

Экономический рост в России: роль малого бизнеса

О.С. Сухарев,

д-р экон. наук, проф., зав сектором ИЭ РАН (e-mail: o_sukharev@list.ru)

Аннотация. Проводится анализ состояния малого бизнеса в России, формулируются некоторые итоги его развития, анализируется структура малого бизнеса по числу предприятий в различных видах деятельности. Эмпирическим анализом установлено, основная доля по созданию услуг в России в 2010-2015 гг. приходилась на малый бизнес (по валовой добавленной стоимости), и именно рост сектора услуг обеспечивал рост экономики в 2010-2011 гг., внося в общий темп роста наибольший вклад. Однако, несмотря на этот установленный факт, тем не менее, малый бизнес в российской экономике не может стать драйвером роста по причине того, что задача изменения структуры экономики и её модернизации связана с запуском обрабатывающих производств. Следовательно, должна коснуться, при её решении, и структуры малого бизнеса, доля производственных и инновационных фирм в котором должна возрасти. Когда и если данное изменение станет ощутимым, доля таких предприятий возрастет, а это может произойти только при условии развития крупного производительного бизнеса, то малый бизнес станет важнейшим звеном в решении задачи дальнейшего управления экономическим ростом в России. На сегодняшний момент подобные надежды остаются необоснованными ориентирами экономической политики, ибо полагаться только на динамику в малом бизнесе без развития крупного бизнеса, контролирующего рынок и способного конкурировать с транснациональными компаниями, является самонадеянной и слабо обоснованной политикой.

Abstract. The analysis of the state of small business in Russia, formulated some of the results of its development, analyze the structure of small businesses by the number of enterprises in various activities. The empirical analysis revealed the main share of services on the creation in Russia in 2010-2015. It accounted for a small business (gross value added), and that the growth of the services sector provided the growth of the economy in 2010-2012., contributing to the overall growth rate of the largest contribution. However, in spite of this established fact, however, a small business in the Russian economy can not become a driver of growth due to the fact that the task of changing the structure of the economy and its modernization associated with the launch of the manufacturing sector. Therefore, it should touch, with its decision, and the structure of small businesses, the share of industrial and innovative firms which should increase. When and if such a change will be felt, the share of such companies will increase, and this can happen only when the development of large-scale productive business, a small business will be an important element in addressing the future management objectives of economic growth in Russia. To date, such hopes are unfounded guidelines of economic policy, because to rely solely on the dynamics of small business without the development of big business controlling the market and able to compete with multinational companies, it is arrogant and poorly substantiated policy.

Ключевые слова: *малый бизнес, экономический рост, политика стимулирования бизнеса, структура бизнеса по видам деятельности.*

Keywords: *small business, growth, business incentive policy, business structure by activity.*

1. Предпосылки экономического роста

Необходимо отметить, что согласно имеющимся расчётам по трём сценарным вариантам развития российской экономики, описываемым Минэкономразвития, до 2020 года, наша страна вряд ли восстановит параметры реальных располагаемых доходов населения, объёма промышленного производства и инвестиций в основной капитала уровня 1990 года, при сохранении проводимой сегодня экономической политики. Такого прецедента, когда крупная страна за тридцать лет экономических изменений не восстанавливает основные макропараметры, перманентно предпринимая какие-то действия

для этого, сохраняя, при этом, общее русло макроэкономической политики неизменным, не знает мировая хозяйственная история, по крайней мере двадцатого века точно. Это своеобразный итог и результат государственного управления, которое, согласно данному критерию, можно считать неэффективным. В чём причины такого результата? На мой взгляд, если огрубить, они сводятся к одной магистральной причине – старая система управления, свёрнута (разрушена), но новой ни в 1990-ые, ни в 2000-ые гг. создано по существу не было. Конечно, говорить об отсутствии системы управления – не приходится, это неверно. Но утверждать, что она неэффек-

тивна, недостаточна, не выстроена так, как необходимо для решения стоящих задач – вполне справедливо и научно обосновано, так как общий итог развития России, хотя бы по указанным параметрам, вполне это подтверждает. Безусловно, в 2000-ые гг. имелись определённые улучшения ситуации, это не замечать невозможно, что выразилось в соответствующей динамике. Однако, экономический рост базировался на структуре, где доминировали сырьевые секторы, финансово-спекулятивный и банковский сектора, а реальный сектор по существу деградировал, несмотря на то, что демонстрировал количественный рост (по динамике объёма производства и др.). При такой структуре, сама она выступает правилом, определяющим перелив ресурсов между секторами экономики. Поэтому любые программы, которые направлены просто на финансирование каких-то объектов в рамках данной структуры, предоставив на какое-то время ресурс объектам в рамках программы, затем уже не обеспокоены тем, где оказывается этот ресурс – а он «вымывается» из сферы предназначения (важным остаётся первичное финансирование – это, на мой взгляд, неверный подход). Тем самым, наблюдался так называемый «рост без развития» или «обедняющий рост», который упрочил позиции неэффективной экономической структуры, формируемой под влиянием множественных институциональных изменений и коррекций. Когда речь идёт о росте, то важно ещё представлять, в чём его результат. Если плоды роста приобретают в основном 20% населения, то 80% населения этот рост мало, что даёт – такая экономическая политика вряд ли может быть признана эффективной, несмотря на то, что формально это будет политика роста. Просто такой роста основной части населения – это бремя, в котором оно не очень то и нуждается. Следовательно, государственные задачи требуют учёта многих обстоятельств при своей постановке, что не наблюдалось и не наблюдается в России. Программы развития не согласованы. Например, применительно к промышленности, работают такие институты как Фонд развития промышленности, Агентство технологического развития, приняты государственные программы, ещё действуют федеральные целевые программы, но уровень согласования их, ресурсного обеспечения – оставляет желать лучшего. Решения не готовятся в рамках шкалы «потребности – возможности – результаты», не учитывают необходимость взаимосвязи секторов, видов спроса, технологий и т.д. Программирование развития секторов должно исходить из потребностей замены фондов, кадров, технологий, стимулирования накопления интеллектуального

капитала, с учётом технического потенциала данной системы. Структурные задачи крайне важны – они касаются распределения инвестиций между трудом и капиталом с необходимостью преодоления порочного круга, когда высокий износ капитала – фондов, воспроизводит эффект декавалификации, углубляя проблему распределения ресурсов между подготовкой кадров и заменой фондов. Программы развития «реального сектора» требуют проектировать исходя из подобных задач, с учётом взаимодействия секторов и рынков (сырьё, материалы и элементная база, средства производства и др.)

Проводимые институциональные изменения (коррекции) определяются качеством (содержанием) новых институтов, причём не столько заимствуемых, сколько, создаваемых российской политической системой (законодательной сферой), скоростью (частотой) проводимых изменений и адаптационными возможностями агентов к таким изменениям, которые мало учитываются. Наблюдается дисфункция по многим видам институтов – расстройство функций, либо потеря этих функций, либо усечённое их исполнение (не исполнение). Причина дисфункции по многим направлениям чревато системной дисфункцией, которая выражается в том, что теряются либо ошибочно ставятся цели изменений (управления), имеются трудности с областью приложения усилий, подбором инструментов воздействия, сокращается функциональное разнообразие (нарушается закон Эшби о требуемом разнообразии), время действия по одним институтам сокращается вследствие перманентных их изменений, по другим, наоборот, увеличивается, издержки действия растут, устойчивость системы по внутренним и внешним параметрам функционирования – обычно снижается. Указанные характеристики задают по сути дисфункции управления (развёртываемую по функции планирования, организации, контроля, мотивации, координации). Поэтому первичным требованием к государственному управлению, чтобы повысить его эффективность является формирование такой системы управления государством, которая по указанным параметрам обеспечивала снижение различных дисфункций. Кроме того, нужна система управления, социально-экономическая стратегия развития, аналитическое прогнозирование, согласование программ развития (программирование развития) и определение тактических – операционных способов воздействия на экономическую систему (текущей политики) в увязке со стратегическими задачами развития.

Приведу два примера очевидно неверной постановки задач государственного управления.

Первый связан с тем, как трактуются структурная политика и структурные изменения, сводимые к улучшению работы судов, защите частной собственности, поддержке предпринимательства (малого и среднего) и т.д. С точки зрения современной экономической науки – это в принципе не структурные изменения как таковые, поскольку изменение структуры как раз должны касаться изменения народнохозяйственных пропорций, то есть соотношений между секторами и видами деятельности. Все инструменты и меры политики, если ставится такая задача, должны быть ей подчинены – иначе трудно осуществить столь фундаментальные изменения

Второй пример касается логики «инновационного прорыва», когда мизерный ресурс направляется на новые технологии, доля которых в ВВП не велика, и этот ресурс, поглощается этими технологиями, какие-то создаются, но они не обеспечивают повышения общей технологичности экономики. При этом теряются так называемые «старые технологии», по имеющимся данным примерно с 17 до 12 тыс. штук в период с 2008 по 2015 гг. Нужно отметить, что замещения этих потерянных традиционных технологий новыми не происходит (оно имеется, но незначительное). Однако, расходы на традиционные технологии (составляющие примерно до 13% ВВП РФ), способны существенно повлиять на общий технологический уровень экономической системы, следовательно, на совокупную производительность факторов производства, что важно для перспектив макроэкономических изменений. Подобные соотношения и эффекты не учитываются на государственном уровне, не присутствуют они и в проектной логике при составлении программ развития. Более того, мы имеем якобы применение «проектного подхода», но, на мой взгляд, без «проектировочного мышления», которое предполагает довольно жёсткий алгоритм в решении задач управления. Этот алгоритм предполагает постановку и обоснование целей, с учётом имеющихся ресурсов, чтобы не осуществлять несоразмерное ресурсам решение задач развития (эта ошибка типична, начиная с 1990-ых гг.), определить область приложения усилий, обеспечить выполнение целесообразного и допустимого числа функций (с низкой дисфункцией), обеспечить этапы выполнения – время, контроль, исполнение рубежных параметров по этапам (функция контроля), относительно низкие издержки действия и устойчивость параметров по внутреннему и внешнему контурам развития экономики. Это потребует сбалансированного применения методов денежно-кредитной, финансово-бюджетной политики, институциональных инструментов. Анализ чувстви-

тельности станет основным инструментом в оценке адекватности предполагаемых воздействий – это один из центральных принципов управления, позволяющий обоснованно заменять инструменты воздействия на систему, отслеживая её реакции и поведения. Применение инженерно-проектного подхода предполагает постановку проектировочных задач в экономике, с подбором ресурсов и инструментов решения, отслеживая изменение ситуации, с исследованием причин неблагоприятных результатов и подготовкой решений по их изменению. Для этого используют методы трансформации, конвергенции и дивергенции в рамках проектировочного подхода. Проектная логика заканчивается лишь дифференциацией финансов, потому что применяется ограниченно без учёта обозначенных здесь обстоятельств. Только на первый взгляд, кажется, например, что малый бизнес будет локомотивом экономического роста, и подлинное применение проектного подхода, должно либо точно подтвердить, либо опровергнуть такое заключение. Проводимый ниже анализ, как раз опровергает такую постановку вопроса организации экономического роста в России, даже несмотря на то, что имеются годы, когда вклад в динамику валовой добавленной стоимости вносил сектор услуг, который в основном и представлен малым бизнесом.

2. Анализ динамики и структуры малого бизнеса в России

Прежде чем сформулировать некие выводы об осуществлённом и перспективном вкладе малого бизнеса в экономический рост, требуется дать некоторую характеристику состоянию малого бизнеса и выделить специфические черты его структуры.

Дадим представление об изменении структуры малого и среднего бизнеса в России по видам деятельности:

- 1 – сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство
- 2 – добыча полезных ископаемых
- 3 – обрабатывающие производства
- 4 – оптовая и розничная торговля, операции с имуществом, аренда и предоставление услуг.

На рисунке 1 представлен оборот средних и малых, включая микро¹, предприятий по видам деятельности.

¹ Как известно из статистического учёта, микропредприятия – это предприятия с числом занятых до 15 человек, малые до 100 человек и средние до 250 человек



Рис. 1. Оборот средних (слева) и малых (микро) предприятий по видам деятельности*

*Источник: Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: Стат.сб./ Росстат. - М., 2015. - 96 с. - С.26-28

Наибольшая доля средних предприятий 55-60% работает в оптовой, розничной торговле, операциях с недвижимостью (рисунок 1, слева). Доля малых и микропредприятий, работающих в этой сфере, доходит до 71% (рисунок 1, справа). В обрабатывающих производствах работают до 22% средних предприятий, и всего 8-9% малых предприятий (включая и микропредприятия). В сельском хозяйстве присутствуют порядка 6-7% средних предприятий. Приведенные данные говорят о том, что проблема утяжеления структуры российской экономики выражается на уровне предприятий различного размера – крупных,

средних малого бизнеса, являясь общей макроструктурной проблемой, деформирующей и в какой-то степени ограничивающей развитие в необходимом направлении. Изменение «транзакционно-сырьевого» характера российской экономики потребует переориентации деятельности предприятий различного размера. Число малых предприятий наибольшее в области услуг (оптовая, розничная торговля, операции с недвижимостью и аренда), затем по числу идёт обрабатывающие производства и сельское хозяйство (почти в четыре и в семь раз меньше – рисунок 2).

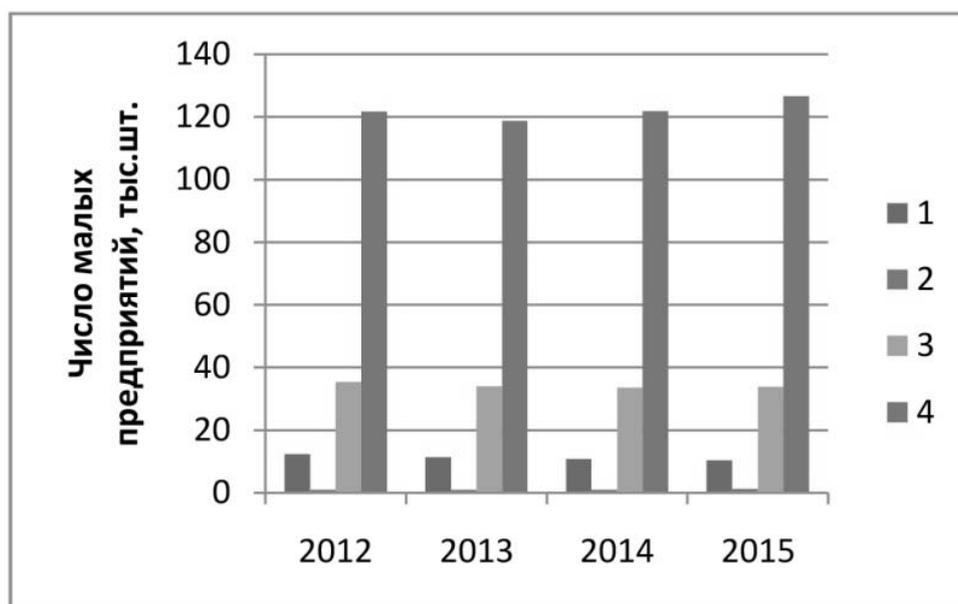


Рис. 2. Число малых предприятий по видам деятельности, 2012-2015 гг.*

*Источник: Россия в цифрах. 2016: Крат.стат.сб./Росстат- М., 2016 - 543 с. - С.206

Удельный вес оборота предприятий в общем объёме оборота предприятий в экономике такой, что для малых составляет примерно 20-22%, микро – 6-8% и малых предприятий – 5-7%

(рисунок 3), причём доля оборота, например, малых предприятий без микро предприятий с 2013 по 2015 гг. снизилась с 13,5 до 12,0%

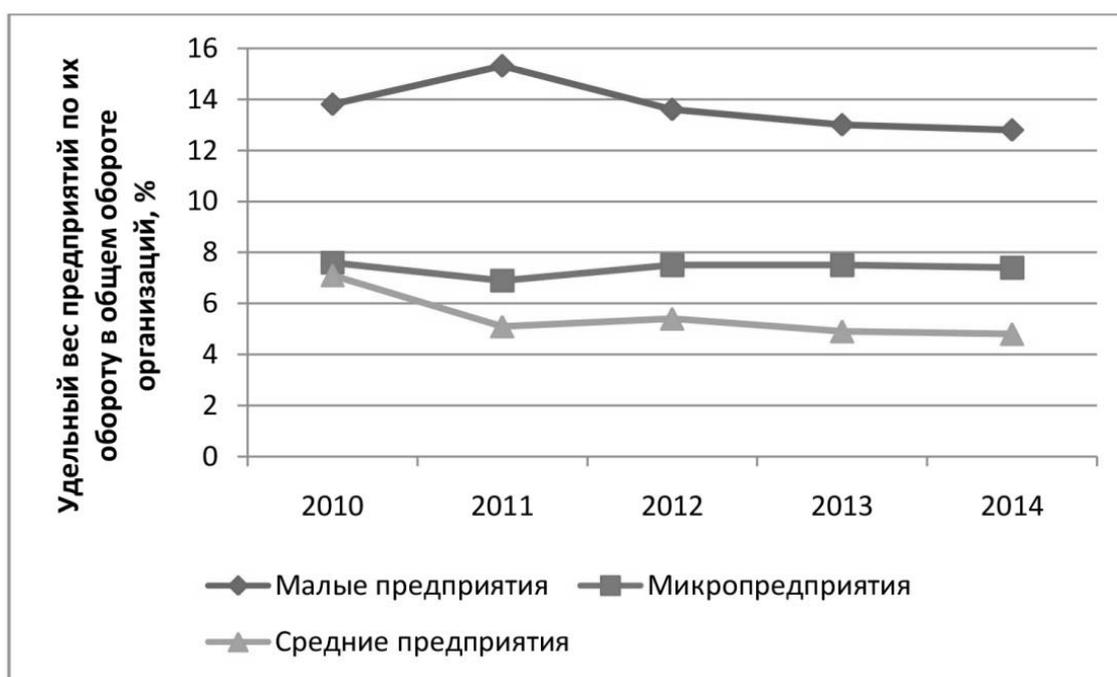


Рис. 3. Удельный вес оборота предприятий, 2010-2014 гг.*

*Источник: Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: Стат.сб./ Росстат. - М., 2015. – 96 с. - С.10

Для запуска экономического роста в России требуются большие инвестиции [1-3] и самое главное – стимулирование спроса [3], которое способно поддержать выживание так называемых старых технологий [2]. Малый и даже средний бизнес, даже при великолепно налаженной системе кредитования и доступности кредита, не может обеспечить такую концентрацию капитала, интеллекта и контролировать пространственно большой российский рынок. В лучшем случае получится фрагментарная система, где малые формы бизнеса будут контролировать локальные в территориальном смысле рынки, что легко подлжет дифференциации со стороны притекающего иностранного капитала.

Инвестиции в основной капитал малых предприятий от общего объёма инвестиций в основной капитала составляли в 2010 году 7,2%, но в 2014 году уже всего 5%, при том, что в 2011-2012 гг. были на отметке 4%². Иными словами, малый бизнес мало инвестирует, не нуждается в значительном объёме основного капитала в силу своей природы и специфики работы, а также того, что малый бизнес является не производительным, а торгово-посредническим.

На мой взгляд, несмотря на то, что в России имелся период роста, основанного на росте услуг в 2010-2011 гг. (рисунок 4³), то есть, именно малый бизнес выступал центральным звеном роста (на услуги в структуре валовой добавленной стоимости в 2015 году приходилось 69,3%, темп роста услуг демонстрирует рисунок 4), при стагнации в развитии обрабатывающих производств, перспектива малого бизнеса – не быть таким локомотивом.

Причина в том, что России требуется иная модель роста – основанного на обработке, для чего нужен крупный обрабатывающий бизнес и малый бизнес, который будет для него вспомогательным звеном. Следовательно, с позиции проекторочного подхода формируется иная задача развития малого бизнеса – иного по составу и содержанию. Для решения такой задачи понадобятся ресурсы и система взаимоотношений малого со средним и крупным бизнесом на соответствующих формирующихся внутренних рынках конечной продукции (не только услуг).

² Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: Стат.сб./ Росстат. - М., 2015. – 96 с. - С.10

³ В 2021-2013 гг. эту роль уже играли обрабатывающие производства, но в 2014-2015 году они передали эстафету сельскому хозяйству, что говорит об отсутствии стержневой политики роста и устойчивых локомотивов роста в России на этапе 2010-2016 гг.

Темпы роста ВДС и ее элементов, %



Рис. 4. Темп роста валовой добавленной стоимости по некоторым секторам РФ, 2011-2015*

*Источник: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab11.htm

Это иные задачи развития и иная модель экономического роста, для организации которой потребуется несколько ужать возможности торгово-спекулятивного бизнеса, выдавив из него ресурсы в пользу крупных предприятий, а также малых производительных фирм. Список задач развития малого бизнеса диктуется каждым видом деятельности в отдельности. Создавать искусственные стимулы для развития малого бизнеса, представляя эту задачу в виду крайне необходимой без должных на то оснований и ресурсов, является крайне нецелесообразным вариантом проводимой политики стимулирования.

3. Перспективы малого бизнеса в аспекте стимулирования экономического роста

Подводя некоторый итог анализу имеющихся данных о состоянии структуры малого бизнеса и его динамике в России, можно прийти к некоторым полезным для формирования дальнейшей экономической политики выводам, общий пафос которых сводится к тому, чтобы не

абсолютизировать влияние и перспективу малого бизнеса в свете новой модели экономического роста, поскольку эта модель не предполагает создание режима динамики на услугах, а стоящие задачи развития требуют развёртывания крупного обрабатывающего бизнеса, значит, и малый бизнес должен будет претерпевать изменения, связанные с увеличением доли обработки. Развитие обрабатывающих производств в малом секторе всегда имело и имеет свою специфику. В торговле малый бизнес может быстро перейти с одних торгуемых благ на другие, в малом производстве – это выполнение рутинных функций по созданию конкретного очень ограниченного круга изделий, иногда одного и того же продукта, что делает такой малый бизнес уязвимым, менее устойчивым, зависимым от развития крупных диверсифицированных производств. Однако производительный малый бизнес, конечно, даст больший объём инвестиций, нежели торгово-посреднический бизнес, будет располагать большей фондовой базой. Вместе с тем, эти фонды должны быть созданы или как-то получены таким бизнесом. Ранее они формировались

за счёт разрушения бывших крупных советских промышленных гигантов. Сегодня этот ресурс практически исчерпан, и требуется инвестировать создание фондовой базы, в том числе для развития малого производительного, включая инновационный, бизнеса. В отличие от крупных предприятий, малому бизнесу требуется меньший объём ресурса, но всё равно он также нуждается в инвестициях, пусть и меньшего общего объёма [1]. При этом, в отличие от крупных предприятий, значительные технологические изменения в малом бизнесе крайне ограничены в силу малости масштаб фирм и контролируемых рынков. Следовательно, развитие малого бизнеса практически всегда привязано к решению технологических задач большим бизнесом, даже несмотря на то, что часто в ряде западных стран именно малые предприятия становятся поставщиками технологических новшеств, но масштабное внедрение и тиражирование становится задачей большого бизнеса [2].

Во-первых, в России малый бизнес представлен в основном услугами, торговлей, посредническими операциями. Поэтому совершенно контрпродуктивна поставленная цель довести долю этого вида бизнеса до 40% ВВП. Другой разговор, если это будет производительный малый и средний бизнес. Для развития этих форм бизнеса, однако, нужны условия, включая доступ к кредитным ресурсам, и соответствующая организация внутренних рынков. К тому же следует помнить, что этот вид бизнеса один из самых конкурентных, стимулируя экономическую активность граждан нужно уметь управлять этой конкуренцией. К тому же стоит учитывать, что данный вид конкуренции абсолютно бесперспективен относительно противостояния крупным транснациональным корпорациям. Малый бизнес, за имеющими отдельными случаями, обычно поигрывает в такой конкурентной борьбе по издержкам и по охвату рынка. Тем самым, он развивается как вспомогательное звено крупного, иногда среднего, бизнеса, занимая определённые ниши рынка, потеря которых всё-таки не должна остановить развитие крупного производства. Отталкиваясь от сказанного, отметим два важных момента применительно к российским условиям.

Во-вторых, малый бизнес без устойчивого развития среднего и крупного бизнеса, контролирующего хотя бы часть внутренних рынков – не будет успешен, он заполнит ниши «импортной инфраструктуры», что и наблюдалось в России в 1990-ые и даже в 2000-ые гг.

Кстати, трудности 2015-2016 гг. в малом бизнесе связаны, в том числе, и с тем, что торгово-посреднический бизнес, обслуживающий ра-

нее импорт, стал разоряться. Причиной стала крупная девальвация, вызвавшая подорожание импортной продукции и снижение спроса на неё, а также ответные санкции России, после введения западных санкций. Как видим, изменения рынка и экономической структуры подготовлены масштабными институциональными коррекциями, которых осуществлялись, в общем-то, в скоростном и мало продуманном режиме (такова специфика современного развития мировой экономики). Внутренняя экономическая политика была не в силах на них повлиять, так как эти институциональные сдвиги привнесены были, в основном, экзогенно, и легли на слабости внутренней экономической структуры.

Таким образом, неверные стратегические установки экономической политики, опирающиеся исключительно на частную инициативу и малый бизнес могут, на мой взгляд, негативно сказаться на будущих возможностях экономического роста, подорвать конкурентоспособность экономики в длительной перспективе. Причина состоит в не учёте структурных и институциональных особенностей организации экономической системы России. Контроль внутренних рынков является ключевой позицией обеспечения экономической безопасности страны. Малый бизнес в конкурентной игре, как видно было из приведенных выше данных, не может обеспечить равнозначный уровень капитала и интеллекта, как транснациональные корпорации, которые будут хорошо осваивать внутренний рынок, переориентируя на свои задачи и малый бизнес данной страны. Это обстоятельство не может не учитываться при формировании стратегии экономической политики, да ещё при враждебном окружении, когда различными экономическими методами стараются ослабить использование хозяйственного потенциала данной страны, в частности, России.

Анализ приведенных данных по малому бизнесу и его структуре приводит к релевантным выводам:

- Малый бизнес является в основном торгово-посредническим, обеспечивает предоставление различных услуг
- В кризисные 2015-2016 годы оборот организаций малого бизнеса снижался, число малых предприятий в сельском хозяйстве и обработке сократилось, в добыче и торговле (услугах) – возросло в период 2012-2015 гг.
- По своим характеристикам (структуре) малый бизнес не может быть фактором устойчивого экономического роста в России, хотя оказывал на динамику валовой добавленной стоимости существенное влияние в 2010-2013 гг.

• Решение задачи реструктуризации малого и среднего бизнеса должно готовиться в рамках общей структурной политики и не может иметь самодовлеющего значения, а сам такой бизнес стимулироваться в каждом конкретном виде деятельности и определяться его состоянием и перспективами развития, в том числе исходным уровнем конкуренции.

Таким образом, поводя итог, необходимо сформулировать основные условия успешного развития малого бизнеса в России:

1. Наличие эффективного «большого» бизнеса, сформированные рынки и развитая инфраструктура

2. Стимулы для раскрытия предпринимательских усилий и способностей граждан, эффективное институциональное обеспечение (низкий уровень транзакционных издержек - административных ограничений при эффективном контроле)

3. Обеспеченность кредитом (лизинг, аренда и др.)

Учитывая, что даже производственный малый бизнес характеризуется не таким продолжительным циклом создания продукта, который характерен, например, для крупного бизнеса, то величина кредита и срок его погашения значительно скромнее. В связи с чем, стимулирующие кредитные механизмы вполне могут ориентироваться на короткие деньги, и процентные ставки легче сделать более низкими, для отдельных видов бизнеса льготными, ориентируя их на среднюю рентабельность в данном секторе. Однако, такая поддержка не может осуществляться в отрыве от развития крупного обрабатывающего производства, поэтому задачи для малого должны быть согласованы с задачами для большого и в значительной степени ими определяться. Поощрение малого бизнеса в общем, вне всякой связи с решением структурных задач экономики, как и возможность нивелировать безработицу за счёт такого развития малого бизнеса, представляется мне «задачей-камуляжем», скрывающей подлинную суть происходящего и основных проблем развития российской экономики.

Сегодня существует массив выступлений, программ, фондов поддержки, льгот, документов, институтов, неуклонно изменяющихся, совершенствующихся, касающихся малого предпринимательства в России. Развёрнуты дискуссии по поводу того, как улучшить те или иные способы поддержки, документы, регуляцию, льготы. Однако, режим «институциональной чехарды» не может составить благоприятную и по этой причине продуктивную атмосферу развития малого бизнеса, поскольку сформировавшаяся экономическая структура и состояние рынков

оказывают более сильное влияние на возможность открытия бизнеса и то самое главное – его развитие. Административные барьеры можно (и нужно) ослабить, что снизит транзакционные издержки, но отсутствие спроса и инфраструктуры ничем не заменишь, причём данные проблемы имеют только системное решение. Такая инфраструктура не может быть развёрнута локально, точнее может, подобно столичным российским городам и отдельным республикам (Москва, Татарстан и др.), но системно это, как видим по цифрам, не переломит ситуацию в части развития малого бизнеса и в целом обрабатывающей экономики в России.

Тем самым, исходя из поставленных стратегических задач развития российской экономики, следует решать проблемы стимулирования малого бизнеса не в общем, а в конкретных видах деятельности отдельно, ибо специфика функционирования данных видов деятельности и бизнеса в них выступает имманентным ограничением на его развитие. Методы общей поддержки, при всей их необходимости, могут оказаться не чувствительными для конкретного вида деятельности, иногда и конкретной территории (региона). Кредитование малого бизнеса не может быть равнозначным во всех видах деятельности и для всех территорий. Кроме того, применение налоговых льгот также требует верификации и определения тех видов деятельности, развивать которые именно за счёт малого и среднего бизнеса крайне необходимо.

Центральная задача должна быть определена как формирование структуры бизнеса по видам деятельности в экономике в привязке к формированию и контролю конкретных внутренних рынков, с учётом способностей агентов и усилий развернуть малое предпринимательство в данном виде деятельности. Эти усилия, конечно, определяются и созданными рамочными (институциональными) условиями, которые создаёт государство. Увеличение доли малых фирм не должно быть самоцелью экономической политики, так как по каждому виду деятельности существует своё число малых предприятий, развёртывание которых является отражением потребности рынка и задач развития экономического вида деятельности.

Библиографический список:

1. Аганбегян А.Г. Сокращение инвестиций – гибель для экономики, подъём инвестиций – её спасение// Экономические стратегии, 2016 - № 4 – С. 74-83.
2. Сухарев О.С. Экономический рост, институты и технологии. – М.: Финансы и статистика, 2014 – 464 с.
3. Цветков В. А , Сухарев О.С. Экономический рост России: новая модель управления – М.: Ленанд, 2017 – 352 с.