

А.Д. Чигрин

ООО «НИИМоргеофизика-Сервис», Мурманск

Малый бизнес и конкурентоспособность России — нетрадиционная трактовка

Аннотация. Поддержка малого и среднего бизнеса (МСБ) является важной составляющей экономической политики развитых стран. В России с ней связывают надежды на преодоление сырьевой ориентации и переход на инновационный путь развития. В работе анализируются три основные проблемы, лежащие в основе политики поддержки сектора МСБ: вопрос достаточности его развития и возможностей дальнейшего роста в России; связь уровня развития МСБ с общей эффективностью народного хозяйства и его влияние на инновационный потенциал экономики. Недостаточность развития МСБ не находит подтверждения. Ключевая роль малого бизнеса в росте общей эффективности и инновационной ориентации экономики также не подтверждается. Анализ показывает, что поддержка МСБ не может решить тех задач, ради которых эта политика и проводится. Более того, она создает новые диспропорции. Обращается внимание на наличие факторных преимуществ и их влияние на развитие отдельных отраслей малого бизнеса. Обосновывается предположение, что отличия свойств и роли российского МСБ от аналогичного сектора развитых стран связано не с недостатком государственной поддержки, а является продолжением общих макроэкономических проблем отечественной экономики.

Ключевые слова: *малый и средний бизнес, конкурентоспособность, эффективность, наукоемкость, инновационное развитие, факторные преимущества.*

Классификация JEL: L16, M38, O20, O38.

DOI: 10.31737/2221-2264-2018-39-3-5

1. Введение

Управление по делам малого бизнеса США (УДМБ, U.S. Small Business Administration) было создано в 1953 г. В 1990-е годы появились работы исследователей предпринимательства, выражавшие осторожный скепсис в отношении политики поддержки малого и среднего бизнеса (МСБ) в целом — они рассматривали такую поддержку как «размазывание масла ровным слоем» (Дэвид Бэрч, Скотт Шейн, Йош Лернер, Дэвид Стори). По данным Д. Бёрча (D. Birch), только 3% малых предприятий демонстрируют высокие темпы роста и несут на себе бремя развития экономики и роста занятости (Юданов, 2007). По мнению некоторых американских и европейских исследователей, «роль стартового предпринимательства в создании рабочих мест и росте экономики сильно преувеличена. Вкладывая средства в поддержку любого нового предприятия, государство использует ресурсы не самым эффективным образом» (Чепуренко, 2012, с. 109). Роль основного двигателя инноваций критика оставляет за МСБ. Как бы следуя этим выводам, в Японии с 1990 по 2013 г. бюджетные расходы по статье «Финансовая поддержка МСП» были сокращены с 154,7 до 26,5 млрд иен (почти в 8 раз!) (Виленский, Лылова, Можяев, 2015). Влияние этих изменений на темпы роста пока не изучено.

Нельзя утверждать, что новые веяния стали общим трендом. Позиция правительств большинства стран в этом вопросе за это время не изменилась. Бюджеты поддержки в большинстве стран не сокращаются. Для России особенно характерно восприятие МСБ как «волшебной пилюли для экономики» (Shane, 2009, p. 141–142). Считается, что именно этот сектор должен стать «локомотивом» (Бирюков, 2004), ключом преобразования «неконкурентоспособной» отечественной экономики в эффективную и динамично развивающуюся по инновационному пути (Виленский, 2004, с. 246; Мовчан, 2014). Данному сектору уделяется значительное внимание в практической политике.

Традиционный взгляд на МСБ в России в основном включает следующие аспекты:

- 1) в стране недостаточно развит МСБ;
- 2) неконкурентоспособность отечественной экономики связана с низким уровнем развития МСБ. Увеличение доли малых и средних предприятий (МСП) повысит конкурентоспособность и эффективность экономики;
- 3) без развития МСБ невозможен переход к инновационной экономике.

Обоснованием связи между развитием МСБ и инновационной ориентацией служит значительно бóльшая доля МСБ в экономике развитых стран. Бóльшая часть работ по теме посвящена формам поддержки и способам повышения доли и роли МСБ в национальной экономике. Полезность поддержки просто постулируется. Ее основные цели – активизировать инновации, создавать новые рабочие места, повысить уровень жизни, наращивать бюджетные доходы, развивать в обществе психологию предпринимательства и увеличивать удельный вес среднего класса. Две последние цели трудно назвать экономическими. Более того, принято считать, что психология как субъективный фактор адаптируется к экономическим условиям, а не наоборот. Доказательством первичности экономических условий и вторичности психологии, а шире – институциональных условий, служит массовая вспышка предпринимательского духа в начале 1990-х годов в России. Движение «челноков», представлявшее архаичные формы торговли, возникло на неразвитости рынка и контрасте внешних и внутренних цен. Оно сошло на нет по мере развития рынка и выравнивания цен. Что касается среднего класса, то связь его доли в общей численности населения с темпами экономического роста не установлена, да и само понятие расплывчатое. Наличие различных подходов указывает на то, что вопрос о поддержке МСБ требует дополнительного прояснения.

2. Достаточно ли развит МСБ в России

Утверждения о недостаточном развитии МСБ основываются на его существенно меньшем удельном весе в экономике, регистрируемом российской статистикой, по сравнению с его долей в разви-

тых странах. Доля малых предприятий (МП) в занятости в среднем за 2010–2013 гг. – 22,65%, средних – 4,2%, суммарная – 26% (Малое и среднее предпринимательство в России, 2014). По сравнению с данными по большинству развитых стран, в которых этот показатель превышает 50%, в России он действительно невысокий. Однако эти данные приводятся с замечанием: «Без внешних совместителей». В строке «Совместители» цифры значительно больше: 48,9% суммарно для МСБ, т.е. почти половина активного населения. Данных по вкладу совместителей в производство нет, но ясно, что учет данного фактора радикально меняет представление о реальном весе этого сектора в занятости.

Существенные искажения в данные статистики вносит теневая экономика, представленная преимущественно МСБ. Надежных данных по ее уровню не существует. Росстат оценивает долю теневой занятости в 20% (Малое и среднее предпринимательство..., 2014). «По данным Всемирного банка и Университета Кеплера, полученным по методу спроса на наличные деньги, в 2011 г. в США уровень теневой экономики составлял 7,0%, в Австрии – 7,5%, в Швейцарии – 8,0%... в Беларуси – 49,8%, в России – 50,5%, в Грузии – 68,8%» (Перов, 2015). Если к официальной доле добавить треть от числа совместителей и минимальное значение теневой занятости, то получим 63%. Эта доля заметно выше, чем в США, где к МСБ могут относиться значительно более крупные предприятия. «Количественное отставание российского малого бизнеса от общемировых параметров, несомненно, имеет место, но оно совсем некатастрофично». Но «за схожими (с ведущими странами) количественными параметрами российского МП часто стоит совсем иное качественное содержание» (Виленский, 2004, с. 247).

Доля МСБ в ВВП (обороте) России также невелика: средний показатель по доле в обороте за 2010–2013 гг. составил 26,9% (Малое и среднее предпринимательство..., 2014), что несколько выше показателя занятости, но значительно ниже как показателей развитых стран, так и оценок занятости в России, приведенных выше.

Означает ли это, что объяснение низких статистических показателей занятости несостоятельно, а сама цифра свидетельствует о недостаточном развитии МСБ? Не обязательно. Во-первых, доля в ВВП, как и в занятости, искажена теневой составляющей. Во-вторых, как будет показано ниже, более высокая доля МСБ в занятости, чем в ВВП, характерна для всех стран. В-третьих, у России есть особенность, характерная для рентных экономик. Наличие рентного (сверхэффективного) сектора, имеющего значительно большую долю в ВВП, чем в занятости, увеличивает разрыв между этими показателями для других отраслей в пользу занятости. Кроме того, «достоверность статистики ограничивается устойчивым сокрытием или занижением руководством малых предприятий данных по налогооблагаемым характеристикам, в первую очередь по прибыли» (Виленский, 2004, с. 247).

Второй вопрос, существуют ли критерии оптимальности пропорций между МСБ и крупным бизнесом. Теоретические критерии такого рода неизвестны, что следует, в частности, из существенных различий в стандартах учета МСБ в разных странах. Единого мнения в вопросе зависимости темпов роста от доли МСБ в экономике нет. Существуют слаборазвитые экономики, в которых крупные предприятия исчисляются единицами или их нет совсем; в них МСБ доминирует. Однако высокоразвитыми они от этого не становятся и высокими темпами роста не отличаются. Следовательно, утверждение о слабом развитии МСБ в России бессмысленно.

Более того, есть основания полагать, что данный сектор в России гипертрофирован и увеличивать его долю в существующих условиях нецелесообразно. Основания для такого утверждения следующие:

- 1) сервисный сектор¹ (С-сектор), с которым преимущественно связан МСБ, обеспечивал последние полтора десятилетия основной прирост ВВП России, т.е. рос значительно быстрее остальных;
- 2) критерием слабого развития сектора или отрасли в случае отсутствия факторных преимуществ служит высокая рентабельность, происходящая из превышения спроса над предложением. Резкие сокращения числа и оборота действующих МП в периоды падения нефтяных котировок и повышения налоговой нагрузки означают, что рынок в основном насыщен, рентабельность сектора невысока, а дальнейший рост ограничен платежеспособным спросом.

Падение доходов и занятости в С-секторе, устойчиво следующих за падением сырьевых доходов и покупательной способности населения, означает зависимость последнего от доходов, созданных вне его. Последнее обстоятельство, во-первых, свидетельствует в пользу насыщенности рынка, а во-вторых, противоречит весьма распространенному мнению, что МСП должны повысить доходы населения и платежеспособный спрос. Поскольку большая часть МСБ связана с С-сектором, вопрос о перспективах повышения доходов и платежеспособного спроса идентичен вопросу о возможности устойчивого роста на основе сервисного сектора.

Ответ на него – отрицательный. Поскольку большая часть продуктов первой необходимости производится открытым (tradable, торгуемым) сектором, без развитого открытого (О-сектор) или заменяющего его рентного сектора в настоящее время невозможно удовлетворение первостепенных потребностей общества, а следовательно, и само его существование (Чигрин, 2015, с. 220). Крупных стран, достигших высоких стандартов благосостояния на основе развития исключительно С-сектора, не существует. «Трудоемкий характер производства услуг и неспособность данного сектора обеспечить зна-

¹ Понятие «сервисный сектор» здесь и далее используется в смысле nontradable, т.е. неторгуемый, не подверженный внешней конкуренции.

чительный рост производительности труда общепризнан» (Михеева, 2005, с. 78). Эти соображения подтверждаются уровнем развития С-сектора в разных регионах России. Объем производства платных услуг на душу населения превышает среднероссийский показатель в тех регионах, в которых доходы населения выше средних по стране (Михеева, 2005, с. 86–87). Версия, что именно развитие платных услуг служит источником высоких доходов в этих регионах, несостоятельна по следующим причинам.

1. Нельзя утверждать, что эти регионы более благоприятны для С-сектора в институциональном или природном плане (так, в более благоприятных для сервиса курортных регионах уровень развития этого сектора ниже).
2. Регионы Западной Сибири и Центра имеют иные источники более высоких, чем в среднем по стране, доходов – производимую или перераспределяемую сырьевую ренту.

Следовательно, общий экономический рост каузально связан с ростом открытого или заменяющего его сырьевого сектора. А возможности роста С-сектора определяются ростом доходов, полученных в других секторах. Это особенно заметно на примере России. Уровень линейной корреляции ВВП России с нефтяными котировками – 98,6%². Синхронизацию динамики ВВП с котировками обеспечивал в основном С-сектор, так как остатки О-сектора в это время получали преимущества за счет падения курса рубля.

Изложенное не позволяет согласиться с тезисом о низком уровне развития МСБ в России.

3. Доля малых предприятий и эффективность экономики

Некоторые преимущества МСБ явно мифологизированы. Достоинством по сравнению с крупным бизнесом (КрБ) считаются гибкость и мобильность. Однако наибольшей гибкостью и мобильностью (способностью быстро менять производственную программу и профиль производства) обладают трудоинтенсивные отрасли. Ни один станок не сравнится с человеком в широте и гибкости перестройки производственной программы.

Видимо, свойства трудоинтенсивных (L-интенсивных) отраслей переносятся на МСБ по причине преимущественной принадлежности последнего к наиболее L-интенсивному сервисному сектору. Между тем науко- и технологоемкие отрасли связаны в первую очередь с капиталом, включая интеллектуальный, независимо от масштабов предприятия. Капиталоемкие производства значительно менее гибкие и мобильные. Перепрофилировать на другую продукцию доменную печь или фабрику микрочипов невозможно. Но L-интенсивность (высокая трудоемкость) – синоним низкой производительности труда, и по этой причине его преимущество весьма сомнительно.

² Коэффициент корреляции рассчитан на основе среднегодовых данных за период 1995–2012 гг. ВВП – в текущих долларовых ценах, цена на нефть марки Brent. Источники данных: IMF, WEO Database за соответствующие годы.

Более того, искусственное стимулирование L-интенсивности согласно теореме Столпера–Самуэльсона (рост спроса на один фактор ведет к падению спроса на другие факторы) означает ухудшение условий для K-интенсивных отраслей и, следовательно, грозит падением инвестиций в технологический сектор. Следствием будет рост интенсивности L-фактора относительно K-фактора, падение эффективности, темпов роста и структурная деградация.

Средством увеличения доли МСБ в экономике является система стимулирования. Стимулирование МСБ за рубежом включает достаточно затратные меры поддержки:

- налоговые льготы;
- льготные кредиты и кредитные гарантии;
- обучение кадров и облегчение доступа к информации;
- защита интеллектуальной собственности;
- безвозвратные субсидии на осуществление научно-технических программ (Япония);
- финансирование научных исследований;
- защита интересов при государственных закупках.

Государство таким образом принимает на себя часть издержек МСБ. Одним из элементов перераспределения служит расширение бюджетных органов. Влияние этого перераспределения на эффективность национальной экономики обсуждается в терминах доли в занятости, налогах, государственных закупках, экспорте, которые не характеризуют общую эффективность. Каким образом данное перераспределение влияет на общую эффективность системы? Направление ресурсов в один сектор предполагает изъятие их из других секторов. Это означает ужесточение экономических условий и снижение инвестиционной привлекательности для секторов, не имеющих льгот, создание искусственных преимуществ у одного сектора над другим.

Кроме того, любое административное перераспределение неизбежно содержит коррупционные стимулы. Очевидно, поддержка МСБ тянет цепь структурных и институциональных изменений, влияние которых на общую эффективность экономики теоретически не может быть позитивным.

Отношение к этому вопросу противоречиво. С одной стороны, специалисты признают неспособность сервисного сектора обеспечить значительный рост производительности труда (Михеева, 2005, с. 78). А преимущественная связь МСБ с С-сектором характерна для всей мировой экономики. С другой – именно с МСБ связываются надежды на повышение эффективности и конкурентоспособности экономики (Киришин, 2011; Мовчан, 2014; Бирюков, 2004). Без ответа остается вопрос, а если МСБ эффективней крупного бизнеса, то почему для его развития требуется государственная поддержка, а для крупного – нет.

В мировой статистике, несмотря на нередкие отличия в данных из разных источников по доле МСБ в ВВП и занятости, правилом оста-

ется заметное (5–37%) превышение занятости над долей в ВВП. Так, согласно исследованиям фонда «Ресурсный центр малого предпринимательства» добавленная стоимость МСБ в 27 странах Евросоюза в 2007 г. составила 58%, а занятость – 67% (Растущий малый и средний бизнес в России и за рубежом..., 2011). В Германии – 60,0% занятых, 51,8% валовой добавленной стоимости (ВДС), 37,8% оборота (Справка..., 2013). В Японии – 70% занятых, доля в ВВП – около 52% (Исследование форм поддержки..., 2014). МСБ Тайваня (провинция КНР) обеспечивает 78% занятости и 45% ВВП (Бирюков, 2004). В Южной Корее – 87,5% занятых и около 50% ВВП (Small and Medium Business..., 2016). Единственная страна, где при 50%-ной занятости МСБ производит более 50% ВВП, – США (по данным УДМБ). А по данным журнала «Fortune» (май 2012 г.), 500 крупнейших корпораций в 2011 г. получили 11,7 трлн долл. дохода от продаж, что превышает две трети ВВП США.

Таким образом, производительность труда в МСБ устойчиво ниже, чем в крупном. Этот факт следует считать закономерным. Во-первых, перераспределение средств из крупного производства в сектор МСБ, каковым по сути является стимулирование последнего, означает улучшение экономических условий, что само по себе снижает требования к эффективности компаний. Больше низкоэффективных компаний оказываются жизнеспособными на рынке, что ведет к снижению средних показателей производительности и эффективности. Во-вторых, МСБ традиционно связан преимущественно с L-интенсивным сервисным сектором, производительность в котором невысока.

Нет данных, свидетельствующих о связи затрат на поддержку МСБ с темпами роста экономики в целом. Однако быстро растущие развивающиеся экономики имеют скромные бюджеты поддержки МСБ (Китай, Индия). Напротив, в богатых странах Европы и Северной Америки, имеющих затратные программы поддержки МСБ, темпы роста – ниже средних. Это не доказывает негативного влияния поддержки МСБ на эффективность и темпы роста, но и оснований для выводов об их позитивном влиянии не дает.

Таким образом, тезис о негативном в целом влиянии поддержки МСБ на общую эффективность экономики можно считать доказанным.

А как обстоит дело с такими целями поддержки, как повышение занятости, уровня жизни, доходов бюджета? Авторы зарубежных работ, перечисленных в начале статьи, на основе статистических данных доказывают, что и здесь влияние поддержки МСБ далеко не так однозначно, как представляется сторонникам традиционного подхода. Те же выводы следуют из тезиса о негативном влиянии этой поддержки на общую эффективность хозяйства. Уровень жизни (при прочих равных условиях) определяется эффективностью производства. Поэтому меры, вызывающие падение эффективности, не могут способствовать

росту уровня жизни. Аналогичная ситуация имеет место с налогами. Сокращение доходов, следующее из падения эффективности, означает сокращение налоговой базы. Усиливает это следствие снижение налогов на МСБ, являющееся частью программ поддержки.

С точки зрения повышения занятости поддержка МСБ, на первый взгляд, вполне обоснована. МСБ связан преимущественно с С-сектором. Наиболее интенсивные факторы в нем – труд и ресурсы. Следовательно, поддержка МСБ – способ повысить занятость минимальными вложениями в минимальные сроки. Однако если побочным эффектом поддержки служит снижение общей эффективности и инвестиций в технологический сектор, долгосрочным эффектом роста занятости быть не может. Лучшим способом борьбы с безработицей остается экономический рост.

4. Возможен ли переход к инновационной экономике без развития МСБ

До сих пор мы практически отождествляли МСБ с С-сектором, что верно в отношении России, но неверно для развитых стран. В последних доля МСБ, занятого в наукоемких отраслях, существенно ниже, чем в С-секторе, но все же вполне заметна. Очевидно, именно с этой частью МСБ связаны ожидания оживления наукоемких отраслей в России. Чтобы ответить на вопрос, какую роль играет МСБ в инновационном потенциале национальной экономики, необходимо прояснить преимущества МСБ над крупным бизнесом в этом секторе экономики и определить их место в его производственных цепочках.

Как известно, преимущества крупных производств связаны с эффектом масштаба, низкой стоимостью транзакций, способностью концентрировать значительные средства на исследованиях и разработках. Именно они и задают доминирование крупных концернов на глобальных рынках массовой, сложной и наукоемкой продукции.

Преимущества МСБ связаны с низкими издержками управления и его оперативностью, прозрачностью стимулов и близостью к рынку. Эти качества определили доминирование МСБ в С-секторе (ограниченные местные рынки) и отраслях, в которых эффект масштаба по разным причинам не действует (автоматизация и конкуренция технологий ограничены). Данные преимущества позволяют обозначить несколько специфических ниш, занимаемых МСБ в О-секторе развитых стран.

1. *Традиционные Низкоинтенсивные отрасли*: швейная промышленность, часть сельского хозяйства (автоматизация и конкуренция технологий ограничены).

2. *Продукция, мировой рынок которой невелик*: товары, производство которых составляет от единиц до десятков тысяч экземпляров (эффект масштаба не действует).

3. *Искусственно суженные рынки (монопольные потребители).*

Крупные концерны часто имеют до нескольких тысяч мелких узкоспециализированных поставщиков. В этом смысле показателен приведенный выше пример Южной Кореи. На долю МСБ здесь приходится 87,5% занятых и около 50% ВВП. Вторая половина ВВП, очевидно, приходится на крупный бизнес, в котором заняты остальные 12,5% активного населения. Тогда на одного занятого в крупном бизнесе приходится в семь раз большая доля в ВВП, чем на работника МСП. При этом особенности структуры этого сектора таковы, что он плохо подходит на роль серьезного потребителя или производителя инноваций. Подавляющее число таких компаний связано контрактом с одним из чеболей, например с Samsung или LG.

Естественно возникает вопрос, почему столь неэффективные формы производства не вытесняют более эффективные. Очевидно, не последней причиной такого положения служит государственная поддержка МСБ, или политика сохранения традиционных укладов. Это подтверждает полученный выше вывод о преимущественно внеэкономической мотивации стимулирования МСБ. Разумеется, такой разрыв в производительности, как в Южной Корее, встречается редко. Но примеров стран, в которых производительность МСБ превышает производительность крупных концернов, нет.

4. *Венчурные инвестиции.* Предназначены для вывода на рынок новых продуктов, технологий, бизнес-моделей. Конкурентоспособность МСБ в данном случае задана тем, что выводится продукт, рынка которого не существует, и эффект масштаба не проявляется. Наиболее распространены две модели: а) венчурные инвестиции крупных концернов, создающих МП инициативные группы или индивидуумы с целью производства новых продуктов или отработки новых идей; б) создание МП с целью капитализации их идей и компетенций.

В первом случае инициатива и средства принадлежат крупному бизнесу. Он же в случае успеха присваивает возможные выгоды. Во втором случае инициаторы привлекают средства банков, бюджета или венчурных фондов. Однако как только проясняются рыночные перспективы разработки, последняя привлекает внимание крупных игроков, имеющих на мировом рынке преимущества относительно МСБ, крупный бизнес покупает инновационное предприятие, права на созданный продукт или сам создает аналогичный. В последнем случае МСП, создавшие продукт, вытесняются с рынка. Как известно, наиболее успешными стартапами считаются те, которые продаются крупным концернам.

Условием возникновения прорывных стартапов служит созревание технических возможностей за счет развития смежных отраслей, наработка новой культуры и компетенций. Примером может служить история рынка персональных компьютеров. К моменту создания прототипа «макинтоша» уровень развития микроэлектроники, носителей

и средств представления данных создали для него возможности и предпосылки. Оставалось правильно соединить имеющиеся на рынке компоненты. Были представлены первые, неудачные аналоги. Рынка еще не было. Первая удачная модель положила начало его созданию. В настоящее время рынок персональных компьютеров сформирован и поделен. Последние стартапы, подобные Apple, появлялись в первой половине 1990-х годов. Вероятность их появления в данной отрасли сегодня близка к нулю. Вопрос о критической необходимости для них государственной поддержки остается открытым. Успехи Б. Гейтса, С. Джобса, М. Цукерберга, не связанные с поддержкой УДМБ, свидетельствуют в пользу того, что реализация прорывных идей не нуждается в тепличных условиях.

Но все это не относится к России, где в настоящее время практически нет передовых отраслей, развивающихся на собственной научно-технической базе. Модель развития в лучшем случае – догоняющая. Следовательно, вероятность прорывных стартапов ниже, чем в странах, где такие отрасли, нарабатывающие новые культуры и компетенции, есть.

5. *Сектор ИТ.* Когда говорят, что МСБ занимает передовые позиции в инновациях, нередко имеют в виду сферу ИТ, производство программного продукта и интернет-услуг. Отрасль ИТ представляет собой особую сферу. От остальных ее отличает тот факт, что ее продукт нематериален. Из традиционной цепочки «разработка – тестирование – разработка и внедрение технологий – производство – продажа – сопровождение (обслуживание)» выпадают фазы «разработка и внедрение технологий» и «производство». Производственный цикл сводится к цепочке «разработка – тестирование – продажа – сопровождение». Отсутствие фазы материального производства означает радикальное сокращение капиталоемкости и отсутствие эффекта масштаба – основного преимущества крупных форм производства.

Масштаб бизнеса в данном случае определяется масштабом задач. Крупные программные комплексы могут разрабатывать крупные предприятия, небольшие программы – средние, малые и отдельные программисты. Однако значительные инновации, изменяющие производство, качество продуктов и жизни, связаны преимущественно с такими крупными программными продуктами, как операционные системы, системы разработки, СУБД и т.д. А их создание доступно только крупным предприятиям.

Подтверждением особого характера сферы ИТ могут служить конкурентные позиции ИТ сектора в России. Экспорт программного обеспечения (ПО) и ИТ-услуг из России устойчиво рос с начала 2000-х годов с темпом, превышающим в среднем 25% (Экспорт Российской индустрии..., 2015, с. 52) в год, что значительно превосходит и общую динамику экспорта, и тем более показатели несырьевых отраслей. Заметное место в экспорте ПО занимает МСБ. На долю компаний

с оборотом до 5 млн долл. приходится более 4,5% экспортной выручки отрасли (Там же, с. 52), тогда как для МСБ статистика экспорта в целом отсутствует (видимо, по причине его ничтожности).

В рейтинге РБК (Рейтинг РБК, 2016) в топ 50 технологических компаний вошли три софтверных, из них две – в первую тройку. Из 50 компаний только 16 являются частными, только 17 не производят техники военного назначения, только четыре участника рейтинга, включая три IT-компании, поставляют товары или услуги населению. Следовательно, вне государственной поддержки и государственных заказов среди высокотехнологической промышленности России условия функционирования и развития IT-сектора существенно отличаются от условий для других высокотехнологичных отраслей. Очевидно, различия в условиях связаны со значительным различием факторной интенсивности продукции. Это говорит о том, что факторные преимущества в России существуют и играют важную роль в эффективности отраслей.

Таким образом, в сфере материального производства основным бенефициаром, генератором спроса и источником финансирования инновационной деятельности является крупный бизнес. Только крупный бизнес ведет собственные исследования или финансирует НИОКР МСБ за счет собственных ресурсов. МСБ ведет НИОКР за счет привлеченных средств. Отчасти эта позиция совпадает с выводами зарубежных авторов. Так, А. Купер еще в середине 1960-х годов утверждал, что носителями роста в современных экономиках становятся преимущественно малые фирмы, первым их преимуществом он считал более высокую квалификацию и креативность технического персонала. Причина, по его мнению, в том, что МСБ нанимал уже состоявшихся специалистов, тогда как крупный бизнес набирал неопытных новичков (Соорег, 1997). Нетрудно заметить, что источником специалистов и компетенций для МСБ были крупные компании. Они несли бремя расходов, связанных с отбором и преобразованием неопытных новичков в состоявшихся специалистов. У. Боумол «обращает внимание на взаимодополнительность инновационной активности крупных и малых предпринимательских фирм» (Чепуренко, 2012, с. 106). Исключение составляет сфера IT, в которой МСБ относительно самостоятелен и не зависит от крупного бизнеса.

В отечественной периодике распространена точка зрения, согласно которой «в западных странах приоритетом в сфере инноваций обладает именно малый бизнес, в то время как корпорации внедряют их научные разработки в производство» (Комиссаров, 2011). Слово «приоритет» представляется некоторым преувеличением. В США, где позиции МСБ в экономике особенно сильны, а границы сектора в плане занятости – значительно шире, он получает менее 25% всех патентов (Business Research..., 2016, р. 191–192). «Малый и средний бизнес стран ЕС отстает по показателям инновационной актив-

ности от крупного, причем представители малого предпринимательства более существенно» (Антончиков, 2013). «Расходы германских малых и средних компаний на НИОКР выросли в 2004–2010 гг. на 71% и достигли 8,7 млрд евро (около 15% всех расходов)» (Справка..., 2013). Это – не те величины, которые позволяют говорить о приоритете.

Точнее, МСБ развитых стран имеет устойчивую и важную нишу в инновационном процессе. Эта ниша существует не в последнюю очередь благодаря поддержке, а нередко – прямому финансированию со стороны государства. Следовательно, исследовательская деятельность МСБ обходится обществу дороже аналогичной деятельности крупного бизнеса, который и несет основные издержки инновационного развития. Если у крупного бизнеса и экономики в целом нет инновационных потребностей, если он не создает спроса на инновационный продукт, как в России, то инновационная деятельность МСБ за редким исключением теряет экономический смысл.

Таким образом, представление о МСБ как о ключевом элементе эффективной экономики, как о двигателе инновационного развития представляется преувеличением. Без спроса на инновации со стороны крупного бизнеса и экономики в целом МСБ не может стать «генератором инноваций», не может развернуть экономику на несырьевой, инновационный путь развития. Вопрос не в том, почему в России недостаточно развит МСБ, и не в том, почему в МСБ отсутствует инновационная составляющая, а в том, почему она не развивается в бизнесе в целом – без различий в масштабах.

5. Заключение. О природе неконкурентоспособности

Резюмируя, можно сказать, что нет ни теоретических, ни практических оснований утверждать, что искусственное стимулирование МСБ способствует повышению общей эффективности экономики или усиливает ее научно-техническую ориентацию. Данная практика противоречит теории, гласящей, что равные экономические условия для всех производителей (равноправная конкуренция) в наибольшей степени способствуют отбору наиболее эффективных для каждого случая организационных форм и росту общей эффективности. Искусственное стимулирование МСБ, напротив, создает новые структурные дисбалансы.

Многие авторы отмечают принципиальные отличия роли МСБ в экономике России и развитых стран (Бирюков, 2004; Виленский, 2004, с. 247; Кирюшин, 2011; Мовчан, 2014). На этом основании часто делается вывод о неэффективности политики его поддержки, происходящей из недостаточного внимания властей к проблеме (Мовчан, 2014; Чепуренко, 2012; Кирюшин, 2011). Из ряда объективных и субъективных причин выбрана только одна субъективная.

Такой подход оставляет много вопросов. Что придает ответственному МСБ иные, чем в развитых странах, свойства: различия

в формах поддержки, административно-правовая среда или макроэкономические условия? Какова природа стимулов, меняющих поведение МСБ: административно-правовая или экономическая? Может ли изменение административно-правовой среды создать стимулы инновационного развития или факторные преимущества играют в этом вопросе более важную роль? Являются ли проблемы и отличия российских СМБ специфическими проблемами малого бизнеса или все это – продолжение общих проблем экономики страны?

Поддержка МСБ является коррекцией экономических условий, в основном в пользу сервисного сектора, к которому преимущественно относится МСБ во всех странах. Если ставится задача повышения конкурентоспособности технологического сектора, коррекция экономических условий должна осуществляться в его пользу, т.е. по отраслевому, факторному признаку, а не по признаку масштаба. Но, как было показано выше, инновационную активность МСБ в значительной мере стимулирует спрос на инновации со стороны крупного бизнеса, который в России (в отличие от других стран) такого спроса не создает. Следовательно, без изменений данного обстоятельства самая эффективная поддержка инновационной деятельности МСБ будет иметь ограниченный эффект и не может обеспечить перехода на инновационный путь развития.

Естественно предположить, что за сходным отношением к инновациям и формам выживания МСБ и крупного бизнеса стоят общие причины. Одной из таких причин может быть наличие и влияние факторных преимуществ, обсуждавшееся в предыдущем разделе. В российской экономике есть сверхэффективные рентные отрасли, причины эффективности которых находятся не внутри, а вне страны (цены на мировых сырьевых рынках). Они определяют экспортный потенциал, валютные доходы, а в значительной степени – и валютный курс. В 2017 г. индекс реального эффективного курса рубля по отношению к 2000 г. составил 1,77, а на пике стагнации в 2013 г. – 2,05³. Такое соотношение означает пропорциональное удорожание всех факторов и стоимости производства в целом относительно внешних конкурентов, что вполне объясняет неконкурентоспособность большей части открытого сектора.

Этот факт может служить объяснением общей несклонности как малого, так и крупного бизнеса к инновациям. Научеёмкие отрасли – наиболее открытая и уязвимая часть открытого сектора. Однако большой популярностью это объяснение не пользуется. Различия экономических условий, в первую очередь стоимости производства в стране и за рубежом, в рассмотрение не принимаются. Как же может удорожание производства не отражаться на конкурентоспособности? Как могут очевидные факторные преимущества одних отраслей не отражаться на эффективности других? Этих вопросов даже не задают.

³ World Bank. World Development Indicators.

Существующее состояние и особенности развития как МСБ, так и бизнеса в целом, можно рассматривать как результат и показатель специфики макроэкономических условий (факторные преимущества, завышение валютного курса) и их определяющих объективных причин. В этом случае сложившееся положение можно рассматривать как источник данных для изучения макроэкономических причин. Или как результат успехов и провалов системы управления. В последнем случае усилия будут, очевидно, направлены на поиск ошибок и способов их исправления и на изменение сформировавшейся институциональной среды.

ЛИТЕРАТУРА

- Антончиков С.** (2013). Инновационная активность МСП в России и Евросоюзе и факторы ее развития. [Электронный ресурс] // *Аналитические материалы ОАО «МСП БАНК»*. 25.12.2013. Режим доступа: https://www.mspsbank.ru/Ekspertam/otcheti_partnerov/Otcheti_NISIPP/innovation_activity_of_smes_in_russia_and_the_european_union, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (дата обращения: март 2018 г.).
- Бирюков А.** (2004). Развитие малого и среднего бизнеса – локомотив экономики (опыт Тайваня) // *Вопросы экономики*. № 9. С. 123–129.
- Виленский А.В.** (2004). Особенности российского малого предпринимательства // *Экономический журнал ВШЭ*. Т. 8. № 2. С. 246–256.
- Виленский А. В., Лылова О.В., Можаяев А.Б.** (2015). Оптимизация финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства в пространственной экономике Японии // *Экономический журнал*. № 3 (39). С. 37–42.
- Исследование форм поддержки малого и среднего бизнеса в РФ и Томской области: аналитический обзор. Исследование рынка (2014) // Томск. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://mb.tomsk.ru/assets/files/2014/podderzhki-sektora-msp.pdf>, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (дата обращения: март 2018 г.).
- Кирюшин П.А.** (2011). Малый и средний бизнес в России // *Международные процессы*. № 1. С. 111–120.
- Комиссаров А.Г.** (2011). Инновационное развитие: роль малого бизнеса и государства // *Российское предпринимательство*. № 2. Вып. 2 (178). С. 43–48.
- Малое и среднее предпринимательство в России (2014): Стат. сборник. М.: Росстат.
- Михеева Н.Н.** (2005). Сервисный сектор в российской экономике: межотраслевой анализ // *Проблемы прогнозирования*. № 1 С. 72–88.
- Мовчан А.** (2014). Скрытый резерв: способна ли экономика расти без нефти и газа // *Forbes*. 01.07.
- Перов Е.В.** (2015). Оценка теневой экономики России. [Электронный ресурс] // *Управление экономическими системами*. № 3. Режим доступа: <http://www.uecs.ru/uecs-75-752015/item/3395-2015-03-10-11-16-16>, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (дата обращения: февраль 2017 г.).

- Растущий малый и средний бизнес в России и за рубежом: роль и место в экономике. (2010). Фонд «Ресурсный центр малого предпринимательства». Торгово-промышленная палата РФ. Москва. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.cfe.ru/upload/iblock/d50/d5035488c5abb375efc78b916e88304a.pdf>, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (дата обращения: февраль 2017 г.).
- Рейтинг РБК (2016). 50 крупнейших технологических компаний России // *РБК (журнал)*. № 5. С. 28–33.
- Справка о развитии сектора малого и среднего предпринимательства в Германии (2013). Источник: Evaluierung wirtschaftspolitischer FordermaBnahmen als Element einer evidenzbasierten Wirtschaftspolitik. – Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium tiir Wirtschaft und Technologie. S. 48. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/gus_export/partners_search/torg_exp/?action=showproduct&id=4229, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (дата обращения: февраль 2017 г.).
- Чепуренко А.Ю.** (2012). Что такое предпринимательство и какая политика в отношении предпринимательства нужна России? (Заметки на полях работ современных зарубежных классиков) // *Журнал Новой экономической ассоциации*. № 2 (14). С. 102–124.
- Чигрин А.Д.** (2015). «Голландская болезнь» в свете теории сравнительных преимуществ // *Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук*. № 08 (79). С. 218–228.
- Экспорт Российской индустрии разработки программного обеспечения (2015). 12-е ежегодное исследование. СПб: НП Руссофт.
- Юданов А.Ю.** (2007). Гении национального бизнеса // *Эксперт*. № 16. С. 33–41. Business Research and Development and Innovation: 2013 (2016). [Электронный ресурс] NSF. Режим доступа: <https://www.nsf.gov/statistics/2016/nsf16313/pdf/nsf16313.pdf>, свободный. Яз. англ. (дата обращения: март 2018 г.).
- Соопер А.С.** (1997). Reflections on Entrepreneurship. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.e-award.org/web/1997_Arnold_C_Соопер.aspx, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ. (дата обращения: декабрь 2017 г.).
- Shane S.** (2009). Why Encouraging More People to Become Entrepreneurs is Bad Public Policy // *Small Business Econ.* Vol. 33. P. 141–149.
- Small and Medium Business Administration (SMBА), Korea (2016). [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://smba.go.kr/site/eng/02/1020400000002016111504.jsp>, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ. (дата обращения: март 2018 г.).

Поступила в редакцию 11 сентября 2016 г.

REFERENCES (with English translation or transliteration)

- Antonchikov C.** (2013). Innovation activity of SMEs in Russia and the European Union and factors of its development. *Analytical materials of OJSC SME BANK*, 12/25/2013. Available at: https://www.mspbank.ru/Eksper-tam/otchetyi_partnerov/Otchetyi_NISIPP/innovation_activity_of_smes_in_russia_and_the_european_union (accessed: March 2018) (in Russian).
- Biryukov A.** (2004). Development of Small and Medium Business - the Locomotive of the Economy. *Voprosy Ekonomiki*, 9, 123–129 (in Russian).
- Business Research and Development and Innovation: 2013. (2016). NSF. Available at: <https://www.nsf.gov/statistics/2016/nsf16313/pdf/nsf16313.pdf> (accessed: March 2018).
- Chepureenko A.Yu.** (2012). What Is Entrepreneurship and What Entrepreneurship Policy Does Russia Need? (Marginal Notes on Works of Modern Foreign Classics). *Journal of the New Economic Association*, 2 (14), 102–124 (in Russian).
- Chigrin A.D.** (2015). «Dutch Disease» in the light of the theory of comparative advantages. *Actual problems of the humanities and natural sciences*, 08 (79), 218–228 (in Russian).
- Cooper A.C.** (1997). Reflections on Entrepreneurship. Available at: http://www.e-award.org/web/1997_Arnold_C_Cooper.aspx (accessed: March 2018).
- Export of the Russian Software Development Industry (2015). 12th annual study. Saint Petersburg: NP Russoft (in Russian).
- Information about the Development of the Small and Medium-Sized Business Sector in Germany (2013). Ministry of Economic Development of the Russian Federation. 29.11. Portal of foreign economic information. Available at: http://www.ved.gov.ru/rus_export/partners_search/torg_exp/?action=showproduct&id=4229, (accessed: February 2017) (in Russian).
- Kiryushin P.A.** (2011). Small and Medium Business in Russia. *International processes*, 1, 111–120 (in Russian).
- Komissarov A.G.** (2011). Innovative Development: The Role of Small Business and the State. *Russian Entrepreneurship*, 2, 2 (178), 43–48 (in Russian).
- Mikheeva N.N.** (2005). Service Sector in the Russian Economy: Cross-Sectoral Analysis. *Problems of Forecasting*, 1, 72–88 (in Russian).
- Movchan A.** (2014). Hidden Reserve: Is the Economy Able to grow Without Oil and Gas. *Forbes*, 01.07 (in Russian).
- Perov E.V.** (2015). Estimation of the Shadow Economy of Russia. *Management of Economic Systems*, 3. Available at: <http://www.uecs.ru/uecs-75-752015/item/3395-2015-03-10-11-16-16> (in Russian).
- RBC's Rating Is 50 of the Largest Technology Companies in Russia (2016). *RBC (Journal)*, 5, 28–33 (in Russian).
- Research of Forms of Support of Small and Average Business in the Russian Federation and Tomsk Area: The Analytical Review. Market research (2014). *Tomsk*. Available at: <https://mb.tomsk.ru/assets/files/2014/podderzhki-sektora-msp.pdf> (accessed: March 2018) (in Russian).

- Shane S.** (2009). Why Encouraging More People to Become Entrepreneurs is Bad Public Policy. *Small Business Econ.*, 33, 141–149.
- Small and Medium Business Administration (SMBA), Korea (2016). Available at: <http://smba.go.kr/site/eng/02/1020400000002016111504.jsp> (accessed: March 2018).
- Small and Medium Business in Russia (2014). Stat. sbornik. Moscow: Rosstat (in Russian).
- Vilensky A.V.** (2004). Features of Russian small business. *Economic Journal of the Higher School of Economics*, 8, 2, 246–256 (in Russian).
- Vilensky A.V., Lylova O.V., Mozhaev A.B.** (2015). Optimization of financial support for small and medium-sized businesses in the spatial economy of Japan // *Economic Journal*, 3 (39), 37–42 (in Russian).
- Yudanov A.Yu.** (2007). The Genius of National Business. *Expert*, 16, 33–41 (in Russian).
Received 2.02.2018

A.D. Chigrin

NIIMorgeophysika-Service Ltd, Murmansk, Russia

Small Business and the Competitiveness of Russia: An Unconventional View

Abstract. Support for small and medium-sized enterprises (SME). is an important component of the economic policies of developed countries. In Russia, it is also expected to help economic diversification and switching to «innovative path of development». The paper analyzes the three main issues underlying the SME support policies: the question of the sufficiency of the sector in Russia and the need for its further growth, relation between the level of the sector's development and the overall economic performance, and its effect on the innovative potential of the economy. Insufficiency of development is not confirmed. The key role of SMEs in the growth of overall efficiency and innovative orientation of the economy is also not confirmed. The analysis shows that SME support can not solve the tasks for which this policy is carried out. Moreover, it creates new imbalances. Attention is drawn to the presence of factor advantages and their influence on the development of individual small business sectors. The assumption is made that the differences between the properties and the role of the Russian SMEs from the similar sector of the developed countries are due not to the lack of state support, but to the continuation of the general macroeconomic problems of the domestic economy.

Keywords: *small and medium-sized enterprises, competitiveness, efficiency, science-intensive, innovative development, factor advantages.*

JEL Classification: L16, M38, O20, O38.

DOI: 10.31737/2221-2264-2018-39-3-5