

УДК 334.722

МАЛЫЙ БИЗНЕС В ЭКОНОМИКЕ РАЗВИТЫХ СТРАН

Я.М. Хабыев

Рассматриваются роль и значение малого инновационного бизнеса в обеспечении экономического роста развитых стран.

Ключевые слова: экономический рост; малый и крупный бизнес; предпринимательство; инновации; знания; компетенции; коммерциализация; стартап.

SMALL ENTERPRISES IN THE ECONOMY OF DEVELOPED COUNTRIES

Ya.M. Khabyev

The article is devoted to the issue of role and importance of small innovation business in ensuring the economic growth of the developed countries.

Key words: economic growth; small and large business; entrepreneurship; innovation; knowledge; competence; commercialize; start-up.

В экономической теории прошлого века в течение более 75 лет превалировали идеи неоспоримого преимущества и доминирующей роли в экономике стран крупных предприятий, способных в силу своего масштаба обеспечить экономию транзакционных издержек, рост производства и конкурентоспособность конечной продукции [1]. Определяющее значение крупномасштабного производства в экономике различных стран находило свое отражение и в статистике тех лет [2]. На том историческом этапе малому бизнесу была отведена второстепенная роль, и в экономической теории малое предпринимательство рассматривалось с точки зрения социальной и политической значимости и практически не уделялось внимание его вкладу в развитие экономики стран.

Более того, в 80-х годах двадцатого столетия в экономической теории стала популярной идея доминирования знаний и компетенции, уровень развития которых являются более значимыми факторами модели эндогенного роста, чем капитал и труд [3]. Поскольку уровень знаний и компетенций традиционно измеряется затратами на научно-исследовательские работы и профессиональную подготовку персонала, а также наличием запатентованных изобретений, постольку преимущества крупного бизнеса перед малым в те годы признавались неоспоримыми. Усиление процесса интернационализации мирохозяйственных связей и обострение конкуренции

на глобальных рынках также явились важными аргументами в пользу развития крупного бизнеса. Малый бизнес, по мнению экономистов того времени, в силу ограниченности ресурсов на проведение научно-исследовательских работ и повышение уровня знаний и компетенции о мировой конъюнктуре, не может составить конкуренции крупным транснациональным корпорациям, интересы которого, кроме всего прочего, лоббируются правительствами при ведении торговых переговоров [4].

Вместе с тем, несмотря на, казалось бы, обоснованную аргументацию экономистов о превалирующей роли крупных предприятий в обеспечении экономического роста, в конце двадцатого столетия малый бизнес, по сути, стал основной движущей силой экономического и социального развития большинства стран мира. В экономической теории появился термин “предпринимательская экономика”, которая в отличие от модели “управляемой экономики”, являющейся отражением диктата крупномасштабного производства, представляла собой тип экономики, основанной не только и не столько на традиционных производственных факторах (капитал и труд), сколько на таких неосязаемых, но критически важных факторах, как предпринимательские способности, талант организации и ведения бизнеса, учрежденного для практической реализации собственных новых идей, знаний и компетенции.

В течение последних двадцати лет прошлого столетия экономисты выявили прямую связь между экономическим ростом и уровнем развития предпринимательства, хотя в экономической теории все еще доминировали идеи о малом бизнесе как о силе, которая замедляет темпы роста экономики [5]. Столь полярные точки зрения на роль малого бизнеса в экономике государств были обусловлены различиями в теоретических подходах к исследованию новых явлений в экономической жизни развитых стран.

С одной стороны, традиционная, статическая по натуре экономическая теория не придавала особого значения фактору знаний и компетенций в обеспечении роста экономики, развитие которой определяется преимущественно масштабами производства. С другой стороны, новые, динамичные по характеру теории экономического роста, напротив, отводили решающую роль знаниям и компетенции как факторам, которые в условиях глобализации экономических связей способны обеспечить требуемое развитие экономики. Ведь внедрение в практику новых знаний, несмотря на неопределенность их коммерческой ценности, со всей необходимостью потребует изменений, а именно необходимость изменений, как предполагают сторонники динамичной теории экономического роста, явится основой развития экономики.

Более того, в конце двадцатого столетия выявилось, что новые знания и компетенции могут быть успешно реализованы и транслированы в экономический рост только талантливыми предпринимателями малого бизнеса, которые в стремлении осуществить коммерциализацию своих идей, начинают собственное дело с нуля. Инновации, а не масштабы производства, становятся главной движущей силой экономического роста, определяют конкурентоспособность страны на глобальных рынках и являются основой, на которой зиждется новая теория эволюционного развития экономики, предпринимательского отбора и селекции.

Именно эти новейшие теоретические предположения смогли дать объяснение бурному росту и не менее стремительному банкротству предприятий малого бизнеса (стартапов) в сфере информационных технологий в последние 20–25 лет: ведь уровень коммерциализации новых знаний и компетенции, составляющих основу понятия “инновация”, не может быть проверен теоретически, а лишь в процессе практического воплощения новой идеи в продукт, востребованный на рынке. Для этого необходимо создать бизнес, разработать технологию, заняться маркетингом и последующей реализацией инновационного продукта. Наиболее талантливые

и успешные стартапы расширяли производство, а бизнес, основанный на реализации инновационных идей, не имеющих ни практической, ни коммерческой жизнеспособности, уходил с рынка. Новейшая эволюционная теория и экономическая практика свидетельствовали, что рынки стали динамичными по своей натуре, когда в течение одного и того же периода времени происходят интенсивные процессы создания и разорения инновационных предприятий малого бизнеса.

Как правило, масштабы производства в стартапах небольшие. Однако в зависимости от специфики той или иной отрасли, в которой они функционируют, масштабы производства должны неуклонно расширяться до оптимального размера с целью минимизации разрыва со среднеотраслевым уровнем эффективности производства. Только тот стартап, инновационный продукт которого востребован на рынке и произведется экономически эффективно, займет соответствующую рыночную нишу. Малый бизнес, в основу создания которого были положены коммерчески нежизнеспособные идеи или масштабы производства инновационного продукта, которые были далеки до оптимального, вытеснялся с рынка. Но при этом следует учесть, что даже коммерчески неудачный бизнес в качестве источника новых идей и наличия фактов практической проверки результатов их внедрения являлся фактором и триггером изменений в экономике и ее технологическом развитии. Ведь именно механизм (каналы) перелива новых знаний и технологий, эффективно обеспечиваемый малым инновационным бизнесом в процессе их коммерциализации, лежит в основе эндогенного экономического роста [3].

Повышение значимости малого инновационного бизнеса в обеспечении экономического роста страны требует поиска ответа на вопрос о том, какие показатели эффективности могут охарактеризовать влияние предпринимательской деятельности стартапов в процессе создания и коммерциализации новых идей и технологий на экономику в целом и на сам бизнес в частности.

Доминирующими измерителями эффективности работы малого инновационного бизнеса на уровне предприятия и страны традиционно считаются показатели роста занятости, доходности, объема экспорта, производительности труда, уровня заработной платы, прямых иностранных инвестиций, доли инновационных продуктов в структуре конечной продукции и продолжительности существования бизнеса. Что касается частного бизнеса, организованного без образования юридического лица, то в качестве показателя эффективности его

работы используют, как правило, величину полученного чистого дохода.

Следует отметить, что на протяжении последних трех десятилетий многочисленные исследования результативности работы малого инновационного бизнеса, проведенные как внутри развитых стран, так и между географически отдаленными регионами и странами мира, подтвердили прямую связь между степенью активности предпринимательства и экономическим ростом страны по всем показателям эффективности. Так, исследования, проведенные на примере предпринимательского сектора, показали, что если на долю крупного бизнеса приходится 65 % всех занятых в экономике США, то их вклад в создание новых рабочих мест составляет только 53 %. При этом удельный вес числа работников, уволенных из крупного бизнеса по тем или иным основаниям, в общем числе высвобожденной рабочей силы превысил 56 %. Другими словами, крупный бизнес США сыграл скорее отрицательную роль в процессе создания новых рабочих мест, когда число уволенных работников превышало в течение исследуемого периода число нанятых [6]. Аналогичная тенденция была выявлена и в Великобритании, где малый бизнес создавал в абсолютном и относительном выражении больше новых рабочих мест, соответственно, уровень высвобождения рабочей силы был существенно ниже в малых предпринимательских структурах, чем в крупном бизнесе [7]. Статистические данные Швеции, Дании, Норвегии, Финляндии также подтвердили наличие обратной связи между показателями создания новых рабочих мест и размерами предприятий.

В целом анализ опыта функционирования малых и крупных предприятий в развитых странах мира показал следующее:

1. Темпы роста малого бизнеса существенно выше, чем крупных предприятий.
2. Более высокие темпы роста демонстрирует относительно “юный” малый бизнес.
3. Самые высокие темпы роста наблюдаются в “юном” малом бизнесе, специализирующемся в отраслях высоких технологий.

Исследованиями установлено, что при производстве инновационного продукта менее очевидна связь между размерами предприятия и темпами инновационных технологических изменений. Инновационный процесс, как правило, характеризуется: 1) уровнем затрат предприятия на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) или долей работников, вовлеченных в НИОКР, 2) количеством запатентованных предприятием изобретений или 3) объемами выпуска конечного инновационного продукта.

При этом важно отметить, что количество запатентованных предприятием изобретений может дать лишь косвенную и опосредствованную характеристику инновационной деятельности компании, поскольку патент на изобретение сам по себе лишь подтверждает наличие новых знаний в технике или технологиях, но не отвечает на вопрос о возможной положительной его экономической стоимости и вероятности коммерциализации. Только изобретения, которые смогли успешно пройти сложный процесс коммерциализации, могут считаться инновациями. Более того, опыт показывает, что многие изобретения, которые использовались в инновационных и рыночно успешных продуктах, не были запатентованы.

Анализ опыта работы малого и крупного бизнеса развитых стран в разработке и коммерциализации инновационных продуктов выявил наличие прямой связи между размерами бизнеса и величиной затрат на НИОКР. В США крупный бизнес, имея наиболее высокотехнологичные и современные исследовательские лаборатории, демонстрирует самую высокую инновационную активность, если в качестве ее показателя взять величину объема выпуска конечного инновационного продукта. В то же время, анализируя уровень инновационной деятельности бизнеса в отраслевом разрезе, выявлена иная тенденция. Например, подавляющая часть инноваций в отраслях, связанных с информационными технологиями или производством контрольно-измерительных приборов, связана с малым бизнесом. В фармацевтике или авиастроении в инновациях активен крупный бизнес.

Одним из объективных критериев уровня инновационной активности бизнеса может явиться показатель общего количества инноваций в расчете на 1000 работников, занятых в той или иной отрасли экономики. Например, исследования показали, что в обрабатывающей промышленности развитых стран крупный бизнес внедрил 2445 инноваций, а малый бизнес – 1954. В расчете на каждую тысячу занятых уровень инновационной активности малого бизнеса был выше и составил 0,31, а крупного – 0,20 [8].

В целом исследование выявило, что уровень инновационной активности зависит от степени капиталоемкости той или иной отрасли, ее концентрации, текущей интенсивности инновационной деятельности, наличия в данном сегменте экономики предприятий малого бизнеса. Крупный инновационный бизнес превалирует в капиталоемких отраслях, характеризующихся высоким уровнем концентрации. В секторах экономики, создание и развитие которых было непосредственно связа-

но с инновационной деятельностью, доминирует малый бизнес. Более того, следует учесть, что активизации инновационной деятельности зачастую препятствует сложная организованная и строго иерархическая управленческая структура крупного бизнеса, которая в силу своей инерционности имеет высокий коэффициент сопротивляемости к новым идеям и большое желание сохранить статус-кво. В малом бизнесе все критически важные решения о запуске инновационного продукта принимаются без бюрократической волокиты весьма узким кругом лиц. Инновационная активность всегда является основой деятельности малого бизнеса, тогда как в крупных корпорациях ведущие специалисты НИОКР в качестве поощрения за инновационные достижения, как правило, переводились на более высокооплачиваемые управленческие позиции, теряя со временем опыт и навыки инновационной деятельности. Кроме того, малый бизнес, в отличие от крупного, весьма ответственно относится к процессу коммерциализации промежуточной продукции: ведь любое изобретение является вершиной инновационного процесса, в основании которого заложены новые компоненты, материалы и технологии, которые также могут являться объектами коммерциализации.

Таким образом, за последние 20 лет экономическая теория радикально пересмотрела роль и значимость малого бизнеса в инновационной деятельности. Еще в начале 90-х годов традиционно считалось, что малому бизнесу генетически присущ дефицит знаний и компетенций и, следовательно, его инновационная деятельность имеет существенные ограничения. В течение относительно короткого промежутка времени мнение теоретиков экономической мысли о роли инновационного малого бизнеса коренным образом изменилось – его функционирование было признано критически важным для активизации инновационной деятельности и практической реализации новейших технологий.

В последние годы в подавляющем большинстве развитых европейских стран именно малый бизнес стал определять темпы роста экономик. Например, европейский малый бизнес насчитывает более 19 млн предприятий, обеспечивающих работу 140 млн чел. Количество предприятий крупного бизнеса в Европе составляет около 40 тыс., или только 0,2 % общего числа предприятий. Среди малых предприятий доминируют микропредприятия с числом работников менее 10 чел. (более 90 % всех предприятий малого бизнеса). Причем около 50 % всех микропредприятий не имеют наемных работников и представляют собой, в основном, семейный бизнес.

Важно отметить, что показатели производительности труда в малом бизнесе сравнимы с крупным. Если провести простое арифметическое сопоставление объема добавленной стоимости в расчете на одного занятого, то на первый взгляд малый бизнес более чем в 3 раза проигрывает крупному бизнесу (40 тыс. против 120 тыс. евро). Однако после осуществления необходимых статистических поправок с целью проведения корректного секторального сравнительного анализа выявляется совершенно другая картина – производительность труда в малом и крупном бизнесе практически одинакова.

Следует особо отметить особенности ведения бизнеса на малых предприятиях в периоды экономического спада. Во-первых, превалирует доля малых предприятий (70 %) в развитых экономических странах, которые сохраняют штат работников сверх экономически целесообразного во времена рецессий. Если, например, 38 % средних предприятий имеют планы по сокращению персонала во времена экономических спадов, то на долю малых предприятий, разрабатывающих аналогичные планы, приходится только 17 %. Во-вторых, малый бизнес не пересматривает своих инвестиционных планов, а, напротив, использует возможности для их реализации в периоды рецессий. И, в-третьих, в отличие от крупного и среднего бизнеса, малое предпринимательство занимает более активную позицию в разработке новых продуктов и поиске новых рынков, если экономическая ситуация внутри страны только начинает проявлять признаки ухудшения.

Таким образом, малый бизнес, в условиях функционирования модели “предпринимательской” экономики, основанной на знаниях и компетенции, во многом стал определять экономический рост развитых стран мира. Ведь именно малый бизнес успешно осуществляет процесс коммерциализации новых идей, создает конкурентную среду на рынке знаний и обеспечивает эффективную передачу инновационных продуктов и новых технологий крупному и среднему бизнесу. Все это важно учесть при разработке программ государственной поддержки развития предпринимательства в любой стране с переходной экономикой, и прежде всего в Туркменистане, где развитию малого бизнеса в последние годы стали уделять повышенное внимание.

Литература

1. Coase R.H. The nature of the firm // *Economica*. 1937. № 4 (4). P. 386–405.
2. Brock William A., David S. Evans. Small Business Economics // *Small Business Economics*. 1989. № 1 (1). P. 7–20.

3. *Lucas R.E. Jr.* Making a miracle // *Econometrica*. 1993. № 61 (2). P. 251–272.
4. *Caves R.* *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982. 322 p.
5. *Audretsch D.B.* *Innovation and Industry Evolution*. Cambridge: MIT Press, 1995. 280 p.
6. *Davis Steven J., John Haltiwanger, Scott Schuh.* Small Business and Job creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts // *Small Business Economics*. 1996. № 8 (4), August. P. 297–315.
7. *Storey David J., Steve Johnson.* *Job Generation and Labor Market Change*. London: MacMillan, 1987.
8. *Acs Zoltan J., David B. Audretsch.* Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis // *American Economic Review*. 1988. № 78 (4), September. P. 678–690.