

Малый и средний бизнес в условиях развития экосистем

*Ковальский Руслан Расулович
Студент магистратуры
Московский Государственный Университет
им. М.В. Ломоносова
г. Москва, Российская Федерация*

Аннотация: В статье представлены основные понятия и факторы развития малого бизнеса и стартапов в контексте существующих экосистем на примере российского рынка. Рассмотрены основные проблемные зоны малого предпринимательства (МСП) в России, а также представлены направления совершенствования развития взаимодействия МСП в экосистемах. Взаимодействие экосистем представлено на инфографике. Описаны существующие экосистемы в России и рассмотрены сценарии развития взаимодействия МСП в этих экосистемах.

Выводы: автором предложены варианты оптимизации экосистем и участия в них малого бизнеса и стартапа на основе рассмотренных сценариев развития взаимодействия.

Ключевые слова: предпринимательство, стартап, бизнес-модель, экосистема, развитие, эффективность

Small and medium enterprises in the conditions of ecosystem development

Abstract: In the article are presented the basic concepts and factors of the development of small business and startups in the context of already existing ecosystems on the example of the Russian market. The main problem areas of small and medium entrepreneurships (SMEs) in Russia are considered as well as directions for improving the development of interaction among SMEs in ecosystems are presented. The interaction of ecosystems is presented in the infographic. Existing ecosystems in Russia are described and scenarios of the development of interaction of SMEs in these ecosystems are considered upon.

Conclusions: ways to optimize ecosystems and involvement of SMEs and startups in these ecosystems based on the considered scenarios are suggested by the author.

Keywords: entrepreneurship, startup, business-model, ecosystem, development, efficiency

Введение

Цифровая эра принесла фундаментальные изменения в мировую экономику, раздвинув границы инноваций и переопределив границы мировой торговли. До настоящего времени инновации никогда не развивались столь быстрыми темпами. На сегодняшний день крупный бизнес и, в особенности, активно развивающиеся цифровые экосистемы создают проекты и сервисы

стоимостью в миллиарды долларов. Только с начала по конец 2010-х годов доля сектора экосистем (которые выступают движущей силой для инноваций и цифровых достижений) выросла с 1,3 процента в мировой экономике до 3 процентов, и она будет расти еще больше [Айдис Р., Эстрин С., Мицкевич Т., 2018 г.]. Согласно прогнозам McKinsey, к концу 2025 года совокупный корпоративный доход цифровых экосистем может превысить 10 трлн долларов. Сдвиг в области развития инноваций стал возможен благодаря значительной предпринимательской деятельности в области технологий, находящейся на данный момент в достаточно благоприятной среде, которая включает в себя вклад как государственного, так и частного секторов.

Малый и средний бизнес и так находится не в самом лучшем положении, переживая один кризис за другим (которые вызваны внешними факторами). Помимо всего прочего сильно меняется и сама картина и структура современных рынков, в том числе под воздействием быстрого и стремительного развития экосистем. Все это необходимо учитывать для того, чтобы формировать стратегии развития для представителей МСП, трезво оценивая как возможности, так и риски, связанные с современными тенденциями на рынках.

Цель исследования: оценка текущего положения МСП в общей структуре российской экономики и анализ основных сценариев взаимодействия малого и среднего бизнеса с экосистемами.

РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Пандемия коронавируса 2020 года негативно влияет на экономическую ситуацию во всем мире и тенденции, наблюдаемые в связи с началом мирового экономического кризиса. В России внедрение рекомендаций по соблюдению карантина наряду с обесцениванием рубля вызвали резкое снижение спроса на офлайн-услуги, что повлекло за собой сокращение доходов в первую очередь малого и среднего бизнеса. В настоящее время статистика количества фирм еще не отражает негативных последствий пандемии, но рестораны, фитнес-клубы, салоны красоты, предприятия туристической индустрии, ивент-агентства массово банкротятся и закрываются. Те предприятия, которые не успели вовремя перейти на онлайн-предоставление товаров и услуг или их бизнес-модель, связанная исключительно с предоставлением персональных услуг, теперь сталкиваются с риском банкротства [Альведален Дж., Бошма Р., 2017 г.]

Согласно опросам Торгово-промышленной палаты (ТПП), каждое третье предприятие в секторе МСБ имело большие риски банкротства к июню 2020 г. Фактически, можно говорить об обнулении усилия властей по развитию малого и среднего предпринимательства и улучшению делового климата в предыдущие годы, если меры экстренной поддержки остались без изменений.

Россия ежегодно улучшала свои позиции в рейтинге Doing Business, поднимаясь с 124 -го места в 2010 г. до 28 -го места в 2019 г., что потенциально указывает на улучшение формального условия для ведения бизнеса. Однако ранжирование не в полной мере учитывает условия для деятельности малого и среднего бизнеса, а расчеты сделаны только для Москвы и Санкт-

Петербурга, где бизнес, по-видимому, более прибыльный из-за концентрации платежеспособного спроса по сравнению с большинством регионов. [Анохин С., Шульце В., 2019 г.]

В 2019 году, по данным общероссийского обследования малых предприятий Росстатом, произошло незначительное снижение барьеров, сдерживающих развитие МСП, особенно по сравнению с кризисным годом 2015 г. Среди ограничений деятельности малого бизнеса в обрабатывающей промышленности наиболее значительными были недостаточные финансовые ресурсы и высокие ставки банковских кредитов (60 процентов респондентов), недостаточный спрос на внутреннем рынке (55 процентов), а также высокие налоги (56%). При этом последний барьер был вторым по значимости ограничением для опрошенных компаний в связи с повышением ставки НДС в начале 2019 года и повсеместным внедрением онлайн-касс.

Гораздо меньше респондентов отметили недостаток средств в 2019 году по сравнению с 71 процентом в 2015 году. Действительно, по данным Центрального банка ставка по долгосрочным кредитам, предоставленным МСП, ежегодно снижалась с 17,8% в 2015 году до 10,8% в 2019 году. Создание системы гарантий и введение процентной ставки могли бы сыграть положительную роль в программах субсидирования малого бизнеса. [Босма Н., Шутьенс В., 2019 г.] Низкий спрос остается на внутреннем рынке из-за практически нулевого роста потребительского рынка (бытовых доходов). Весьма вероятно, что возрастающее значение таких барьеров, как недостаточный спрос и неопределенность экономической ситуации будет наблюдаться и в дальнейшем, затянувшись на несколько лет – многие предприятия также будут испытывать нехватку финансовых ресурсов. Но при всем этом в 2018-2019 годах кредитование малого бизнеса росло рекордными темпами по сравнению с 2013 г.

В условиях, обрушившихся на всю экономику и, в особенности, на Россию глобальных проблем, таких как пандемия и острая политическая напряженность, справедливо предположить, что динамика основных показателей малого и среднего развития предпринимательства в ближайшие годы будет отрицательной. Административное давление на малый бизнес несколько уменьшилось за счет сокращения общего количества проверок предприятий и введения моратория на плановые проверки МСП с возможностью продления в связи с пандемией. Однако, в равной степени был усилен налоговый контроль в результате внедрения онлайн-касс, борьба ФНС России с подставными компаниями и нелегальным бизнесом «фрагментация», направленная на уход от налогообложения [Виленский А.В., 2019 г.]. В то же время количество подставных компаний упало в России до рекордно низких значений: 1 - 7,3 процента от общего числа юридических лиц (309 тысяч шт.).

Кроме того, ФНС России ежегодно вычеркивает из списка фирмы, не предоставляющие отчетность, а около 90% всех ликвидированных юридических лиц было закрыто по решению налоговых органов. В 2020 году ожидается значительный рост банкротств и закрытий предприятий. Более

того, проверка предприятий, может быть даже ужесточена во избежание массовых увольнений.

Нестабильная экономическая ситуация может привести к сокращению количества субъектов МСП в 2022 году на 118 тыс. ед. При этом количество индивидуальных предпринимателей выросло. Это может быть связано с намерением малого бизнеса сократить свои расходы за счет использования налоговых льгот и перевода отдельных сотрудников в статус ИП.

В России значительная часть занятых, которые могли бы относиться к сектору МСБ, находится в тени. Поэтому в 2019 году было проведено экспериментальное введение такого специального налогового режима, как режим самозанятых. Количество зарегистрированных самозанятых достигло лишь 330 тыс. человек в 2020 г. При этом занятость в неформальный сектор по-прежнему растет с 14,3 млн человек в 2017 году до 15,3 млн в 2019 году (21,3 млн человек) [Заздравных Е.А., 2019 г.].

Структура оборота субъектов МСП за последние несколько лет не претерпела существенных изменений: доля торговли и ремонта немного уменьшилась за счет производства и интернет-услуги незначительно растут. Вполне вероятно, что в 2022 году эти тенденции сохранятся. Развиваются сферы: службы доставки, различные интернет-сервисы, информационные технологии, дистанционное образование, телемедицина. По данным Росстата, количество малых и средних предприятий-экспортеров выросло в 3,4 раза по сравнению с 2018 годом. Доля МСБ в несырьевом секторе также выросла в 2018 году, составив 8,71 процента. Тем не менее, число ежегодно создаваемых стартапов снижается: в 2020 году было создано 12,2 тыс. стартапов, что составляет на 4,6 тыс. меньше, чем в 2019 году.

Современные меры поддержки предпринимательского сектора можно разделить на краткосрочные и долгосрочные. Краткосрочные меры, введенные во многих странах, в том числе в России, призваны облегчить негативные последствия пандемии. Среди этих мер предлагается следующее: отсрочки платежей по налогам и социальным отчислениям, по аренде объектов, находящихся в собственности государство, поддержка потребительского спроса путем выдачи субсидий незащищенным слоям населения, отсрочка платежей по кредитам, введение моратория на банкротство. Также разрабатываются меры антикризисной поддержки в отдельных регионах, имеющих финансовые, административные и иные ресурсы для их реализации.

Однако вводимых и декларируемых мер явно недостаточно для смягчения негативного влияния кризиса с учетом сильного падения спроса. Необходимы соответствующие меры по автоматизации и цифровизации производств в целях повышения конкурентоспособности и спроса на продукцию на пути к экономическому восстановлению. Более того, необходимы специальные меры по ускорению и возвращению поставщиков, развитию венчурного капитала и увеличению финансирования соответствующих грантов, направленных на исследования и разработки в сотрудничестве с университетами. Во многом выживание малого бизнеса в

2022 году будет зависеть от своевременности и эффективности мер государственной поддержки, однако ее последующее развитие невозможно без радикального изменения деловой политики, предполагающей описанный выше сдвиг в отраслевом и территориальном акценте. В будущем поддержка малого и среднего бизнеса должна прийти к созданию удобной платформы для устойчивого роста малых фирм [Одреч Д., Кейльбах М., 2014 г.]. Сюда входят институциональные реформы, расширение программных услуг, создание стимулов для взаимодействия с другими экономическими агентами (крупный бизнес, университеты и т. д.), стимулированию предпринимательского стимула, особенно в инновационных секторах экономики. Подобный подход можно назвать экосистемным. Его можно реализовать через существующие экосистемы в России.

ВЛИЯНИЕ ЭКОСИСТЕМ НА РАЗВИТИЕ МСП В РОССИИ

Крупнейшие российские компании все больше склоняются к созданию и развитию собственных цифровых экосистем. Самыми яркими примерами отечественных экосистем являются VK (ранее Mail.ru), «Яндекс» и «Сбер» – эти конгломераты раньше прочих начали отходить от своих традиционных моделей развития бизнес-услуг. Сервисы компаний, входящих в одну систему, затрагивают самые разные аспекты жизни людей: от путешествий и питания до здоровья, покупок и образования.

Экосистема – это группа сервисов, объединенных вокруг одной компании, которые принадлежат ей или ее партнерам. В основе любой экосистемы лежат единая цифровая платформа и корпоративная культура.

Собственные цифровые системы, помогающие освоить новые рынки, создают не только три вышеупомянутых лидера: этим же путем идут МТС, «Тинькофф» и ВТБ. Но цифровые экосистемы – это не отечественное изобретение. Зарубежные Amazon, Facebook, Google, Tencent, Microsoft и Apple более 15 лет строили свои экосистемы и практически стояли у истоков данной бизнес-модели.

Все они, создавая собственные сервисы или поглощая перспективные проекты, стараются расширить ассортимент предлагаемых продуктов и привлечь как можно больше клиентов. Привычный образ «Сбера» никак не вяжется с компанией, которая занимается аптечным бизнесом или доставками. Курьеры и такси от «Яндекс» давно стали привычными даже в небольших городах. «Тинькофф» вышел на рынок мобильной связи и объединил в своем многофункциональном приложении (т.е. суперапп) сферы покупок, развлечения, путешествий и медицины. Крупнейшие экосистемы в РФ представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Экосистемы в РФ

По логике самой модели, экосистемы крупных корпораций, осваивающих новые рынки, не должны создавать угрозу для компаний малого бизнеса. Бизнес-модель «экосистемы», прежде всего, связана с особой культурой ведения бизнеса, широким применением современных цифровых технологий, и они не только не должны кому-то помешать, но и должны создавать некий синергетический эффект при сотрудничестве других игроков рынка с экосистемами, например, с помощью цифровых торговых площадок, создающихся как часть сервисов конкретных корпораций (рисунок 2).

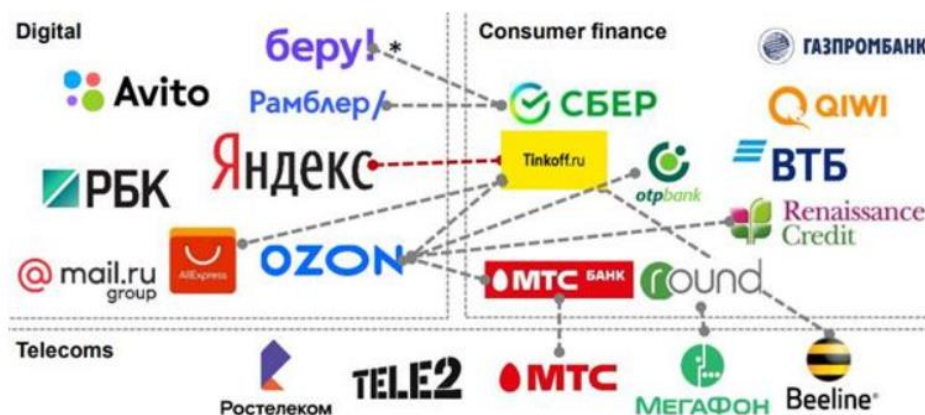


Рисунок 2 –Пример экосистемных сервисов

В настоящее время в России сложилась уникальная ситуация. Страна с маленьким рынком, составляющим примерно 2 % от мирового ВВП, имеет в себе 5 активных и сильных экосистем. Отметим, что такой ситуации нет больше нигде в мире, и для малого бизнеса это новые возможности развития. Основная борьба за клиентов будет идти между самими экосистемами, а не между ними и маленькими компаниями. И малый бизнес может воспользоваться борьбой консорциумов друг с другом [Пилясов А.Н., Замятина Н.Ю., 2016 г.].

Любой более-менее успешный представитель МСП может стать частью экосистемы корпорации или даже войти в несколько таких систем, но не через

поглощение, а добровольно и с сохранением самостоятельности, пользуясь противостоянием разных наборов сервисов. Для этого у него должно быть привлекательное предложение для клиентов (решающее их проблемы и отвечающее их спросу), либо уникальный работающий продукт или сервис.

При грамотном взаимодействии, при стратегическом сотрудничестве стартапа с экосистемой, путем интеграции и продукта в общую архитектуру – все будут в выигрыше. Для малого бизнеса такой подход открывает возможности, он может стать поставщиком для разных экосистем, у него будут альтернативы. Условно, МСП будет работать не через один большой Amazon, а множество маленьких [Фельдман М., 2001 г.].

Но так ли все просто? В отличие от модели, реальное положение вещей для представителей МСП менее многообещающее. Помимо положительного влияния и достаточно больших возможностей, которые экосистемы предоставляют малому и среднему бизнесу, для них существует и отрицательная сторона, а также большое количество рисков.

Экосистемы могут представлять собой инструмент расширения конгломератов на новые рынки с целью их захвата. Таким образом, экосистемы дестабилизируют рынок и являются примером нечестной конкуренции, поскольку небольшие предприятия не в силах противостоять крупным конкурентам, входящим на новый рынок. Без должного контроля экосистемы приведут к монополизации тех сфер, которые они затронули. МСП не в состоянии тягаться с такими образованиями – в случае их укрепления в конкретной отрасли мелкие бизнесы просто будут поглощаться конкурентом, за которым стоит крупная корпорация [Фельд Б., 2012 г.].

Уже сейчас малый и средний бизнес находится в кабальной зависимости от крупного. Без сотрудничества с маркетплейсами, по большей части принадлежащими крупным экосистемам, на данный момент сложно представить деятельность ритейлеров и небольших производителей. Малые игроки вынуждены подстраиваться под интересы и условия экосистем, а вторые, в свою очередь, могут гнуть свою линию, увеличивая комиссию и издержки МСП за сотрудничество с платформами.

Также существуют и операционные риски работы экосистем: на конец 2020 г. на Среднем Урале совокупный долг по товарам и услугам, произведенными малым или средним бизнесом, составляет больше миллиарда рублей. И большая доля этих долгов находится на крупных игроках, которые затягивают оплату уже полученной продукции. Таким образом, малый бизнес как бы кредитует крупный. Впоследствии это может привести к банкротству компании и неисполнению своих обязательств по расчетам.

Выход из ситуации можно представить в двух сценариях: в создании четкого кодекса отечественной бизнес-этики и в сплочении мелких игроков в крупные объединения, которые смогут повлиять на власти и корпорации – например, активно развивающиеся стартап-экосистемы. Подобные бизнес-экосистемы (или стартап-экосистемы) создаются с целью помощи маленьким игрокам друг другу, обмена опытом, взаимной интеграции и тд.

Примеры исполнения таких сценариев есть за рубежом. Так большинство крупных торговых сетей в Германии зародилось из кооперативов, созданных мелкими магазинчиками [Фрич М., Этаж Д., 2014 г.].

ПОНЯТИЯ И ФАКТОРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КОНТЕКСТЕ ЭКОСИСТЕМ

Структура экосистемы предпринимательства представляет атрибуты («совокупность взаимосвязанных субъектов предпринимательства, организаций (например, фирм, венчурных капиталистов, бизнес-ангелов, банков), институтов (университетов, агентств государственного сектора, финансовых органов) и предпринимательских процессов (например, создание бизнеса, рост, уровни «успешного предпринимательства», количество серийных предпринимателей, степень предательского менталитета внутри фирм и уровни предпринимательских амбиций), которые формально и неформально объединяются, чтобы связывать, посредничать и управлять производительностью в рамках местного предпринимательской среда») и то, как они взаимодействуют и влияют друг на друга. Эти компоненты, работая вместе, обеспечивают среду, необходимую для успешного предпринимательства.

Лучшие в своем классе страны могут предложить источники долевого финансирования в большем объеме и разнообразии (например, бизнес-ангелы, фирмы венчурного капитала и государственные инвестиционные фонды). Фондовые рынки и высокая частота сделок делает предпринимательскую задачу финансово оправданной и полезной в привлечении большего количества ресурсов — с точки зрения финансирования, квалифицированных кадров и поддержки — в экосистему.

Еще одним фундаментальным отличием является надежная фиксированная и мобильная интернет-инфраструктура по доступным ценам. Цифровая политика, поддерживающая трансграничные потоки данных, приводит к более широкому использованию эффективных и рентабельных глобальных облачных сервисов [Фрич М., Зоргнер А., Вирвич М., 2019 г.].

Наконец, также видим, что страны-лидеры обладают значительным (богатым) рыночным потенциалом, а те, которые не имеют достаточно большого рынка, изначально ориентированы на глобальный рынок. На внутреннем рынке цифровая грамотность потребителей имеет большое значение, поскольку потребители с большей вероятностью будут пробовать новые цифровые продукты, что создает привлекательные рыночные условия для компаний B2C. Кроме того, развитые рынки эффективны и конкурентоспособны, с минимальным входным барьером для стартапов.

Контрольные показатели демонстрируют превосходный уровень развития сети, который характеризуется наличием предпринимательских сетей, ассоциаций стартапов, акселераторов, инкубаторов, пространств для совместной работы, технопарков и т. д. Существуют более прочные инновационные связи между академическими кругами и частным сектором, такие как совместные предприятия/стратегические альянсы и сотрудничество между промышленностью и университетом.

Хотя в экосистему вовлечено множество субъектов, внимания заслуживает роль правительства. Правительственная политика может повлиять на всех субъектов предпринимательства и компоненты экосистемы: ресурсы, провайдеры, предпринимательские соединители внутри экосистемы и предпринимательская среда экосистемы. Вклад правительства важен из-за его прямого воздействия на экосистему посредством создания благоприятных условий и предоставления стимулов для быстрорастущих стартапов. Более того, правительство оказывает влияние на все компоненты для создания конструктивной среды и способствует взаимосвязанности между этими компонентами.

Россия занимает 12-е место в мире по величине экономики с ВВП в 1,3 триллиона долларов США и сильно зависит от природных ресурсов, таких как нефть и газ. В нескольких отраслях экономики доминируют крупные, ранее принадлежавшие государству, игроки с относительно низким вкладом МСП. Недавние экономические проблемы, включая санкции и девальвацию российского рубля, ограничивают рынок, оставляя предпринимателям меньше возможностей для роста и расширения.

Подход правительства «сверху вниз» к развитию инноваций дал результаты в форме обширной физической инновационной инфраструктуры, включая технопарки и фонды, в то время как другие важные элементы находятся в стадии разработки. Для развития экосистемы технологического предпринимательства необходима более активная поддержка со стороны частного сектора.

Экосистема стартапов в России широка и разнообразна, охватывает множество секторов и типов бизнес-моделей. Секторы электронной коммерции и FinTech, особенно в сфере услуг B2C, лидируют в технологической экосистеме по количеству стартапов. Примечательно, что 79 процентов всех российских стартапов расположено в Москве. Хотя этот тип кластеризации очевиден во многих развивающихся странах, он подчеркивает необходимость дальнейшей диверсификации в регионах и распространения предпринимательской деятельности в сфере технологий.

Продолжающиеся в России реформы деловой среды означают, что некоторые процессы, такие как открытие бизнеса, теперь стали простыми и эффективными. Тем не менее, налоговая отчетность и подача остаются особенно обременительными для многих стартапов, даже требуя специального персонала и консультаций для управления, несмотря на специальные программы, направленные на выборочные освобождения и упрощение.

Понимание российской экосистемы предпринимательства привело к ряду политических рекомендаций по устранению пробелов и созданию сильной экосистемы. Эти рекомендации сгруппированы по трем основным заголовкам:



Рисунок 3 - Рекомендации по устранению пробелов и созданию сильной экосистемы

Улучшение этих проблем требует установления правильного баланса между рисками, создаваемыми более свободной структурой, и ограничениями строго контролируемой.

ВЫВОДЫ

Превращение России в глобальную инновацию с мощной сетью стартапов мирового класса — амбициозная цель. Следующие рекомендации следует учитывать:

- сосредоточение внимания на улучшении деловых и управленческих возможностей;
- повышение профиля бизнеса профессия и предпринимательство;
- налаживание связей с крупными частными предприятиями;
- оценка влияния нормативных актов на сегодняшний день;
- обеспечение того, чтобы структура бизнес-процессов была адаптирована для увеличения числа стартапов с высоким потенциалом, которые могут стать национальными чемпионами.

Внутри страны улучшенный потребитель и инвестор повысит эффективность политических инициатив, направленных на укрепление экосистемы предпринимательства. За пределами России улучшение геополитического климата и нормализация международных отношений создаст дополнительные возможности для роста и инвестиций в мировую экономику.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Цифровые экосистемы прежде всего служат для диверсификации бизнеса крупных предприятий. Для достижения этой цели они пользуются доминирующим и даже частично монопольным положением на рынке.

Отметим, что такие замкнутые системы услуг придают бизнесу большую устойчивость во времена кризисов, поскольку попавшая под удар отрасль может получить «помощь» из сферы, которая не была затронута нестабильностью. С другой стороны, создание экосистемы и расширение на смежный рынок грозит дополнительными издержками и рисками, поэтому этот шаг несет в себе как плюсы, так и минусы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Айдис Р., Эстрин С., Мицкевич Т. Институты и развитие предпринимательства в России: сравнительная перспектива // *Journal of Business Venturing*. 2018. № 6 (23). п. 656–672.
2. Альведален Дж., Бошма Р. Критический обзор исследований предпринимательских экосистем: будущая повестка дня // *European Planning Studies*. 2017. № 6 (25). п. 887–903.
3. Анохин С., Шульце В. Предпринимательство, инновации и коррупция // *Журнал Деловые авантюры*. 2019. № 5 (24). п. 465–476.
4. Босма Н., Шутьенс В. Понимание региональные различия в предпринимательской деятельности и предпринимательстве -нервное отношение в Европе // *Анналы региональной науки*. 2019. № 3 (47). стр. 711–742.
5. Виленский А.В. Взаимодействие федеральных и представлении органов власть в поддержка мелких и средних предпринимателей России // *ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика*. 2019. №. 2. С. 55–69.
6. Заздравных Е.А. Исторические эффекты предпринимательской активности // *Российский журнал менеджмента*. 2019. Т. 17. № 1. С. 97–120.
7. Одреч Д., Кейльбах М. Предпринимательство и региональный рост: эволюционная интерпретация // *Журнал эволюционной экономики*. 2014. № 5. С. 605–616.
8. Пилясов А.Н., Замятина Н.Ю. Арктический предприниматель: условия и возможности развития // *Арктика: экология и экономика*. 2016. №. 4. С. 4–15.
9. Предпринимательский климат регионов России. География России для лечения и предпринимателей / Под ред. А.М. Лаврова и В.Е. Шувалова. – М.: Начала-пресс, 1997. 297 с.
10. Фельд Б. Стартап-сообщества: создание предпринимательской экосистемы. - ДжонУайли исыновья, 2012. 224 с.
11. Фельдман М. Предприимчивый новый взгляд на событие: формирование фирмы в региональном контекст // *Промышленное и корпоративное изменение*. 2001. № 4(10). п. 861–891.
12. Фрич М., Этаж Д. Предпринимательство в региональном контексте: исторические корни, последние разработки и вызовы будущего // *Регионоведение*. 2014. № 6 (48). п. 939–954

13. Фрич М., Зоргнер А., Вирвич М., Заздравных Э. Исторические потрясения и устойчивость экономической деятельности: свидетельство на самозанятость до уникального естественного эксперимента // Региональные Исследования. 2019. Том. 53. № 6. П. 790–802.

14. Петухова Ж.Г., Петухов М. В. Управление экономической безопасностью современного предприятия малого бизнеса // Вопросы устойчивого развития общества, 2022. №1. с .14-20

15. Рабаданова Ж.Б. Налоговые механизмы стимулирования малого бизнеса в РФ// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.159-164