

Либеральная теория и российская практика в малом бизнесе



В. В. Киселева,
д. э. н., профессор
vkiseleva@hse.ru



А. Г. Фонов,
д. э. н., профессор
fonotov.ag@gmail.com

Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики

В статье анализируются подходы к реализации государственной стратегии развития малого и среднего бизнеса (МСБ) в России. В развитых странах МСБ рассматривается как один из важнейших субъектов инновационной экономики, формирующий драйверов технологического развития. Успешность в выполнении этой миссии зависит от уровня зрелости институциональной среды и структура экономики.

Ключевые слова: стратегия развития, малый и средний бизнес, четырехзвенная инновационная модель, предпринимательство, инновации, аффилиция, аффилированный бизнес, государственная политика.

1. Теория и методология анализа МСБ за рубежом и в России

Поддержка МСБ государством в западных теориях обусловлена двумя обстоятельствами:

- а) наличием провалов рынка в фирмах, действующих в условиях неопределенности; из-за принадлежности части МСБ к инновационной сфере деятельности;
- б) спецификой фирм, входящих в этот сектор и не имеющих достаточных условий для стабильной деятельности.

Цели ведомств, участвующих в реализации государственной политики, различны и часто несогласованны. Получаемый в итоге результат является плодом компромисса, не устраивающим никого, в том числе и субъектов МСБ. Сформировавшийся под влиянием такой политики российский сектор МСБ является крайне неоднородным. Меры его поддержки осуществляются в условиях конфликта интересов, а стратегические решения по его развитию, реализуемые по опыту лучших практик в развитых странах, не дают ожидаемых результатов.

Сектор МСБ является важнейшим субъектом общественного производства. Он не только создает существенную часть национального продукта и играет ведущую роль в обеспечении занятости населения, но и отличается способностью к продуцированию инновационных форм деятельности, обеспечивающих создание новых продуктов, новых рыночных ниш и, даже, принципиально новых рынков. Эти свойства сектора МСБ делают его незаменимым в создании

условий устойчивого развития и, вполне естественно, являются объектом государственного регулирования, поскольку важнейшие социально-экономические функции, реализуемые МСБ в системе общественного производства, направлены на формирование условий повышения конкурентоспособности экономики и потенциала будущего развития.

В настоящей статье проверяется следующая гипотеза: состояние сектора МСБ в 2015-2016 гг. не соответствует ни современному уровню инновационного развития, ни миссии «Стратегии развития малого и среднего предпринимательства Российской Федерации до 2030 г.» (далее – Стратегия) [1], поэтому для выполнения функций драйвера инноваций необходима корректировка стратегии развития сектора МСБ и его структурная перестройка.

Инновационный потенциал сектора МСБ обусловлен наличием в нем малых инновационных фирм, создаваемых крупными компаниями в рамках политики развития и диверсификации, или в результате частной инициативы за счет привлечения венчурного капитала. Последнее имеет место, как правило, в отраслях высоких технологий, которые отличаются гибкостью, высокими возможностями адаптации к различным видам работ и высокой квалификацией специалистов. В России именно с кооперативов по разработке программного обеспечения начинался успешный малый бизнес еще в конце 1980-х гг. Теоретические принципы анализа деятельности этого сектора экономики вытекают из приложений эволюционной теории инноваций. В рамках этого подхода категории экономического

драйвера и точек роста связаны с выявлением новых потребностей общества и новых рынков, а также, — с понятиями конкуренции и диффузии инноваций. В соответствии с вытекающими отсюда выводами малый бизнес является одним из важных источников роста, поскольку его инновационная компонента способствует созданию инноваций, а размывание отраслей с высоким уровнем концентрации производства за счет малых фирм способствует росту конкуренции, которая, в свою очередь, вызывает диффузию инноваций и является эффективным механизмом их распространения [2-4].

Может ли сектор малого бизнеса в РФ способствовать внедрению инновационных технологий и переходу к инновационной экономике? Для ответа на этот вопрос необходимо определить, насколько рамочные условия формирования и развития малого бизнеса соответствуют той среде, которая в развитых странах способствовала превращению этого сектора в драйвер инноваций. Наиболее общий подход состоит в том, чтобы сравнить уровень развития национальных инновационных систем в соответствии с эволюционной экономической теорией.

На рис. 1 дано схематичное представление о конструкции национальных инновационных систем, наиболее типичных для разных этапов эволюции инновационной экономики.

Модели сильной и слабой тройной спирали [5] характеризуют процесс ослабления доминантной роли государства в процессах регулирования науки и бизнеса, при этом контакты между субъектами, непосредственно создающими и использующими новое знание, в слабой спирали крайне ограничены и потому непродуктивны. Сильная тройная спираль возникает при наличии самостоятельности всех акторов и обеспечении тесной координации между ними, за которую отвечает государство, создавая правила игры, но не применяя административно-командных механизмов управления процессом.

Последнее десятилетие ознаменовалось усилением внимания исследователей к активному участию гражданского общества в процессах, определяющих направления политики, так что государство уже не рассматривается как непосредственный выразитель интересов общества в целом, а только как его агент [6].

Характерно, что во многих направлениях социальных наук этот процесс сопровождается активным использованием нового понятия «умного» (smart) — умное государство, «умное управление», «умная экономическая специализация» [7], явно протививо-

поставляющего себя предыдущим, не очень умным. Повышение уровня «ума» в основном, связывается со свойствами прозрачности и открытости, которые означают возможность для любого гражданина получать адекватную информацию о принятых управленческих решениях всех уровней и одновременно права свободно выбирать вид деятельности и стратегию развития собственного производства в рамках действующего законодательства страны [32]. Предполагается также, что принимаемые решения согласованы с интересами большинства граждан страны, которые могут активно пользоваться каналами обратной связи.

Так как страны, переходящие к экономике знаний, находятся на разных этапах ее становления, возможности заимствования «лучших практик» из опыта передовых стран определяются институциональными условиями заимствующей стороны. В случае несоответствия таких условий лучшая практика способна привести к самым неожиданным результатам.

В России переход к открытой и умной политике развития МСБ заявлен практически всеми министерствами. Однако для повышения качества управления необходимы два условия: во-первых, чтобы граждане могли объективно оценивать последствия предлагаемых решений [8], а, во-вторых, чтобы существовали эффективные механизмы обратной связи гражданского общества и государственной политики¹.

В работах [9] сформулированы новые принципы промышленной политики, соответствующих четырехзвенной инновационной модели. В этой связи обращает на себя внимание принцип «гранулярности», который требует поддержки не отдельной отрасли (реализуемой, соответственно, министерством, агентством или субъектом федерации), но определенных видов технологий, в целях их диффузии, обеспечивающей максимальное разнообразие применения не только для повышения уровня удовлетворения потребностей, но и создания качественно новых потребностей. Такая задача подразумевалась, но не была решена, например, для госкорпораций по внедрению нанотехнологий.

Принцип предпринимательского открытия состоит в том, что процесс изобретений должен стать непрерывным и учитывать возможности конкретного вида деятельности, наиболее развитого в регионе или на национальном уровне. Остальные принципы — специализированная диверсификация, экспериментирование и инклюзивность — предполагают постоянство инновационного процесса, когда технологические приоритеты непрерывно меняются, допуская неудачи в реализации технологий, а также — возможность смены приоритетов видов деятельности.

Таким образом, оценивая принятые решения относительно общих направлений инновационной политики РФ, мы должны выяснить, во-первых, насколько они близки по существу к тем принципам и механизмам, которые разработаны для современного уровня инновационных систем в развитых странах.

¹ Одной из причин «японского экономического чуда» 1960-х гг. явились доверительные отношения между бизнесом и государством, и политика властей, обеспечивающая общественное обсуждение экономических планов до начала их реализации [10].

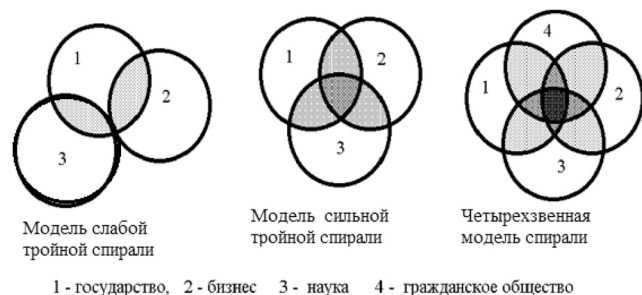


Рис. 1. Схемы взаимодействия акторов инновационной системы

Во-вторых, оценить соответствие уровня зрелости сектора МСБ в РФ тем направлениям политики, которые реализуются развитыми странами. При наличии сильных различий в уровнях развития регулирующих воздействий и объектов регулирования, очевидно, трудно ожидать хороших результатов.

Основу рассмотрения составляют результаты, связанные с обоснованием и оценкой направлений развития малого и среднего бизнеса в рамках инновационной модели разных стран в сравнении с состоянием изученности этой проблемы в России. Тем самым можно выявить черты сходства и различий в направлениях исследований, отражающих и различия в реальном положении субъектов анализа.

В настоящее время нет общепризнанной теории развития малого бизнеса. Ряд авторов, начиная еще с 1960-х гг. объясняют формирование этого сектора низким потенциалом некоторой части населения и низким уровнем социальных связей этих групп [11-13]. Связи возникают и исчезают из-за изменения экономического положения страны в целом. Часть населения, неэффективно использующая свой ресурс, при ухудшении экономической ситуации вынуждена включиться в производственный процесс, в том числе через индивидуальное предпринимательство и малый бизнес. Эти же авторы признают возможность обратного процесса, поскольку при кризисе часть ранее занятого населения выталкивается из сферы производства, что для России вполне правдоподобно.

В настоящее время в зарубежной литературе по малому бизнесу первостепенное внимание уделяется его деятельности, включая стратегии успеха [14] и выявление потенциала перехода к устойчивому росту. При этом тема государственной поддержки малого бизнеса освещается мало. Более того, в некоторых странах обсуждается вопрос о необходимости сокращения государственной поддержки малого бизнеса [15]. Подтверждаются гипотезы о более высокой успешности стратегий, основанных на семейственности персонала фирм [16]. Доказано снижение эффективности деятельности фирм, привлекающих квалифицированных сотрудников на условиях неполной занятости. Особое значение придается внешним связям фирм [17, 18], участию в сетевых взаимодействиях [19] и так называемому эмпирическому знанию². Интересно отметить, что это понятие, введенное еще в 1997 г. [20] и считающееся одним из важнейших источников динамики малого бизнеса [21], в российской практике неизвестно. Получены убедительные доказательства необходимости непрерывного аудита технологий на фирмах МСБ для поддержания устойчивого роста [22].

Проблематика российских работ о секторе МСБ, значительная часть которых начинается со слов «теория и практика...», тесно связана с практикой взаимоотношений между государством и малым бизнесом и слабым вниманием к теории.

Теоретические основы анализа субъекта МСБ структурно представляют собой три основных линии: первая — изучение сектора МСБ как субъекта инновационной деятельности в рамках концепции национальной инновационной системы и инновационной политики. Вторая — специфика региональных инновационных систем и поиск механизмов, обеспечивающих кооперацию и координацию региональных практик поддержки МСБ. В этом русле широко обсуждается зависимость сектора от общих характеристик институционального климата регионов. К этому направлению можно также отнести многочисленные работы по анализу лучших практик зарубежных стран, при том, что в каждой второй статье оговаривается, что механическое заимствование таких практик приводит к негативным результатам. Третье — методические аспекты проблем, прежде всего — описание различных способов преодоления изъянов российской статистики, далее следуют предложения по адаптации методов моделирования и прогноза к особенностям российского сектора МСБ.

Для иллюстрации этих направлений выбраны наиболее яркие примеры полученных результатов.

Взгляд на МСБ в качестве драйвера инноваций требует предварительной демонстрации последних достижений в области построения национального инновационной системы РФ в целом. Концептуальная работа Н. И. Ивановой [23] выделяет три важнейшие проблемы: во-первых, не существует универсальной модели национальной инновационной системы (НИС). Во-вторых инновационные процессы подвержены влиянию различных факторов, каждый из которых может определять несколько функций системы, а функции в свою очередь могут быть взаимосвязаны. В-третьих, трудно предугадать результаты государственного вмешательства с точки зрения появления побочных эффектов и времени, требующегося для достижения поставленных целей. Очевидно, что в такой формулировке эти утверждения могут быть отнесены практически к любому крупному объекту или субъекту экономики, а не только к малому бизнесу.

При этом специфика государственного устройства России не может не учитываться как теоретиками, так и практиками (см. табл. 1).

Авторы считают, что эти категории взаимодействия относятся к «легальному бизнесу». Так как чиновники выбирают эффективный бизнес для «аффилиации», авторы делают вывод о том, что такая лояльность власти и бизнеса позволяет найти «условно-оптимальную структуру» и находят ее. Символично, что в работе использован аппарат теории игр. В рассуждениях авторы отвлекаются от немаловажной обратной связи между эффективностью и аффилиацией, наличие корреляционной связи скорее свидетельствует о том, что эффективными фирмами в этих случаях не рождаются, ими становятся вследствие аффилиации³.

² Эмпирическое знание определяется как интеграция бизнес-знаний (соглашений о сотрудничестве с иностранными фирмами, дочерними компаниями), институциональных знаний (зарубежные законы/нормы/стандарты, иностранные языки), и интернационализации знаний (зарубежный опыт, уникальные знания/компетенции).

³ Работа продолжает тенденцию, пришедшую в российскую экономическую науку с 1990-х гг. — для обыкновенного взяточничества использовались последовательно заимствованные из-за рубежа научные термины — коррупция, потом — рентоориентированное поведение, теперь появилась аффилиация.

Категории малого и среднего бизнеса относительно взаимодействия с властными структурами

Категория малого (среднего) бизнеса	Краткая характеристика
Прямо аффилированный МСБ	Представители власти имеют прямой экономический интерес в данном бизнесе (бизнес оформлен на родственников, подставных лиц)
Условно аффилированный МСБ	Представители власти имеют косвенный экономический интерес в данном бизнесе (бизнесмены имеют налаженные связи с ключевыми чиновниками)
Дистанцированный МСБ	Представители власти взаимодействуют с данной категорией бизнеса в формализованном (законодательно определенном) режиме

Источник: [24]

Многочисленные работы об отношениях государства и бизнеса подтверждают актуальность этой проблемы на всех уровнях. Исследование стратегий сращивания власти и бизнеса на региональном уровне [25] выявляет как минимум два варианта такой стратегии: рыночная и инвестиционная. Первая осуществляется путем покупки бизнесом услуг власти, осуществляемой «теневым» путем; вторая — когда «бизнес покупает не услуги чиновника или законодателя, а место во власти, ставя на него своего человека» [25].

Региональная структура малого бизнеса изучена российскими учеными особенно подробно. Эти работы позволяют оценить дифференциацию уровня развития данного сектора в разных регионах и влияние делового климата в регионах на сектор МСБ. Главный итог состоит в том, что меры государственной поддержки сектора неэффективны, потому что недостаточны; более нетривиальный вывод, подтвержденный во многих работах [26] гласит, что уровень развития малого бизнеса зависит, прежде всего, от общего благополучия и привлекательности делового и инвестиционного климата региона; между господдержкой и МСБ существует «определенная» корреляция, но более значимыми оказываются характеристики региона (ВРП, заработная плата и т. п., вплоть до состояния дорог), а наиболее интересные результаты вскрывают связь между динамикой МСБ и интегральными индексами развития региона [27].

Интересный вывод получен о причинах и последствиях быстрого роста сектора МСБ в 2008-2010 гг. Авторы расценивают его как вторую волну «грюндерства» (дискретные, чередуемые со спадами, периоды массового образования новых фирм, банков, бирж, финансовых подразделений, сбытовых и торговых компаний, которые являются следствием радикального нововведения в технологии или изменения в институциональной структуре страны). Первая волна роста МСБ была результатом либерализации экономики, а вторая — возникла как реакция на кризис, когда «количество средних предприятий в России увеличилось почти на 80%. Это был своего рода рекорд грюндерства второй волны. В условиях кризиса массово открывались новые средние предприятия (с числом занятых от 101 до 200 человек)» [28]. Авторы считают, что эта вторая волна привела в конечном итоге к тому, что сектор МСБ достиг уровня «насыщения» при котором дальнейший рост без обеспечения адекватной государственной поддержки стал невозможным, а потому деньги на эту поддержку оказались затраченными зря. Этот вывод совпадает с рекомендациями работы [29], в которой доказано, что организационные различия в

доступе к финансированию приводят к заведомой неэффективности выделения малого бизнеса в особый субъект поддержки и ставит перед властями задачу создания инвестиционного климата равно благоприятного для бизнеса любого размера.

Ограничения размера статьи не позволяет в деталях рассмотреть проблемы моделирования и прогноза развития МСБ, однако заметим, что как правило, рост сложности модели вызван стремлением преодолеть неполноту информационной базы. Росстат провел лишь 2 сплошных обследования малого бизнеса за 15 лет, а выборочная статистика не позволяет строить репрезентативные характеристики его развития.

Таким образом, проведенный анализ показывает: современные подходы в мире к государственной инновационной политике отражены в модели поиска наиболее эффективного поведения малых и средних фирм при устоявшихся отношениях с государством, тогда как российские исследования направлены в основном на выявление взаимодействия власти и бизнеса, особенно в секторе малых и средних фирм.

2. Особенности инновационной политики государства в условиях современных вызовов

Малый бизнес в развитых странах выполняет как минимум две важнейшие функции: во-первых, функции трансфера инноваций в экономике: малые венчурные организации создаются специально для того, чтобы разрабатывать принципиально новые идеи, применимые в различных видах деятельности и затем приносят высокую прибыль инвесторам, несмотря на низкий процент «выживаемости». Во-вторых, малый «массовый» бизнес обеспечивает большое число рабочих мест, выполняя важные социальные функции в тех областях, которые невыгодны крупному бизнесу, из-за невозможности получать экономию от масштаба. Эти организации занимают особую и большую нишу в экономике любой страны, в том числе, и России. Далее рассматриваются условия выполнения этих конкурирующих функций в условиях сложившейся структуры сектора МСБ в России и роль стратегических решений федерального уровня в стимулировании бизнеса.

Интересы субъектов МСБ состоят в том, чтобы их экономическая деятельность приносила доход, достаточный для развития производства, была застрахована от колебаний конъюнктуры, и позволяла устойчиво расти. Соответственно, политика государства должна включать различные механизмы поддержки в виде субсидий, квот по закупкам продукции по контрактам, кредитов и пр.. В то же время, в условиях экономиче-

ского кризиса главная цель распорядителя бюджета — экономия средств и недопущение роста дефицита, при том, что сумма доходов формируется из налоговых поступлений, что приводит к поиску способов сокращения налоговых льгот и установлению новых налогов. Эта проблема решается с помощью встроенных стабилизаторов в виде прогрессивной системы налогообложения, которая в РФ отсутствует.

В России, начиная с 1990 г., государство реализует политику развития малого и среднего инновационного бизнеса (МСБ), которая в той или иной мере воспроизводит механизмы, используемые в развитых странах. Одним из последних документов, отражающих взаимодействие государства и МСБ является «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства Российской Федерации до 2030 г.». Ее основная цель — развитие сферы малого и среднего предпринимательства как одного из факторов инновационного развития и улучшения отраслевой структуры экономики, а также — социального развития и обеспечения стабильно высокого уровня занятости.

В данном документе определены основные принципы реализации политики: «малый бизнес — прежде всего», «работать легально — выгодно», «содействие ускоренному развитию», «создавать условия для развития малых и средних предприятий — выгодно», «обеспечение гарантированных и стабильных правил игры».

Чтобы оценить, насколько Стратегия соответствует этим целям, рассмотрим основные свойства комплекса организаций и индивидуальных предпринимателей, которые соответствуют в российской экономике понятию малого и среднего бизнеса. Эта информация используется в дальнейшем изложении для того, чтобы понять, можно ли ожидать от реализации Стратегии тех результатов, которые предусмотрены ее принципами, целями, и задачами.

3. Стратегия и сектор МСБ — соответствие целей, объектов и субъектов

Границы сектора МСБ определены законодательно (~~Постановление Правительства № 265~~). Выбор для сравнения комплекса МСБ США с российским МСБ сделан по двум причинам: во-первых, политика стимулирования развития малого бизнеса в США положительно оценивается специалистами; во-вторых, НИС РФ и США имеют значительные черты сходства, определенные миссиям в глобальном мире. Это сходство было замечено еще в конце прошлого века именно в США [10].

Определение контуров МСБ важно потому, что за их пределами прекращаются в том или ином виде льготы, предназначенные для этой категории организаций. В РФ льготы для малого бизнеса отменяются при более низком уровне численности занятых и доходов, чем в США, следовательно, поддержка роста этих организаций в РФ ограничена по сравнению с США (см. табл. 2). Эти показатели свидетельствуют о том, что требование устойчивости роста уже не выполняется, поскольку для сохранения льготных условий МСБ численность занятых может расти в очень ограниченных пределах. В противовес этому соотношению, в США верхняя граница МСБ превышает нижнюю в 25 раз (17 — в РФ). Если интервалы дохода и численности занятых одинаковы, рост производства в таком бизнесе не сопровождается экономией от масштаба и повышением производительности труда. В законодательстве США границы дохода для разных отраслей варьируются а, для России — одинаковы, независимо от специфики технологий. Верхняя граница дохода, при котором организация еще считается средней и сохраняет льготы, в США составляет \$14 млн.

Эти различия объясняют, почему доля средних предприятий в секторе МСБ России не достигает половины процента, тогда как в США в 13 раз больше. Соответственно складывается и распределение занятых по типоразмерам предприятий в секторе МСБ, имеющее в России огромный перекося в сторону микробизнеса.

Микробизнес является самым непроизводительным в структуре сектора МСБ: оборот на одно предприятие здесь в 30 раз ниже, чем организациях среднего размера. При этом среднемесячная заработная плата в микробизнесе составляет около 15 тыс. руб. (у средних — почти 30 тыс.). Установка Стратегии «Все — для малого бизнеса», реализуется так, что медиана заработной платы соответствует минимальной по всем видам деятельности. Цель стратегии — «социальное развитие и обеспечение устойчивого уровня занятости» не достигнута.

В качестве индикаторов специализации МСБ по видам деятельности можно приближенно использовать величину оборота предприятий. Наибольшую долю оборота в малом бизнесе (включая микробизнес) обеспечивают отрасли торговли (58%), строительства, операции с недвижимостью и обрабатывающие отрасли (примерно по 10% от общего оборота). В более детальной классификации отраслей машиностроение, производство электрооборудования, научные исследования и разработки, которые способны выполнять функции драйверов, составляют не более одного процента от общего оборота. К тому же в каждой отрасли

Таблица 2

Законодательное определение границ МСБ в документах РФ и США

Типоразмеры предприятий МСБ	Доля предприятий (2015 г.), %		Максимальная численность занятых (единиц)		Максимальный доход (млн)	
	Россия	США	Россия	США	Россия (руб)	США (\$)
1	2	3	4	5	7	8
Микропредприятия	89,0	86,0	15	20	120	3,5
Малые	11,0	10,0	100	100	800	5
Средние	0,3	4,0	250	500	2000	14

Источник: расчеты авторов по данным ФНС п. 10 ст. 10 Федерального закона от 29.12. 2015 г. № 408-ФЗ

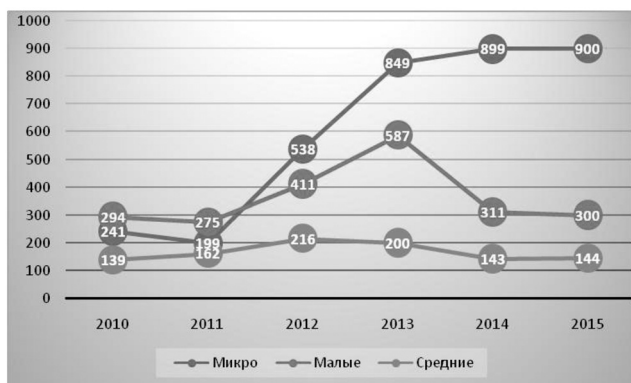


Рис. 2. Динамика чистой прибыли предприятий малого бизнеса по типоразмерам предприятий (млрд руб.)
Источник: [33]

часть оборота составляют доходы от продажи продукции несобственного производства (в целом 56%) — значит доля торговли в составе сектора малого бизнеса еще больше, а сектор торговли только косвенно может способствовать инновационному росту. Структура средних предприятий с небольшими изменениями повторяет структуру малого бизнеса — наибольшие обороты дает торговля, строительство и недвижимость. В комплексе средних организаций обрабатывающих отраслей оборот выше, чем в малых (25%), но парадокс состоит в том, что это происходит не за счет отраслей высокой технологии, а в производстве продовольствия, табака и напитков, тогда как машиностроение и электрооборудование дают лишь 2-3% оборота.

Известный тезис о гибкости и инновационности малого сектора по сравнению с крупным производством в российской действительности не подтверждается, так как в составе выпуска отраслей обрабатывающей промышленности инновационные товары по всему сектору составляют почти 9%, в производстве электрооборудования и химической продукции — по 4%, остальные — 1-2% от общего выпуска. Основная масса прибыли в малом бизнесе получена за счет огромного количества низкорентабельных организаций (рис. 2). При этом те отрасли, которые могут в обрабатывающей промышленности инициировать рост производительности труда, в секторе МСБ практически не задействованы и в качестве драйверов выступать не могут. Важно, что структурные характеристики инноваций в развитых странах не случайно смещаются в сторону отраслей услуг — массовый сектор МСБ транслирует технологические инновации все ближе к конечному потребителю. Наиболее ярко это проявляется в банковском секторе (который в малом бизнесе не представлен), но процесс распространяется и на здравоохранение, различные виды обслуживания, торговлю, образование, т. е. на социальную сферу. В российской практике этот процесс инициируется, но сводится к переводу социального сектора из государственной сферы в частный бизнес, и инновации в этом направлении как правило не изменяют уровень оказания услуг в лучшую сторону.

В РФ самый большой удельный вес рентабельных организаций в оптовой торговле, (86%), а самый низкий — в производстве и распределении электроэнер-



Рис. 3. Число малых и средних предприятий и среднесписочная численность работников (без совместителей) в 2014 г., %
Источник: [33]

гии, воды и газа на средних предприятиях, (около 60%), что объясняется как изношенностью коммуникаций и жилищного фонда, так и, предположительно, высоким уровнем коррупции в этом секторе.

Структурные характеристики всех отраслей экономики также свидетельствуют об отсутствии тех видов деятельности в секторе малого бизнеса, которые способны распространять инновации от драйвера к другим отраслям (рис. 3).

Таким образом, ясно, что отраслевая структура малого бизнеса в целом соответствует структуре отраслей «большой» экономики.

Статистика динамики численности МСБ не свидетельствует о благополучии. В 2015 г. из 4,6 млн юридических лиц, зарегистрированных в государственном реестре РФ 84% были созданы в текущем году, и только 16% зарегистрированы до 2009 г.; при этом прекратили свою деятельность на 7% больше предприятий, чем их было на начало периода (причины закрытия — банкротство, и прекращение деятельности по инициативе собственников и по решениям надзорных органов.) Такая тенденция в малом бизнесе сохраняется на протяжении последних лет (за исключением кризиса 2008-2010 гг.) а данные по регионам еще более красноречивы. В Северо-Западном округе только 14% фирм, основанных до 2002 г., «дожили» до 2016 г. Сокращение сектора свидетельствует об огромных неэффективных издержках, которые несут собственники предприятий и государство.

4. Организации-драйверы: существуют ли они в РФ?

Часть малого бизнеса, которая может выступать как драйвер развития, должна удовлетворять условию устойчивого быстрого роста и принадлежать к высокотехнологичным отраслям [30].

Общие свойства этих компаний — успешность и высокий уровень выручки, стабильный рост, наличие научных исследований, выход на мировой рынок. Из предшествующего изложения понятно, что к малому и среднему бизнесу в российской практике относится очень небольшая часть быстрорастущих компаний. Они концентрируются в отраслях, которые находятся вне процесса диффузии инноваций. По данным

обследования БРБ только 16 % относятся к отраслям обрабатывающей промышленности и менее 2 — к здравоохранению и образованию. Основная доля оборота — торговля и операции с недвижимостью. Для того чтобы выяснить, какие организации могут сочетать быстрый рост и высокие технологии, были использованы данные Российской венчурной компании из инновационного рейтинга компаний «Техуспех» [31]. По результатам этого обследования в классе топ-100 содержится 30 крупных, 28 средних и 42 малых компании. Средняя численность занятых составляет в них 112 человек. Лучшие компании заняты цифровым проектированием и моделированием — 50%, аддитивными технологиями (3D-printing) — 35%, материалами с заданными свойствами — 27%, робототехникой, интернет вещами, умными материалами. Главное объяснение благополучия — первый по рейтингу фактор — заказ от крупной зарубежной компании — 49%, в числе менее значимых, но существенных — получение сертификата за рубежом — 32%, информация о конъюнктуре зарубежного рынка (вспомним «эмпирическое знание») и прочие «зарубежные» возможности. Ситуация на внутреннем рынке и государственная политика волнует эти фирмы на порядок меньше: они зависят от различий в экономическом положении регионов. Из этого портрета российских газелей следует, что они концентрируются в отраслях высоких технологий, в малой степени связанными с остальной экономикой России и составляющими комплекса малого и среднего бизнеса.

Проведенный анализ свидетельствует: комплекс мероприятий, проведенных до принятия Стратегии и в начальный период ее реализации, который мы намеренно не рассматриваем, привел к формированию такого объекта управления (МСБ), который физически не может соответствовать целям современной инновационной политики и миссии стратегии по следующим причинам.

1. В составе сектора МСБ доля инновационных высокотехнологичных организаций минимальна, и в основном работает на зарубежный рынок. Инновационная продукция не находит спроса как внутри сектора, так и в экономике в целом.
2. Организационная структуры сектора крайне неоднородна, состоит из обособленной вершины и массивного основания, в котором наиболее успешно проявляют себя массовые рыночные отрасли. Их успешное развитие возможно за счет значительной доли «серой экономики» (торговля и операции с недвижимостью). Поэтому любая стратегия, устанавливающая общие правила для сектора в целом, не даст желаемых результатов.
3. Отдельные части сектора крайне неоднородны, а регулирование их происходит по общим правилам, почти не дифференцированным в соответствии со спецификой деятельности. При этом сектор не связан никакими механизмами не только с исследованиями и разработками, но и с «большим бизнесом» и никак не отвечает целям гражданского общества.
4. Анализ подтверждает вывод о невозможности использования лучших практик зарубежных стран

для развития российского МСБ, потому что этап постинформационного развития, который наблюдается в гражданском обществе, не соответствует этапу перехода к информационному обществу, наблюдаемому в экономике России. Если такой переход придется выполнять исключительно собственными силами, это обойдется существенно дороже и с большими издержками. Справедливость этого заключения подтверждается тем, что наиболее предпочтительный канал диффузии инноваций, продолжающий действовать в РФ — покупка машин и оборудования и привлечение иностранных специалистов там, где это возможно.

Список использованных источников

1. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 г. <http://government.ru/media/files/jFDd9wbAbApXgEiHNaxHvEytq7hfPO96.pdf>.
2. P. Aghion, P. Howitt et al. (2005). Competition and Innovation: an inverted-U relationship//Quarterly Journal of Economics, May. P. 701-728.
3. Н. М. Розанова. Политика поддержки конкуренции в России: вчера, сегодня, завтра//Вопросы регулирования экономики. 2015. № 3. С. 6-21.
4. Л. Н. Иванова. Точки роста и драйверы роста: к вопросу о содержании понятий//Журнал институциональных исследований. 2015. № 2. С. 120-133.
5. И. Г. Дежина, В. В. Киселева. Государство, наука и бизнес в инновационной системе России//Институт экономики переходного периода. Научные труды. № 115Р. 2008.
6. М. К. Дженсен, У. Х. Меклинг. Теория фирмы: поведение менеджеров, агентские издержки и структура собственности//Вестник С.-Петербургского ун-та. Серия «Менеджмент». 2004. № 4. С. 118-191.
7. E. Carayannis, E. Grigoroudis (2016). Quadruple innovation Helix and Smart Specialization Knowledge Production and National Competitiveness//Foresight and SNI Governance, vol. 10, no. 1. P. 31-42.
8. Д. Б. Цыганков. Внедрение оценки регулирующего воздействия в Российской Федерации — на пути к «умному регулированию»//Сборник материалов коллоквиума «Оценивание программ и политик: методология и применение». М., ГУ-ВШЭ, 2010. С. 213-216.
9. Y. Simachev, M. Kuzyk, B. Kuznetsov, E. Pogrebnyak (2014). Russia on the Path Towards a New Technology Industrial Policy: Exciting Prospects and Fatal Traps//Foresight Russia. No. 4. P. 6-23.
10. H. Ergas (1987). Does technology policy matter?/In B. R. Guile and H. Brooks (eds), Technology and Global Industry: Companies and Nations in the World Economy. National Academies Press, Washington, DC. P. 191-245.
11. G. Dosi, L. Marengo (2011). Toward Formal Representations of Search Processes and Routines in Organizational Problem Solving: An Assessment of the State-of-the-Art, Seoul Journal of Economics, № 24. P. 247-286.
12. O. F. Collins, D. G. Moore, D. B. Unwala (1964). The organization makers: a behavioral study of independent entrepreneurs. New York, Meredith.
13. V. Barkhatov, D. Pletnev, A. Campa. Key Success Factors and Barriers for Small Businesses: Comparative Analysis//SIM 2015. 13th International Symposium in Management.
14. S. K. Newton, J. Gilinsky, D. Jordan. Differentiation strategies and winery financial Performance: An empirical investigation.
15. А. Виленский. Трансформация государственной политики поддержки малого и среднего предпринимательства в пространственной экономике Японии//Общество и экономика, № 3. М., 2015. С. 114-133.
16. S. Jacobs, B. Cambré, M. A. Huysentruyt. Multiple pathways to success in small creative businesses: The case of Belgian furniture designers//Journal of Business Research. Volume 69, № 11, 2016. P. 5461-5466.

17. J. Johnson, B. Arya, D. Mirchandani. Global integration strategies of S&M multinational: Evidence from Taiwan//Journal of World Business, 48 (2013). P. 47-57.
18. Т. Урумов. Поддержка экспорта малого и среднего бизнеса в США и ЕС//Мировая экономика и международные отношения, № 6, 2015. С. 39-47.
19. E. Nordman, D. Tolstoy. The impact of opportunity connectedness on innovation in SMEs foreign market relations//Technovation, 57-58. 2016. P. 47-57.
20. K. Eriksson, J. Johanson, A. Majkgård, D. Sharma. Experiential Knowledge and Costs in the Internationalization Process//Journal of International Business Studies 1997, Volume 28, Issue 2. P. 337-360.
21. V. Geldress-Weiss, C. Uribe-Borquez, D. Coudounaris, Monreal-Perez. Innovation and experiential knowledge in firm exports; Applying the initial U-model//Journal of Business Research, 69 (2016). P. 5076-5081.
22. P. Rikhardsson, R. Dullb. An exploratory study of the adoption, Application and impact of continuous auditing technologies in small Businesses//International Journal of Accounting Information Systems, 20 (2016). P. 26-37.
23. Н. И. Иванова. Инновационная политика: теория и практика//Мировая экономика и международные отношения. № 1. Т. 60. 2016. С. 5-16.
24. А. Дегтярев, Р. Маликов, К. Гришин. Сопряженность интересов и власти как условие развития предпринимательского сообщества//Общество и экономика, № 2, март 2014. С. 156-170.
25. С. Барсукова. Стратегии сращивания бизнеса и власти//Свободная мысль-XXI, 2006, №3. С. 2-12.
26. В. В. Алещенко. Малый бизнес: пространственное развитие и приоритеты государственной политики//ЭКО. Всероссийский экономический журнал, № 11, ноябрь 2014. С. 132-141.
27. М. Подшивалова. Качество социально-экономических институтов, формирующих среду развития малого бизнеса//Вопросы экономики, № 6, июнь 2014. С. 97-111.
28. А. Виленский. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в современной России на второй волне грядущего//Вопросы экономики, № 11, ноябрь 2014. С. 95-106.
29. T. Beck, A. Demircuc-Kunt. Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint Journal of Banking & Finance 30 (2006). P. 2931-2943.
30. D. L. Birch (1987): Job Creation America. How Our Smallest Companies Put the Most People to Work. N. Y.: Free press.
31. Д. Медовников и др. От «Техуспеха» к национальным чемпионам национальный рейтинг Российских быстрорастущих компаний «Техуспех 2016. РВК–НИУ-ВШЭ. <http://www.ratingtechup.ru/>
32. Smart Regulation: A Regulatory Strategy for Canada. <http://publications.gc.ca/collections/Collection/CP22-78-2004E.pdf>.
33. Малое и среднее предпринимательство в России: статистический сборник. М.: Росстат, 2015. http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/mal-pred15.pdf.

Liberal theory and Russian practice in small business

V. V. Kiseleva, Doctor of Economics, Professor.

A. G. Fonotov, Doctor of Economics, Professor.

(National Research University – Higher School of Economics)

The article analyzes approaches to the implementation of the state strategy for the development of small and medium-sized businesses (SMEs) in Russia. In developed countries, SMEs are considered as one of the most important subjects of the innovation economy, forming drivers of technological development. The success of this mission depends on the level of maturity of the institutional environment and the structure of the economy.

Keywords: development strategy, small and medium business, four-link innovation model, entrepreneurship, innovations, affiliation, affiliated business, public policy.