

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ СТРАТЕГИИ: ТИПЫ, РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ, ОЦЕНКА МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ РАЗЛИЧИЙ

Е.В. Поповская, канд. техн. наук,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

Основная цель исследований в области предпринимательства - выявить ограничения и стимулы для развития предпринимательства, мотивационные особенности предпринимательских стратегий. Для адекватной оценки состояния и развития предпринимательства необходима информация, позволяющая охарактеризовать скрытые от официальной статистики процессы и явления.

Одним из источников информации о предпринимательстве является крупное международное исследование «Глобальный мониторинг предпринимательства» (GEM), начатое в 1999 г. и объединяющее в настоящее время около 60 стран - участниц проекта. Информация, полученная в ходе выполнения проекта, позволяет не только оценить предпринимательскую активность, которая не поддается измерению при помощи стандартных методов статистики, но и выявить применяемые предпринимателями стратегии ведения бизнеса [1].

С 2006 г. в проекте принимает участие Россия. Сформированная в рамках данного проекта выборка репрезентативна относительно всего трудоспособного населения России, что позволяет проводить оценки предпринимательской активности только в целом для страны. При этом очевидно, что такая оценка носит обобщенный характер, а полученная в результате опросов населения информация не дает возможности оценить предпринимательскую активность населения в регионах России. Различия и особенности социально-экономического положения регионов, поселенческой структуры населения, типов региональной экономики и региональной политики в области поддержки предпринимательства не могут не влиять на уровень развития предпринимательства.

Получение информации, необходимой для проведения межрегиональных сопоставлений, стало возможным в рамках проекта «Раннее предпринимательство в России: региональное измерение», осуществляемого лабораторией исследований предпринимательства НИУ ВШЭ. Опросы населения проведены в 79 субъектах Федерации, в которых проживает 98,6% всего населения РФ. Общий размер выборки составил 56,9 тыс. респондентов старше 18 лет.

Конструирование выборки и проведение опросов населения осуществлено фондом «Общественное мне-

ние». Во всех субъектах РФ применялись общие принципы построения выборки с использованием территориальной трехступенчатой стратифицированной выборки домохозяйств, статистическая погрешность по каждому субъекту Федерации не превышает 5,5%, для суммарных результатов по всем 79 субъектам РФ статистическая погрешность не превышает 1%.

При разработке программы обследования была использована методология изучения предпринимательского потенциала населения в рамках международного проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства». Среди различных аспектов предпринимательской активности в данной работе рассмотрены предпринимательские стратегии ведения бизнеса, региональные особенности и подходы к проведению межрегиональных сопоставлений.

Развитие бизнеса возможно с использованием различных типов предпринимательских стратегий. В литературе принято выделять два типа предпринимательских стратегий: последовательную стратегию ведения бизнеса и параллельное предпринимательство. *Последовательная стратегия ведения бизнеса* рассматривается в литературе как типичная, в особенности для микро- и малого предпринимательства в странах с развитой рыночной экономикой [3, 4, 5]. При использовании этого типа стратегии предприниматель последовательно проходит все стадии развития бизнеса (старт, развитие, закрытие бизнеса) и только после его закрытия приступает к организации нового бизнеса. *Параллельное предпринимательство*, как тип предпринимательской стратегии, предполагает, что предприниматель в каждый момент ведет более чем один бизнес [1]. Таким образом, параллельными предпринимателями (parallel (portfolio) entrepreneurs) принято называть предпринимателей, относящихся одновременно к нескольким предпринимательским группам, находящимся на различных стадиях развития бизнеса.

Параллельное предпринимательство возникает в силу ряда причин, среди которых можно выделить две основные:

- создание дополнительных преимуществ за счет повышения степени финансовой устойчивости, распределения коммерческих рисков между не связанными друг с другом бизнес-единицами [2]. Таким образом,

параллельное предпринимательство может рассматриваться как стратегия диверсификации рисков;

- реализация новых идей по мере роста и развития собственного дела. Такая стратегия соответствует существующей в западной литературе модели объяснения параллельного предпринимательства как свидетельства высокого качества человеческого и социального капитала предпринимателей [1].

Типы предпринимательских стратегий в регионах России. Проведенный опрос показал, что из 100 предпринимателей, организовавших бизнес, для 63 - это единственный бизнес, а 37 предпринимателей уже ведут бизнес на различных стадиях развития, то есть составляют группу параллельных предпринимателей. Таким образом, можно сделать вывод, что у российских предпринимателей преобладает последовательная стратегия ведения бизнеса, но и параллельное предпринимательство распространено достаточно широко.

Если рассмотреть регионы России с точки зрения предпочтения предпринимателей в выборе стратегий ведения бизнеса, то можно выделить три группы регионов:

- регионы, в которых предприниматели применяют только последовательную стратегию ведения бизнеса;
- регионы, для которых характерно только параллельное предпринимательство как единственный тип предпринимательской стратегии;
- регионы, в которых часть предпринимателей использует последовательную стратегию ведения бизнеса, а часть предпринимателей одновременно ведет несколько бизнесов, то есть образует группу параллельных предпринимателей. Таким образом, в этой группе регионов представлены оба типа предпринимательской стратегии.

Количество регионов, в которых все предприниматели используют лишь единственную стратегию ведения бизнеса, достаточно ограничено: в 11% регионов отмечена только последовательная стратегия и в 4% регионов - только стратегия параллельного предпринимательства. В преобладающем количестве регионов (85% от всех участвующих в обследовании) предприниматели используют оба типа стратегии ведения бизнеса (см. рис.1). Следует отметить, что в этой группе в 49% регионов доля параллельных предпринимателей выше средней по России, а в 36% регионов - ниже среднего российского уровня.

Параллельное предпринимательство как стратегия ведения бизнеса распространено достаточно широко в регионах России, что позволяет сделать следующий вывод: в силу барьеров различного характера при образовании нового бизнеса более значимую роль начинают играть опыт и наличие ресурсов, уже накопленных предпринимателем при ведении ранее образованного бизнеса.

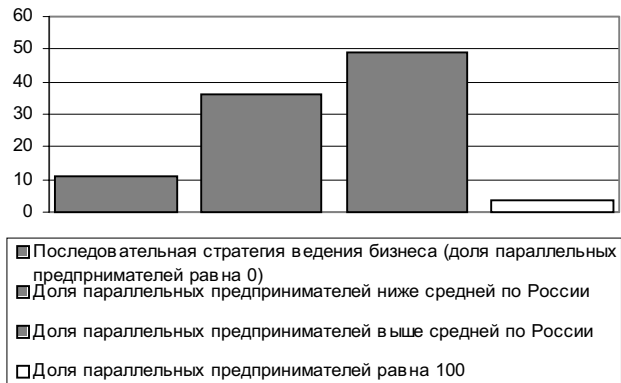


Рис. 1. Распределение регионов по типам предпринимательских стратегий (в процентах)

Как было отмечено, к параллельным предпринимателями относят тех, кто одновременно входит в несколько групп, находящихся на различных стадиях развития предпринимательства. Методология GEM выделяет следующие стадии развития предпринимательства [1]:

- нарождающиеся предприниматели (nascent entrepreneurs) - те, кто активно участвует в организации нового бизнеса (производство уже начато, но валовые смешанные доходы если и образуются, то не более трех месяцев);
- владельцы нового бизнеса (new, or baby business) - владельцы и менеджеры нового бизнеса, валовые смешанные доходы от которого поступали не более 42 и не менее трех месяцев;
- владельцы устоявшегося бизнеса (established business) - владельцы и менеджеры устоявшегося бизнеса, заработная плата, доход или иное вознаграждения от которого поступали владельцам более 42 месяцев.

Результаты опроса позволяют не только оценить масштабы параллельного предпринимательства, но и выделить группы параллельных предпринимателей в зависимости от опыта одновременного ведения предпринимательской деятельности на разных этапах бизнеса:

- предприниматели, организующие бизнес и при этом уже владеющие бизнесом на стадии нового;
- предприниматели, организующие бизнес и при этом уже владеющие бизнесом на стадии устоявшегося.

Распределение параллельных предпринимателей в зависимости от опыта ведения предпринимательской деятельности на разных этапах бизнеса представлено в таблице 1.

Таблица 1

Распределение параллельных предпринимателей по группам в зависимости от опыта ведения предпринимательской деятельности на разных этапах бизнеса

Группы параллельных предпринимателей	Доля группы, в %
Нарождающиеся + владельцы нового бизнеса	58
Нарождающиеся + владельцы устоявшегося бизнеса	42

Таким образом, среди параллельных предпринимателей преобладают те, которые имеют действующий бизнес на ранней стадии развития. Учитывая достаточную представительность параллельных предпринимателей в регионах России, проведен сопоставительный анализ характеристик параллельных предпринимателей и предпринимателей, использующих традиционную (последовательную) стратегию ведения бизнеса. Анализ проведен по следующим направлениям:

- социально-демографический портрет предпринимателей;
- социальный и человеческий капитал;
- мотивы занятия предпринимательской деятельностью.

Социально-демографический портрет предпринимателей. Средний возраст параллельных предпринимателей (38 лет) незначительно превышает возраст предпринимателей, использующих стратегию последовательного предпринимательства (35 лет). Однако различия в модальном возрасте уже более существенны: типичный возраст параллельных предпринимателей - 38 лет, а традиционных стартапов - 25 лет (см. таблицу 2). Полученный результат вполне объясним, так как очевидно, что предприниматели, использующие стратегию параллельного предпринимательства, накопили определенный опыт, знания, навыки ведения бизнеса в уже существующих предприятиях, что предполагает более старший возраст параллельных предпринимателей по сравнению с предпринимателями, использующими традиционную стратегию.

Внутри группы параллельных предпринимателей также выявлены различия, зависящие от опыта ведения бизнеса на разных этапах. Так, средний возраст параллельных предпринимателей, имеющих еще и устоявшийся бизнес, - 44 года, а предпринимателей, имеющих дополнительный бизнес на стадии нового, - 34 года.

Более значительны различия в модальном возрасте: модальный возраст параллельных предпринимателей, владеющих устоявшимся бизнесом, - 47 лет, а предпринимателей, владеющих бизнесом на стадии нового, - 30 лет.

Очевидно, что владельцы действующего устоявшегося бизнеса начинают новый при наличии достаточных ресурсов, как экономических, так и социальных, дополнительных знаний, приобретаемых с опытом в бизнесе, что и предопределяет старший возраст этой группы параллельных предпринимателей.

Существенных различий в гендерной структуре параллельных и последовательных предпринимателей не выявлено: и среди последовательных, и среди параллельных предпринимателей преобладают мужчины, доля которых среди последовательных предпринимателей составляет 65%, среди параллельных - 59%. Это означает, что женщины по сравнению с мужчинами реже реализуют возможность стать предпринимателем, а начав бизнес, женщины реже его развивают, дополняя новыми предприятиями уже имеющийся бизнес.

Сопоставление среднего возраста мужчин и женщин, входящих в группы последовательных и параллельных предпринимателей, показало, что средний

Таблица 2

Распределение предпринимателей, отрывающих новый бизнес, по возрастным группам
(в процентах)

Возрастная группа, лет	Последовательная стратегия ведения бизнеса	Параллельные предприниматели		
		Нарождающиеся + новые	Нарождающиеся + устоявшиеся	Всего
18-24	24,9	15,2	4,6	10,6
25-34	33,5	43,9	18,8	33,2
35-44	20,8	22,0	27,4	24,3
45-54	12,7	16,3	30,5	22,3
55-64	6,4	2,7	18,3	9,3
65 и выше	1,7	0,0	0,5	0,2
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0
Средний возраст	35	34	44	38
Модальный возраст	25	30	47	32

возраст женщин в бизнесе немного выше возраста мужчин (35 лет женщины и 34 года мужчины у предпринимателей, ведущих только один бизнес, 40 лет женщины и 37 лет мужчины у параллельных предпринимателей).

Ранжирование регионов по возрасту предпринимателей позволило выделить регионы с наиболее молодыми и более взрослыми предпринимателями как традици-

онными, так и параллельными (см. таблицу 3). Традиционные предприниматели в возрасте 30 лет и моложе представлены только в двух регионах, параллельные предприниматели младшей возрастной группы отмечены в 11 регионах. Предприниматели, средний возраст которых 50 лет и старше, наблюдались лишь в одном регионе, параллельные предприниматели старшей возрастной группы (50 лет и выше) - в восьми регионах.

Таблица 3

**Распределение регионов в зависимости
от возраста предпринимателей
(лет)**

Предприниматели со стратегией последовательного предпринимательства		Параллельные предприниматели	
регион	средний возраст	регион	средний возраст
<i>Регионы наиболее молодого предпринимательства</i>			
Республика Карелия	30	Республика Калмыкия	21
Камчатский край	30	Мурманская область	27
		Иркутская область	28
		Астраханская область	28
		Республика Татарстан	29
		Орловская область	30
		Псковская область	30
		Республика Марий Эл	30
		Самарская область	30
		Ульяновская область	30
		Чувашская Республика	30
<i>Регионы наиболее взрослого предпринимательства</i>			
Еврейская автономная область	50	Тверская область	50
		Ленинградская область	50
		Новгородская область	50
		Республика Адыгея	50
		Курганская область	50
		Новосибирская область	52
		Костромская область	52
		Республика Башкортостан	55

По уровню образования доминируют предприниматели со средним специальным и высшим образованием: на их долю приходится 65% последовательных предпринимателей и 70% параллельных предпринимателей (см. таблицу 4). Среди мужчин-предпринимателей, использующих стратегию последовательного предпринимательства, преобладают предприниматели с высшим образованием (их доля - 32%), среди женщин - со средним специальным образованием (их доля

составила 40%). Среди параллельных предпринимателей-мужчин преобладают предприниматели со средним специальным образованием (их доля - 37%), а женщины-предприниматели со средним специальным и высшим образованием представлены равными долями (по 39%).

Внешняя среда, социальный и человеческий капитал. Очевидно, что организацию нового бизнеса предприниматели начинают, только тщательно оценив наличие благоприятной внешней среды для развития предпринимательства (рамочные условия предпринимательской деятельности) и свои собственные способности, то есть состояние внешних и внутренних ресурсов предпринимательского старта. В теории предпринимательства в качестве рамочных условий предпринимательской деятельности (РУПД) принято рассматривать совокупность экономических, правовых, социальных и культурологических особенностей региона, в рамках которого преимущественно осуществляется предпринимательский процесс [1]. Таким образом, региональные рамочные условия предпринимательской деятельности отражают особенности социальной среды и государственной политики в области поддержки предпринимательства, характерные для каждого отдельного региона, и представляют собой совокупность внешних воздействий на формирование и развитие предпринимательства в регионах России. Помимо условий внешней среды, на принятие решения о начале предпринимательской деятельности оказывает влияние самооценка собственных компетенций как предпринимателя, то есть оценка ресурсов человеческого капитала (наличие знаний, квалификации, опыта, устойчивость к риску и возможным неудачам), а также оценка ресурсов социального капитала (интенсивность коммуникаций в сфере предпринимательства).

В модели GEM, которая была использована в исследовании региональных особенностей предпринимательства, измеряются следующие индикаторы:

Таблица 4

**Распределение предпринимателей по уровню образования
(в процентах)**

Образование	Предприниматели со стратегией последовательного предпринимательства			Параллельные предприниматели		
	мужчины	женщины	всего	мужчины	женщины	всего
Неполное среднее или ниже	1,8	2,1	1,9	4,8	1,6	3,5
Среднее общее (школа)	14,6	12,0	13,7	18,5	13,4	16,4
Начальное профессиональное (ПТУ, колледж, лицей и т. п.)	6,8	4,2	5,9	7,7	4,3	6,2
Среднее специальное (ссуз, техникум, медицинское училище)	30,0	40,4	33,7	37,1	38,7	37,8
Незаконченное высшее (обучение в вузе без получения диплома)	5,3	3,7	4,7	3,6	2,7	3,2
Высшее (диплом специалиста, бакалавра, магистра и т. п.)	31,7	30,9	31,4	27,8	38,7	32,5
Аспирантура, ученая степень, звание	0,3	0,2	0,3	0,4	0,5	0,5
Затрудняюсь ответить	9,5	6,6	8,4	0,0	0,0	0,0
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

- оценка благоприятности внешней среды для начала бизнеса в ближайшие шесть месяцев в местности, где проживает респондент (воспринимаемые возможности, степень благоприятности РУПД). Благоприятная оценка внешних возможностей положительно влияет на уровень предпринимательской активности, но особый интерес представляет не столько фактическое состояние внешней среды, сколько оценка внешней среды как перспективы открытия бизнеса. Полученные в результате опроса оценки благоприятности внешней среды принято считать номинальным индикатором предпринимательского климата в регионе и состояния поддержки предпринимательства;

- оценка воспринимаемых способностей - знания, квалификация и опыт, необходимые для ведения бизнеса (человеческий капитал - оценка компетенций как предпринимателя);

- боязнь неудачи в бизнесе - отсутствие уверенности в своих способностях к предпринимательству (человеческий капитал - оценка компетенций как предпринимателя);

- личное знакомство с человеком, который за последние два года начал бизнес (социальный капитал - интенсивность коммуникаций в сфере предпринимательства).

При статистическом анализе оценок перспектив развития бизнеса, своих бизнес-компетенций и социального капитала учитывались только информативные ответы респондентов: «да» и «нет». Поэтому в составе респондентов выделены две группы: оптимисты и пессимисты.

Учитывая, что при организации нового бизнеса параллельно с уже действующими предпринимателями использует преимущества существующих бизнесов и накопленный опыт, можно предположить, что параллельных предпринимателей отличает более высокий уровень человеческого капитала, чем предпринимателей, создающих свое дело впервые.

Данное предположение подтверждается результатами обследования: подавляющее большинство параллельных предпринимателей высоко оценивают свой человеческий капитал - знания, квалификацию и опыт (62%); среди предпринимателей, впервые организовавших бизнес, доля предпринимателей с высокой оценкой уровня человеческого капитала не превышает 54%.

Отсутствие уверенности в своих способностях к предпринимательству отмечено только у 6% параллельных предпринимателей, среди предпринимателей, использующих последовательную стратегию ведения бизнеса, доля тех, кто боится неудачи, в три раза больше и составляет 21% (см. таблицу 5).

Около 44% параллельных предпринимателей лично знакомы с человеком, который за последние два года начал новый бизнес. Среди предпринимателей, впер-

Таблица 5

Распределение факторов человеческого капитала в зависимости от типа предпринимательской стратегии (в процентах)

Факторы человеческого капитала	Тип предпринимательской стратегии	
	доля среди предпринимателей с последовательной стратегией ведения бизнеса	доля среди параллельных предпринимателей
Знания, квалификация и опыт, необходимые для ведения бизнеса	53,5	61,7
Боязнь неудачи в бизнесе - отсутствие уверенности в своих способностях к предпринимательству	21,1	6,5

вые открывших бизнес, соответствующий показатель не превышает 41%. Таким образом, параллельное предпринимательство создает некоторые благоприятные предпосылки для вхождения в предпринимательские сети (см. таблицу 6).

Таблица 6

Социальный капитал в зависимости от типа предпринимательской стратегии (в процентах)

Социальный капитал	Тип предпринимательской стратегии	
	доля среди предпринимателей с последовательной стратегией ведения бизнеса	доля среди параллельных предпринимателей
Личное знакомство с человеком, который за последние два года начал бизнес	41,0	43,9

Оценки стартовых условий развития предпринимательства и у предпринимателей, обладающих собственным опытом практической деятельности, и у предпринимателей, впервые начинающих бизнес, практически не отличаются: позитивно оценивают перспективы развития только 6% параллельных предпринимателей и 7% респондентов, делающих первые шаги в предпринимательстве (см. таблицу 7).

Таблица 7

Рамочные условия предпринимательской деятельности в зависимости от типа предпринимательской стратегии (в процентах)

Рамочные условия предпринимательской деятельности	Тип предпринимательской стратегии	
	доля среди предпринимателей с последовательной стратегией ведения бизнеса	доля среди параллельных предпринимателей
В ближайшие шесть месяцев в регионе будут хорошие условия для начала бизнеса	7,2	5,9

Сопоставление факторов, значимых для начала предпринимательской деятельности, в оценках предприни-

мателей, впервые открывших бизнес, и параллельных предпринимателей представлено на рис.2

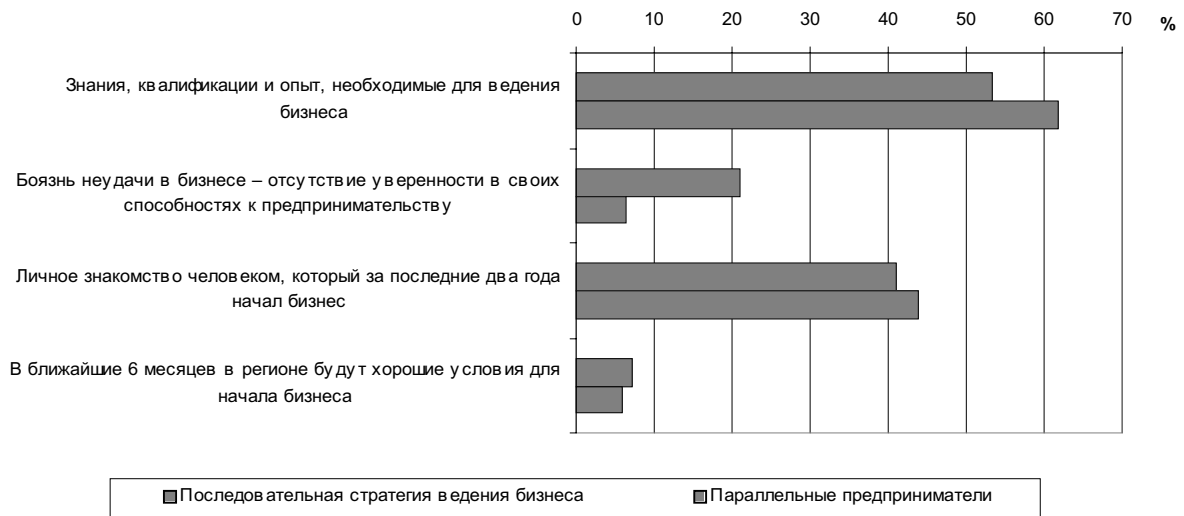


Рис. 2. Оценка факторов, значимых для начала предпринимательской деятельности

Наиболее значительными оказались различия в оценках человеческого капитала между предпринимателями, использующими последовательную стратегию, и параллельными предпринимателями.

Наличие параллельного бизнеса, казалось бы, расширяет сферу общения в предпринимательской среде и создает благоприятные предпосылки для использования сетевой модели развития предпринимательства. Однако как показали результаты опроса, социальный капитал незначительно зависит от типа предпринимательской стратегии.

Решение начать собственное дело зависит не только от индивидуальных способностей и возможностей предпринимателя, но и от внешних условий, которые формируют правовая, налоговая, административная и судебная системы, а также общественное мнение о пред-

принимательстве, которое во многом формируется посредством участия СМИ в создании успешного образа предпринимателя. Ситуация в российских регионах сложилась таким образом, что доля предпринимателей, положительно оценивающая предпринимательский климат, не превышает 7%.

Обращает на себя внимание и тот факт, что среди предпринимателей, уже поработавших в бизнесе и получивших опыт его ведения, доля негативно оценивающих условия для старта даже выше, чем у тех, кто открывает бизнес впервые.

Распределение оценок стартовых условий предпринимательства, человеческого и социального капитала в регионах России характеризуется изменением индекса качественной вариации (IQV) от умеренного до сильного уровня (см. рис. 3).

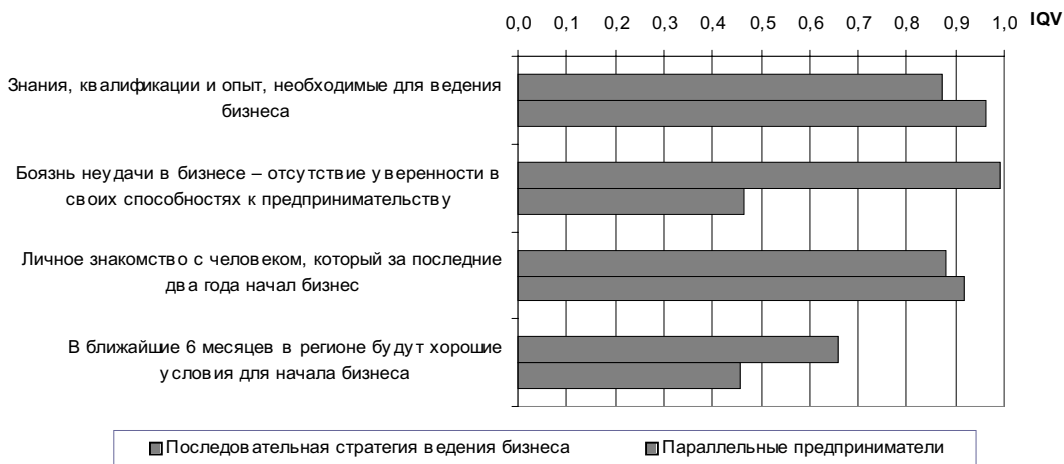


Рис. 3. Степень разнообразия мнений предпринимателей об условиях для начала бизнеса в регионах России (на основе индекса качественной вариации IQV)

$$\text{Индекс } IQV = \frac{k(N^2 - \sum f^2)}{N^2(k-1)},$$

где k - количество категорий;

N - количество наблюдений;

$\sum f^2$ - сумма квадратов частот.

Более однородная структура оценок отмечена при ответах на *вопрос о благоприятности стартовых условий развития бизнеса в регионах* ($IQV = 0,46$ у параллельных предпринимателей и $IQV = 0,66$ у предпринимателей, использующих последовательную стратегию ведения бизнеса). Такая однородность обусловлена преобладаем регионов, в которых предприниматели негативно оценивают условия для предпринимательского старта: параллельные предприниматели пессимистично оценивают ближайшие перспективы развития предпринимательства в 79% регионов; предприниматели, использующие последовательную стратегию ведения бизнеса, - в 71% регионов.

Наибольший разброс мнений наблюдается в *оценке человеческого капитала* ($IQV = 0,96$ у параллельных предпринимателей и $IQV = 0,87$ у предпринимателей, использующих последовательную стратегию ведения бизнеса).

Влияние предпринимательских стратегий ведения бизнеса наиболее существенно проявилось в ответах на *вопрос о боязни неудачи в бизнесе* ($IQV = 0,46$ у параллельных предпринимателей и $IQV = 0,99$ у предпринимателей, использующих последовательную стратегию ведения бизнеса).

Среди регионов выделена группа, в которой преобладают позитивно настроенные предприниматели как среди впервые начавших бизнес, так и среди параллельных предпринимателей. Причем на состав и размер этой группы влияет как анализируемый фактор, так и тип предпринимательской стратегии (см. таблицу 8).

Как следует из результатов обследования, параллельные предприниматели более оптимистичны, и соответственно доля регионов, в которых зафиксированы позитивно настроенные параллельные предприни-

Таблица 8

Распределение регионов по доле позитивно настроенных предпринимателей (в процентах)

	Доля регионов, в которых преобладают оптимистично настроенные предприниматели (доля оптимистов 50% и выше)	
	последовательная стратегия ведения бизнеса	параллельные предприниматели
Знания, квалификация и опыт, необходимые для ведения бизнеса	50,7	72,9
Боязнь неудачи в бизнесе - отсутствие уверенности в своих способностях к предпринимательству	34,7	78,6
Личное знакомство с человеком, который за последние два года начал бизнес	30,7	42,9
В ближайшие шесть месяцев в регионе будут хорошие условия для начала бизнеса	1,3	2,9

матели, выше, чем в регионах с оптимистично настроенными традиционными предпринимателями. Таким образом, в регионах России группа параллельных предпринимателей представляет собой более перспективную с точки зрения потенциала роста группу предпринимателей.

Мотивы занятия предпринимательской деятельностью. Принято выделять две основные группы мотивов к занятию предпринимательской деятельностью: так называемый *добровольный выбор* и *вынужденный выбор*. Группу добровольных предпринимателей составляют те, кто включился в бизнес, чтобы воспользоваться преимуществами, которые предоставляет собственный бизнес; а группу вынужденных предпринимателей - те, кто включились в бизнес главным образом потому, что не было лучших вариантов получения дохода. [1]. Среди предпринимателей преобладает добровольная мотивация занятия бизнесом (см. таблицу 9).

Таблица 9

Распределение предпринимателей по мотивам занятия предпринимательской деятельностью (в процентах)

Предприниматели с последовательной стратегией предпринимательства		Параллельные предприниматели					
		нарастающие + новые		нарастающие + устоявшиеся		всего	
добровольные	вынужденные	добровольные	вынужденные	добровольные	вынужденные	добровольные	вынужденные
68	32	56	44	51	49	54	46

Для 68% предпринимателей приход в бизнес связан с желанием воспользоваться преимуществами предпринимательства - увеличением своего дохода, получением большей свободы и независимости, а для 32% предпринимателей эта деятельность - единственная возмож-

ность получения дохода. У параллельных предпринимателей также преобладает добровольная мотивация, но преимущества в открытии нового бизнеса видят 56% предпринимателей из группы «нарастающие + новые», и 51% из группы «нарастающие + устоявшиеся».

Результаты проведенного опроса населения показали, что в регионах России феномен параллельного предпринимательства достаточно широко распространен. Одной из возможных причин распространения такой стратегии может быть желание предпринимателей диверсифицировать предпринимательские риски. Повышение самооценки способностей к бизнесу, используя позитивную информацию, распространяемую, например, через СМИ, может способствовать развитию предпринимательского потенциала, что в настоящее время актуально для социально-экономического развития регионов России.

Литература

1. Теория предпринимательства в России: новые подходы и результаты. По материалам «Глобального монито-

ринга предпринимательства» / Под ред. Т.А. Алимовой, О.И. Образцовой, А.Ю.Чепуренко. - М.: Изд. дом Гос. ун-та - Высшей школы экономики, 2010. - 267 с.

2. **Чепуренко А.Ю.** Социология предпринимательства: учебник; Гос. ун-т - Высшая школа экономики. - М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007. - 386. с. ISBN 978-5-7598-0531-1.

3. **Hall W.** Survival Strategies in a Hostile Environment // Harvard Business Review. 1980. Vol. 58. P. 75-85.

4. **Scott M., Rosa P.** Opinion: Has Firm Analysis Reached Its Limits? Time for a Rethinking // International Small Business Journal. 1996. Vol.14. No 4. P. 81-89.

5. **Westhead P., Ucbasaran D., Wright M.** Differences Between Private Firms Owned by Novice, Serial and Portfolio Entrepreneurs: Implications for Policy Makers and Practitioners // Regional Studies. 2003. Vol. 37. Iss. 2. P. 187-200.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ РЕСУРСОВ И УПРАВЛЕНИЯ ИМИ В РЕГИОНАХ СЕВЕРА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Т.И. Барашева, канд. экон. наук,

Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина КНЦ РАН

Устойчивое развитие регионов Севера в значительной степени определяется стабильно функционирующей бюджетной системой. В этой связи возникает потребность в проведении статистического исследования финансового состояния северных субъектов для выявления проблем и определения направлений дальнейших преобразований в системе бюджетно-налогового регулирования с целью достижения положительных социально-экономических эффектов и повышения уровня жизни населения.

Основным критерием, характеризующим финансовое состояние региона, является показатель бюджетной обеспеченности. В целом бюджетные доходы северных регионов в расчете на душу населения за последние 10 лет увеличились более чем в шесть раз. При этом возросло и число регионов Севера, в которых бюджетная обеспеченность не достигла среднероссийского уровня. Если в 2009 г. их доля составляла 55%, то в 2010 г. - 62% (см. рис. 1).

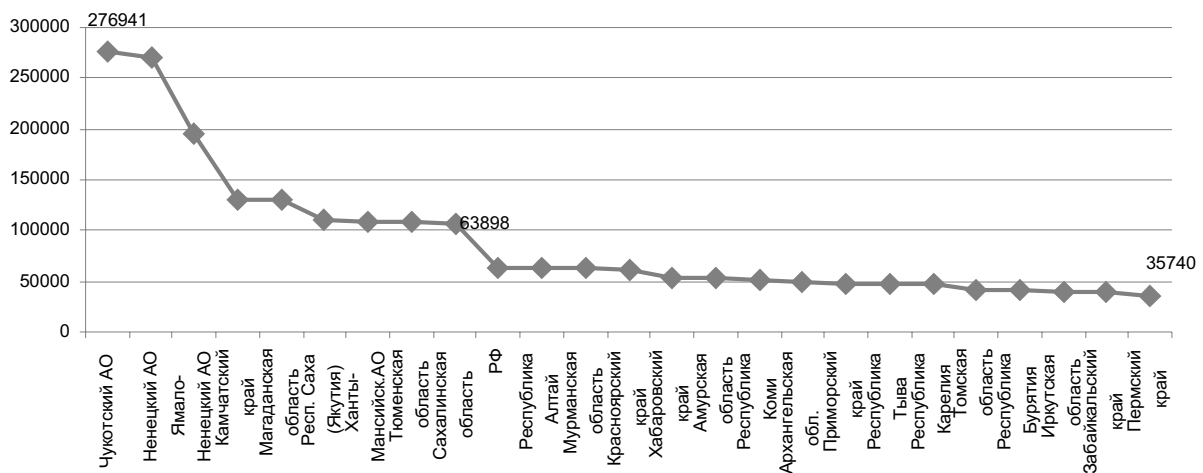


Рис. 1. Бюджетная обеспеченность северных субъектов РФ в 2010 г. (руб./чел)

Примечание: рис. 1 и другие рисунки составлены автором на основе [6].