

DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-104-115  
УДК 338.28(045)  
JEL E69

## Институциональные трансформации сектора МСП: приоритеты государственной поддержки

А.А. Блохин<sup>а</sup>, К.В. Глухов<sup>б</sup>

<sup>а,б</sup> ИНП РАН, Москва, Россия;

<sup>а</sup> Финансовый университет Москва, Россия

### АННОТАЦИЯ

В статье сопоставляются декларируемые цели и фактическая динамика развития малых и средних предприятий (МСП) в России. Этот сектор имеет довольно значительную государственную поддержку, но далеко не полностью использует ее в своих целях, передавая часть дохода более крупным, доминирующим над ним компаниям, которые получают таким образом институциональную ренту, а государство, по сути, финансирует их развитие. Актуальность темы определяется необходимостью структурной и институциональной перестройки российской экономики в условиях санкций. Государственная политика должна более четко фокусироваться на выявлении и преодолении барьеров развития малого, среднего и крупного бизнеса, к числу которых относится переход из среднего в крупный бизнес при достижении порога годовой выручки, равного 2 млрд руб.

**Ключевые слова:** малые и средние предприятия; государственная поддержка; институциональная рента; институциональные ловушки; барьеры; доминирование; иерархия экономики; перечни субъектов МСП

**Для цитирования:** Блохин А.А., Глухов К.В. Институциональные трансформации сектора МСП: приоритеты государственной поддержки. *Мир новой экономики*. 2024;18(1):104-115. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-104-115

### ORIGINAL PAPER

## Institutional Transformations of the SME Sector and the Need to Change the Priorities of Its State Support

A.A. Blokhin<sup>a</sup>, K.V. Glukhov<sup>b</sup>

<sup>a,b</sup> Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia;

<sup>a</sup> Financial university, Moscow, Russia

### ABSTRACT

The article compares the declared goals and the actual dynamics of the development of the sector of small and medium-sized enterprises in Russia. This sector receives quite significant government support but does not fully use it for its own purposes and development, transferring part of the income to larger companies. Large companies dominating SMEs receive institutional rents in this way, and the state, in fact, finances their development. The relevance of the topic is determined by the need for structural and institutional restructuring of the Russian economy in the context of sanctions. State policy should focus more clearly on identifying and overcoming barriers to the development of small, medium, and large businesses. Such barriers include the transition from a medium-sized business to a large one when the annual revenue reaches the threshold of 2 billion rubles.

**Keywords:** small and medium-sized enterprises; state support; institutional rent; institutional traps; barriers; dominance; hierarchy of the economy; lists of SMEs

**For citation:** Blokhin A.A., Glukhov K.V. Institutional transformations of the SME sector and the need to change the priorities of its state support. *The world of the new economy*. 2024;18(1):104-115. DOI: 10.26794/2220-6469-2024-18-1-104-115

**М**алые и средние предприятия выделяют как важный сектор коммерческих организаций из-за его особого влияния на выпуск разнообразных товаров и услуг, рынок труда, доходы населения. Считается, что развитый сектор МСП свидетельствует о наличии высокопроизводительных предприятий [1], создающих новые рабочие места [2, 3], внедряющих инновации, осваивающих новые рыночные ниши [4–6]. Особую актуальность теме придают глубокие институциональные трансформации российской экономики, вызванные внешними шоками. Сектор МСП мог бы способствовать поиску и освоению инструментов ее адаптации к новым условиям, «запуску» структурных изменений, в том числе на микроуровне.

Необходимость поддержки и развития сектора МСП в России обсуждается научным сообществом и руководством государства с конца 80-х гг. [7]. Меры господдержки активно реализуются с середины 2000-х гг. [8, 9], однако их эффективность оценивается пока невысоко — они не привели к требуемым изменениям [10, 11]. Декларируемые общие цели и принципы сохраняются неизменными: создание рабочих мест, рост доли сектора в ВВП, внедрение инноваций, повышение качества и разнообразия услуг. Однако в разные периоды акценты в них смещаются. Так, в рамочном законе 1995 г. провозглашалась цель создания на федеральном уровне экономических, правовых и организационных условий формирования развитой инфраструктуры малого предпринимательства, обеспечивающей его эффективный рост. В Федеральном законе от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (209-ФЗ) цели расширяются и уточняются в пользу развития МСП, повышения конкурентоспособности, роста доли в ВВП, увеличения количества занятых — акценты смещаются от формирования и устойчивого функционирования к развитию МСП. Изменение спектра целей можно наблюдать в соответствующих документах стратегического планирования и программах развития МСП. Однако положение дел в секторе остается примерно одинаковым (табл. 1). Точнее — оно не проявляется в названных целевых показателях.

209-ФЗ должен был сформировать новый подход к субъектам МСП, определить принципы государственной поддержки, включая специальные налоговые режимы и упрощенные правила. С момента его вступления в силу введены в действие многие

программы и меры поддержки (финансовой, налоговой и т.д.) на федеральном и региональном уровнях. Основные из них — предоставление льготных кредитов, субсидий и налоговых льгот<sup>1</sup>, включая разнообразные меры нефинансового характера (консультационные услуги, помощь в регистрации и др.), утверждаемые на региональном и муниципальном уровнях. Однако их влияние на сектор трудно оценить.

Несмотря на широкий спектр оказываемых мер, вклад сектора МСП в ВВП (табл. 1) остается невысоким, по сравнению с развитыми странами, и почти не растет на протяжении длительного периода (в Республике Корея на этот сектор приходится 48% ВВП, в Великобритании — 51%, в Германии — 53%, в Финляндии — 60%) [12]<sup>2</sup>.

Необходимо отметить, что существенные отличия показателей 2000 от 2010 и последующих годов вызваны изменениями в методологии их учета.

Понятие «среднее предпринимательство» появляется в законодательстве с вступлением в силу 209-ФЗ. До этого поддержка малым формам предпринимательства осуществлялась в основном с опорой на Указ Президента РФ от 04.04.1996 № 491 «О первоочередных мерах государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации»<sup>3</sup>. В базах данных Росстата с 2003 по 2007 г. (более ранние данные отсутствуют) включительно фигурирует только «малое предпринимательство».

С 2017 г. появляется категория трудовой деятельности «самозанятые» — имеющие право на получение от государства налоговых и других льгот по ряду программ поддержки МСП (например, по «Программе 1764»<sup>4</sup>), но не включаемые в единый реестр субъектов МСП [13]. За последние два десятилетия неоднократно уточнялись налоговые режимы для малого бизнеса (например, из него выделились микро- и средние предприятия и добавились индивидуальные предприниматели и самозанятые).

Таким образом, динамика сектора МСП и декларируемые цели его развития на протяжении длительного периода оставались весьма слабо связаны друг с другом. Для более действенной поддержки

<sup>1</sup> URL: [https://www.economy.gov.ru/material/directions/nacionalnyy\\_proekt\\_maloe\\_i\\_srednee\\_predprinimatelstvo\\_i\\_podderzhka\\_individualnoy\\_predprinimatelskoy\\_iniciativy/](https://www.economy.gov.ru/material/directions/nacionalnyy_proekt_maloe_i_srednee_predprinimatelstvo_i_podderzhka_individualnoy_predprinimatelskoy_iniciativy/) (дата обращения: 20.06.2023).

<sup>2</sup> Данные по странам приводятся только по малому бизнесу без среднего.

<sup>3</sup> URL: <https://base.garant.ru/106121/>

<sup>4</sup> URL: <https://base.garant.ru/72141688/>

Таблица 1 / Table 1

**Основные показатели динамики МСП за соответствующие годы (данные за 2000 г. — только по малому бизнесу) / Main indicators of SME dynamics for the respective years (data for 2000 — only for small business)**

Показатель / год	2000	2010	2015	2021
Доля МСП в ВВП, %	10,0	21,0	19,9	20,3
Количество субъектов МСП, млн ед.	0,875	3,08	5,52	5,68
Доля занятых в МСП (от общего числа рабочей силы), %	12,00	26,00	25,50	20,65
Количество занятых в МСП, млн человек	7,60	17,61	18,45	15,49

Источник / Source: данные Росстата / Rosstat data: [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/MSP\\_v\\_VVP\\_s\\_2017.xlsx](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/MSP_v_VVP_s_2017.xlsx); [https://niss.ru/upload/iblock/700/SME\\_2012\\_25.07.2012.pdf](https://niss.ru/upload/iblock/700/SME_2012_25.07.2012.pdf); <https://cyberleninka.ru/article/n/kolichestvo-subektov-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-i-chislennost-ih-rabotnikov-analiz-slozhivsheysya-strukturny/viewer>; <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/obsled-tom1.pdf>

МСП требуется переход к оценке результативности этих мер, устранение избыточных расходов и фокусировка на действительно полезных направлениях.

Авторы считают, что необходимо выявить наличие широких зон опережающей динамики в секторе МСП (в том числе их зависимость от отраслевых и институциональных характеристик компаний), показать их связь с активностью аффилированных с ними структур — крупных компаний, банков, розничных сетей — и на этой основе пересмотреть сложившиеся подходы в поддержке МСП.

Для достижения указанной цели удобно воспользоваться теорией экономического доминирования в многоуровневой экономике [14], согласно которой во многих отраслях российской экономики за последние годы происходила серьезная консолидация крупного бизнеса и углублялось его расслоение по различным уровням: альфа-, бета- и гамма [15]. Бизнес, имеющий лучшие институциональные условия, получает нерыночные преимущества доступа к более качественным ресурсам, а также институциональную ренту, которую заинтересован использовать в лоббировании новых институциональных барьеров в худших условиях. Такое расслоение не только разделяет источники и факторы роста по уровням, но и формирует устойчивые барьеры между ними, а следовательно — институциональные ловушки [16]. Более крупный бизнес защищает свои рынки от прихода на них более слабых, меньших по размеру компаний [17–19]. Сектор МСП в данной иерархии, как правило, относится к «нижнему» уровню и попадает в соответствующие ловушки гамма-бизнеса — низких доходов, догоняющего развития, ограниченных перспектив роста.

Из этого следует, что эффекты поддержки МСП через механизмы перераспределения институциональной ренты получает более крупный российский и зарубежный бизнес.

Во-первых, многие компании сектора МСП являются дочерними для крупных [20] и, как правило, участвуют в формировании издержек. Даже если центры образования прибыли в холдингах представлены небольшими по количеству сотрудников компаниями, они не подпадают под критерии МСП из-за объемов продукции, показываемой в отчетности.

Во-вторых, при кооперации по производству сложных изделий обычно более «поздние» стадии их сборки или обработки дают больший прирост добавленной стоимости. Соответственно, большая часть рентабельности обеспечивается крупным предприятием, изготавливающим конечную для данного бизнеса продукцию, а меньшая — многочисленными малыми и средними поставщиками.

В-третьих, конкуренция компаний МСП между собой приводит к выделению более успешных лидеров роста, становящихся в результате привлекательными для поглощения крупными компаниями. Далее их успешная рыночная стратегия приносит результаты вне сектора МСП.

В-четвертых, всегда остается возможность роста компаний МСП и их прорыва на более высокий уровень — тогда они сами становятся лидерами группы или сети компаний малого бизнеса, растущих и «дробящихся» по мере приближения к порогу, за которым перестают относиться к МСП и теряют соответствующие преимущества. Рано или поздно компания — лидер группы сама превращается в центр концентрации прибыли и перестает быть малой или средней.

В-пятых, в странах с развитой экономикой (банковской системой) центрами формирования прибыли оказываются не только материнские компании холдингов, но и финансовые или иные посреднические структуры. Это позволяет генерировать большое количество компаний малого бизнеса в сфере услуг, оставляя их прибыльность под контролем банков, торговых или иных организаций. В России такой механизм пока не получил распространения — малый бизнес остается под сильным влиянием крупных компаний либо городских и региональных властей, поэтому его маркетинговые стратегии ограничены доминирующими структурами.

Все перечисленные и многие другие аналогичные механизмы представляют, по сути, способы перераспределения институциональной ренты от малого бизнеса к более крупному — часто зарубежному. При этом последний может доминировать над компаниями российского сектора МСП, даже не работая на российском рынке, а используя инструменты цен, тарифов, допуска на зарубежные рынки, правила сертификации продукции и иные ограничительные меры. В 2022–2023 гг. произошли системные изменения таких отношений, однако их влияние на отраслевую динамику и сектор МСП можно будет оценить лишь с появлением соответствующих статистических и отчетных данных.

Независимо от того, российские или зарубежные компании доминируют над сектором МСП в России, его можно образно представить «питательным бульоном» или «планктоном» для более крупного бизнеса. Тогда появляются вопросы: сознательно ли государство поддерживает крупный бизнес через предоставление своей помощи МСП? И если — «да», то следует ли переформулировать цели подобной политики?

Для проверки высказанных тезисов сформулирована гипотеза: в секторе МСП есть значимые по объему и количеству компаний сегменты, растущие быстрыми и очень быстрыми темпами, эффекты чего проявляются извне.

В этом случае следует установить, куда «переходит» рост успешных компаний МСП: (а) они продолжают расти, постепенно превращаясь в крупные, в том числе поглощая другие растущие; (б) они поглощаются крупным бизнесом либо исходно были дочерними и зависимыми от него и благодаря этому росли; (в) они теряют скорость развития и «дробятся» на мелкие, подходя к какому-то барьеру.

Если такая гипотеза верна, то становится понятным, почему оказываемые меры государственной

поддержки не дают нужного эффекта — он проявляется в развитии иных секторов (государство, поддерживая малый бизнес, фактически способствует росту крупного). Тогда поддержка должна быть более адресной — направленной не столько на рост компаний, сколько на преодоление возникающих в их развитии барьеров. В этом случае необходимо понять, как следует перераспределить и переформатировать поддержку, фокусируя ее именно там, где она больше требуется.

Проверка гипотезы осуществлялась с помощью анализа информации о составе и некоторых экономических показателях субъектов МСП из реестра ФНС России (далее — реестр ФНС). В 2021 г. в нем содержались сведения о 5,8 млн организаций и индивидуальных предпринимателей. Однако там нет информации о выручке, связях с госсектором, зависимости от крупных юридических лиц, присутствии или отсутствии в перечне некоммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей. Кроме того, невозможно произвести выгрузку данных по заданному списку субъектов МСП.

Более комфортны для исследований такие базы, как СПАРК-«Интерфакс» (далее — СПАРК)<sup>5</sup> и Rusprofile<sup>6</sup>. В первой отражаются данные по 1,4 млн субъектов МСП (примерно 24,1% от общего числа). Во второй — по 5,5 млн субъектов МСП (примерно 94% от общего числа). В каждой из них имеются сведения, отсутствующие в другой, и наоборот: в частности, о собственниках, налоговом режиме, аффилированности с какими-либо юридическими лицами, принадлежности к некоммерческим организациям, наличии иностранного собственника и т.п.

Именно на границе водораздела между МСП и «не МСП» некоторые закономерности особенно заметны, поэтому важно отметить, что и в первой, и второй базе можно найти компании, не содержащиеся в реестре ФНС, но фактически относящиеся к сектору МСП по объему выручки. По данным за 2021 г., таких было более 114,6 тыс. в базе СПАРК и более 495,8 тыс. — в Rusprofile. Эти компании по своей экономической роли «ведут себя» как МСП и должны включаться в анализ, пусть и с соответствующими оговорками.

Также в СПАРК обнаружено не менее 400 компаний, относящиеся к сектору МСП, но имеющих

<sup>5</sup> URL: <https://spark-interfax.ru/?ysclid=llc31zkrnu671771854> (дата обращения: 15.07.2023).

<sup>6</sup> URL: <https://www.rusprofile.ru/?ysclid=llc32qb3bc996087374> (дата обращения: 14.07.2023).



выручку более 2 млрд руб. в год, т.е. выше допустимого предела. Эти расхождения небольшие, но заметные. Они, вероятно, объясняются ошибками в ходе представления информации и внесения компаний в соответствующие списки или исключения из них.

СПАРК наиболее «комфортная» база данных для быстрой проверки разнообразных гипотез. Она позволяет одновременно выгружать информацию по многим признакам (выручка, налоговый режим, принадлежность к госсектору, присутствие или отсутствие организации в реестре МСП и др.), но не более, чем по 10 тыс. компаний. Из Rusprofile сделать аналогичную по количеству параметров выгрузку нельзя. Реестр субъектов МСП ФНС России дает возможность получить данные лишь по отдельному субъекту МСП, ИНН, дате создания и осуществляемым видам деятельности.

В силу перечисленных обстоятельств проверка гипотезы проводилась по данным СПАРК, а в дальнейшем такие результаты следует перепроверить на более полных массивах данных. В расчетах использованы данные за 2015 и 2021 гг. Все компании упорядочены по объему выручки за соответствующий год и разделены следующим образом:

**Первая выборка:** 10 тыс. компании МСП с наибольшей выручкой из тех, у которых она в год не превышает 2 млрд руб. (далее — Первая выборка; либо МСП до 2 млрд руб.).

**Вторая выборка:** 10 тыс. компаний, не включенных в список субъектов МСП, с наибольшей выручкой из тех, у которых она год не превышает 2 млрд руб. (далее — Вторая выборка; либо «не МСП» до 2 млрд руб.).

**Третья выборка:** 5 тыс. компаний «не МСП» с наименьшей выручкой из тех, у которых она в год превышает 2 млрд руб. (далее — Третья выборка; либо «не МСП» свыше 2 млрд руб.). Данная выборка вдвое меньше двух предыдущих, поскольку, чем крупнее компании, тем их меньше, а их выручка многократно превышает порог 2 млрд руб. То есть выборка становится слишком неоднородной — получилось бы сравнение МСП с крупным и очень крупным бизнесом. Если рассмотреть 5 тыс. компаний, то показатели выручки «верхней» и «нижней» из этого списка отличаются примерно в 5 раз в 2015 г. и примерно в 1,5 раза — в 2021 г. Порог 5 тыс. установлен довольно произвольно, — думается, качественные выводы не пострадают, а количественные можно уточнять, делая оценки для разных выборок — 1, 2, 3 тыс. компаний и т.д.

В рассматриваемые выборки не попали компании МСП с выручкой свыше 2 млрд руб., представленные в СПАРК (их в 2015 и в 2021 гг. — по несколько сотен). Считаем, что их отсутствие не исказит качественные результаты, а выгружать информацию из СПАРК так было удобнее.

Кроме того, внутри этих групп компаний в некоторых случаях выделены подгруппы по отраслевой принадлежности, организационно-хозяйственным или иным институциональным признакам.

Уровень 2 млрд руб. взят как пороговый для отнесения компаний к субъектам МСП: на нем тестируется, меняется ли поведение компаний при его прохождении или приближении к нему.

Более поздние данные пока отсутствуют и могут быть включены в анализ по мере появления. Тогда проявятся изменения в секторе МСП после внешних шоков 2022 г. В последующем возможно провести расчеты по отдельным годам исследуемого периода, а также до 2014 г. — для уточнения соответствующих трендов.

Кроме того, необходимо выделить другие выборки (а не только в районе 2 млрд руб. выручки в год) и сделать анализ по более широкой совокупности компаний, не включенных в СПАРК.

При расчетах для данной статьи информация по компаниям из СПАРК не перепроверялась на предмет заведомых ошибок из-за трудоемкости подобной работы. В других исследованиях авторы сталкивались с ситуациями, когда происходила путаница, например, с рублями и тысячами рублей. В случае больших выборок остается надеяться, что такие ошибки не носят регулярный характер и не окажут существенного влияния на общий результат.

Не проверялось совпадение названий или ИНН компаний, попавших в одноименные выборки 2015 и 2021 гг., — такое исследование, вероятно, может дать полезные результаты, но пока оно отложено на будущее. Авторы исходили из того, что исследуемые компании — это, скорее всего, «место на рынке», чем организация с именем и историей — ушедшие быстро замещаются другими. Такой подход допустим в анализе высококонкурентного сектора МСП.

Методика оценки строится на сравнении среднегеометрических темпов прироста (CAGR) суммарной выручки выделенных трех выборок компаний за 2021 г. по отношению к 2015 г. (табл. 2).

Результаты расчетов, представленные в табл. 2, демонстрируют, что, во-первых, выручка МСП в зоне до 2 млрд руб. увеличивается довольно быстро — ее среднегодовой прирост составляет около

Таблица 2 / Table 2

**Сравнительный анализ по размеру выручки первой, второй и третьей выборки в 2015 и 2021 гг. /  
Comparative analysis by revenue size of the first, second and third sample in 2015 and 2021**

Выборки	Выручка 2015 (трлн руб.)	Выручка 2021 (трлн руб.)	Среднегодовые темпы роста (в %)	Число компаний (ед.)	Наименьшая по выручке компания из выборки (млн руб.)		Наибольшая по выручке компания из выборки (млн руб.)	
					2015	2021	2015	2021
Первая выборка (МСП — до 2 млрд руб.)	8,3	13,3	1,08	10 000	485	916	2000	2000
Вторая выборка («не МСП» — до 2 млрд руб.)	10,5	9,5	–1,07	10 000	516,4	333,0	2000	2000
Третья выборка («не МСП» — свыше 2 млрд руб.)	21,9	12,8	–1,09	5000	2000	2000	15 546,7	8976,3

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

8%. Во-вторых, довольно быстро увеличивается средний размер компаний этой выборки, а нижний порог интервала «притягивается» к верхнему: 10 тыс. компаний располагаются плотнее — в интервале 0,5–2,0 млрд руб. — в 2015 г. и 0,9–2,0 млрд руб. — в 2021 г. Такие показатели свидетельствуют о высокой динамике данного сегмента — число организаций в выборке, выручка которых превышает, например, 1 млрд руб. в год, выросло за рассматриваемый период в несколько раз (с 2329 — в 2015 г. до 9033 — в 2021 г.). В-третьих, рост выручки первой выборки выглядит еще значимее на фоне ее быстрого снижения во второй на 7% в год. Это свидетельствует о количественном сокращении и «размывании» данного сегмента. Столь различная динамика характеристик обеих выборок вряд ли может быть объяснена только тем, что первая из них имеет господдержку, а вторая — нет. Возможно, большее значение на снижение темпов компаний «не МСП», по сравнению с МСП, объясняется тем, что первые появляются сразу с высокой выручкой (например, около 0,5 млрд руб. в год) и с задержкой фиксируются как МСП. Они могут образовываться либо как чьи-то дочерние организации, либо в результате дробления укрупнившихся компаний МСП, подошедших к двухмиллиардному порогу (вряд ли в этих случаях создаются организации

совсем маленького размера). Вероятно, этому есть и другие объяснения.

Сам феномен высокой разницы в темпах прироста по первой и второй выборкам требует более пристального экономического анализа. В любом случае он косвенно подтверждает очень динамичные институциональные трансформации сектора МСП в «предпороговой» зоне — до 2 млрд руб. выручки в год.

Важные особенности поведения компаний МСП в «околопороговой» зоне становятся заметны при сравнении первой и третьей выборок — МСП до 2 млрд руб. и «не МСП» свыше 2 млрд руб., представленных в табл. 2. В последней из них выручка резко снижается — в среднем на 9% в год. Такой результат подтверждает предположение о том, что МСП, подходя к порогу в 2 млрд руб., разделяются на более мелкие компании либо поглощаются намного более крупными. Прямой переход МСП в «не МСП» происходит сравнительно редко.

В табл. 3 приводятся данные по первой выборке, детализированные по отраслевой принадлежности.

Данные о темпах в табл. 3 очень разнятся. Существенно отличается и число компаний разных отраслей, попавших в выборку. Чем меньше компаний, тем менее репрезентативны данные по отрасли. Тем не менее в некоторых строках — несколько сотен

Таблица 3 / Table 3

**Анализ структуры первой выборки (МСП до 2 млрд руб.) по размеру выручки компаний, детализированной по отраслям в 2015 и 2021 гг. / Analysis of the structure of the first sample (SMEs up to RUB 2 bln) by the size of company revenues detailed by industry in 2015 and 2021**

Наименование отрасли	Выручка 2015 (трлн руб.)	Выручка 2021 (трлн руб.)	Среднегодовые темпы прироста (в %)	Число компаний, 2015 (ед.)	Число компаний, 2021 (ед.)	Наименьшая из 10 000 по выручке (млн руб.)		Средний размер компании по выручке (млрд руб.)	
						2015	2021	2015	2021
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	0,177	0,263	6,82	231	203	489,6	952,3	0,768	1,295
Добыча полезных ископаемых	0,072	0,097	5,09	92	72	487,5	951,9	0,782	1,348
Обрабатывающие производства	1,245	2,011	8,32	1520	1503	485,5	952,3	0,819	1,338
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	0,087	0,079	-1,59	106	60	490,0	954,3	0,822	1,318
Водоснабжение, водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	0,049	0,187	25,01	63	140	490,7	952,8	0,792	1,342
Строительство	1,047	1,292	3,57	1226	982	486,1	952,0	0,854	1,316
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	4,375	7,670	9,81	5255	5717	485,3	951,7	0,833	1,341
Транспортировка и хранение	0,257	0,610	15,50	305	467	485,4	952,1	0,844	1,307
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	0,058	0,082	5,94	71	59	488,0	958,4	0,825	1,402
Деятельность в области информации и связи	0,124	0,200	8,29	165	162	485,3	952,3	0,753	1,235
Деятельность финансовая и страховая	0,127	0,094	-4,89	138	69	487,0	968,6	0,925	1,364
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	0,302	0,242	-3,17	381	192	485,4	954,8	0,794	1,261

Окончание таблицы 3 / Table 3 (continued)

Наименование отрасли	Выручка 2015 (трлн руб.)	Выручка 2021 (трлн руб.)	Среднегодовые темпы прироста (в %)	Число компаний, 2015 (ед.)	Число компаний, 2021 (ед.)	Наименьшая из 10 000 по выручке (млн руб.)		Средний размер компании по выручке (млрд руб.)	
						2015	2021	2015	2021
Деятельность профессиональная, научная и техническая	0,275	0,359	4,54	326	276	485,7	953,6	0,845	1,303
Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	0,061	0,082	5,05	74	60	486,5	974,6	0,812	1,375
Образование	0,002	0,001	-10,91	2	1	521,6	1412,3	1,048	1,412
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	0,011	0,031	18,85	15	24	486,6	951,6	0,702	1,293
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	0,010	0,008	-3,65	15	6	516,8	1016,3	0,695	1,279
Предоставление прочих видов услуг	0,015	0,009	-8,16	16	7	528,4	1039,0	0,938	1,255
Всего	8,3	13,3	8,0	10 000	10 000	485	916	0,830	1,333

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

компаний, а разброс темпов прироста по ним — от больших отрицательных до больших положительных значений.

Для уточнения и подтверждения таких оценок по отрасли «сельское хозяйство» были построены выборки из СПАРК по 10 тыс. крупнейших МСП данной отрасли за 2015 и 2021 гг. с выручкой до 2 млрд руб. Расчеты показали, что выручка за 6 лет увеличилась с 0,95 млрд руб. — в 2015 г. до 1,898 млрд руб. — в 2021 г. Среднегодовой прирост составил более 12%. При этом средний срок их существования в 2021 г. сократился с примерно 21 года до 18 лет, что говорит об устойчивости совокупности рассматриваемых компаний.

Аналогичные расчеты могут быть проведены по другим отраслям.

Заметный разброс показателей прироста наблюдается не только в отраслевом разрезе, но и по иным доступным для анализа характеристикам, не представленным в статье, например, — связанность МСП с крупными компаниями. Здесь лишь конста-

тируется наличие такого разброса и его значимость.

Получить прямые оценки аффилированности компаний МСП с крупным бизнесом затруднительно, поскольку учредители большинства из них — физические лица. Лишь примерно у 20% компаний МСП из выборки СПАРК учредители — юридические лица. Практика, когда руководители крупных компаний создают на свое имя малые с подобной деятельностью очень распространена. Оценка масштабов такой косвенной зависимости МСП от крупного бизнеса требует более тщательных исследований. Тем не менее известные кейсы подтверждают, что такая практика с высокой вероятностью распространена.

Более обоснованные выводы можно сделать при тщательных исследованиях состава МСП по отраслям, размеру и иным характеристикам. Таблица 3 приводится в качестве иллюстрации того, что проблема заслуживает изучения — разброс показателей темпов прироста по отраслям высокий, в том числе по строкам со значимым количеством компаний.



Следовательно, есть группы МСП (включая и производственную сферу), где объем выручки растет очень большими темпами.

Таким образом, «пограничный» слой компаний (примерно от 0,5 или 1 до пороговых 2 млрд руб. выручки в год) наполнен своеобразной «жизнью», не похожей на то, что происходит в МСП меньшего размера, — компании довольно заметно растут, а их число увеличивается.

Говоря о пограничном слое компаний, следует учесть инфляцию. За анализируемый период она составила 49% (среднегодовые темпы прироста — 5,86%). В результате достижение компаниями порогового уровня стало легче просто из-за роста цен на продукцию. Пограничный слой объективно сужается, а интенсивность процессов в нем повышается: компании должны быстрее принимать решения о дроблении бизнеса, выделении отдельных бизнес-процессов в самостоятельные фирмы, а также о слияниях и поглощениях с более крупными организациями.

Сохранение двухмиллиардного порога на протяжении длительного времени ведет к тому, что МСП мельчают. Вероятно, необходимо его регулярно повышать. Так, с 2015 г.<sup>7</sup>, когда он был установлен в нынешних размерах, к настоящему времени он должен повыситься до 2,5–3 млрд руб. в год. Отказ от такого повышения означает сознательную политику сужения возможностей МСП.

Подводя итоги, следует сказать, что рамках теории экономического доминирования в многоуровневой экономике представляется, что МСП отдают часть своих доходов крупному бизнесу, получающему тем самым институциональную ренту благодаря своим институциональным преимуществам перед ними. То есть МПС встраиваются в цепочки добавленной стоимости крупного российского или зарубежного бизнеса (включая офшорный), поглощающего их динамичный рост.

Анализ состояния и динамики сектора МСП в зоне «допорогового» уровня 2 млрд руб. (превышая его, компания уже не должна относиться к МСП) показал высокую подвижность данного сегмента, вызванную, в том числе, дроблением компаний на более мелкие.

В «допороговой» зоне прирост выручки компаний МСП за период 2015–2021 гг. составил около 8% в год. В зоне от 2 до примерно 10 млрд руб. выручки в год темпы прироста отрицательные — приблизительно –9% в год. Дочерние или поглощаемые крупным бизнесом компании, вероятно, имеют в качестве

материнских более крупные — с выручкой свыше 10 млрд руб. в год. Поскольку рост российской экономики происходит в основном в сегменте крупного бизнеса, можно считать, что именно в его пользу перераспределяется доход от развития МСП, и таким образом он получает институциональную ренту. Разрыв в 5–10 и более раз между материнскими и дочерними компаниями — естественный для бизнеса.

Вопрос о том, развивается ли высокими темпами весь сектор МСП или только его «допороговая» зона, требует проверки. Даже внутри последней видны значимые различия между компаниями разных отраслей или с разным институциональным статусом, включая зависимость от крупных компаний или присутствие в числе их собственников зарубежного бизнеса. Также необходимо исследовать динамику МСП в близости от порогов, ограничивающих получение соответствующей государственной поддержки малым бизнесом, микропредприятиями; либо выделить индивидуальных предпринимателей и самозанятых.

Представление о секторе МСП как уязвимом сегменте, требующем государственной заботы, без которой его компании не выдержат конкуренции в экономике, является ошибочным — он очень динамичный и своеобразный и выступающий в том числе «питательным бульоном» для крупного бизнеса. Необходимо четко понимать, что помощь малому и среднему бизнесу зачастую перераспределяется в пользу крупного через ценовые механизмы или отношения дочерних и материнских компаний. Возможно, государственная политика в этом и состоит, но тогда ее нужно оценивать именно с такой точки зрения.

В той мере, в которой государство развивает именно малый бизнес, следует выявлять барьеры и фокусировать государственную поддержку на помощи в их преодолении, поддерживать не сами компании, а финансовые, маркетинговые, консалтинговые инфраструктуры, а также юридическое и информационное обслуживание.

Полученные данные о динамичных изменениях в секторе МСП должны использоваться при разработке прогнозных сценариев с учетом адаптационных процессов и институциональной перестройки, происходящих в российской экономике в настоящее время. В условиях возросших рисков и издержек, связанных с преобразованием деятельности крупнейшего отечественного бизнеса на внешних рынках, одним из основных драйверов экономического роста становится развитие крупного и среднего бизнеса на внутренних рынках. Для малого и среднего

<sup>7</sup> URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71034484/>

бизнеса это означает возрастание конкуренции за доминирование над ним крупного, который будет заинтересован «перетягивать» под свой контроль компании МСП, создавая для них благоприятные условия работы, например, лучшие экосистемы. Таким образом, МСП будут расширяться.

Государственная политика должна при этом более активно стимулировать малый и средний бизнес к установлению тесных связей с крупными компаниями, созданию и расширению сетевых структур для концентрации инвестиций в общих для них целях.

### СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Медовников Д., Оганесян Т., Розмирович С. Кандидаты в чемпионы: средние быстрорастущие компании и программы их поддержки. *Вопросы экономики*. 2016;(9):50–66. DOI: 10.32609/0042–8736–2016–9–50–66
2. Земцов С.П., Царева Ю.В., Салимова Д.Р., Баринаева В.А. Занятость в малом и среднем бизнесе в России: в поисках факторов роста. *Вопросы экономики*. 2021;(12):66–93. DOI: 10.32609/0042–8736–2021–12–66–93
3. Виленский А.В. Особенности малых и средних предприятий в России. *Экономика: вчера, сегодня, завтра*. 2014;(6–7):26–45. (На англ.).
4. Ляшок В.Ю., Малева Т.М., Лопатина М.В. Влияние новых технологий на рынок труда: прошлые уроки и новые вызовы. *Экономическая политика*. 2020;15(4):62–87. DOI: 10.18288/1994–5124–2020–4–62–87
5. Глухов К.В., Чебашев И.А., Михалевский А.В. Анализ эффективности мер государственной поддержки сектора малого и среднего предпринимательства в России в период пандемии. *Вестник университета (Государственный университет управления)*. 2021;(6):5–13. DOI: 10.26425/1816–4277–2021–6–5–13
6. Земцов С.П. Институты, предпринимательство и региональное развитие в России. *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2020;(2):168–180. DOI: 10.31737/2221–2264–2020–46–2–9
7. Грицунова С.В., Лотарева К.М. Развитие малого предпринимательства в России. *Мир науки*. 2015;(2):34. URL: [http://mir-nauki.com/PDF/07KMN\\_215](http://mir-nauki.com/PDF/07KMN_215)
8. Никитина Л.Н., Худилайнен М.И. Становление малого бизнеса в России. *Инновации*. 2006;(9):63–67.
9. Баринаева В.А., Земцов С.П., Царева Ю.В. Предпринимательство и институты: есть ли связь на региональном уровне в России? *Вопросы экономики*. 2018;(6):92–116. DOI: 10.32609/0042–8736–2018–6–92–116
10. Рахманова М.С. Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. *Территория новых возможностей*. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2021;13(3):53–61. DOI: 10.24866/VVSU/2073–3984/2021–3/053–061
11. Образцова О.И., Чепуренко А.Ю. Политика в отношении МСП в РФ: обновление после пандемии? *Вопросы государственного и муниципального управления*. 2020;(3):71–95. DOI: 10.17323/1999–5431–2020–0–3–71–95
12. Дахненко С.С., Венгеровский Е.Л. Некоторые вопросы совершенствования действующего законодательства в сфере финансовой поддержки и кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства. *Теория и практика общественного развития*. 2020;(1):111–116. DOI: 10.24158/tipor.2020.1.18
13. Покида А.Н., Зыбуновская Н.В. Самозанятость на современном рынке труда. *Социально-трудовые исследования*. 2019;(3):18–29. DOI: 10.34022/2658–3712–2019–36–3–18–29
14. Блохин А.А. Экономическое доминирование: базовые положения теории и подход к измерению. *Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН*. 2023;21(1):6–30. DOI: 10.47711/2076–3182–2023–1–6–30
15. Блохин А.А. Экономика ненужной продукции (институциональные особенности кругооборота потерь). *Экономическая политика*. 2015;10(1):7–40.
16. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. *Экономика и математические методы*. 1999;35(2):3–20.
17. Бурдые П. Социальное пространство: поля и практики. Пер. с фр. СПб.: Алетейя; М.: Институт экспериментальной социологии; 2005. 576 с.
18. Флигстин Н. Архитектура рынков. Экономическая социология капиталистических обществ XXI века. Пер. с англ. М.: Изд. дом Высшей школы экономики; 2013. 392 с.
19. Радаев В.В. Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 2001;4(3):109–130.
20. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки «отношенческая» контракция. Пер. с англ. СПб.: Лениздат; 1996. 702 с.

## REFERENCES

1. Medovnikov D., Oganessian T., Rozmirovich S. Candidates for the championship: Medium-sized high growth companies and state-run programs for their support. *Voprosy ekonomiki*. 2016;(9):50–66. (In Russ.). DOI: 10.32609/0042–8736–2016–9–50–66
2. Zemtsov S.P., Tsareva Y.V., Salimova D.R., Barinova V.A. Small and medium-sized enterprises in Russia: In search of the employment growth factors. *Voprosy ekonomiki*. 2021;(12):66–93. (In Russ.). DOI: 10.32609/0042–8736–2021–12–66–93
3. Vilenskii A.V. Features of small and medium-sized enterprises in Russia. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra = Economics: Yesterday, Today and Tomorrow*. 2014;(6–7):26–45. (In Russ.).
4. Lyashok V. Yu., Maleva T.M., Lopatina M.V. Impact of new technologies on the labor market: Past lessons and new challenges. *Ekonomicheskaya politika = Economic Policy*. 2020;15(4):62–87. (In Russ.). DOI: 10.18288/1994–5124–2020–4–62–87
5. Glukhov K.V., Chebashev I.A., Mikhalevsky A.V. Efficiency analysis of state support measures for the small and medium-sized business sector in Russia during the pandemic. *Vestnik universiteta (Gosudarstvennyi universitet upravleniya)*. 2021;(6):5–13. (In Russ.). DOI: 10.26425/1816–4277–2021–6–5–13
6. Zemtsov S.P. Institutions, entrepreneurship, and regional development in Russia. *Zhurnal Novoi ekonomicheskoi assotsiatsii = Journal of the New Economic Association*. 2020;(2):168–180. (In Russ.). DOI: 10.31737/2221–2264–2020–46–2–9
7. Gritsunova S.V., Lotareva C.M. Development of small business in Russia. *Mir nauki = World of Science*. 2015;(2):34. URL: [http://mir-nauki.com/PDF/07KMN\\_215](http://mir-nauki.com/PDF/07KMN_215) (In Russ.).
8. Nikitina L.N., Khudilainen M.I. The formation of small business in Russia. *Innovatsii = Innovations*. 2006;(9):63–67. (In Russ.).
9. Barinova V.A., Zemtsov S.P., Tsareva Y.V. Entrepreneurship and institutions: Does the relationship exist at the regional level in Russia? *Voprosy ekonomiki*. 2018;(6):92–116. (In Russ.). DOI: 10.32609/0042–8736–2018–6–92–116
10. Rakhmanova M.S. Problems of development of small and medium-sized businesses in the Russian Federation. *Territoriya novykh vozmozhnostei. Vestnik Vladivostokskogo gosudarstvennogo universiteta ekonomiki i servisa = Territory of New Opportunities. Bulletin of the Vladivostok State University of Economics and Service*. 2021;13(3):53–61. (In Russ.). DOI: 10.24866/VVSU/2073–3984/2021–3/053–061
11. Obraztsova O.I., Chepurenskiy A. Yu. SME policy in the Russian Federation: Renewal after the pandemic? *Voprosy gosudarstvennogo upravleniya = Public Administration Issues*. 2020;(3):71–95. (In Russ.). DOI: 10.17323/1999–5431–2020–0–3–71–95
12. Dakhnenko S.S., Vengerovskiy E.L. Some issues of improving the current legislation in the field of financial support and lending to small and medium-sized enterprises. *Teoria i praktika obshchestvennogo razvitiya = Theory and Practice of Social Development*. 2020;(1):111–116. (In Russ.). DOI: 10.24158/tipor.2020.1.18
13. Pokida A.N., Zybunovskaya N.V. Self-employment in contemporary labor market. *Sotsial'no-trudovye issledovaniya = Social & Labour Research*. 2019;(3):18–29. (In Russ.). DOI: 10.34022/2658–3712–2019–36–3–18–29
14. Blokhin A.A. Economic dominance: Basic provisions of theory and measurement approach. *Nauchnye trudy: Institut narodnokhozyaistvennogo prognozirovaniya RAN = Scientific Articles: Institute of Economic Forecasting. Russian Academy of Sciences*. 2023;21(1):6–30. (In Russ.). DOI: 10.47711/2076–3182–2023–1–6–30
15. Blokhin A.A. Economy of unnecessary output (institutional characteristics of the circuit of losses). *Ekonomicheskaya politika = Economic Policy*. 2015;10(1):7–40. (In Russ.).
16. Polterovich V.M. Institutional traps and economic reforms. *Ekonomika i matematicheskie metody = Economics and Mathematical Methods*. 1999;35(2):3–20. (In Russ.).
17. Bourdieu P. Social space: Fields and practices. Transl. from French. St. Petersburg: Aletheia; Moscow: Institute of Experimental Sociology; 2005. 576 p. (In Russ.).
18. Fligstein N. The architecture of markets: An economic sociology of twenty-first-century capitalist societies. Princeton, NJ: Princeton University Press; 2002. 288 p. (Russ. ed.: Fligstein N. Arkhitektura rynkov. Ekonomicheskaya sotsiologiya kapitalisticheskikh obshchestv XXI veka. Moscow: HSE Publ.; 2013. 392 p.).
19. Radaev V.V. Perspective of the new institutionalism: Constructing an analytical scheme. *Zhurnal sotsiologii i sotsial'noi antropologii = The Journal of Sociology and Social Anthropology*. 2001;4(3):109–130. (In Russ.).

20. Williamson O.E. The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting. New York, NY: The Free Press; 1985. 468 p. (Russ. ed.: Williamson O.E. Ekonomicheskie instituty kapitalizma: firmy, rynki, "otnoshencheskaya" kontraktatsiya. St. Petersburg: Lenizdat; 1996. 702 p.).

### ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS



**Андрей Алексеевич Блохин** — доктор экономических наук, главный научный сотрудник ИНИ РАН, профессор Финансового университета, Москва, Россия

**Andrey A. Blokhin** — Dr. Sci. (Econ.), Chief Researcher at the Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences, Professor at the Financial university, Moscow, Russia  
<https://orcid.org/0000-0003-2132-4664>

Автор для корреспонденции / Corresponding author:  
[andraleks@rambler.ru](mailto:andraleks@rambler.ru)



**Константин Вячеславович Глухов** — соискатель ИНИ РАН, Москва, Россия

**Konstantin V. Glukhov** — applicant at the Institute of Economic Forecasting RAS, Moscow, Russia  
<https://orcid.org/0000-0002-3305-1643>  
[konstantinglukhov@gmail.com](mailto:konstantinglukhov@gmail.com)

*Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.*

*Conflicts of Interest Statement: The authors have no conflicts of interest to declare.*

*Статья поступила 11.11.2024; после рецензирования 08.02.2024; принята к публикации 15.03.2024.*

*Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.*

*The article was received on 11.11.2024; revised on 08.02.2024 and accepted for publication on 15.03.2024.*

*The authors read and approved the final version of the manuscript.*