

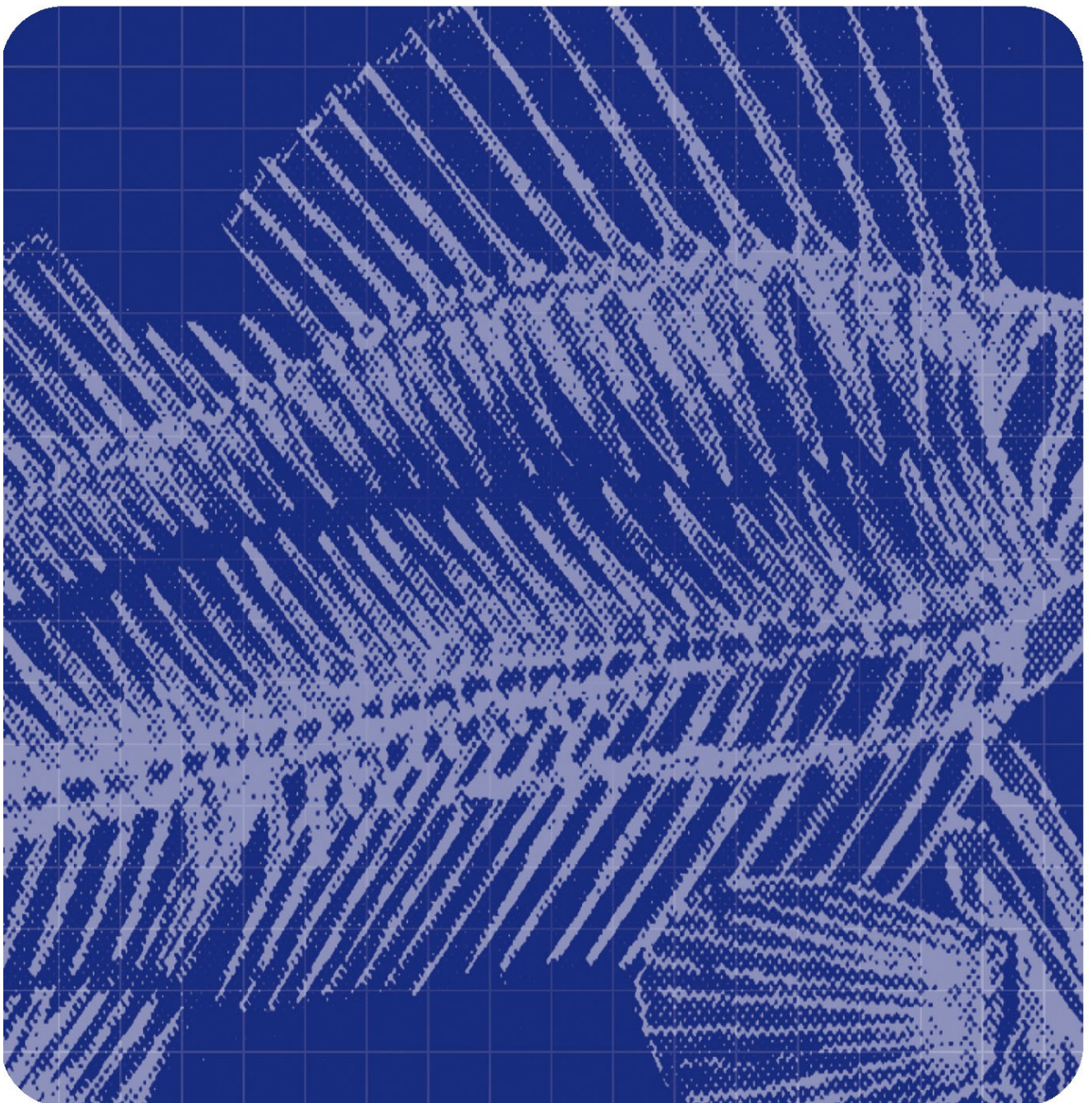


Fiskeriforskning

RAPPORT 2/2007 • Utgitt januar 2007

Status for utviklingen av små og mellomstore bedrifter (SMB) og innovasjon i Russland

Gøril Voldnes





Norut Gruppen er et konsern for anvendt forskning og utvikling og består av morselskap og seks datterselskaper. Konsernet ble etablert i 1992 – fundamentert på daværende FORUTs fire avdelinger og Fiskeriforskning.

Konsernet består i dag av følgende selskaper:

Fiskeriforskning, Tromsø

Norut IT, Tromsø

Norut Samfunnsforskning, Tromsø

Norut Medisin og Helse, Tromsø

Norut Teknologi, Narvik

Norut NIBR Finnmark, Alta

Konsernet har til sammen vel 240 ansatte.



Fiskeriforskning (Norsk institutt for fiskeri- og havbruksforskning AS) utfører forskning og utvikling for fiskeri- og havbruksnæringen.

Gjennom strategisk næringsrettet forskning og utviklingsarbeid, i samarbeid med næringsaktører og det offentlige, skal Fiskeriforskningens arbeid bidra til utvikling av

- etterspurt sjømat
 - aktuelle oppdrettsarter
 - bioteknologiske produkter
 - teknologiske løsninger
- for dermed å gi konkurransedyktige virksomheter.

Fiskeriforskning har ca. 170 ansatte fordelt på Tromsø (120) og Bergen (50). Fiskeriforskning har velutstyrte laboratorier og forsøksanlegg i Tromsø og Bergen. Norconserv i Stavanger med 30 ansatte er et datterselskap av Fiskeriforskning.

Hovedkontor Tromsø:
Muninbakken 9-13
Postboks 6122
N-9291 Tromsø
Telefon: 77 62 90 00
Telefaks: 77 62 91 00
E-post: post@fiskeriforskning.no

Avdelingskontor Bergen:
Kjerreidviken 16
N-5141 Fyllingsdalen
Telefon: 55 50 12 00
Telefaks: 55 50 12 99
E-post: office@fiskeriforskning.no

Internett: www.fiskeriforskning.no

RAPPORT

ISBN: 978-82-7251-607-8	Rapportnr: 2/2007	Tilgjengelighet: Åpen
----------------------------	----------------------	---------------------------------

<i>Tittel:</i> Status for utviklingen av små og mellomstore bedrifter (SMB) og Innovasjon i Russland		<i>Dato:</i> 09.01.07
		<i>Antall sider og bilag:</i> 20
		<i>Forskningsjef:</i> Bjørn Eirik Olsen
<i>Forfatter(e):</i> Gøril Voldnes		<i>Prosjektnr.:</i> 20068
<i>Oppdragsgiver:</i> Interreg IIIA Nord Kolartic, Troms Fylkeskommune		<i>Oppdragsgivers ref.:</i>
<i>Tre stikkord:</i> Russland, små og mellomstore bedrifter (SMB) og innovasjon		
<i>Sammendrag: (maks 200 ord)</i> <p>I et Interreg IIIA Nord Kolartic prosjekt har Fiskeriforskning arbeidet med å frembringe kunnskap og kompetanse om de viktigste prosessene som legger rammene for næringspolitikken i Russland. Prosjektet har blitt delvis finansiert av Troms Fylkeskommune gjennom regional utviklingsetat. Dette prosjektet har hatt en forskningsbasert og en anvendt del. Den forskningsbaserte delen har blant annet hatt som mål å følge bedriftsutviklingen i Russland siden oppløsningen av Sovjetunionen i 1991 og få innblikk i utviklingen av små og mellomstore bedrifter (SMB) og innovasjon i Russland frem til i dag. Den anvendte delen henger nært sammen med den forskningsbaserte delen fordi den har gått inn på det praktiske arbeidet med etableringen av en teknopark i tilknytningen til Vitenskapsakademiet i Apatity. Fra russisk side har et av virkemidlene for å anvende forskningsbasert kunnskap i næringsutviklingen og nyetableringer av små foretak vært å etablere slike teknoparker som arbeider med å kommersialisere forskningsarbeid og lette arbeidet for små bedrifter. Resultatene av prosjektet har blitt formidlet gjennom ulike foredrag, og et eget seminar ved Fiskeriforskning 16. november. I tillegg til denne statusrapporten foreligger også en kartleggingsrapport over ulike virkemidler russiske myndigheter har igangsatt for å fremme utviklingen av SMB og innovasjon i landet.</p>		
<i>English summary: (maks 100 ord)</i> <p>This report is showing the results of a two year Interreg IIIA Nord Kolartctic project, partly financed by Troms county council districts' Department for regional development. The goal for this project has been to generate knowledge about the business policy in Russia today. Russia is experiencing a good economic development, but by taking a closer look at the economic growth in the country, we can see that it is very much dependent on a few, very big, oil, gas and mineral giants. This situation makes the Russian economy vulnerable. The Russian authorities have acknowledged this weakness with the Russian economy, and want to change this by getting more small and medium sized enterprises (SME) who can diversify the economy. This report is looking at the development of small and medium sized enterprises (SME) since the dissolution of the Soviet union in 1991. In connection to this project we have also published a report looking at the different incentives given from the Russian authorities to promote the development of Russian SME.</p>		

Forord

Denne rapporten, sammen med en rapport om virkemidler med mål om å fremme utviklingen av små og mellomstore bedrifter (SMB) og innovasjon i Russland, utgitt av Fiskeriforskning januar 2007, markerer slutten av et toårig Interreg IIIA Nord Kolarctic prosjekt. Fiskeriforskning benytter anledningen til å takke Interreg for muligheten til å gjøre et slikt prosjekt, det har vært svært lærerikt. Vi takker også Troms Fylkeskommune som har vært samarbeidspartner i dette prosjektet, og som har bidratt økonomisk gjennom Regional Utviklingsetat.

Vår russiske samarbeidspartner i dette prosjektet har vært Kola Science Centre i Apatity, hos dem har vi fått nyttig informasjon og hatt interessante arbeidsmøter. Kola Science Centre Norway ved Atle Melkild har stått for organiseringen av den anvendte delen i prosjektet. Vi rettet en stor takk til alle som har bidratt.

Tromsø, 12.1.2007

Gøril Voldnes

INNHold

1	Mål og bakgrunn	1
1.1	Prosjekt mål	1
1.2	Bakgrunn.....	1
2	Begrepsavklaring	3
2.1	Definisjoner	3
3	Utviklingen av små bedrifter (SB) i Russland	5
4	SMB-måltall	7
4.1	Sysselsetting	11
4.2	Salgsutbytte ("Sales revenue").....	12
5	Små bedrifter i Nordvest-Russland	14
6	Stagnasjon i utviklingen av små bedrifter	15
6.1	Årsaker til stagnasjonen av små bedrifter	15
7	Utfordringer	16
8	Konklusjon	18
9	Referanser	19

1 Mål og bakgrunn

1.1 Prosjektmål

Denne rapporten er del av formidlingen til et Interreg IIIA Nord Kolarctic prosjekt med Troms Fylkeskommune, ved regional utviklingsetat, som delfinansiør. Det har vært lagt vekt på å få ut resultater fra prosjektet fortløpende gjennom prosjektperioden ved hjelp av foredrag på seminarer både i Norge og i Russland. Det ble også, som en del av formidlingsaktivitetene, arrangert et næringsrettet seminar på Fiskeriforskning 16. november 2006 hvor resultater fra prosjektet ble presentert. På dette seminaret var Utenriksdepartementet, Sparebank1 Nord-Norge, Innovasjon Norge, Ambassaden i Moskva (Fiskeriråden), Direktør for havforskningsinstituttet (VNIRO) i Moskva, og Generalsekretær ved Kola Science Centre (KSC) i Apatity invitert til å presentere relevante tema for prosjektet.

Dette prosjektet har hatt som mål å frembringe kunnskap og kompetanse om de viktigste prosessene som legger rammene for næringsutviklingen i Nordvest-Russland. Det ble i løpet av prosjektperioden tydelig at den regionale utviklingen i stor grad avgjøres på det føderale plan, og det er derfor ikke kun blitt lagt vekt på Nordvest-Russland, men Russland som en helhet. Det overordnede har vært å se på denne utviklingen i Russland i lys av hvilke muligheter den kan skape for norske aktører. En utvikling i mer små og mellomstore bedrifter (SMB) i Russland vil åpne for et større mulighetsområde for norske aktører, ved at det vil skape mer likeverdige samarbeidsforhold. Tradisjonen fra Sovjettiden med enorme industrigiganter med flere tusen ansatte skaper marginale samarbeidsmulighetene for norske bedrifter med betydelig mer beskjedne størrelsesdimensjoner.

Prosjektet har hatt en forskningsbasert del og en anvendt del. Den forskningsbaserte delen har fokusert på innsamling og analyse av relevante data, både primær- og sekundærdata, tilknyttet SMB utvikling og politiske føringer i Russland. Den anvendte delen har vært nært knyttet sammen med den forskningsbaserte delen da den har tatt del i det praktiske arbeidet med etableringen av en "teknopark" tilknyttet Vitenskapsakademiet i Apatity. Dette er et av virkemidlene som russiske myndigheter har etablert for å anvende forskningskunnskap i næringsutviklingen og nyetableringer av små og mellomstore bedrifter (SMB). Denne og andre virkemidler er nærmere kartlagt i egen rapport utgitt av Fiskeriforskning januar 2007; "Virkemidler – med mål om å fremme utviklingen av små og mellomstore bedrifter (SMB) og innovasjon i Russland." I denne rapporten vil det legges vekt på å formidle utviklingen av russiske SMBer siden oppløsningen av Sovjetunionen frem til i dag, og noen utfordringer knyttet til utviklingen.

1.2 Bakgrunn

Det er nå snart 15 år siden Russland valgte å avvikle det planøkonomiske systemet og innføre et nytt politisk og økonomisk fundament basert på en markedsøkonomisk tilpasning. Årsaken var et behov for et betydelig løft i den økonomiske utviklingen i landet (Kolodko, 1998; Yakovlev, 1996) etter en vedvarende mangel på produktivitet og økonomisk vekst. En av strategiene som russiske myndigheter gjentatte ganger har forsøkt med mål om økt produksjon og økonomisk vekst, er etableringer av innovative små og mellomstore bedrifter (SMB).

Etter den økonomiske krisen i Russland i 1998 har vi sett en positiv økonomisk utvikling i landet, og de makroøkonomiske indikatorene viser en svært gunstig trend i økonomien. Den årlige veksten i BNP har de siste tre årene ligget på mellom 6 og 7 prosent. Realinntektene økte i 2005 med hele 12,6 prosent (Tabell 1), i tillegg til at handelsbalansen er positiv, utenlandske investeringer øker og inflasjonen er nedadgående. Russland har også betalt ned all sin utenlandsgjeld noe som gjør landet svært uavhengig.

Tabell 1 Økonomiske indikatorer i Russland (Kilde: OECD 2006)

	2001	2002	2003	2004	2005
BNP vekst (prosent)	5.1	4.7	7.3	7.2	6.4
Brutto realinvesterings vekst (prosent)	10.2	2.8	13.9	11.3	10.5
Arbeidsledighet (prosent)	8.8	8.5	7.8	7.9	7.5
Konsumprisindeks inflasjon (des-des)	18.6	15.1	12.0	11.7	10.9
Real inntektsvekst (prosent)	19.9	16.2	10.9	10.6	12.6
Valutakurs (RUR/USD, gj.snitt)	29.2	31.3	30.7	28.8	28.3
Effektiv vekslingskurs (indeks jan 1998=100)	77.5	79.6	82.0	88.5	96.2
Driftsbalanse (USD mrd)	33.9	29.1	35.4	58.6	83.2
i prosent av BNP	11.1	8.4	8.1	9.9	10.9
Budsjettbalanse (prosent av BNP)	3.0	1.4	1.7	4.5	7.7
Den russiske sentralbankens valutareserver (USD mrd)	36.6	47.8	76.9	124.5	182.2

Den økonomiske utviklingen i Russland i dag er derimot ganske sårbar. Den sterke veksten skyldes i stor grad høy etterspørsel på verdensmarkedet etter olje, gass og mineraler. Russland er en sentral leverandør av disse viktige ressursene som er styrt av noen få mektige aktører med monopolkontroll. Dette resulterer i en lav diversifisering i økonomien, som igjen gjør den svært sårbar for fluktuasjoner på verdensmarkedet. Dette har ført til at de russiske myndighetene igjen prøver å rette fokus på å utvikle små og mellomstore bedrifter (SMB) og innovasjon for at økonomien i landet skal få et bredere fundament. En ofte benyttet måleindikator for innovasjon er utvikling av nye bedrifter. Denne rapporten konsentrerer seg derfor hovedsakelig om utviklingen av små og mellomstore bedrifter.

2 Begrepsavklaring

Før vi går nærmere inn på utviklingen av små og mellomstore bedrifter i Russland er det viktig å avklare definisjonen og bruken av begrepet SMB. Til tross for at man finner begrepet SMB brukt i Russland er ikke denne benevnelsen helt korrekt brukt. Dette skyldes at i Russland inkluderes kun små bedrifter og ikke mellomstore bedrifter i begrepet. Resultatet blir at i måltallene for den tilsynelatende SMB-utviklingen i virkeligheten kun viser utviklingen i små bedrifter. Måltallene for SMB-utviklingen i Russland blir dermed lavere enn hva som er realiteten og skaper et feilaktig bilde av den russiske SMB-utviklingen, spesielt i sammenligning med andre land.

2.1 Definisjoner

I følge EU er det tre krav som stilles for å kunne definere en bedrift som SMB (www.smb-telemark.org 2007). Bedriften har:

1. mindre enn 250 ansatte,
2. en årlig omsetning lavere enn 50 mill €(ca NOK 410 mill), og
3. verdien på de totale eiendelene ikke overstige ikke 42 mill €(ca NOK 350 mill).

USA har en litt mer avansert definisjon ved at de skiller mellom ulike typer industri. En SMB er i følge amerikansk standard en bedrift med (www.lib.strath.ac.uk 2006):

- inntil 500 ansatte i produksjon og gruvedrift
- inntil 100 ansatte i engroshandel
- årlig omsetning lavere enn \$6 mill (ca NOK 38 mill) i handels og servicesektoren
- årlig omsetning lavere enn 28,5 mill (ca NOK 180 mill) i bygge- og anleggsvirksomheten
- årlig omsetning lavere enn \$12 mill (ca NOK 76 mil) i spesial handel
- årlig omsetning lavere enn \$0,75 mill (ca NOK 4,7 mill) i landbrukssektoren

I følge russisk lovgivning er kriteriene for å kvalifisere en bedrift som liten (russisk SMB) spesifisert i Lov No. 88-FZ "Om statlig støtte til små bedrifter i den russiske føderasjonen" av 14. juni 1994. Små bedrifter er i følge denne definisjonen enten (i) individuelle entreprenører eller (ii) legale enheter hvor:

- kapitalbeholdningen fra statlige organer, veldedighetsorganisasjoner eller andre bedrifter ikke eier mer enn 25 prosent, og hvor
- det gjennomsnittlige antall ansatte ikke overstiger følgende maks grenser:
 - 100 i industrien, bygge- og anleggsvirksomhet og transport;
 - 60 i landbruk og forskning;
 - 50 i engros sektoren;
 - 30 i detalj salg og servicesektoren; og
 - 50 i andre sektorer.

Denne definisjonen har kun med små bedrifter og inkluderer ikke mellomstore bedrifter slik det gjøres i USA og EU. I russisk statistikk blir dermed kun små bedriftsenheter trukket ut som en egen kategori, mens de mellomstore ikke blir ekstrahert ut fra det totale antall økonomiske enheter i landet. Dette betyr at når begrepet SMB benyttes i Russland er det i realiteten snakk om små bedrifter.

Ved hjelp av utregninger ut fra det totale antall økonomiske enheter i Russland, tall på de små bedriftene, og ved hjelp av andre tilgjengelig kilder som skatte- og regnskapstall er det mulig å trekke ut de mellomstore bedriftene i russisk statistikk. En slik beregning har blitt utført av USAID (United States Agency for International Development) (2003 og 2004) slik at det er mulig få tall på hele SMB-sektoren og dermed kunne få internasjonale sammenlignbare størrelser. Siden Russland ikke har noen egen definisjon på mellomstore bedrifter har USAID benyttet seg av både EUs og USAs størrelsesorden med henholdsvis inntil 250 og 500 ansatte, men uten å benytte seg av maksimumsgrense for omsetning.

Russisk statistikk mottar ingen data fra individuelle entreprenører¹, og kan dermed ikke bidra med noen statistikk på denne kategorien små bedrifter. De individuelle entreprenørene har sine fordeler med et forenklet skattesystem som igjen gir enkelte skatteprivilegier. Disse privilegiene har resultert i en økning av denne type bedrifter, men siden individuelle entreprenører ikke er en offisiell statistisk kategori er en stor del av den russiske SMB-sektoren skjult fra den offisielle statistikken (Radaev 2001). USAID har med hjelp av skatte- og regnskapstall også beregnet seg frem til antall individuelle entreprenører og inkludert dem i SMB bergningene.

Ved å benytte USAID sine bergninger er det mulig å vise data på russiske SMBer. I denne rapporten vil det først bli gitt en oversikt over små bedrifters utvikling i Russland (Kap 3) og så vise utviklingen av hele SMB-sektoren (Kap 4).

Med en utvidelse av russiske SMBer ved hjelp av USAID's bergninger, består den russiske SMB-sektoren av følgende:

1. Små selskaper:
 - 1.1. Små bedrifter, legale enheter
 - 1.2. Individuelle entreprenører
 - 1.3. Landbruksbedrifter
2. Mellomstore bedrifter (inntil 250 ansatte etter EU standard og inntil 500 ansatte etter USA standard).

¹ Individuelle entreprenører er små bedrifter uten legalsertifisering, og er dermed ikke registrert som bedrifter, i motsetning til de legale enhetene.

3 Utviklingen av små bedrifter (SB) i Russland

”Loven om Individuell Arbeider Aktivitet” i Sovjetunionen fra 1986 var formelt sett det første lovgivende tiltaket som oppmuntret til etablering av små bedrifter. En sterk legal støtte ble i 1988 innført med ”Loven om samarbeid i USSR,” som er startpunktet for den nye utviklingen av entreprenørskap i Russland. Statlig russisk statistikk viser at antall andelsforetak var femdoblet, sysselsettingen ble åttedoblet, og utbytte ble trettendoblet. Det oppstod en mangfoldig ikke-statlig bedriftsutvikling under legal status som kooperativer, etterfulgt av mulighetene til å etablere "joint ventures" (Radaev, 2001).

I perioden fra 1988 og frem til 1991 var det lovgivende systemet primært opptatt av liberalisering, som hadde til hensikt å tillate en etablering av nye bedrifter, inkludert små og mellomstore bedrifter. Alle former for ikke-statlig aktivitet, inkludert individuelle private bedrifter og aksjeselskap hadde i 1991 oppnådd legal status. På denne tiden ble ikke små bedrifter skilt ut fra mellomstore og store bedrifter i verken legal eller statistisk term. Bortsett fra de første kooperativfagforeningene fantes det ingen institusjonelle virkemidler til hjelp for små bedriftene (SB).

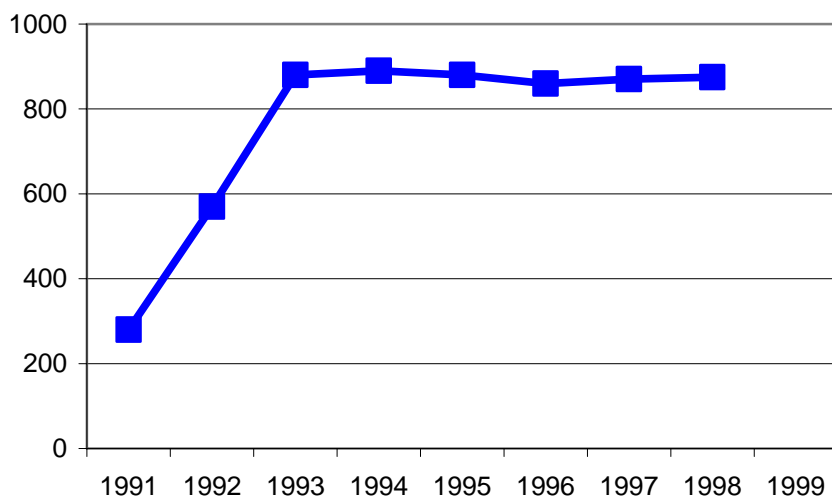
Det var imidlertid gode muligheter til å skaffe seg lån med rimelig betingelser, importen fra konkurrerende varer var begrenset, og på grunn av lave lønninger i store statlige bedrifter, var det mulig å skaffe seg dyktige arbeidsfolk til de nystartede små bedriftene. Og dette førte til en tiltagende vekst i SB-sektoren, spesielt innenfor produksjon av forbruksvarer, husbygging og restaurantvirksomhet.

Mellom 1992 til 1994 ble små bedrifter et mål for legal regulering. Det første som ble innført var skatteprivilegier, som førte til en boom av små bedrifter. Den største veksten fant sted mellom 1992 og 1993, og så begynte den å avta og stanset opp i 1994 (se figur 1). Det er imidlertid bemerkelsesverdig at den største SB-ekspansjonen foregikk på samme tid som de makroøkonomiske forholdene ble dårligere. Det ble innført strenge budsjettrestriksjoner og det ble klare begrensninger i kredittressursene, i tillegg til at det ble tillagt høye skatter på profitt, innført moms og andre avgifter. Under disse betingelsene ble SB-aktivitetene dreiet mer over mot handel, spesielt import av utenlandske varer som datamaskiner, matvarer, alkohol og elektronikk, da slik virksomhet krevde mindre startkapital og ga raskere gevinst (Radaev, 2001).

Etter 1995 startet en intens innsats fra både føderale og regionale hold for å bygge opp institusjoner som skulle hjelpe utviklingen av små bedrifter. Parallelt med denne institusjonsbyggingen ble det en nedgang i veksten av Sber. Det oppsto en økt sentralisering av de økonomiske aktiva og de ledende bedriftene etablerte oligopolposisjon. Markedet ble mer regulert og etableringskostnadene økte.

Det var spesielt to grupper små bedrifter som ble mer fremtredende. På den ene siden var det en gruppe mellommenn som tjente de store bedriftene med å trade deres varer. Uformelle kontakter mellom toppledelsen i de store bedriftene og funksjonærene på både regionalt og føderalt nivå ga disse mellommennene monopolposisjon, høye profitter og skjul fra skattemyndighetene. På den andre siden var de små uavhengige bedriftene som produserte varer og tjenester for lokale behov på grasrotnivå. Disse bedriftene hadde lav profitt og var svært sårbare for markedssvingninger og byråkratisk utpressing. Det begynte nå også å etableres en rekke bedrifter uten legal status – såkalte individuelle entreprenører.

Så kom den økonomiske krisen i Russland i 1998 med en kollaps i det statlige finansielle systemet. Krisen introduserte mange vanskeligheter for små bedrifter, og støtten til utvikling av SBER ble redusert.



Figur 1 Oversikt over antall små bedrifter i Russland 1991-1999 (Kilde: Goskomstat 2004)

Figuren ovenfor viser utviklingen av små bedrifter fra 1991 og frem til 1999, og drar man linjen videre fremover viser den et tilsvarende stagnerende situasjonsbilde. Det var en nedgang fra 879 tusen i 2000 til 843 tusen i 2001, og så en svak økning frem til 2003 med samme måltall som i 1999 med 890 tusen.

Tabell 2 Antall små bedrifter i Russland siste år (Kilde: Goskomstat 2004)

	1996	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Små bedrifter	841,7	868,0	890,6	879,3	843,0	882,3	890,9

Små bedrifters bidrag til bruttonasjonalprodukt (BNP) ligger på kun 13,5 prosent. Dette er, sett i forhold til andre land som for eksempel Tsjekkia og i Slovakia hvor små bedrifter bidro med over 60 prosent av BNP allerede i 1995, svært lavt (Kontorovitch, 1999).

Disse måltallene viser utviklingen i antall små bedrifter i Russland. Hvis man inkluderer de mellomstore bedriftene, og tar med de individuelle entreprenørene (IB) blir utviklingen langt mer positiv. I kapittel 4 er de mellomstore bedriftene og de individuelle entreprenørene (IB) inkludert i beregningene.

4 SMB-måltall

Legger man til antall mellomstore bedrifter (MB) og antall individuelle entreprenører (IB) i beregningen av den russiske SMB-utviklingen, er situasjonsbilde for russiske SMBer betydelig mer positiv. Måltallet for SMBs andel av det totale antallet bedrifter i Russland ligger da på hele 94 eller 98 prosent (avhengig av om man bruker EUs eller USAs måltall for maksimum antall ansatte) (se tabell 3 og 4).

Tabell 3 Måltall for små og middelstore bedrifter (SMB) i Russland etter EU definisjon med inntil 250 ansatte (Kilde: USAID 2004)

	2002	2003
SMB' andel av det totale antall bedrifter	93 %	94 %
SMBs andel av total sysselsetting	45 %	49 %
SMBs markedsandel (andel av det totale salgsutbyttet)	39 %	47 % ²

En mye brukt indikator for å måle utviklingen av SMB-sektoren er antall bedrifter pr 1.000 av den økonomisk aktive populasjon. Fra 2002 til 2003 økte denne indikatoren fra 113 til 118 med inntil 250 ansatte.

Bruker man USAs definisjon med mellomstore bedrifter med inntil 500 ansatte ser måltallene ut som i tabell 4.

Tabell 4 Måltall for små og middelstore bedrifter (SMB) i Russland etter USA definisjon med inntil 500 ansatte (Kilde: USAID 2004)

	2002	2003
SMB' andel av det totale antall bedrifter	96 %	98 %
SMBs andel av total sysselsetting	58 %	61 %
SMBs markedsandel (andel av det totale salgsutbyttet)	47 %	54 %

SMB målt med inntil 500 ansatte viser en økning fra 116 til 122 per 1.000 økonomisk aktive fra 2002 til 2003. Disse måltallene viser en positiv utvikling i SMB-sektoren og viser at denne sektoren har styrket sin posisjon i den russiske økonomien.

Som vist i tabell 3 og 4 lå SMBs andel av det totale antall bedrifter i Russland i 2003 på henholdsvis 94 eller 98 prosent, avhengig av om måltallet var maksimum 250 eller 500 ansatte. Disse tallene skiller seg ikke særlig fra størrelsesordenen i Europa og USA, hvor prosentandelen SMBer ligger på rundt 99 prosent av det totale antall bedrifter.

Antall store bedrifter i Russland utgjør kun 6 eller 2 prosent av det totale antall bedrifter i Russland, avhengig av hvilken definisjon man bruker, men til tross for dette finner vi her rundt 50 prosent av den totale russiske sysselsettingen, og rundt 50 prosent av de totale salgsinntektene i landet (USAID, 2003 og 2004). Det tyder på at forretningsstrukturen i stor

² Veksten i markedsandeler er ikke bare priggitt SMBs større salgsutbytte, men også mer presise målinger av salgsutbytte av store bedrifter i forhold til praksis i 2002.

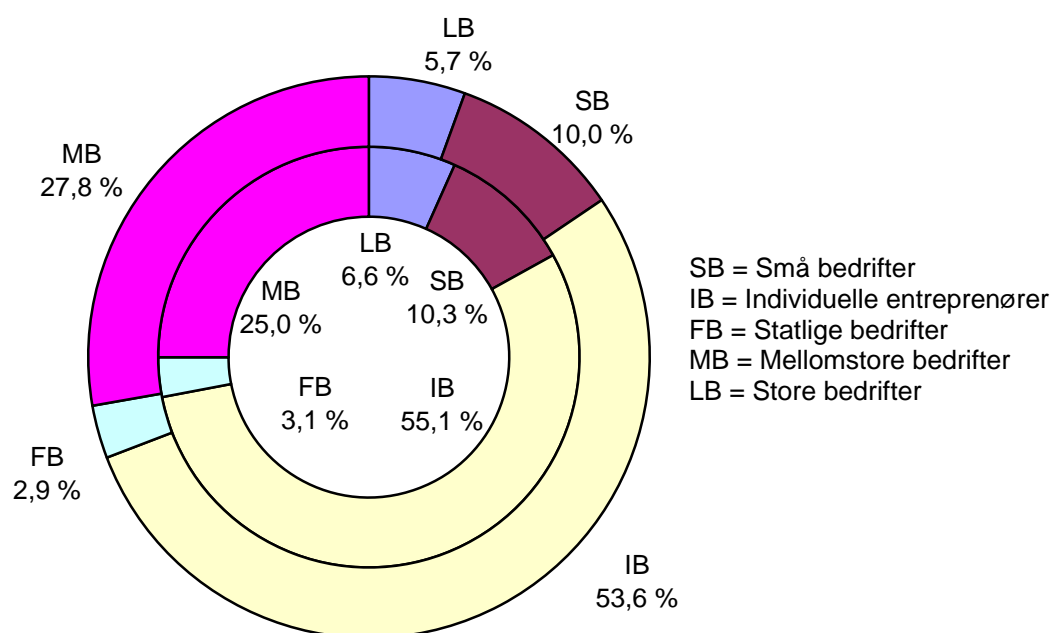
grad fremdeles er preget av det som kjennetegnet Sovjettiden – nemlig svært store bedrifter med flere tusen ansatte.

Ved utgangen av 2003 var det 8.946 mill økonomiske enheter i Russland, det tilsier en økning på 4,5 prosent i forhold til 2002. Disse enhetene er fordelt på 4.79 mill individuelle entreprenører (IB), 2.48 mellomstore bedrifter (MB), 0,89 mill små bedrifter (SB), 0,51 mill store bedrifter (LB) og 0,27 mill statlige enheter (FE) (USAID, 2003 og 2004).

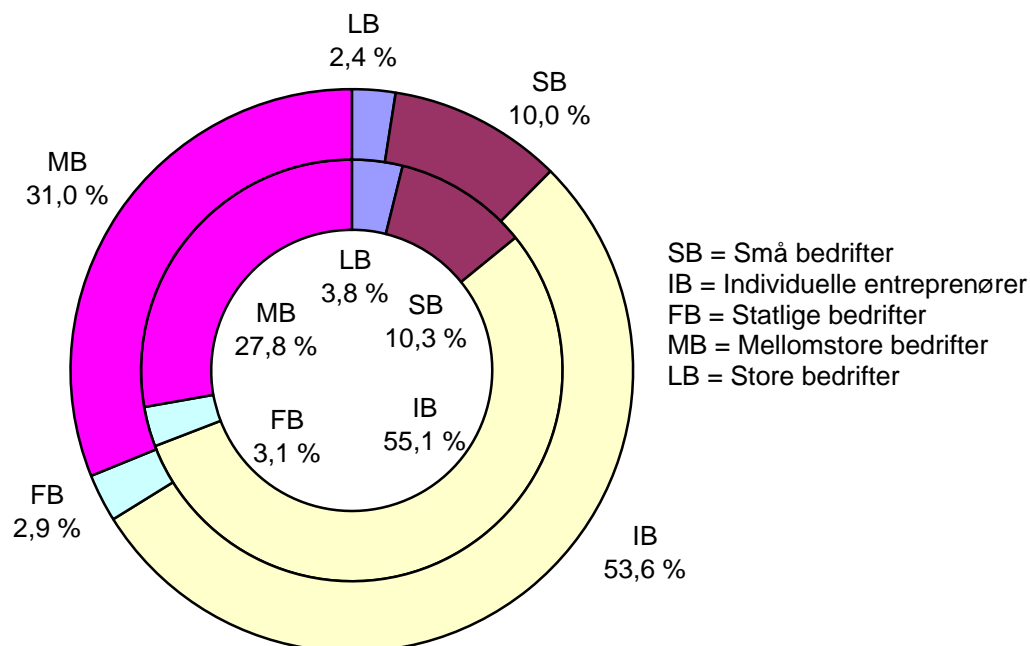
Tabell 5 Oversikt over fordelingen av ulike økonomiske enheter i Russland i 2003 (Kilde: USAID 2004)

Økonomiske enheter	2003 (i millioner)
Individuelle entreprenører (IB)	4.7967
Mellomstore bedrifter (MB)	2.4844
Små bedrifter (SB)	0,8909
Store bedrifter (LB)	0,5057
Statlige bedrifter (FB)	0,2699
Totalt	8.9465

Figur 2 og 3 viser fordelingen av ulike typer bedrifter i Russland etter henholdsvis EU definisjon med inntil 250 ansatte og USA definisjon med inntil 500 ansatte.



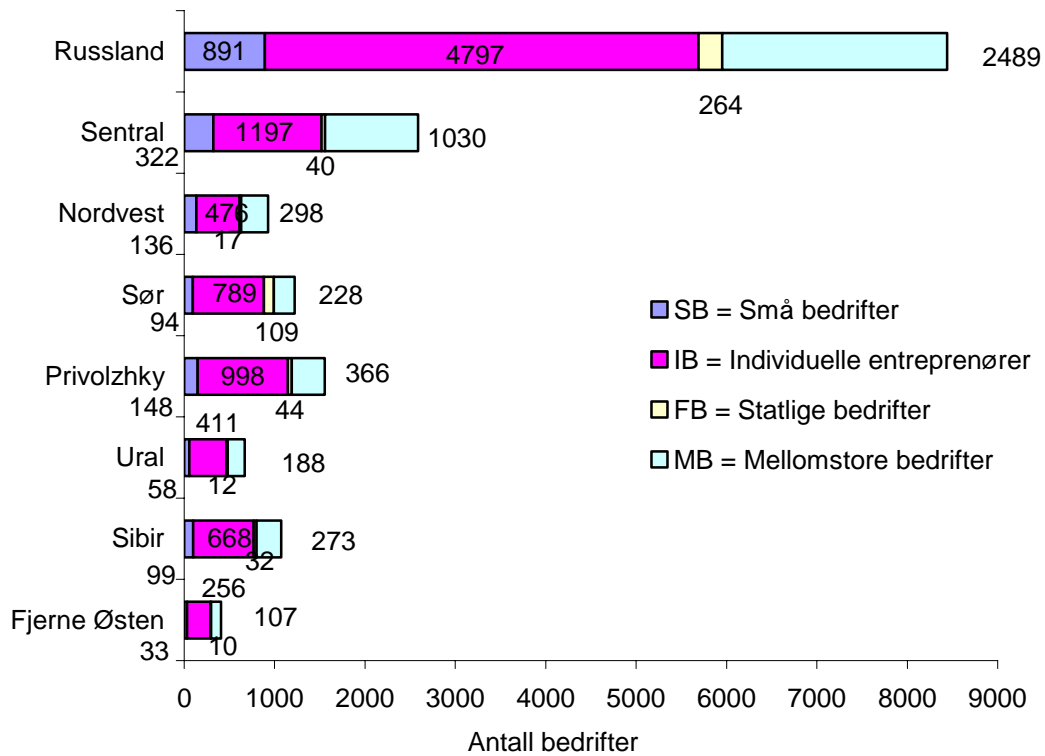
Figur 2 Oversikt over antall bedrifter etter type bedrift etter EU-definisjon (inntil 250 ansatte). Indre sirkel viser 2002 og ytre sirkel 2003.



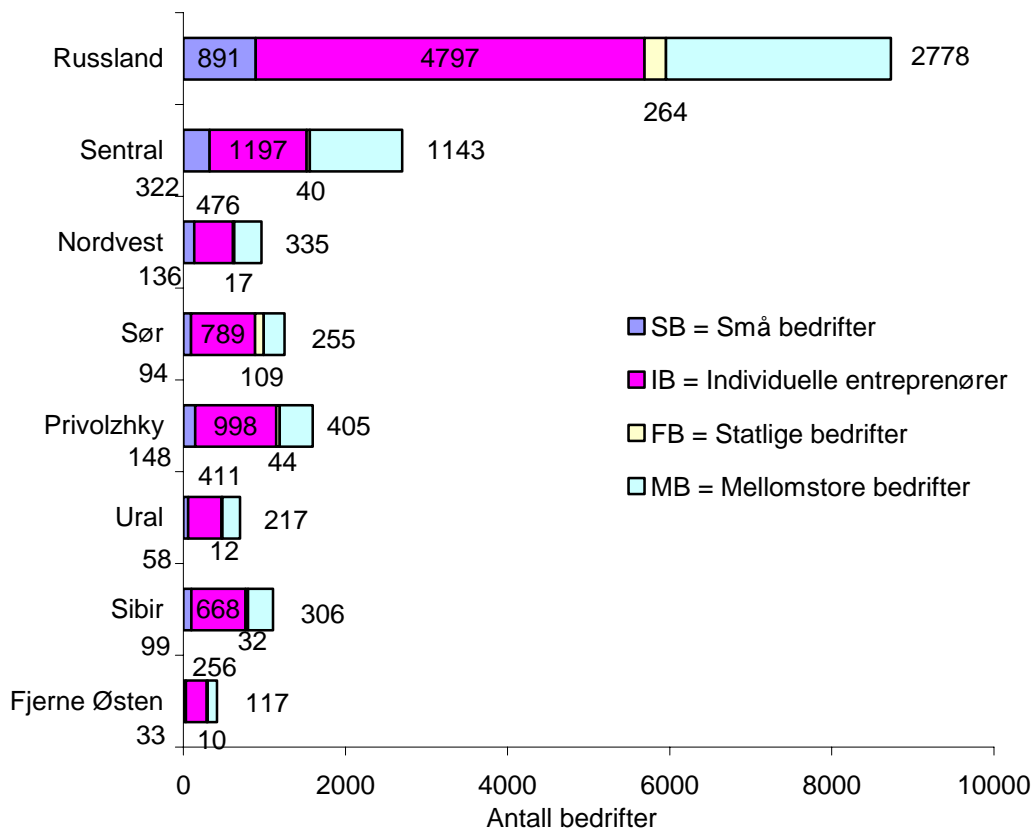
Figur 3 Oversikt over antall bedrifter etter type bedrift etter USA definisjon (inntil 500 ansatte). Indre sirkel viser 2002 og ytre sirkel 2003.

Av figur 2 og 3 ser man at det er gruppen individuelle entreprenører som utgjør den desidert største gruppen, og de mellomstore bedriftene er den nest største gruppen. Utviklingen fra 2002 til 2003 viser at andelen store bedrifter (LB) ble redusert til fordel for mellomstore bedrifter.

I figur 4 og 5 kan man se den regionale fordelingen av de ulike typene bedrifter, inndelt etter Russlands 7 føderale distrikt. Av figurene ser man en del ulikheter, og andelen små bedrifter (SB) er lavest sør og øst i landet.



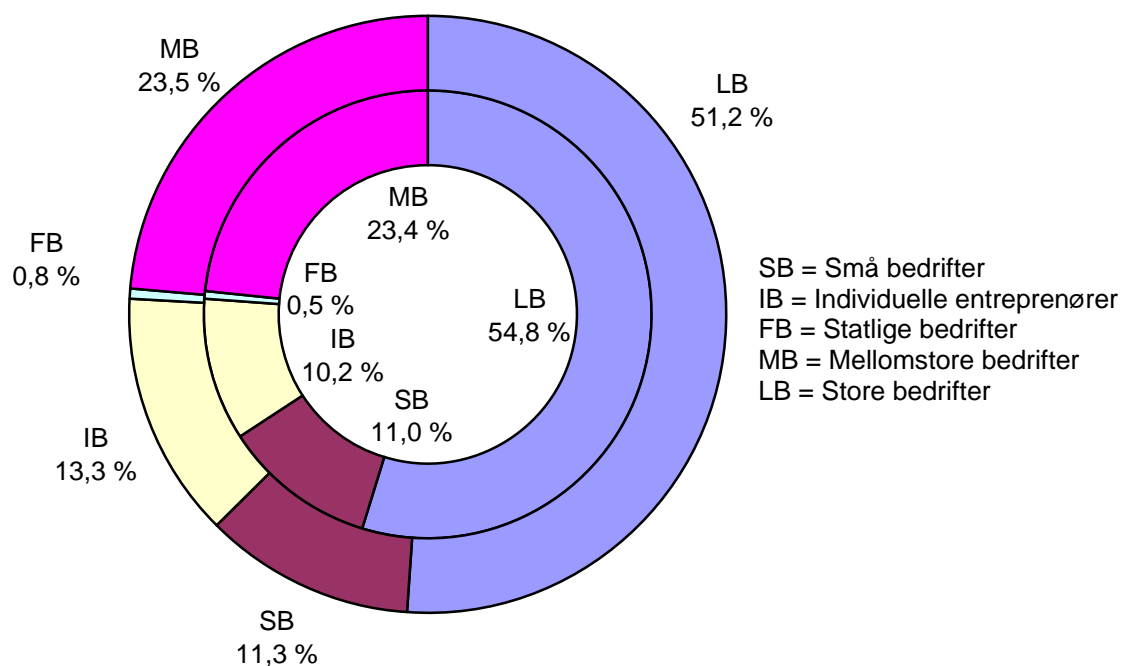
Figur 4 Oversikt over antall SMB-bedrifter etter EU definisjon (inntil 250 ansatte) inndelt etter Russlands 7 føderale distrikt



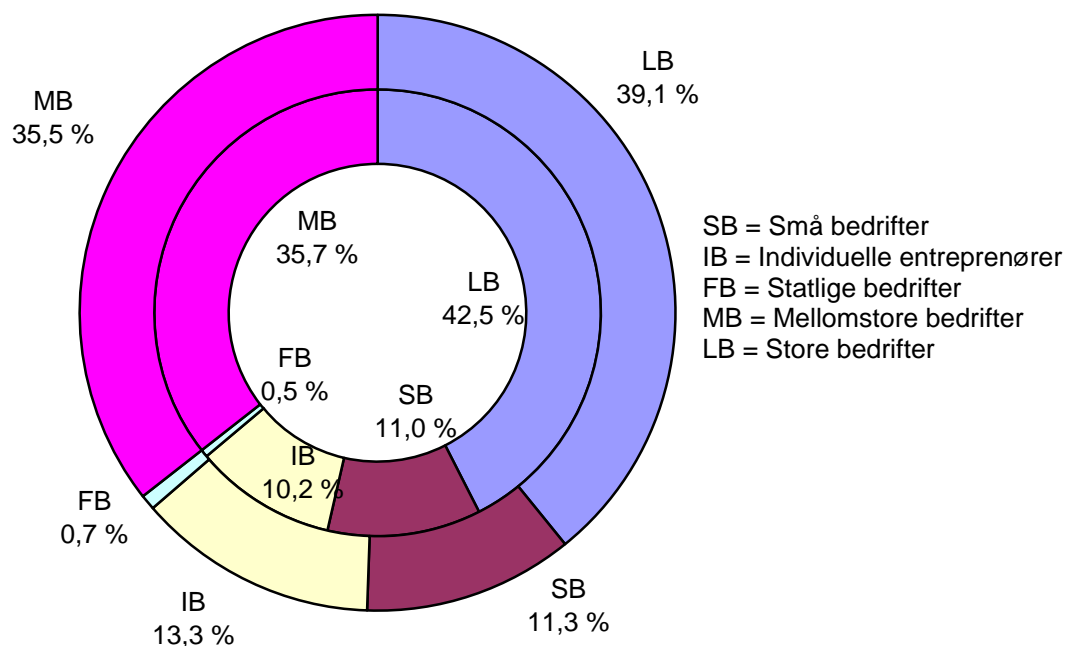
Figur 5 Oversikt over antall SMB-bedrifter etter USA definisjon (inntil 500 ansatte) inndelt etter Russlands 7 føderale distrikt

4.1 Sysselsetting

Ved bruk av EUs definisjon for SMBer sysselsatte SMB-sektoren i Russland overkant av 32 millioner mennesker i 2003, som var en økning på 8,5 prosent fra 2002. Etter amerikansk målestandard var det nærmere 40 millioner mennesker sysselsatt i denne sektoren. Dette utgjør henholdsvis 48,8 eller 60,9 prosent, avhengig av definisjonen, av den totale sysselsettingen i landet. Figurene viser at andelen sysselsatte i de store bedriftene (LB) har gått litt ned fra 2002 til 2003. Det ser videre ut til at det er andelen med individuelle entreprenører som har fått størst økning, og man ser en svak økning i de gruppene også.



Figur 6 Oversikt over antall sysselsatte knyttet til SMB-sektoren etter EU definisjon (inntil 250 ansatte) fordelt etter type SMB bedrift. Indre sirkel viser 2002 og ytre sirkel 2003

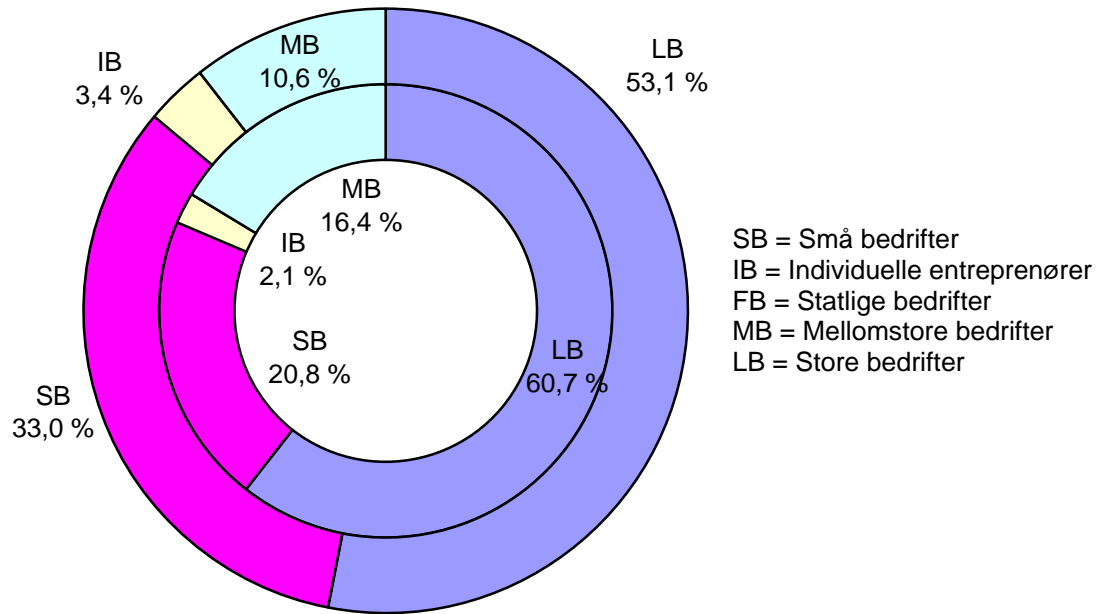


Figur 7 Oversikt over antall sysselsatte knyttet til SMB-sektoren etter USA-standard (inntil 500 ansatte) fordelt etter type SMB bedrift. Indre sirkel viser 2002 og ytre sirkel 2003

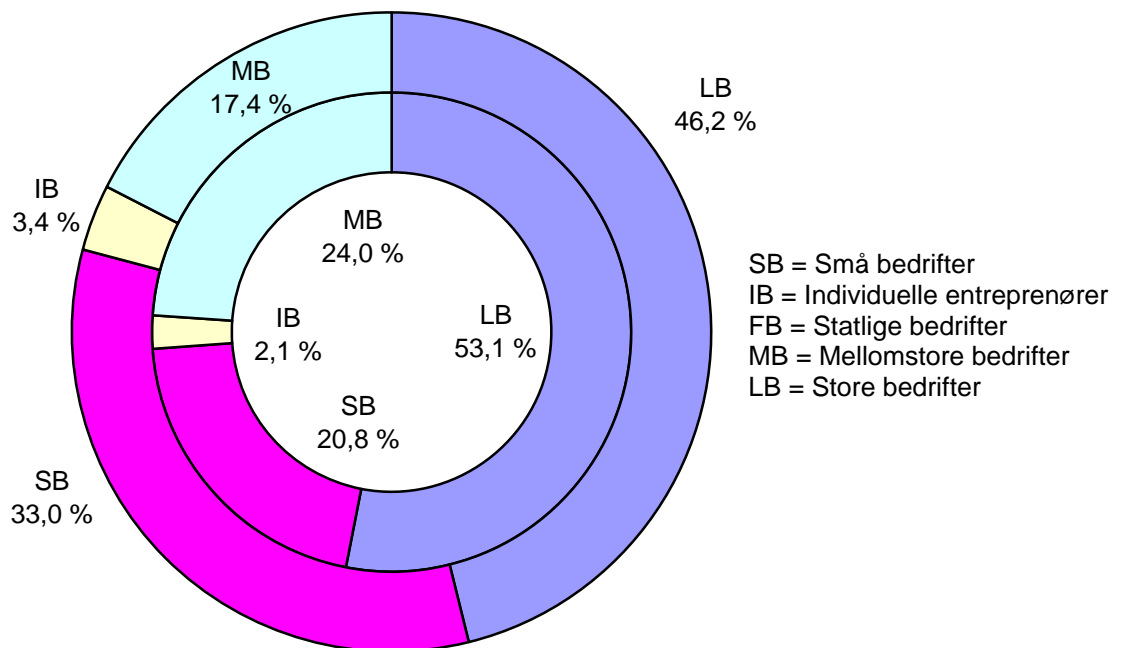
4.2 Salgsutbytte ("Sales revenue")

Salgsutbytte er, sammen med andre produksjonsindikatorer, en av de viktigste indikatorene for å kunne vise bedrifters økonomiske prestasjoner. Denne indikatoren er også lik for alle typer industrier, noe som forenkler beregningene og gjør sammenligninger mulig. Fra 2002 til 2003 øker SMBs bidrag til det totale salgsutbyttet, først og fremst grunnet betydelig vekst i små bedrifters (SB) og dels en økning i individuelle entreprenørers (IB) salgsutbytte. De individuelle bedriftene ser til tross for sin høye andel av det totale antall bedrifter i Russland ikke ut til å utgjøre noen betydelig sel av salgsinntektene³. Mellomstore bedrifters salgsutbytte derimot gikk ned.

³ Dette kan også skyldes usikkerhet rundt dataene innsamlet for de individuelle entreprenørene (IB) da de som tidligere beskrevet ikke inngår i russisk statistikk. En del salgsinntekter kan også tenkes å være skjult ved hjelp av individuelle entreprenørers forenklete skattesystem.



Figur 8 Oversikt over salgsinntektene fordelt over de ulike SMB-typene etter EU definisjon (inntil 250 ansatte)



Figur 9 Oversikt over salgsinntektene fordelt over de ulike SMB-typene etter USA definisjon (inntil 500 ansatte)

5 Små bedrifter i Nordvest-Russland

Årsaken til at fokus for dette prosjektet har blitt rettet mot Russland som en helhet og ikke kun mot Nordvest-Russland, som det ble beskrevet i prosjektbeskrivelsen, er grunnet i at beslutningene i Russland først og fremst skjer på det føderale myndighetsnivå. En annen årsak er problemer med å få tak i informasjon. Tilgjengelig statistikk skiller, som resten av Russland kun ut de små bedriftene, og det foreligger ingen analyser som ser på hele SMB-sektoren i Nordvest-Russland.

Tallene nedenfor viser bedriftsutviklingen i Nordvest-Russland fordelt etter totalt antall bedrifter og antall små bedrifter.

Tabell 6 Bedriftsutviklingen i Nordvest-Russland (Kilde: Goskomstat og Kola Science Centre (KSC) 2006)

<i>Regions</i>	<i>Number of enterprises</i>	1991	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Karelia	Number of enterprises	1814	14587	15633	16225	17274	18481	19645
	Of them small enterprises		3734	4032	3003	3601	4012	4348
Komi	Number of enterprises	2517	18162	18971	18448	18672	19255	20412
	Of them small enterprises		5606	4005	3729	2830	3573	3972
Arkhangelsk	Number of enterprises	2974	18786	20026	20606	21222	22484	23501
	Of them small enterprises		4020	4783	4783	4759	4578	5093
Nenets autonome krug	Number of enterprises		573	626	703	757	812	917
	Of them small enterprises		90	165	165	86	114	79
Vologda	12929	3656	20773	22469	24177	25657	26732	28314
	2737		4879	6019	6252	6004	6270	6085
Kaliningrad	Number of enterprises	2158	25736	27323	30014	33725	37381	41235
	Of them small enterprises		9794	7587	7576	5017	5635	6621
Leningrad	Number of enterprises	2446	28642	31268	33689	35990	38504	40781
	Of them small enterprises		12195	12023	9377	11484	12189	12494
Murmansk	Number of enterprises	1654	16047	16476	17208	18047	19410	20499
	Of them small enterprises		3014	2906	3186	2575	2700	3019
Novgorod	Number of enterprises	2300	12844	12436	12881	13105	13733	12929
	Of them small enterprises		3014	2957	2957	2864	2581	2737
Pskov	Number of enterprises	2783	13717	14608	14916	15330	16130	16790
	Of them small enterprises		2731	2844	2846	3712	4631	3756
St. Petersburg	Number of enterprises	8030	189453	218681	247372	275381	305145	333501
	Of them small enterprises		108713	109165	78599	89656	89935	105749

I tabell 6 er det gitt en oversikt over bedriftsutviklingen i ulike byer i Nordvest-Russland de siste fem årene. 1991 er også tatt med for å kunne se utviklingen i forhold til status ved oppløsningen av Sovjetunionen i 1991. Vi ser en god og stabil økning i antall bedrifter totalt som har blitt etablert siden 1999. Utviklingen for de små bedriftene derimot er ikke like positiv, i enkelte byer som St. Petersburg, Novgorod, Kaliningrad, Nenets autonome krug, og Komi har utviklingen vært negativ; det var færre små bedrifter i 2004 enn i 1999. Utviklingen fra 2003 til 2004 var forøvrig positiv for etableringen av små bedrifter i St. Petersburg. For de andre byene i Nordvest Russland er det en liten vekst.

6 Stagnasjon i utviklingen av små bedrifter

Det er fremmet en rekke årsaker til at veksten i antall små bedrifter stanset opp rundt 1994 og siden den gang har ligget på et stabilt nivå på rundt 900 tusen. En av hypotesene som har vært fremmet er at små bedrifter hadde nådd sitt metningspunkt sett i forhold til økonomisk effektivitet på dette nivået. Men dette er ikke så sannsynlig tatt i betraktning at for eksempel Polen som er en betydelig mindre økonomi har over 2 millioner små bedrifter (Radaev, 2001).

En annen hypotese som ønsker å forklare stagnasjonen er landets ufordelaktige makroøkonomiske situasjon og myndighetenes pengepolitikk. Men selv om det er sant at de finansielle ressursene er begrenset for SMB-sektoren, så hindret ikke disse ufordelaktige forholdene den voldsomme veksten i 1992-1993 (Radaev, 2001).

Og en tredje hypotese er mangel på institusjonell støtte og nødvendig infrastruktur for å møte SMBenes behov, men dette blir heller ikke et godt argument i og med at den første intensive veksten skjedde mens det institusjonelle systemet praktisk talt var fraværende (Radaev, 2001).

6.1 Årsaker til stagnasjonen av små bedrifter

Vi ønsker å fremme noen andre mulige årsaker eller betraktninger rundt denne stagnasjonen i utviklingen av små bedrifter.

For det første må den første raske veksten sees i forhold til det lave antallet som fantes fra før. Den første veksten startet da en rekke muligheter åpnet seg rett etter oppløsningen av Sovjetunionen. Etter at den første delingen av markedet var fullført begynte en rekke barrierer å oppstå som begrenset mulighetene for nykommere. De små bedriftene mistet en rekke fordelaktige betingelser som for eksempel reduserte skatter. Den liberale regjeringens politikk var ikke særlig gunstig for små bedrifter.

I de innledende fasene var småskala privatiseringen og oppstarten av nye bedrifter det viktigste hjelpemidlet til å kanalisere de statlig eide ressursene over i privat eie. Etter hvert som det offisielle storskala privatiseringsprogrammet tok over, mistet småskalasektoren sin rolle. Bortsett fra noen utvalgte bedrifter som ble brukt til finansiell spekulasjon, ble de fleste små bedriftenes ressurser reallokert til de store aksjeselskapene.

Rett etter oppløsningen i 1991 hadde de små bedriftene gode muligheter til å tiltrekke de beste arbeiderne og de beste fagfolkene fra de store statlig eide bedriftene på grunn av dårlige lønnsbetingelser i de statlige bedriftene. Denne muligheten forsvant etter liberaliseringen med at lønnsforskjellene ble visket ut.

En annen viktig forklaring er at offisiell statistikk, som nevnt, kun registrerer legale enheter, mens det viser seg at det har vært en betydelig vekst i små bedrifter som har etablert seg som individuelle entreprenører uten legal status. Når man inkluderer disse individuelle entreprenørene og de mellomstore bedriftene ser man ikke denne stagnasjonen, men heller en positiv utvikling (se kapittel 4). De individuelle entreprenørene har vokst betydelig. Dette skyldes hovedsakelig at disse type bedriftene er tillatt et forenklet skattesystem som gir dem enkelte skatteprivilegier.

7 utfordringer

Til tross for en mer positiv utvikling i den russiske SMB-sektoren hvis man inkluderer de individuelle entreprenører og påser at de mellomstore bedriftene blir inkludert i SMB-statistikken, så har ikke de russiske myndighetene lyktes helt med å få en SMB-sektor som bidrar til å gjøre økonomien mindre sårbar. Den positive utviklingen i russisk økonomi er fremdeles avhengig av noen få olje-, gass-, og mineralgiganter.

Den mest nærliggende utfordringen ligger i det byråkratiske systemet i Russland i dag. Det å starte opp en egen bedrift i Russland er en svært tidskrevende og kostbar affære. Det er påkrevd en rekke ulike lisenser og tillatelser for de fleste aktiviteter og etableringer. Og alle de ulike lisensene og tillatelsene må søkes om ved ulike kontorer og behandlingstiden er ofte lang. I tillegg koster alle små og store lisensene, tillatelsene og nødvendige registreringene penger, slik at det ofte er et kapitalmessig problem.

I tillegg til et tungrodd byråkratisk system er korrupsjon et betydelig problem i Russland, også i byråkratiet. Tradisjonelt har byråkratiske funksjonærer vært så underbetalte at det har vokst frem en ukultur hvor det er normalt å betale litt ekstra for å få noe gjort, og ta i mot betaling "under bordet" for å slippe folk forbi et ordinært køsystem eller gi de nødvendige godkjenninger.

Utfordringene med korrupsjon og et tungvint byråkrati skaper et sterkt behov for å ha de rette kontakter. Sergey Barisov, lederen i Den Russiske Organisasjonen for SMB, har uttalt at skal du starte opp en liten bedrift i Russland i dag må du ha kontakter med regionale myndigheter og politiet, og skal du drive med større virksomhet er du nødt til å ha de rette kontaktene i Kreml (Moscow Times, sep 2006).

I tillegg hindrer den eksisterende industristrukturen nye aktørers inntreden. De få svært mektige aktørene, med mye kapital og de rette kontaktene både med regionale myndigheter og i Kreml, skaper høye inngangsbarrierer for potensielle nye aktører.

Det institusjonelle rammeverket er enda ikke tilpasset det markedsøkonomiske systemet, og dette har man en rekke eksempler på. Banksystemet fungerer blant annet ikke slik som vi i Vesten er vant til. For gryende entreprenører viser de seg å ha ingen funksjon i det hele tatt. Deres muligheter til å ta opp lån for å starte opp en egen bedrift, med andre ord mulighet til risikovillig kapital, er marginale. Noen banker gir ut noen kortsiktige lån på mellom 2-3 år, med en rente på ca 20 prosent. En liten nyoppstartet bedrift vil trenge tid til å etablere seg og skape en kundekrets, og har derfor behov for langsiktig risikokapital.

Det juridiske systemet er heller ikke ferdig tilpasset. Det er innført en rekke nye lover og forordninger som skal være mer tilpasset det markedsøkonomiske systemet, men problemet er i mange tilfeller at de gamle lovene ikke har blitt forkastet. Dette gjør det for det første vanskelig å navigere seg i rettssystemet, og for det andre nærmest umulig å sanksjonere mot eventuelle lovbrudd.

For innovasjonsbaserte bedrifter er det et problem at det ikke helt er orden på rettighetene til intellektuell eiendom. Det viser seg blant annet tidvis at patentordningene ikke følger en internasjonal standard som skaper problemer med internasjonal konkurranse. I tillegg er det fremdeles uenighet knyttet til eierskap av de intellektuelle rettighetene, skal de for eksempel tilknyttes person eller forskningsinstitutt?

En annen sentral utfordring går på det kognitive rammeverket. Forenklet kan man uttrykke det kognitive som det man har lært og erfart og som dermed bestemmer perspektivet som beslutningstageren har. Perspektivet bestemmer grovt sett hvilke alternativer beslutningstageren tar med i sine vurderinger. For russerne er det erfaring fra 70 år – og sannsynligvis betydelig lengre tilbake også – med et planbasert økonomisk og politisk system som danner deres kognitive rammeverk. Poenget med å fremheve dette er at de russiske beslutningstagerne har et helt annet utgangspunkt for hvordan man opptrer og for hva som danner grunnlaget for beslutningene enn vi i Vesten har, og det er det viktig å reflektere over. Barrieren knyttet til å ta den førende rollen selv, opprette og skape verdier for seg selv og for landet, er ikke, etter å ha vokst opp med det planøkonomiske tankesettet, brutt i en håndvending. Et annet element i denne utfordringen er russernes tidvis manglende kompetanse og opplæring, blant annet i ledelse og markedsføring (Radaev, 2001).

I følge Radaev (2001) viser det seg at ved å spørre ledere i små bedrifter om problemene med SMB-utviklingen i Russland, blir problemene eller hindrene alltid tillagt de eksterne forholdene, de makroøkonomiske faktorene som de ikke har kontroll over. De har liten tro på deres egen evne til å påvirke situasjonen, og ser ikke deres egne potensielle manglende eller svakheter som noen forklarende faktor.

8 Konklusjon

I kapittel 7 har man vist at det foreligger fremdeles en del utfordringer knyttet til å få en sterkere, og mer lønnsom utvikling i SMB-sektoren. Det må imidlertid taes i betraktning at det kun er 15 år siden oppløsningen av Sovjetunionen fant sted, og med en tradisjon og historie med over 70 år med planøkonomisk ledelse, hvor hele samfunnet ble styrt og planlagt av staten, vil en overgang til markedsøkonomi ta tid. Det vil ta tid å i) få det institusjonelle systemet tilrettelagt de markedsøkonomiske prinsippene med alle nødvendige lover og regler og andre nødvendige tilordninger som et funksjonelt bankvesen, sikring av eiendomsrett og intellektuell eiendom, ii) få endret det eksisterende tunge byråkratiet, hvor korrupsjon er et utbredt problem, iii) få endret på den eksisterende industristrukturen som hindrer andre nye aktørers inntreden, iv) få endret en mulig mental barriere til det å starte opp en egen bedrift. Entreprenører i alle kulturer er de som er villig til å påta seg en viss risiko for muligheten for fremtidig fortjeneste og uavhengighet (Dilts & Hallam, 2000). Når en da tar i betraktning de ovenfor nevnte forholdene i Russland, både når det gjelder institusjonelle implikasjoner, industrielle hindringer og mentale barrierer, er risikoen for de russiske entreprenørene betraktelig større enn for mange i den vestlige verden.. God opplæring/skolering innen ledelse og grundervirksomhet vil også være avgjørende for den fremtidige utviklingen av russiske små og mellomstore bedrifter.

9 Referanser

- Dilts J.C. & S.F. Hallam (2000). Entrepreneurism Rising from the Ashes of Communism. Roadway Express Inc.
- Goskomstat, Federal Service of Statistic (2004). *Russia in figures*. Concise Statistical Handbook.
- Goyal A. (2003). Can Putin change Russia? The Russia Journal. www.therussiajournal.com
- Klapper, L., L. Leaven & R.. Raguram (2005). Barriers to entrepreneurship. *Beyond Transition*, **16**: 1.
- Kolodko, G.W. (1998). Transition, Policy Reforms and Sustainable Growth. Economic Development in the Baltic Region: the Path ahead. Yale University.
- Kola Science Centre, KSC, (2005, 2006) Apatity. Russian Academy of Science (Det russiske vitenskapsakademiet).
- Kontorovich, V. (1999). Has new business creation in Russia come to halt? *Journal of Business Venturing*, **14**, pp. 451-460.
- Kostova, T. & K. Roth (2002). Adoption of an organizational practise by subsidiaries of multinational corporations: institutional and relational effects. *Academy of Management Journal*, **45**: 1, pp. 215-233.
- Moscow Times, (2006). www.moscowtimes.ru
- North, D.C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, **5**:1, pp. 97-112.
- OECD, Organisation for economic co-operation and development, Economic Survey of the Russian Federation, November 2006.
- Radaev, V. (2001). The Development of Small Entrepreneurship in Russia. Discussion Paper No. 2001/135, United Nations University og World Institute for Development Economics Research
- Russian Fish Report.
- Russian SME Resource Centre (2001). Russian SMB Observatory Report 2001.
- USAID. Russian SME Observatory Report (2002). Developed under Tacis SMBRUS9803, the beneficiary is the Ministry of the Russian Federation for Antimonopoly Policy and Support and Entrepreneurship.
- USAID. Russian SME Resource Centre (2003). Analysis of the Role and Place of Small and Medium-sized Enterprises in Russia.
- USAID. Russian SME Resource Centre (2004). Analysis of the Role and Place of Small and Medium-sized Enterprises in Russia.
- Shevtsova, L. (2007). Imitation Russia, The Carnegie Moscow Center, Publications.
- United States Agency for International Development og Russian Resource Centre, (2003). Analysis of the Role and Place of Small and Medium-Sized Enterprises in Russia. Moskva 2003.
- Yakovlev, A. (1996). Industrial Enterprises in the Markets: New Marketing Relations, Status and Prospects of Competition. *Communist Economies & Economic Transformation*, **8**: 4, pp. 501-515.

Personlige intervju

Alimov, A.N. (2006). Leder av Avdelingen for Økonomisk utvikling i Murmansk oblast.
Alifanova, N. (2005). Deputy Director General, Russian Agency for SMB Support.
Friauf, Olga (2005). Russian Marketing Association (RA).
Gorskaya, E, (2005). Russian Agency for SMB Support.
Kamenetskij, A. (2006). Leder av FORMAP – regionalt fond for SMB.
Mishina, E. (2005). Foreign Relations Expert, Russian Agency for SMB Support.
Rotinskikh, Mila (2005). Russian Marketing Association (RA).
Kotelnikov, V. (2005, 2006). Kola Science Centre, Leder av Teknopark Apatity.

I tillegg har det blitt foretatt flere intervjuer av russere som enten har startet opp egen bedrift eller har ønske om å starte opp egen bedrift. Disse er beholdt anonyme.

Internettadresser

<http://www.business-in-russia.com>
<http://www.cfin.ru/business-plan>
<http://www.csr.ru>
<http://www.cvbr.ru>
<http://www.garant.ru>
<http://gw2r.com>
<http://www.fishnet.ru>
<http://www.fishres.ru>
<http://www.levy.ru>
www.lib.strath.ac.uk
<http://www.marketsurveys.ru>
<http://www.mbm.ru>
<http://www.moscowtimes.ru>
<http://www.mybusiness.km.ru>
<http://www.murman.ru>
<http://www.ncci.ru>
<http://www.nrcc.no>
<http://www.rcsme.ru>
<http://www.siora.ru>
www.smb-telemark.org
<http://www.sme-news.ru>
<http://nw.smesupport.net>
<http://www.taxhelp.ru>
<http://www.themoscowtimes.com>
<http://www.therussiajournal.com>
<http://en.wikipedia.org>



Fiskeriforskning

Hovedkontor Tromsø:
Muninbakken 9-13
Postboks 6122
N-9291 Tromsø
Telefon: 77 62 90 00
Telefaks: 77 62 91 00
E-post: post@fiskeriforskning.no

Avdelingskontor Bergen:
Kjerreidviken 16
N-5141 Fyllingsdalen
Telefon: 55 50 12 00
Telefaks: 55 50 12 99
E-post: office@fiskeriforskning.no

Internett: www.fiskeriforskning.no

ISBN 978 82-7251-607-8
ISSN 0806-6221