

КАЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ «МЛАДЕНЧЕСКОЙ ГИБЕЛИ» МАЛОГО БИЗНЕСА

В.Н. Смагин

Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск

В статье, носящей дискуссионный характер, исследуется высокая «младенческая смерть» малого бизнеса. Пока не существует целостной картины ее объективной необходимости и роли в эволюционном движении социума. Как правило, перечисляются многочисленные и разнообразные причины, которым следует противодействовать, чтобы поднять экономическую и иную безопасность малого бизнеса, выживаемость которого крайне низка – около 3 % в течение первых 3-х лет от создания.

Предлагается логическая конструкция из трех взаимосвязанных элементов: модель обучения бизнесу; социальный хаос и социальный отбор; модель социодинамики, описывающая на качественном уровне траекторию системы в среде с сопротивлением.

Модель обучения бизнесу предполагает наличие непоправимых ошибок, совершаемых начинающими и вызывающих высокую отсеиваемость при движении к мастерству ведения дела. Эти ошибки вызываются не только неподготовленностью, но и сопротивлением внешней среды.

В результате сопротивления среды возникают хаотические, т. е. неструктурированные и неорганизованные, движения субъекта бизнеса, вызывающие на целевом уровне его существования значительные колебания экономических показателей, которые могут перевести риски с нормального уровня на критический, затем катастрофический и вызывать гибель. Так, осуществляется социальный отбор субъектов бизнеса, обладающих лучшими адаптационными возможностями к переменчивости окружения и в итоге большей субъектной экономической эффективностью и ведущей к эволюционной эффективности социума.

Модель социодинамики, описываемая нелинейными дифференциальными уравнениями В. Вайдлица, в приложении к изучаемому явлению, показывает траекторию прибыльности субъекта малого бизнеса в зависимости от сопротивления среды в продвижении к конечной цели – устраивающего уровня доходности. Движение в зависимости от особенностей, главным образом жесткости сопротивления (агрессивности) среды, может быть циклическим (процветание, спад, депрессия, оживление), происходящим по сходящейся спирали, т. е. колебательным с уменьшающейся амплитудой, к точке притяжения; либо при высокой взаимозависимости доходности и сопротивления среды стать колебательным с сохраняющейся амплитудой.

Делаются общие выводы по результатам проведенного анализа.

Ключевые слова: малый бизнес, экономическая безопасность, «младенческая смертность» малого бизнеса, модель обучения бизнесу, социальный хаос, социальный отбор, модель социодинамики, траектория развития бизнеса, сопротивление развитию со стороны внешней среды, эффективность цели развития.

*Памяти профессора Киселевой В.А., основателя
кафедры экономики и экономической безопасности
Южно-Уральского государственного университета*

В России сложилось гражданское общество, сущностным ядром которого является политическая элита и крупный бизнес. Основная часть общества отстранена от собственности и власти. Сложившееся не соответствует объективным тенденциям общественного развития мирового сообщества [5].

В социологии аллегорией динамичного и устойчивого общества является образ одnogорбого верблюда, когда основную часть общества составляет средний класс, а доля богатых и бедных относительно невелика. Для общества неустойчивого, которое близко к своим критическим состояниям, гроящими социальными катаклизмами, используется аллегория двугорбого верблюда. В таком обществе доля очень богатых численно невелика, хотя владеет основной частью национального богатства (горб), доля бедных, наоборот значительна (2-й горб), а средний класс, который дол-

жен нивелировать напряжение в социальных отношениях между богатыми и бедными, мал.

Экономической основой среднего класса является малый и средний бизнес. В развитых странах на долю малого бизнеса приходится до 60 % ВВП, свыше 50 % занятых в народном хозяйстве. В РФ вклад малого бизнеса в указанные показатели примерно в 4–5 раз меньше, несмотря на его достоинства в рыночной экономике: быстрая реакция на изменения конъюнктуры, создание рабочих мест с низким вложением капитала, трудоустройством лиц с низким социальным статусом, высокой специализацией и уровнем производительности труда при оказании услуг и производстве товаров, неограниченном их разнообразии, на что не способен крупный бизнес; восприимчивостью к инновациям, склонностью к экономии ресурсов, снижению уровня монополизма и цен и т. д., и т. п.

Предпринимательская деятельность

Несмотря на достоинства смертность малого бизнеса высокая. По данным Высшей школы менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета, компании ЕУ и центра предпринимательства только 3,4 % новых предприятий живут более 3-х лет. Для сравнения этот показатель в Норвегии – 6,15 %, в Финляндии – 6,65 %, в Испании – 8,39 % [3].

В США число предприятий малого бизнеса около 20 млн единиц, ежегодно открывается 1 млн новых, но из них в течении года сходит со сцены 600 тыс. [7].

Из приведенных данных следует, что феномен «младенческой гибели малого бизнеса» одинаково свойственен и развитым социально-экономическим системам с хорошей и устоявшейся институциональной поддержкой малого бизнеса (одногорбый верблюд) и странам, находящимся на этапе «догоняющего развития» с критическими социально-экономическими показателями (двугорбый верблюд). И хотя высокая ранняя смертность малого бизнеса в этих странах выше, все же явление в общем виде, хотя называются десятки причин, пока не раскрыто [12, 15].

В настоящей работе предлагается логическая конструкция (научная гипотеза) сущности «ранней гибели» предприятий малого бизнеса. Она дает качественное описание этого явления и является соединением трех составляющих:

- 1) модель обучения бизнесу [13],
- 2) роль в обучении бизнесу явления «социального хаоса» и социального отбора [4, 11, 16],
- 3) модель социодинамики В. Вайдлиха, описывающая движение во времени любого социально-экономического субъекта в среде, оказывающей сопротивление его движению [2, 16, 17].

Начнем с первого элемента конструкции – «модели обучения бизнесу». В процессе обучения любому делу человек проходит через этапы первичного о нем представления, постепенно набирает опыт и знания, совершает и исправляет ошибки, отбрасывает неудачное и закрепляет позитивное, пока не превратится в мастера своего дела. Или по каким-то причинам, а их много, не бросит обучение и отойдет от дела.

При обучении, как правило, в человеке происходят следующие интеллектуальные процессы:

- 1) подражание, формирующие приемы и навыки ведения дела;
- 2) различение и обобщение, необходимые для создания абстрактных понятий и их группировки;
- 3) создание ассоциаций, устанавливающих связи между разнокачественными явлениями и опытом;
- 4) инсайт (озарение, догадка), т. е. получение совершенно новой информации или знаний на базе известного и накопленного опыта;
- 5) творчества, т. е. самостоятельного создания новых знаний, навыков, приемов исполнения дела.

Существует много моделей обучения. Нам импонирует пятиступенчатая (а есть и семиступенчатая) модель ментальной активности Хьюберта и Стюарта Дрейфусов при развитии навыков человека [13]. Она хорошо описывает прохождения обучающимися пяти стадий в своем развитии – Новичок, Компетентный, Специалист, Эксперт, Мастер.

Работа была сделана по заказу ВВС США и предназначалась для центров обучения пилотированию, но оказалась пригодной при обучении иностранным языкам, шахматам, кулинарному делу и т. д.

Мы упростим (огрубим) модель с целью приспособить ее к решению поставленной задачи – понимания сущности высокой смертности малого бизнеса при его становлении. В работе она будет трехступенчатой, поскольку целью является не обучение бизнес-мастерству, а раскрытие важного обстоятельства изучаемого явления (рис. 1).

Графическая модель обучения бизнес-мастерству не имеет свойств точности, свойственных моделям, основанным на экспериментальных или статистических данных. Приведенные на рис. 1 цифры как по годам, так и проценту сохранившихся будут различны для деятельности в областях науки, искусства, политики, военного дела, ремесел, экономики и т. д. Они будут различны даже при выборе одного направления, например, экономики. Они существенно отличаются для сфер крупного и малого бизнеса, банковского дела, производства товаров, торговли, строительства, транспорта и др.

Построение «точных» моделей и не нужно в силу подвижности, размытости, нечеткости их границ, из-за многочисленности и даже неизвестности всех влияющих факторов, которые в большинстве своем являются «качественными», не имеют цифровой определенности, безграничности конфигураций всего создающего конкретные условия.

Основная задача подобных моделей в установлении тенденций, характерных для любых моделей обучения. Время, нужное чтобы стать мастером в зависимости от сложности обучаемому делу, способностей к обучению и разнообразных внешних благоприятных или не очень обстоятельств колеблется от 5 до 15 и более лет. А процент сохранившихся на каждом этапе убывает и может быть как на рис. 1 (40:20:10), так и 60:30:15 или 10:5:1 при освоении очень сложных предметов (например, стать мастером игры на скрипке).

Думается, что мастер (т. е. искусный, имеющий право учить других) может быть назван и бизнес-талантом. Это сплав воли, интуиции и опыта. Воля в форме целеустремленности, честолюбия, пассионарности, способности многим жертвовать ради поставленной цели должна быть у всех обучаемых. Без нее невозможно преодоление

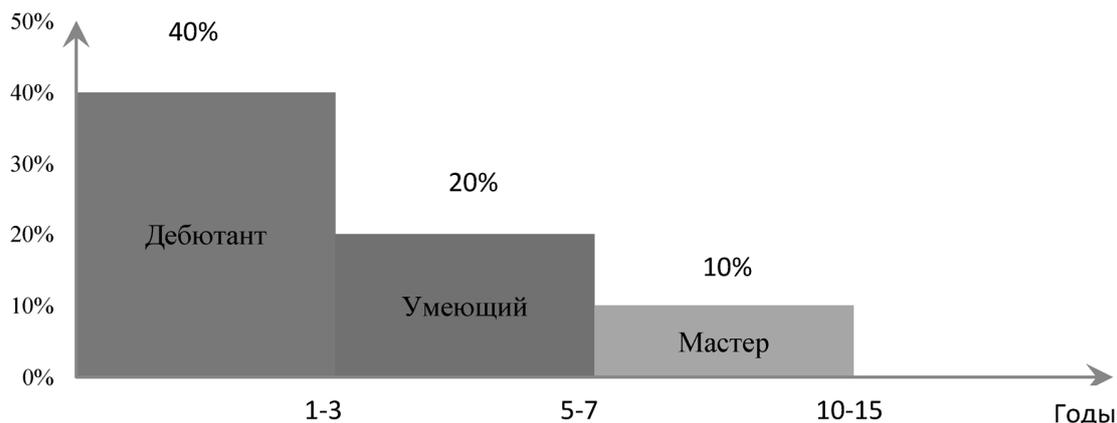


Рис. 1. Процент сохранившихся предприятий малого бизнеса при трехступенчатой схеме развития мастерства путем самообучения

себя и внешних преград на пути к свету в конце тоннеля. А опыт, а потом нарабатанная на его основе и роста интеллекта интуиция (в форме догадок, озарений, творчества) появляются позднее. Их у начинающего немного. Думается, что у «мастера» воля, интуиция, опыт находятся примерно в равной пропорции. У «дебютанта» доминирует воля, а опыта и интуиции немного. У «умеющего» пропорция составляющих меняется за счет прибавления в большей степени опыта и в меньшей интуиции.

Сохраниться на выбранной для себя траектории движения дебютанту сложно. Это во многом зависит не только от личных способностей, но и сопротивления внешней среды. Отсюда высокая отбраковка «дебютантов» и в несколько меньшей степени «умеющих» (см. рис. 1).

Теперь о втором компоненте предлагаемой конструкции (научной версии) объяснения большой доли «брака» среди начинающих предпринимателей – о «социальном хаосе» [4, 6, 11].

Социальный хаос представляет собой неструктурированные, неупорядоченные, т. е. хаотические процессы в эволюционном развитии общества. В результате постоянно действующей цепочки переходов «порядок → хаос → порядок → хаос →...» преодолевается принципиальная несовместимость уже сложившегося с необходимостью от его отказа ради развития и роста эффективности.

Хаос понимается не в библейском смысле, как абсолютный беспорядок, а как необходимый процесс в построении более эффективного в процессе эволюции социума. Он является механизмом, обеспечивающим балансирование между лучшим последующим и деградирующим прошлым и настоящим. Хаос заменяет порядок на беспорядок, детерминированность на случайность, однообразие на разнообразие, создавая для социума пространство выбора перспективного из множества альтернатив. Он создает потенциал перемен, являясь и силой, и непредсказуемой опасностью.

В формате математической теории [1, 6, 8, 10, 11, 14] хаос представляет собой беспорядочно движущуюся систему, описываемую нелинейными дифференциальными уравнениями. Это движение имеет конечным пунктом (пределом) либо точку притяжения – «простой аттрактор», из которой уже нельзя вернуться в любое из предшествующих состояний, и в которой система достигает максимальной устойчивости. Либо она беспорядочно движется в некоторой ограниченной области, из которой нельзя выйти, но местоположение системы для любого момента времени непредсказуемо. Такая область называется «странным аттрактором».

«Простой аттрактор» с системной точки зрения означает, что иерархизация системы закончилась, она достигла «совершенства» и застыла. А вот «странный аттрактор», определяющий область возможных, но неопределенных состояний, символизирует распад системы, ее «деиерархизацию».

Черед хаотических движений от простых аттракторов к сложным и обратно определяет развитие социума, а локомотивом движения является социальный отбор. Он представляет собой продвижение личности или группы к более значимому социальному статусу в результате конкуренции, использования выдающихся достижений, повышенной адаптации к переменам и т. д. [9].

Заметим, что социальный отбор идет далеко не всегда по признакам энергии, одаренности, высоких моральных и этических качеств. Нередко важными и решающими факторами социального отбора являются честолюбие, алчность, жестокость, властолюбие, беспринципность.

В социуме борьба в форме добросовестной и недобросовестной состязательности идет за сферы влияния, за ресурсы, за возможность контролировать происходящее вокруг. Проигравший теряет потенциал влияния на свою судьбу и общества, уходит в «тень». Выигравший наращивает свой

Предпринимательская деятельность

социальный статус. В результате социального отбора на фоне хаотических движений субъектов предпринимательства не все из них выживают, и процент погибших прямо зависит от жесткости (агрессивности) социума, от степени сопротивления среды, в которой находится субъект малого предпринимательства.

Перейдем к третьему элементу логической конструкции по объяснению высокой «младенческой смертности» малого бизнеса. Им являются связанные с понятием хаоса, аттракторами, конкуренцией, сопротивлением движению нелинейные дифференциальные уравнения социодинамики, предложенные В. Вайдлихом [2, 16, 17]. Эти уравнения могут описывать траекторию социально-экономической единицы (например, предприятие малого бизнеса) в соответствующей ей среде. Но для этого нужно идентифицировать переменные, характеризующие движение изучаемых единиц.

Важнейшей целевой переменной для бизнеса является прибыль, а точнее прибыльность (или рентабельность, т. е. прибыль на единицу вложенного в дело капитала). И если прибыльность окажется меньше ставки банковского процента по депозиту, то заниматься бизнесом не имеет смысла – без хлопот и особого риска подобный доход обеспечит вклад в банк. Бизнес рассудочному человеку, не одержимому какой-либо идеей, логично закрыть.

Заметим, что более 90 % малых предприятий начинают на базе личных (или родственников и друзей) сбережений, а не на кредиты.

В тех случаях когда предприниматель рассчитывает на большую прибыльность, а она, как правило, должна превосходить ставку банковского процента по кредитам, он сталкивается со значительным количеством внешних (да и внутренних) рисков, осложняющих работу и снижающих рентабельность. Существует около сотни разрешающих, контролирующих, проверяющих инстанций разного уровня, которые, по словам Президента РФ, «кошмарят» предприятия. По статистике в среднем каждое малое предприятие ревизуется 7 раз в год [3]. Каждая проверка может оказаться или последней или нанесет серьезный экономический ущерб. В результате прибыльность совершает хаотические движения и не всегда удается справиться с возникающими экономическими проблемами. В последнем случае нормальный предпринимательский риск переходит с начала в разряд критического, а затем катастрофического.

Заметим, что 80 % начинающих малых предприятий гибнут из-за финансовых проблем. Остальные 20 % по другим более жестким причинам: отобрали лицензию; закрыли по санитарным, пожарным или экологическим основаниям; оказалось не оформлено должным образом право использования, например, земли муниципалитета, на которой ведется бизнес; начался передел сфер влияния

при смене главы муниципалитета, мэра, губернатора и т. д., и т. п. Многие из причин и финансовые и административные тесно связаны и взаимодействуют.

Другими словами, действующее предприятие испытывает сопротивление внешнего окружения и тем большее, чем оно экономически успешнее. Малое предприятие при открытии малозаметно для внешнего окружения, но по мере развития, оно начинает все больше заполнять выбранную им рыночную нишу, а это беспокоит конкурентов, которые предпринимают действия, защищающие свою зону интересов.

Растущая доходность обращает внимание институциональной среды, собирающей коррупционный налог по разумению: «с бедного ничего не возьмешь, а с богатого сам Бог велел» – одна из вариаций принципа Робина Гуда. В этой ситуации обостряются внутренние проблемы – снижается качество управления из-за нехватки времени, становится недостаточным контроль за кадрами и т. п.

Обозначим первую переменную «прибыльность» через P (англ. – profitable), а вторую, характеризующую общее сопротивление деятельности нового малого предприятия через r (англ. – resistance).

Вторая переменная действует угнетающе на рост первой и ослабляется при уменьшении прибыльности. В итоге совершается повторяющийся четырехфазный цикл: $\uparrow P \rightarrow \uparrow r \rightarrow \downarrow P \rightarrow \downarrow r \rightarrow \dots$. Разумеется, предполагаем самонасыщение P и r , означающее ограниченность их величин.

Математическим выражением подобных отношений является система нелинейных дифференциальных уравнений В. Вайдлиха:

$$\frac{dP}{dt} = P[\varphi(r) \times m - P], \quad \frac{dr}{dt} = r[f(P) \times m - r], \quad (1)$$

где t – время; m – параметр, характеризующий силу влияния P и r друг на друга; $f(P)$ и $\varphi(r)$ – функции влияния, определяющие усиливающее действие или противодействие между величинами P и r .

Функции влияния В. Вайдлих предлагает взять в виде:

$$\varphi(r) = \begin{cases} \varphi > 0, & \text{если } 0 \leq r < r_m, \\ \varphi \leq 0, & \text{если } r_m < r < \infty. \end{cases} \quad (2)$$

$$f(P) = \begin{cases} f < 0, & \text{если } 0 \leq P < P_m, \\ f \geq 0, & \text{если } P_m \leq P < \infty. \end{cases}$$

Смысл этих функций в приложении к проводимому анализу в следующем: при малой прибыльности бизнеса ($P < P_m$) сопротивление его развитию снижается ($r' < 0$) и одновременно создаются условия для роста ($P' > 0$), что видно из (1). При переходе прибыльности через некоторый порог P_m ($P > P_m$), имеет место рост сопротивления ($r' > 0$), которое при переходе границы r_m тормозит, а затем снижает рост P ($P' < 0$). Это следует из совместного рассмотрения (1) и (2).

Более того, для простоты анализа В. Вайдлих принимает функции влияния постоянными по модулю величинами, только меняющими знак в точках r_m и P_m . Это так называемое релейное управление динамической системой: включено – выключено.

Решение системы (1), (2) в аналитическом виде невозможно, а компьютерный анализ дает результаты, качественно представленные на рис. 2 [8].

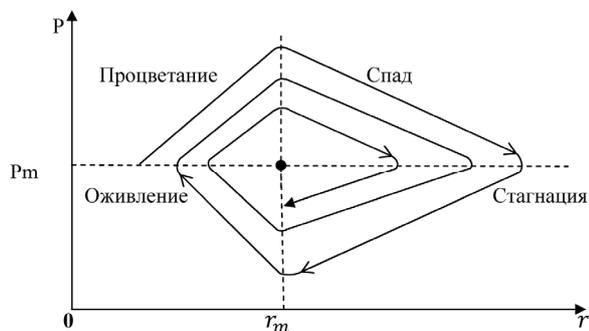


Рис. 2. Динамика малого бизнеса в среде с сопротивлением

Конкретный вид траектории развития может быть самым разным в зависимости от характера функций f и φ . Показанный на рис. 2 соответствует релейному управлению (2) и имеет выраженную четырехугольную форму, но без острых углов, состоящую из фаз:

1) прорывание – уверенный рост прибыльности ($P' > 0$) при относительно небольшом увеличении сопротивления ($r' > 0$);

2) спад – умеренное снижение P ($P' < 0$) при существенном росте r ($r' \gg 0$);

3) стагнация – дальнейшее, хотя и более слабое снижение P ($P' < 0$) и достаточно быстрое снижение сопротивления r ($r' \ll 0$);

4) оживление – подъем прибыльности ($P' > 0$) при существенно меньшем, чем в предыдущей фазе снижении сопротивления r ($r' < 0$). Затем квазициклическое движение повторяет, но с уже меньшей амплитудой, свои фазы. Траектория является движением к своему притягивающему центру, к аттрактору (r_m, P_m) .

Интерпретировать P_m можно как прибыльность, устраивающую субъекта малого бизнеса: где-то в районе ставки процента по кредитам. Интерпретировать r_m сложнее, так как оно зависит от многих факторов: от общей экономической ситуации, момента времени и места, развитости институционального устройства социально-экономической системы и других интуитивно ощущаемых, но инструментально невыражаемых переменных. Это обобщенное выражение суммарного сопротивления развитию бизнеса.

Скорость скручивания спирали (см. рис. 2) зависит от « m » – параметра модели (1)–(2). Чем

больше « m », тем медленнее затухают колебания четырехфазного цикла: $\uparrow P \rightarrow \uparrow r \rightarrow \downarrow P \rightarrow \downarrow r \rightarrow \dots$. Он имеет своим пределом при $t \rightarrow \infty$ аттрактор (r_m, P_m) . При $m \rightarrow \infty$ имеют место незатухающие колебания [10, с. 202–205], а траектория (т. н. предельный цикл) имеет вид замкнутой кривой, внутри которой находится аттрактор (r_m, P_m) .

На этой траектории далеко не все новые малые предприятия могут выдержать фазы «спада» и «стагнации», особенно вначале движения, когда амплитуда колебаний прибыльности P велика, и сходят с дистанции. Только часть из них успешно завершают обучение бизнесу и они становятся «мастерами» (см. рис. 1). С точки зрения математики это означает, что если при движении субъект нового малого бизнеса окажется достаточно близко к «аттрактору», точке притяжения (r_m, P_m) , ордината которой P_m выражает цель движения (устраивающую предпринимателя для данного вида деятельности прибыль на единицу вложенного капитала P_m), то скорее всего точка притянется к центру.

В его окрестности колебания доходности малы и финансовые проблемы маловероятны: субъект обучился, стал «мастером» (см. рис. 1). Но если по какой-то причине, даже одной из многих, а это всегда возможно, субъект окажется снова далеко от «аттрактора» то не исключено, что значительные спады прибыльности породят неразрешимые финансовые проблемы и он прекратит свое существование, не выдержав социального отбора. Напомним, что в течение первых трех лет остаются в «живых» только 3,4 % новых малых предприятий.

Если нет сопротивления развитию, то траектория становится семейством линий, сходящихся к своему «аттрактору» (r_m, P_m) .

Это уже другой вид движения и он имеет другое социально-экономическое наполнение, в котором нет места «социальному хаосу», социальному отбору. Схематически, т. е. сохраняя внутреннее содержание, а не внешний вид приведенных на рисунке траекторий движения (математики говорят о топологическом образе траекторий) различные ситуации представлены на рис. 3.

Ситуацию, представленную на рис. 3а, мы описали ранее – она является топологическим эквивалентом изображенной на рис. 2 и означает, что новый малый бизнес в процессе обучения становится все более совершенным и стремится, хотя и колебательно, но с сокращающейся амплитудой, к устраивающей его цели P_m . Тот малый бизнес, который не сумел выдержать сопротивление внешней среды, а это, как правило, имеет место в начале движения, сойдет с дистанции, уступив более жизнестойким.

При сильном (избыточно большом) взаимном влиянии P и r колебания системы слабо затухают со временем, а при « m » $\rightarrow \infty$ траектория становится

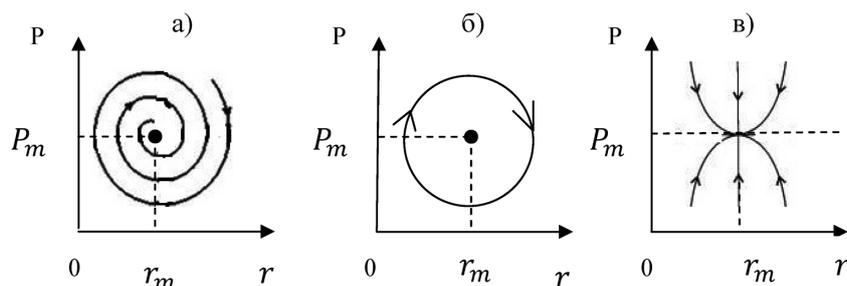


Рис. 3. «Топологические портреты устойчивого фокуса (а), предельного цикла (б) и устойчивого узла (в)

ся не устойчивым фокусом (рис. 3а), а «предельным циклом» (рис. 3б). Вряд ли, такая система будет жизнестойкой – непредвиденные неблагоприятные воздействия на нее, при периодических и незатухающих колебаниях доходности, могут погубить ее.

Если внешняя среда не оказывает сопротивления развитию, то в какой бы точке фазовой плоскости (r, P) не оказался малый бизнес, он быстро, без колебательных движений по простым траекториям и без риска своему существованию окажется в точке с устраивающей его доходностью – P_m . Такой аттрактор называется устойчивым узлом (рис. 3в). Но это утопический вариант, статистика не знает прецедентов полной выживаемости малого бизнеса. Можно лишь представить схему безусловной и постоянной поддержки со стороны богатого патрона (федерального, муниципального бюджета и т. п.), принимающего на себя все удары внешней среды. Эта ситуация имеет место не в рыночной, а в централизованной экономике.

Думается, что топологический образ устойчивого фокуса более подходит динамика малого бизнеса в среде с сопротивлением и достаточно высоким риском для своего существования.

В рамках качественного анализа ситуации допустимо использование сравнений и аналогий. Можно сравнить действия малого бизнеса с играми, где противостоящей стороной является социум. И тогда «высокая» младенческая смертность покажется совсем небольшой, а вполне нормальной, естественной.

Есть игры с полной информацией, например, шахматы, когда известны правила, а информация об игре известна игрокам (положение всех фигур) им видно. Выигрыш в такой игре зависит только от мастерства игрока, его обученности и таланта. Есть игры с неполной информацией, например, преферанс или бридж, в которых каждая сторона не имеет информации о другой (известны только свои карты, но не соперника). В этих играх не существует оптимальной чистой стратегии выигрыша, но применяя комбинации разных стратегий можно получать хорошие результаты. И в шахма-

тах, и в преферансе выигрыш зависит от умения игрока, его обученности, а новичок имеет мало шансов на выигрыш.

Но есть и азартные игры, в которых результат зависит не только от обученности игрока, но и от случая. Например, покер, баккара и др. Случайность в игру привносят многочисленные специальные приемы, одним из которых является блеф (англ. bluff – обман), т. е. введение в заблуждение соперника показной уверенностью в своем якобы хорошем, а на самом деле плачевном положении дел. Блеф широко применяется в политике, экономике и других областях взаимодействия людей.

Открытие нового бизнеса – это смесь игр типа шахматы, преферанс, а в большей степени, наверное, покера, разумеется в сущностном выражении, при других соответствующих обстоятельствах экономических и социальных формах.

Нельзя спорить со статистикой, показывающей, что смертность нового бизнеса в течение первых трех лет превосходит 90 %, доходя до 97 %. И свойственно это как развитым экономикам, так и развивающимся. Слово «смертность» в применении к биологической жизни в размере более 90 %, наверное, означает бесперспективность биологического вида. А в применении к социуму это не так.

Смертность капитала, вложенного в новый бизнес, для социума означает небольшую потерю в сравнении с тем капиталом, которым он уже располагает. но выигрывает он больше – повышая, за счет отбора успешных, свою эффективность в процессе эволюции.

Вложившиеся в малый бизнес теряют, как правило, больше, но лишь сбережения, без которых они как биологический вид могут существовать.

Перефразируя, «если звезды зажигают – значит это кому-нибудь нужно?» (В. Маяковский, 1914 г.) на «если умирает около 95 % нового малого бизнеса в течение трех лет – значит кому это нужно?». Правдоподобный ответ – это нужно эволюционирующему социуму, выбирающему методом проб и ошибок наиболее подходящее для развития.

Открытие нового бизнеса – это азартная игра с социумом. В игре блефует (как в покере) социум, предоставляя возможности и обещая многое, а гибель новых предприятий нужна для отбора самых удачных, повышающих его эффективность. Потери несут несостоявшиеся, но потери не уничтожают их физически, а лишь ущемляют их социальное положение и несколько экономическое.

Блефует в игре и бизнес, скрывая свое хорошее экономическое положение, допустим, от налоговых органов и приукрашивая плохое положение для потенциальных кредиторов и партнеров.

Выигрыш новичков в любых играх, а тем более азартных, маловероятен. Поэтому процент выигравших (т. е. сохранившихся) в размере 3–7 % следует считать хорошим, и даже лучшим, чем следовало ожидать.

Подведем итоги проведенного на качественном уровне исследования феномена массовой ранней гибели малого бизнеса: выживает немного более 3 % в течение первых трех лет жизни.

1. Для объяснения явления обычно перечисляются причины. Их много, их группируют, они разнокачественные, часто зависимы друг от друга. Гибель каждого предприятия объясняется легко, называется несколько важных факторов, которые следовало бы устранить, чтобы сохранить. Но гибель в указанном выше масштабе шокирует и нужна хотя бы некая начальная концепция для конструктивной работы, а не для констатации фактов.

Высокая «младенческая смертность» малого бизнеса присуща и развитым экономикам с налаженной его институциональной поддержкой. Хотя она меньше (выживаемость несколько более 6 % в течение трех лет), размах ее для неспециалиста велик.

2. Следует признать, что, по-видимому, масштабная гибель начинающего малого бизнеса имманентно ему присуща, хотя природа пока не ясна.

В целях объяснения явления предлагается, для обсуждения, логическая конструкция (научная гипотеза), состоящая из трех связанных между собой частей: модели обучения бизнесу, понятия социального хаоса и социального отбора, модели движения субъекта бизнеса в социально-экономической среде с сопротивлением.

3. Предложена упрощенная модель обучения, показывающая, что для формирования навыков ведения бизнеса, как и любого дела, нужно время. И чтобы стать мастером требуется, в зависимости от сложности деятельности и личных качеств, не менее 7–15 лет.

В модели предполагается, что «бизнес-мастер» – это сочетание примерно в равных пропорциях «воли, опыта, интуиции». У «дебютанта» доминирует воля (желание, целеустремленность, пассионарность и т. п.), но нет опыта и интуиции. В своих действиях он опирается, главным образом,

на полученные из книг и подобных источников представления о бизнесе. Отсюда ошибки, часто непоправимые. У «умеющего», получившего опыт путем проб и поправимых ошибок, появляется интуиция и уменьшается количество катастрофических ошибок.

4. Обучение бизнесу совершается не в школе или на учебном тренажере, где получив «двойку», можно вернуться назад и повторить урок. В реальной ситуации не справившийся с задачей должен прекратить свое дальнейшее обучение, сойти с предполагаемой траектории развития. Не справиться с задачей означает, что субъект малого бизнеса не выдержал конкуренции или не сумел адаптироваться к особенностям институционального устройства среды.

5. В среде, оказывающей сопротивление (в виде конкуренции, административных барьеров и т. п.), движение субъекта малого бизнеса может быть описано уравнениями социодинамики В. Вайдлиха (см. (1)–(2)). Из уравнений В. Вайдлиха, показывающих качественную картину движения, следует, что сопротивление среды вызывает колебательный характер прибыльности субъекта малого бизнеса. Особенно велика амплитуда колебаний в начале движения, когда субъект стартует в точке далекой из-за отсутствия опыта от желаемой, от аттрактора. На этой части колебательного квазицикла (процветание – спад – стагнация – оживление) малому бизнесу легко погибнуть. Но если он пройдет жесткий социальный отбор, то дальнейшее его движение будет идти с меньшим риском, меньшей амплитудой колебаний прибыльности и, вполне возможно, часть учеников достигнет желаемой цели. Они станут работать в качестве «мастеров», с устраивающей их доходностью и малыми ее колебаниями, т. е. с нормальным для этой сферы деловым риском.

6. Движение субъекта малого бизнеса в среде с сопротивлением трудно представить как происходящее по определенным правилам и непреложным законам. Оно скорее хаотическое, т. е. не структурировано и лишено детерминированной определенности. Здесь на фоне социального хаоса идет социальный отбор, целью которого является повышение социального статуса, в форме расширения сферы влияния, борьбы за ресурсы, усиления контроля в соответствующей зоне. А инструментами борьбы является выдающие личные качества, своевременное использование каких-либо достижений, целеустремленность, опыт и интуиция, умение быстро адаптироваться к меняющимся условиям, честолюбие, властолюбие, алчность и беспринципность, жестокость и способность переступить морально-этические и правовые нормы и др.

Проигравший отступает, теряет потенциал влияния на окружение; выигравший расширяет зону контроля, повышает устойчивость к неблаго-

приятным воздействиям извне. Жесткость социального отбора определяет масштаб гибели нового бизнеса и одновременно повышает эффективность не только выживших, но и системы в целом.

7. Если бы не было сопротивления внешней среды, не было социального отбора, то, как следует из модели В. Вайдлиха, не было бы и массовой гибели нового малого бизнеса. Все бы выживали, очень быстро по простым траекториям, без колебания доходности, достигали поставленной цели (см. рис. 3в). Но такая ситуация противоречит и зарубежному, и отечественному опыту.

Высокая гибель малых предприятий скорее всего говорит, с одной стороны, о сложности профессии «мастер бизнеса», гораздо большей чем, допустим, водитель автобуса, хотя бы из-за более широкого, разнообразного и ответственного взаимодействия с социумом и его институциональной средой; а с другой, о статусной привлекательности и готовности ради этого пойти на риск и, возможно, потерять много в случае неудачи. А, самое главное, еще говорит о его важнейшей роли и необходимости в повышении адаптивности и эффективности социума в динамичном мире, порождающем социальный хаос.

8. Научная ценность предложенной конструкции (гипотезы), объясняющей «высокую» младенческую смертность малого бизнеса, в том, что она дает некую достаточно правдоподобную и целостную картину изучаемого явления и базируется на хорошо известных и апробированных теориях – модель обучения, социальный хаос и социальный отбор, модель социодинамики – соединяя их в единое и приспособленное для решения конкретной научной задачи. Более того, «высокую» младенческую смертность, а она заковычена потому, что вполне нормальная и соответствует высокому риску открытия нового бизнеса, следует признать объективно необходимой и полезной эволюционирующему социуму.

9. Практическая ценность заключается в обозначении, в первом приближении, наиболее значимых задач по снижению «младенческой смертности» малого бизнеса, наносящей ущерб индивидуумам, рискнувшим за него взяться:

– улучшать институциональную среду, что следует из модели социодинамики. Чем больше сопротивление (агрессивность) среды, тем значительнее колебательный характер движения доходности малого бизнеса и выше риск гибели, особенно при зарождении. Смягчать формы социальной борьбы, по возможности устраняя в ней расовое, гендерное, экономическое, политическое, духовное неравенство, коррупцию и т. п.;

– усилить роль в снижении ущерба от гибели малого бизнеса для индивидуумов через разного рода формы обучения желающих начать дело практиками, мастерами, прошедшими полный курс обучения в своей бизнес-жизни;

– создать карту/матрицу ранних сигналов – предвестников надвигающейся катастрофы (гибели малого предприятия). Ее создание весьма трудно, если вообще возможно, поскольку, как следует из теории катастроф, скорость ее приближения при обозначившихся признаках обычно на порядок превосходит скорость последствий от принимаемых мер по спасению [1, с. 98].

Предлагаемая работа не претендует на полное описание явления, хотя ее правдоподобность нам представляется достаточной. Она является приглашением к научной дискуссии, в ходе которой могут быть устранены невидимые автору ошибки, дополнена картина изучаемого явления и углублено понимание предмета.

Литература

1. Арнольд, В.И. *Теория катастроф*. 6-е изд. / В.И. Арнольд. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2014. – 126 с.

2. Вайдлих, В. *Социодинамика: системный подход к математическому моделированию в социальных науках* / В. Вайдлих. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – 480 с.

3. *«Детская смертность» малых предприятий в России достигла 97 %*. – http://business-shahty.ru/info/news_691.html?template=50

4. Кивинен, М. *Прогресс и хаос. Социологический анализ прошлого и будущего России* / М. Кивинен. – СПб., 2001. – 146 с.

5. Левашиов, В.К. *Социально-политическая устойчивость общества* / В.К. Левашиов. – http://www.isprras.ru/pics/File/tochka_zrenia/Levashov_Stability.pdf

6. Малинецкий, Г.Г. *Хаос, структуры, вычислительный эксперимент* / Г.Г. Малинецкий. – 7-е изд. – М.: Книжный дом «ЛИБРИКОМ» URSS, 2012.

7. *«Малый бизнес в США»*. – Социально-экономический портал EXRUS.eu – <http://ru.exrus.eu/Maly-biznes-v-Soyedinennykh-Shtatakh-Ameriki-id4e6e12e76ccc194c3c002c1c>

8. Николис, Г. *Самоорганизация в неравновесных системах* / Г. Николис, И. Пригожин. – М.: Мир, 1979. – 512 с.

9. Саати, Т.И. *Математические модели конфликтных ситуаций* / Т.И. Саати. – М.: Сов. радио, 1977.

10. Трубецков, Д.И. *Введение в синергетику: Хаос и структуры*. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2014. – 240 с.

11. Хакен, Г. *Синергетика. Иерархия устойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах* / Г. Хакен. – М.: Мир, 1985. – 419 с.

12. Goodwin, R.M. *The nonlinear accelerator and persistence of business cycles* / R.M. Goodwin // *Econ.* – 1951. – №19. – P. 1–17.

13. Dreyfus H. & Dreyfus S. (2004). *The ethical implications of the Five-Stage skill-Acquisition Model*.

Bulletin of the Science, Technology & Society, 24(3), p. 251–264.

14. Thom R. *Stability structurally at morphogenesis*. – New York: Benjamin, 1972 – 362 p.

15. Schuster H.G. *Deterministic chaos*. VCH. Publishers, Inc., 1984.

16. Weidlich W. *Quantitative Social Science – The dynamics of social processes // Computer Aided Sociological Research*. Berlin: Akademik-Verlag, 1990. – P. 321–338.

17. Weidlich W. *Physics and Social Science – The Approach of Synergetics // Physics Reports*. – 1991. – V. 204. – P. 1–163.

Смагин Вячеслав Николаевич. Доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и экономическая безопасность», заслуженный экономист Российской Федерации, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). efir@bk.ru

Поступила в редакцию 17 сентября 2015 г.

DOI: 10.14529/em090416

QUALITATIVE ANALYSIS “INFANT DEATH” OF SMALL BUSINESS

V.N. Smagin

South Ural State University, Chelyabinsk, Russian Federation

The article, bearing a polemical nature, examines high “infant death” of small business. At present, there is no integral picture of its objective necessity and a role in the evolutionary movement of the society. As a rule, scholars mention many and various reasons, which should be resisted in order to raise the economic and other security of small business, a survival rate of which is very low – about 3% during the first 3 years from the establishment.

The author proposes a logical structure made of three interrelated elements: a model of business training; social chaos and social selection; a model of social dynamics qualitatively describing a trajectory of the system in the environment with resistance.

The model business training assumes the presence of fatal mistakes made by beginners and causing high elimination when moving to the mastery of conducting business. These errors are caused not only by unpreparedness, but also by resistance of the environment.

Due to the environmental resistance there are random, i.e. unstructured and unorganized, movements of business entities, causing at the target level of its existence significant fluctuations of economic performances, which can transfer risks from a normal level to critical, then to a catastrophic and cause death. The social selection of business entities, which have the best abilities to adapt to the changeability of the environment and as a result a greater subjective economic efficiency and leading to the evolution of the society efficiency, is realized in such a way.

The model social dynamics, described by nonlinear differential equations of W. Weidlich, in the annex to the phenomenon, shows the trajectory of profitability of small business entities, depending on the environment resistance to move towards the ultimate goal, i.e. arrange the level of profitability. The movement according to characteristics, mainly stiffness of the environment resistance (aggressive) can be cyclic (prosperity, recession, depression, recovery), occurring in a converging spiral, i.e. oscillating with decreasing amplitude, to the point of attraction; or in case of high interdependency of profitability and the environment resistance become oscillating with a conversed amplitude.

General conclusions based on the results of the analysis are made.

Keywords: small business, economic security, “infant mortality” of small business, model of business training, social chaos, social selection, model of social dynamics, trajectory of business development, resistance to the development on the part of external environment, effectiveness of development.

References

1. Arnol'd V.I. *Teoriya katastrof* [Theory of catastrophes]. 6th ed. Moscow, 2014. 126 p.
2. Vaydlikh V. *Sotsiodinamika: sistemnyy podkhod k matematicheskomu modelirovaniyu v sotsial'nyy naukach* [Social dynamics: a system approach to the mathematical modeling in social sciences]. Moscow, 2010. 480 p.

3. *Detskaya smertnost'» malykh predpriyatiy v Rossii dostigla 97 %* [“Child mortality” of small enterprises in Russia has reached 97%]. Available at: http://business-shahty/ru/info/news_691.html?template=50
4. Kivinen M. *Progress i khaos. Sotsiologicheskii analiz proshlogo i budushchego Rossii* [Progress and chaos. Sociological analysis of the past and the future of Russia]. St. Petersburg, 2001. 146 p.
5. Levashov V.K. *Sotsial'no-politicheskaya ustoychivost' obshchestva* [Socio-political stability of the society]. Available at: http://www.isprras.ru/pics/File/tochka_zrenia/Levashov_Stability.pdf
6. Malinetskiy G.G. *Khaos, struktury, vychislitel'nyy eksperiment* [Chaos, structures, computational experiment]. 7th ed. Moscow, 2012.
7. “Malye biznes v SShA” [“Small business in the United States”]. *Sotsial'no-ekonomicheskii portal EXRUS.eu* [Socio-economic portal EXRUS.eu]. Available at: <http://ru.exrus.eu/Malye-biznes-v-Soyedinennykh-Shtatakh-Ameriki-id4e6e12e76ccc194c3c002c1c>
8. Nikolis G., Prigozhin I. *Samoorganizatsiya v neravnovesnykh sistemakh* [Self-organization in nonequilibrium systems]. Moscow, Mir Publ., 1979. 512 p.
9. Saati T.I. *Matematicheskie modeli konfliktnykh situatsiy* [Mathematical models of conflict situations]. Moscow, Sov. radio Publ., 1977.
10. Trubetskov D.I. *Vvedenie v sinergetiku: Khaos i struktury* [Introduction to synergetics: Chaos and structure]. Moscow, 2014. 240 p.
11. Khaken G. *Sinergetika. Ierarkhiya neustoychivostey v samoorganizuyushchikhsya sistemakh i ustroystvakh* [Synergetics. The hierarchy of instabilities in self-organizing systems and devices]. Moscow, Mir Publ., 1985. 419 p.
12. Goodwin R.M. The nonlinear accelerator and persistence of business cycles. *Econ*, 1951, no. 19, p. 1–17. DOI: 10.2307/1907905
13. Dreyfus H. & Dreyfus S. (2004). The ethical implications of the Five-Stage skill-Acquisition Model. *Bulletin of the Science, Technology & Society*, 24(3), pp. 251–264. DOI: 10.1177/0270467604265023
14. Thom R. *Stability structurally at morphogenesis*. New York, Benjamin, 1972. 362 p.
15. Schuster H.G. *Deterministic chaos*. VCH. Publishers, Inc., 1984.
16. Weidlich W. Quantitative Social Science – The dynamics of social processes. *Computer Aided Sociological Research*. Berlin, Academic-Verlag, 1990, pp. 321–338.
17. Weidlich W. Physics and Social Science – The Approach of Synergetics. *Physics Reports*, 1991, v. 204, pp. 1–163. DOI: 10.1016/0370-1573(91)90024-g

Viacheslav Nikolaevich Smagin. Doctor of Science (Economics), professor, Department of Economics and Economic Security, Honored Economist of the Russian Federation, South Ural State University, Chelyabinsk, efir@bk.ru

Received 17 September 2015

ОБРАЗЕЦ ЦИТИРОВАНИЯ

Смагин В.Н. Качественный анализ «младенческой гибели» малого бизнеса / В.Н. Смагин // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2015. – Т. 9, № 4. – С. 115–124. DOI: 10.14529/em090416

FOR CITATION

Smagin V.N. Qualitative Analysis “Infant Death” of Small Business. *Bulletin of the South Ural State University. Ser. Economics and Management*, 2015, vol. 9, no. 4, pp. 115–124. (in Russ.). DOI: 10.14529/em090416