиты. Но благодаря принятию в 2015 г. новой программы государственного субсидирования местных предприятий сектора МСБ национальной экономики и распространению в регионах страны институтов развития и инвестиционной поддержки китайские предприятия получили доступ к новым инвестиционным ресурсам, позволяющим им обновлять оборудование на новом технологическом уровне, расширять деятельность в производственном звене второго уровня сложности, которому соответствует более высокий уровень добавленной стоимости.

Седьмое. На определенном этапе своего развития азиатские страны ориентируются на региональные цепочки стоимости, и приоритетными тут являются нефинансовые меры поддержки МСБ:

- обеспечение доступа к информации о типах ожидаемых продуктов (услуг) и клиентах в этих сетях, к программам обучения и модернизации;

- защита от информационной асимметрии;

- активное продвижение стратегий развития ГЦС, что подразумевает поощрение и оказание поддержки экономической деятельности, направленной на создание экспорта в географически разбросанных отраслях промышленности;

- поддержка «процесса перехода к более высокодоходным видам деятельности и дивер-

сификации в цепи с более высокой добавленной стоимостью» [19, с. 30] (на основе правительственных программ);

- переход от развития вертикально интегрированных отраслей к созданию специализированных ниш для МСБ для их участия в ГЦС;

- поощрение новых внутренних возможностей для иностранных инвестиций в высокодоходные сегменты ГЦС, включая создание национальной базы снабжения путем целевого сопоставления способных местных предприятий МСБ с ведущими мировыми компаниями;

- развитие отраслевых программ кооперационных связей, в т. ч. и на основе целевой формы государственного вмешательства.

Таким образом, в системе поддержки МСБ имеется ряд мер, непосредственно сфокусированных на поддержке участия предприятий МСБ для увеличения формирования ими добавленной стоимости.

Заключение

Таким образом, теоретическая платформа решения проблемы повышения роли МСБ в терминах глобальной цепочки стоимости (ГЦС) в современной мирохозяйственной бизнес-среде представлена многообразием подходов, но в совокупности они позволяют сформулировать определенные принципы:

- новая парадигма развития предприятий МСБ базируется на создании ими добавленной ценности (стоимости);

- максимальный ее уровень соответствует тем звеньям ГЦС, которые связаны с исследованиями, испытаниями, стандартизацией, дизайном;

- доступ к финансам необходимо рассматривать отдельно по группам ресурсов (торговые или ресурсы рынка капитала) в зависимости от типа цепочки (движимые потребителем или производителем);

- в модели горизонтальных связей с крупной фирмой предприятия МСБ могут рассчитывать только на свой собственный капитал;

- методы поддержки МСБ зависят от их роли в ГЦС (стратегический партнер, поставщик оригинальных компонентов или их дубликатов).

Выявленные на основе сравнительного анализа опыта отдельных стран ЕС и Китая методы поддержки предприятий МСБ, сфокусированные на повышении создаваемой ими добавленной стоимости, носят общий характер (консультирование по коммерциализации изобретений, защита прав интеллектуаль-

ной собственности, введение для банков норматива кредитования МСБ), но отличаются национальными особенностями. Например, в Китае, работая в тесном контакте с крупными фирмами в структуре ГЦС, малый бизнес может быть прокредитован специально созданным в их рамках финансовым институтом или воспользоваться трансграничными инвестициями; получив от государства доступ к современной базе данных и рыночной информации, предприятия МСБ изначально приглашаются для участия в отрасли с наибольшей степенью

фрагментации и длинной цепочкой стоимости. В странах ЕС широкое применение нашли интерактивные меры поддержки сектора МСБ (информационные порталы, видеоконференции и т. п.), приоритет при получении грантов европейских программ отдается тем предприятиям МСБ, которые уже создают «уникальную ценность», для облегчения доступа к звеньям ГЦС с высокой добавленной стоимостью (НИОКР) создаются специальные центры, помогающие взаимодействовать с научными центрами.

Благодарность

Статья подготовлена в рамках международного проекта № GA AA/9/2018 (Grant Agency of the Academic Alliance — Czech Republic) «Comparative Methodology and its Application by Examining the Specific International Business Environment (Case study of China)»

Список источников

1. Berisha G., Shiroka Pula J. Defining Small and Medium Enterprises: a critical review // Academic Journal of Business, Administration, Law and Social Sciences. — 2015. — Vol. 1, No. 1. — P. 17–28 [Электронный ресурс]. URL: <http://iipcccl.org/wp-content/uploads/2015/03/Ajbals-17-28.pdf> (дата обращения: 10.08.2018).
2. Lesakova L. Small and Medium Enterprises in the New World of Globalization // Forum Scientiae Oeconomia. — 2014. — Vol. 2, No. 3. — P. 111–122 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.wsb.edu.pl/container/Wydawnictwo/Do%20pobrania/lesakova-m.pdf> (дата обращения: 10.08.2018).
3. Груздева Е. Нужно ли кредитовать МСБ в кризис? // Экономика и управление народным хозяйством. — 2015. — № 10 (131). — С. 31–33.
4. Wignaraja G. Can SMEs participate in global networks: evidence from ACEAN firms // Global value chains in a changing world / Ed. by D. K. Elms and P. Low. — Switzerland: WTO, 2013. — С. 279–313 [Electronic resource]. URL: https://www.hse.ru/data/2013/07/29/1288394998/aid4tradeglobalvalue13_e.pdf (дата обращения: 20.03.2018).
5. Shinozaki Sh. Financing SMEs in Global Value Chains // Integrating SMEs into global value chains: Challenges and policy actions in Asia / Asian Development Bank Institute. — Mandaluyong City : Asian Development Bank, 2015. — P. 66–99 [Electronic resource]. URL: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/175295/smes-global-value-chains.pdf> (дата обращения: 20.03.2018).
6. Kuzmishin P., Kuzmishinova V. Small and medium-sized enterprises in global value chains // Economic Annals-XXI. — 2016. — Vol. 162. — No. 11–12. — P. 22–27 [Электронный ресурс]. URL: <http://soskin.info/userfiles/file/Economic-Annals-pdf/DOI/ea-V162-05.pdf> (дата обращения: 10.08.2018).
7. Ali M. M., Rattanawiboonsom V., Peres C. M., Khan A. A. Comparative Positioning of SMEs in Bangladesh, Thailand and the Philippines // Экономика региона. — 2017. — Т. 13, вып. 2. — P. 381–395. — doi 10.17059/2017-2-5.
8. Liu X. SME Development in China: A Policy Perspective on SME Industrial Clustering // SMEs in Asia and Globalization / Ed. by Lim H.; ERIA Research Project Report. — 2007. — No. 5. — P. 37–68 [Electronic resource]. URL: http://www.eria.org/SME%20Development%20in%20China_A%20Policy%20Perspective%20on%20SME%20Industrial%20Clustering.pdf (Дата обращения: 20.03.2018).
9. Царев В. Е., Вершина Д. А. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса. Недостатки и механизмы // Молодой ученый. — 2015. — № 24. — С. 610–614 [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/archive/104/24441/> (дата обращения: 10.08.2018).
10. Сибгатулина А. И. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса // Экономика и менеджмент инновационных технологий. — 2016. — № 5. — С. 1–5 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/05/11420> (дата обращения: 07.08.2018).
11. Гришин И. А., Утюшева Л. Д. Современные тенденции модификационной изменчивости региональной системы поддержки малого и среднего бизнеса // Вестник Волгоградского государственного университета. — 2013. — № 1 (22). — С. 77–84. — (Экономика. Экология) [Электронный ресурс]. URL: <https://ges.jvolsu.com/index.php/ru/component/attachments/download/13> (Дата обращения: 07.08.2018).
12. Кондратьев В. Б. Мировая экономика как система глобальных цепочек стоимости // Мировая экономика и международные отношения. — 2015. — № 3. — С. 5–17.
13. Gereffi G., Fernandez-Stark K. Global Value Chain Analysis: A PRIMER, CGGC. — Durham: Duke University, 2011. — 39 p. [Электронный ресурс]. URL: https://unstats.un.org/unsd/trade/events/2016/newyork-egm/documents/background/Duke%20-%202011%20-%20GVC_analysis_a_primer.pdf (дата обращения: 20.04.2018).
14. Родионова И. А., Шувалова О. В. Глобальные тренды развития мировой промышленности. — М.: РУДН, 2018. — 200 с.

15. Волгина Н. А. Трансграничные цепочки стоимости: исторические подходы и современные концепции // Международные экономические отношения. Плюрализм мнений в эпоху перемен / Под общ. ред. Л. С. Ревенко. — М.: МГИМО-Университет, 2017. — 608 с. — С. 422–428.
16. Harvie C., Charoenrat T. SMEs and the Rise of Global Value Chains // Integrating SMEs into global value chains: Challenges and policy actions in Asia / Asian Development Bank Institute. Mandaluyong City : Asian Development Bank, 2015. — P. 1–22 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/175295/smes-global-value-chains.pdf> (дата обращения: 20.03.2018).
17. Мешикова Т., Моисеев Е. Анализ глобальных цепочек создания стоимости. Возможности Форсайта // Форсайт. — 2016. — Т. 10, № 1. — С. 69–82. — doi: 10.17323/1995-459x.2016.1.69.82.
18. Интегрирование российского региона в мировую хозяйственную систему. Эволюция новых организационных структур / Под общ. ред. Е. В. Сапир. И. А. Карачева. — Ярославль : Филигрань. — 2017. — 252 с.
19. Yeung H. W. C. Global Production Networks and Foreign Direct Investment by Small and Medium Enterprises in ASEAN // Transnational corporations. — 2017. — Vol. 24, No. 2. — P. 1–42 [Электронный ресурс]. URL: http://unctad.org/en/PublicationChapters/diaeia2017d3a1_en.pdf (дата обращения: 20.03.2018).
20. Курнавкина Н. А., Филиппова И. А. Особенности развития малого бизнеса в Китае // Вестник УлГТУ. — 2012, № 4. — С. 64–66 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/osobennosti-razvitiya-malogo-biznesa-v-kitae> (дата обращения: 15.12.2018).
21. Брыков Б. А. Влияние внешних факторов на формирование модели кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства. Зарубежный опыт // Российское предпринимательство. — 2017. — Т. 18, № 13. — С. 2049–2060 [Электронный ресурс]. URL: <http://elib.fa.ru/art2017/bv1379.pdf> (дата обращения: 20.06.2018).
22. Гладкова В. Е., Абдюкова Э. И., Сысоева А. А. Факторинговые компании в системе кредитования российских предприятий малого и среднего бизнеса // Ученые записки Российской академии предпринимательства. — 2017. — Т. 16, № 3. — С. 143–156.
23. Клюкин И. Н. Лизинг как эффективный инструмент инвестирования в малые предприятия. На примере ЕС // Современная наука. Актуальные проблемы теории и практики. — 2015. — № 7–8. — С. 26–29. — (Экономика и право) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nauteh-journal.ru/> (дата обращения: 20.03.2018).
24. Савченко Е. О., Москалева А. А. Об источниках финансирования малого и среднего бизнеса в Великобритании // Пространство и время. — 2016. — № 1–2 (23–24). — С. 292–299.
25. Ли Баоцянь. Роль малого бизнеса в развитии инновационного процесса КНР : автореф. дис. ... канд. экон. наук. — М., 2015.
26. Sturgeon T., Kawakami M. Global Value Chains in the Electronic Industry: Was the Crisis a Window of Opportunity for Developing Countries? // Global Value Chains in a Postcrisis World / Ed. by Cattaneo, O., Gereffi, G. and C. Staritz. — Washington D. C. : The World Bank, 2010. — P. 245–303 [Электронный ресурс] URL: https://gvcc.duke.edu/wp-content/uploads/Gereffi_GVCs_in_the_Postcrisis_World_Book.pdf (Дата обращения: 20.03.2018).

Информация об авторах

Цигелкова Ева — PhD., профессор, факультет экономики и бизнеса, Пан-Европейский университет; Scopus Author ID: 11340175800 (Республика Словакия, 851 05, г. Братислава, ул. Тематинска, 10; e-mail: cihelkova@gmail.com).

Платонова Ирина Николаевна — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой международных экономических отношений и внешнеэкономических связей, Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России; Scopus Author ID: 57203123680 (Российская Федерация, 119454, г. Москва, пр-т Вернадского, 76, 2013; e-mail: irplato56@mail.ru).

Фролова Елена Дмитриевна — доктор экономических наук, профессор кафедры международной экономики, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина; Scopus Author ID: 56434195800 (Российская Федерация, 620002, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19, И-419; e-mail: frol-ued@yandex.ru).

For citation: Cihelkova, E., Platonova, I. N. & Frolova, E. D. (2019). Comparative Analysis of Supporting Small and Medium Enterprises for Enhancing Created Added Value in the EU and China. *Ekonomika regiona [Economy of Region]*, 15(1), 256–269

E. Cihelková^{a)}, I. N. Platonova^{b)}, E. D. Frolova^{c)}

^{a)} Pan-European University (Bratislava, Slovak republic)

^{b)} MGIMO University (Moscow, Russia Federation)

^{c)} Ural Federal University (Ekaterinburg, Russia; e-mail: Frol-ued@yandex.ru)

Comparative Analysis of Supporting Small and Medium Enterprises for Enhancing Created Added Value in the EU and China

Considering that Small and Medium Enterprises (SMEs) play a significant role in the economy of country and taking into account the changes in the modern world economy, we investigated the problem of increasing the SMEs' contribution into national economy by using new opportunities of business environment. The problem can be solved through the participation of SMEs in the links of the global value chain with high added value. However, it is necessary to find new instruments for SMEs'

support. The study is aimed at discovering relevant SMEs support tools focused on increasing the added value. The research is based on content and comparative analysis of the European Union and China experience using the material from the European Commission reports, national programs of European countries and China. The research terminology and analysis algorithm were refined. The set of new tools of SMEs support is presented in the context of groups and national characteristics. In European countries non-financial tools dominate among state support forms. They include creating special niches for small enterprises in the global value chain and giving SMEs access to the national supply base. In China non-state support forms dominate with a larger share of financial tools, including the provision of resources by participants of the value chains within regional integration associations, by financial units of large companies. The research results are addressed to the representatives of SMEs, large companies, public authorities.

Keywords: national economy, China, EU-countries, small and medium-sized enterprises (SMEs), global value chains (GVCs), added value, business support measures, cooperation, comparative analysis, innovation

Acknowledgements

The article has been prepared within the international project № GA AA/9/2018 (Grant Agency of the Academic Alliance — Czech Republic) «Comparative Methodology and its Application by Examining the Specific International Business Environment (Case study of China)».

References

- Berisha, G. & Shiroka Pula, J. (2015). Defining Small and Medium Enterprises: a critical review. *Academic Journal of Business, Administration, Law and Social Sciences*, 1(1), 17–28. Retrieved from: <http://iipcl.org/wp-content/uploads/2015/03/Ajbals-17-28.pdf> (date of access: 10.08.2018).
- Lesakova, L. (2014). Small and Medium Enterprises in the New World of Globalization. *Forum Scientiae Oeconomia*, 3(2), 111–122. Retrieved from: <http://www.wsb.edu.pl/container/Wydawnictwo/Do%20pobrania/lesakova-m.pdf> (date of access: 10.08.2018).
- Gruzdeva, E. V. (2015). Nuzhno li kreditovat malyy i sredniy biznes v krizis? [Is it necessary to credit SMEs in crisis?]. *Ekonomicheskie nauki [Economic sciences]*, 10(131), 31–33. (In Russ.)
- Wignaraja, G. (2013). *Can SMEs participate in global networks: evidence from ACEAN firms*. In: D. K. Elms, P. Low (Eds.), *Global value chains in a changing world* (pp. 279–313). Switzerland: WTO. Retrieved from: https://www.hse.ru/data/2013/07/29/1288394998/aid4tradeglobalvalue13_e.pdf (date of access: 20.03.2018).
- Shinozaki, Sh. (2015). *Financing SMEs in Global Value Chains*. In: *Integrating SMEs into global value chains: challenges and policy actions in Asia* (pp. 66–99). Mandaluyong City: Asian Development Bank. Retrieved from: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/175295/smes-global-value-chains.pdf> (date of access: 20.03.2018).
- Kuzmishin, P. & Kuzmishinova, V. (2016). Small and medium-sized enterprises in global value chains. *Economic Annals-XXI*, 162(11–12), 22–27. Retrieved from: <http://soskin.info/userfiles/file/Economic-Annals-pdf/DOI/ea-V162-05.pdf> (date of access: 10.08.2018).
- Ali, M. M., Rattanawiboonsom, V., Peres, C. M. & Khan, A. A. (2017). Comparative Positioning of SMEs in Bangladesh, Thailand and the Philippines. *Ekonomika regiona [Economy of Region]*, 13(2), 381–395. DOI: <https://doi.org/10.17059/2017-2-5>.
- Liu, X. (2007). *SME Development in China: A Policy Perspective on SME Industrial Clustering*. In: H. Lim (Ed.), *SME in Asia and Globalization*. ERIA Research Project Report, 5, 37–68. Retrieved from: http://www.eria.org/SME%20Development%20in%20China_A%20Policy%20Perspective%20on%20SME%20Industrial%20Clustering.pdf (date of access: 20.03.2018).
- Tsarev, V. E. & Vershina, D. A. (2015). Gosudarstvennaya podderzhka malogo i srednego biznesa: nedostatki i mekhanizmy (State support of small and medium-sized businesses: shortcomings and mechanisms). *Molodoy uchenyy [Young scientist]*, 24, 610–614. Retrieved from: <https://moluch.ru/archive/104/24441/> (date of access: 10.08.2018). (In Russ.)
- Sibgatulina, A. I. (2016). Gosudarstvennaya podderzhka malogo i srednego biznesa [State Support of Small and Medium Business in Russia]. *Ekonomika i menedzhment innovatsionnykh tekhnologiy [Economics and innovation management]*, 5, 1–5. Retrieved from: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/05/11420> (date of access: 07.08.2018). (In Russ.)
- Grishin, I. A. & Utyusheva, L. D. (2013). Sovremennyye tendentsii modifikatsionnoy izmenchivosti regionalnoy sistemy podderzhki malogo i srednego biznesa [Modern Trends of Modification Variability in Regional Support Systems for Small and Medium-sized Businesses]. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 3. Ekonomika. Ekologiya [Science Journal of Volgograd State University. Global Economic system]*, 1(22), 77–84. Retrieved from: URL: <https://ges.jvolsu.com/index.php/ru/component/attachments/download/13> (date of access: 07.08.2018). (In Russ.)
- Kondratiev, V. B. (2015). Mirovaya ekonomika kak sistema globalnykh tsepochek stoimosti [World economy as global value chain's network]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya [World Economy and International Relations]*, 3, 5–17. (In Russ.)
- Gereffi, G. & Fernandez-Stark, K. (2011). *Global Value Chain Analysis: A PRIMER*. CGGC Durham: Duke university, 39. Retrieved from: https://unstats.un.org/unsd/trade/events/2016/newyork-egm/documents/background/Duke%20-%202011%20-%20GVC_analysis_a_primer.pdf (date of access: 20.04.2018).
- Rodionova, I. A. & Shuvalova, O. V. (2018). *Globalnye tendentsii razvitiya mirovoi promyshlennosti: monografiya [Global trends in the development of world industry: monograph]*. Moscow: RUDN, 200. (In Russ.)

15. Volgina, N. A. (2017). *Transgranichnye tsepochniki stoimosti: istoricheskie podkhody i sovremennyye kontseptsii* [Cross-border value chains: historical approaches and modern concepts]. In: L. S. Revenko (Ed.), *Mezhdunarodnye ekonomicheskie otnosheniya: plyuralizm mneniy v epokhu peremen: kol. monografiya* [International economic relations: pluralism of opinions in an era of change: col. monograph] (pp. 422–428). Moscow: MGIMO-Universitet. (In Russ.)
16. Harvie, C. & Charoenrat, T. (2015). *SMEs and the Rise of Global Value Chains*. In: Integrating SMEs into global value chains: challenges and policy actions in Asia (pp. 1–22). Mandaluyong City: Asian Development Bank. Retrieved from: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/175295/smes-global-value-chains.pdf> (date of access: 20.03.2018).
17. Meshkova, T. & Moiseichev, E. (2016). Analiz globalnykh tsepochek sozdaniya stoimosti: vozmozhnosti Forcaita [Foresight Applications to the Analysis of Global Value Chains]. *Forsait [Foresight and STI Government]*, 10(1), 69–82. DOI: 10.17323/1995-459x.2016.1.69.82. (In Russ.)
18. Sapir, E. V. & Karachev, I. A. (Eds.). (2017). *Integrirovanie rossiyskogo regiona v mirovuyu khozyaystvennyuyu sistemuy: evolyutsia novykh organizatsionnykh struktur: monografiya* [Integration of the Russian region into the world economic system: the evolution of new organizational structures: monograph]. Yaroslavl: Filigree, 252. (In Russ.)
19. Wai-chung Yeung, H. (2017). Global Production Networks and Foreign Direct Investment by Small and Medium Enterprises in ASEAN. *Transnational corporations*, 24(2), 1–42. Retrieved from: http://unctad.org/en/PublicationChapters/diaeia2017d3a1_en.pdf (date of access: 20.03.2018).
20. Kurnavkina, N. A. & Filippova, I. A. (2012). Osobennosti razvitiya malogo biznesa v Kitae [Characteristics of the development of small scale business in China]. *Vestnik UIGTU [Bulletin of the Ulyanovsk State Technical University]*, 4, 64–66. Retrieved from: <https://cyberleninka.ru/article/v/osobennosti-razvitiya-malogo-biznesa-v-kitae> (date of access: 15.12.2018). (In Russ.)
21. Brykov, B. A. (2017). Vliyaniye vneshnikh faktorov na formirovaniye modeli kreditovaniya subektov malogo i srednego predprinimatelstva. Zarubezhnyi opyt [Impact of external factors on the formation of credit lending model of small and medium sized enterprises. Foreign experience.]. *Rossiyskoe predprinimatelstvo [Russian Journal of Entrepreneurship]*, 18(13), 2049–2060. Retrieved from: <http://elib.fa.ru/art2017/bv1379.pdf> (date of access: 20.06.2018). (In Russ.)
22. Gladkova, V. E., Abdyukova, E. I. & Sysoeva, A. A. (2017) Faktoringovyye kompanii v sisteme kreditovaniya rossiyskikh predpriyatiy malogo i srednego biznesa [The factoring companies in system of crediting of the Russian enterprises of small and medium business]. *Uchenye zapiski Rossiyskoi Akademii predprinimatelstva [Scientific notes of Russian Academy of Entrepreneurship]*, 3(16), 143–156. (In Russ.)
23. Klyukin, I. N. (2015). Lizing kak effektivnyy instrument investirovaniya v malye predpriyatiya (na primere ES) [Leasing as an effective instrument of investment in small businesses (examples from EU)]. *Sovremennaya nauka: aktualnyye problemy teorii i praktiki. Seriya «Ekonomika i pravo» [Modern Science: Actual problems of theory and practice. Series «Law and Economics»]*, 7–8, 26–29. Retrieved from: <http://www.nauteh-journal.ru/> (date of access: 20.03.2018). (In Russ.)
24. Savchenko, E. O. & Moskaleva, A. A. (2016). Ob istochnikakh finansirovaniya malogo i srednego biznesa v Velikobritanii [On funding sources of small and medium-sized enterprises (SME): The United Kingdom case study]. *Prostranstvo i Vremya [Space and Time]*, 1–2(23–24), 292–299. (In Russ.)
25. Li Baoczhan (2015). *Rol malogo biznesa v razvitii innovatsionnogo protsessa KNR [The role of small business in the development of innovation process in China]*. Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk [thesis abstract for the degree of PhD in economic sciences]: 08.00.05. M, 2015, 29.
26. Sturgeon, T. & Kawakami, M. (2010). *Global Value Chains in the Electronic Industry: Was the Crisis a Window of Opportunity for Developing Countries?* In: O. Cattaneo, G. Gereffi, C. Staritz (Eds.), *Global Value Chains in a Postcrisis World* (pp. 245–302). Washington D.C.: The World Bank. Retrieved from: https://gvcc.duke.edu/wp-content/uploads/Gereffi_GVCs_in_the_Postcrisis_World_Book.pdf (date of access: 20.03.2018).

Authors

Eva Cihelková — PhD, Professor, the Faculty of Economics and Entrepreneurship, Pan-European University; Scopus Author ID: 11340175800 (10, Tematinska St., Bratislava, 851 05, Slovak republic; e-mail: cihelkova@gmail.com).

Irina Nikolaevna Platonova — Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of International Economic Relations and Foreign Economic Ties, MGIMO University; Scopus Author ID: 57203123680 (76, Vernadskogo Ave., Moscow, 119454, Russian Federation; e-mail: irplato56@mail.ru).

Elena Dmitrievna Frolova — Doctor of Economics, Professor, Academic Department of International Economics and Management, Ural Federal University; Scopus Author ID: 56434195800 (19, Mira St., Ekaterinburg, 620002, Russian Federation; e-mail: frol-ued@yandex.ru).