

**Государственный университет – Высшая школа
экономики**

**Теория предпринимательства в России:
новые подходы и результаты**

**По материалам «Глобального мониторинга
предпринимательства»**

Под ред. Алимовой Т.А., Образцовой О.И., Чепуренко А.Ю. (отв. ред.)

Вступительная статья - Е.Г. Ясин

Москва 2009

Содержание

Введение	6
А.Ю. Чепуренко, Т.А. Алимova	6
Предпринимательство и экономический рост: как и зачем изучать предпринимательский потенциал населения?	6
Возможности методологии «Глобального мониторинга предпринимательства» в изучении предпринимательской активности населения	18
О.И. Образцова	18
GEM как источник альтернативной статистики для сравнительного межстранового анализа предпринимательской активности	18
М. В. Габелко	62
Факторы оценки населением рамочных условий предпринимательской деятельности в регионах РФ	62
М.В. Габелко	77
Самооценка населением собственных способностей к ведению бизнеса: региональные особенности в РФ	77
Ю.А. Гулеева	93
Сравнительный анализ динамики ранней предпринимательской активности	93
в условиях глобального экономического кризиса: поселенческий аспект	93
Финансовые аспекты раннего предпринимательства	112
Е.И. Мурзачёва	112
Финансовая стратегия ранних предпринимателей в России, как источник избыточного кредитного риска в экономике	112
А.В. Григорьева	130
«Бизнес-ангелы» в России: мотивы участия в бизнесе стартующих предпринимателей	130
Новые процессы и явления в предпринимательской активности населения	138
Т.А. Алимova	138
Предпринимательский потенциал российского населения: факторы роста	138
Ю.В. Филатова	154
Параллельное предпринимательство	154
Л.Р. Мулукова	166
Командное предпринимательство в России, Восточной Европе и странах БРИК (2006- 2008 гг.)	166
А.В. Ченина	171
Закрытие бизнеса: причины, последствия, влияние на предпринимательский потенциал общества	171
Заключение	186
А.Ю. Чепуренко	186
Предпринимательство и федеральная политика поддержки предпринимательства в России (1990-2000-е гг.)	186
Авторы сборника:	225

Вступительное слово

Исследования предпринимательства – одна из наиболее быстро растущих областей междисциплинарных исследований в странах с развитой рыночной экономикой последних двух – трех десятилетий. Экономистов не удовлетворяет традиционный подход к предпринимательству как к процессу организационного оформления инновации,

социальные психологи изучают типические признаки предпринимательской личности, социальная антропология ведет сравнительные исследования укорененности предпринимательства в культурах и обычаях различных обществ, социологи озабочены социальным контекстом – сетевыми структурами, нормами и обычаями, мотивационными и иными особенностями различных предпринимательских стратегий, экономгеографы сопоставляют поселенческие и территориальные факторы, существенно влияющие на предпринимательскую деятельность.

В основе подавляющего большинства серьезных научных проектов в той области лежат как правило масштабные статистические исследования, включая ту неофициальную статистику, которая собирается социологами.

На этой основе современная наука серьезно продвинулась в понимании причин, движущих сил, ограничений и вызовов для развития предпринимательства. И такая работа сегодня, в условиях продолжающегося финансово-экономического кризиса, более чем актуальна. Потому что государство может только создать систему стимулов, но устойчивый посткризисный рост экономики возможен только на основе распознавания новых предпринимательских возможностей и их эффективного использования инноваторами, действующими в частном секторе, а никак не бюрократами в государственном аппарате.

В России теория предпринимательства – и как предметное поле, и как академическое сообщество - пока только складывается. На большинстве экономических и социологических конференций, где рассматриваются актуальные вопросы развития отечественной экономики и российского социума, до такой «мелкой» материи, как правило, не снисходят. Очень мало соответствующих публикаций, тем более – подкрепленных как глубокими теоретическими рассуждениями, так и богатым эмпирическим материалом. По существу, данное направление все еще остается уделом энтузиастов.

Тем большее значение имеет то обстоятельство, что Высшая школа экономики – в содружестве с Высшей школой менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета - создала условия для участия в таком масштабном проекте, каким является исследование так называемого раннего предпринимательства в России, основанное на методологии «Глобального мониторинга предпринимательства», который, наряду с Россией, реализуется более чем в 40 странах мира.

Уникальность проекта Вышки, поддержанного Центром фундаментальных исследований ГУ-ВШЭ, заключается в том, что он осуществляется в значительной степени силами студентов – экономистов и социологов, которые под руководством более

опытных старших коллег приобретают навыки серьезной исследовательской работы в рамках крупного и престижного международного проекта.

За 2006-2009 гг. проведено 4 волны опросов взрослого населения России, получены данные, которые не только позволили описать ситуацию с развитием предпринимательского потенциала российского общества, но и внести уже вполне заметный вклад в постановку некоторых гипотез о связи уровня предпринимательской активности с различными факторами макро- и мезоуровня, а также в разработку ряда новых понятий и индикаторов – таких, как параллельное предпринимательство, командное предпринимательство, индекс оборота предпринимательского потенциала и др.

Вдвойне приятно убедиться, что эти разработки ведутся нашими начинающими исследователями – это позволяет надеяться, что Вышка будет гордиться не только теми выпускниками, которые нашли применение своей энергии в бизнесе и государственном управлении, но и вышедшими из ее стен (и вновь в них вернувшимися!) молодыми профессорами.

Предлагаемый вниманию читателя сборник представляет собой только некоторую часть разработок проектного коллектива. Они проливают свет на динамику развития предпринимательской активности россиян накануне и в ходе самого кризиса, дают сравнительную оценку структуры предпринимательства в международном сопоставлении, позволяют выяснить состав источников и роль неформального финансирования, поселенческие различия в развитии предпринимательства, различные стратегии ведения бизнеса «ранними предпринимателями», понять значимость различных «нематериальных» факторов в готовности взрослых россиян к началу своего дела, выделить и проанализировать различные индивидуальные и групповые стратегии приобщения к предпринимательству, наконец, - рассмотреть причины и последствия выбытия из бизнеса.

Полагаю, что данная книга будет полезна всем, кто стремится разобраться в таком комплексном явлении, как предпринимательство, - начиная с самих же предпринимателей и заканчивая экспертным сообществом и представителями государственных органов, отвечающими за политику в отношении частного предпринимательства.

О том, что эта политика формировалась в непростых условиях и несла на себе отпечаток социально-экономических обстоятельств, борьбы интересов, а подчас и просто заблуждений и ошибок, авторы в книге также пишут. Не со всеми тезисами авторов данной статьи готов согласиться как человек, бывший во многом причастным к формированию той экономической политики, о которой идет речь, но поддерживаю их в

стремлении разобраться в том, какими должны быть адекватные формы стимулирования предпринимательского сектора в нынешних условиях.

И желаю успеха коллективу в дальнейшей научной работе!

Научный руководитель ГУ-ВШЭ

Евгений Ясин

Москва, 29 октября 2009 г.

Введение

А.Ю. Чепуренко, Т.А. Алимова

Предпринимательство и экономический рост: как и зачем изучать предпринимательский потенциал населения?

Для обеспечения не только выхода экономики из кризиса, но и формирования движущих сил инновационного развития в российской экономике недостаточно сформировать институты развития и обеспечить их ресурсную поддержку в рамках соответствующих государственных программ. В нынешних условиях особую важность приобретает вопрос о развитии сектора малого и среднего предпринимательства, поскольку, как доказано в отечественной литературе, именно «газели» - малые и средние фирмы с устойчиво высокими темпами прироста основных финансово-хозяйственных показателей – могут сформировать паттерн для инновационного развития экономики (Юданов А., 2008). Но развитие инновационного сегмента МСП можно считать гарантированным лишь тогда, когда оно осуществляется в контексте последовательного притока в данный сегмент все новых инновационных стартапов – что возможно, как правило, на основе естественной селекции в рамках мощного и постоянного процесса обновления такого «низового» предпринимательства.

Одна из основных задач гражданского общества и государства заключается в создании условий, стимулирующих граждан к осуществлению самостоятельной предпринимательской деятельности. Наряду с общим улучшением рамочных условий предпринимательской деятельности, решение этой задачи предполагает также комплекс специальных мер по содействию стартующему предпринимательству.

Теоретическая проработанность проблем. В зарубежной литературе убедительно показано, что политика поддержки МСП и политика поддержки предпринимательства имеют разные цели и задачи, используют различные механизмы и должны быть по-разному организованы (Audretsch, 2002, Storey, 2003, Hart, 2003 и др.). Доказано также, что особенно в условиях кризиса именно политика содействия развитию предпринимательства оказывается наиболее эффективным средством стимулирования инноваций, тогда как традиционная политика содействия МСП оказывает главным образом стабилизирующий эффект в рамках уже сложившихся предпринимательских фирм.

Между тем, среди финансируемых Правительством РФ антикризисных мероприятий мало представлены как раз мероприятия по стимулированию предпринимательской активности населения – в ущерб поддержке уже действующих на рынке предпринимательских фирм (Оценка антикризисных мер по поддержке реального сектора..., 2009).

Во многом это связано с неадекватными представлениями о состоянии и структуре предпринимательского потенциала общества, с отсутствием актуальных данных о степени готовности российского общества в целом и отдельных его социально-демографических, профессиональных, образовательных и имущественных групп к предпринимательской деятельности, а также о влиянии общих условий предпринимательской деятельности в стране и отдельных компонент системы поддержки предпринимательства на активизацию предпринимательского потенциала страны, на рост числа готовящихся к старту и успешно стартующих предпринимателей.

Основанные на эмпирических данных исследования предпринимательства, в особенности – взаимосвязи между развитием предпринимательства и экономическим ростом, на протяжении последних 10-15 лет превратились в новое направление междисциплинарного изучения предпринимательства.

Так, Турик (Thurik, 1999) выполнил первое соответствующее кабинетное исследование на основе данных за 1984-1994 гг., и установил, что в 23 странах-членах ОЭСР, в которых в указанный период предпринимательство развивалось (т.е. увеличивались доли населения, владеющего бизнесом), наблюдались и более высокие показатели прироста занятости на национальном уровне. Далее, Одрич и др. (Audretsch et al., 2002) и Каррэ и Турик (Carree and Thurik, 1999) установили, что страны-члены ОЭСР, демонстрирующие более высокий рост предпринимательства, обнаруживали также и более высокие темпы экономического роста и более низкие значения безработицы.

В исследовании по заказу ОЭСР Одрич и Турик (Audretsch and Thurik, 2002) провели эмпирический анализ двух различных аспектов воздействия динамики предпринимательства на экономический рост. Каждый из них использует разный подход к количественной оценке предпринимательства и различный набор стран. Это позволило придать полученным выводам высокую степень убедительности - несмотря на разные подходы к измерению предпринимательства, различные временные интервалы и прочие обстоятельства. Первая «линия» анализа использовала базу данных о развитии предпринимательства в терминах относительного вклада экономической активности малых фирм. Таким образом, изменения, которые претерпевает в своем развитии предпринимательство, были связаны с индексами роста в рамках панели из 18 стран-

членов ОЭСР в рамках 5-летнего периода времени - для проверки гипотезы о том, что более высокий вклад предпринимательства ведет к более высоким темпам последующего роста экономики. Второй аналитический прием состоял в изучении связи между samozанятостью как индикатором уровня развития предпринимательства и уровнем безработицы на национальном уровне в период с 1974 по 1998 год. Различные выборки, составленные из стран-членов ОЭСР на протяжении разных временных интервалов привели к сходным результатам – рост предпринимательской активности в тенденции положительно влияет на более высокие темпы последующего роста экономики и на сокращение безработицы.

Global Entrepreneurship Monitor (GEM), начатый в 1999 г. (Reynolds et al., 2000), является новым шагом в изучении эмпирической взаимосвязи между уровнем предпринимательской активности (специфика данного проекта заключается, однако, в том, что исследуется главным образом предстартовая и стартовая предпринимательская активность, которая с трудом поддается измерению при помощи стандартных методов национальной и международной статистики) и экономическим ростом в странах-участницах проекта.

В 2009 г. международное исследование GEM основывалось на анализе результатов обследования взрослого населения в 42 странах: около 180 тыс. чел. по всему миру.

В исследовании в настоящее время участвует свыше 120 ученых из разных стран мира. Ведется единый банк данных. The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) является лонгитюдным исследовательским проектом. Его задача – ответить на два взаимосвязанных вопроса, являющихся стержневыми при формулировании целей и методов экономической политики государства, а именно:

- Каков вклад предпринимательской активности в экономическое благосостояние отдельных наций и всего мирового сообщества?
- Что правительства могут сделать, чтобы повысить уровень предпринимательской активности?

Для получения ответов на поставленные вопросы, в частности, рассматриваются следующие темы:

1. Специфические национальные условия и институты, поддерживающие развитие предпринимательского сектора
2. Потенциал правительств по поддержке предпринимательства
3. Отношение между возможностями для включения в предпринимательскую деятельность и фактической включенностью населения в нее
4. Межстрановые сопоставления уровня предпринимательской активности

5. Оценки вклада предпринимательского сектора в экономический рост
Исследования GEM сосредоточены, таким образом, в следующих областях:

- сравнение уровня предпринимательской активности в странах мира;
- выявление факторов, определяющих различие уровня предпринимательской активности;
- определение мер, позволяющих повысить уровень предпринимательской активности.

Схематично концептуальная модель исследования GEM изображена на рис. 1.

Определение предпринимательства и важнейшие понятия в методологии GEM

Предпринимательство – это любая попытка создать новое предприятие или новый бизнес, - напр., самозанятость, учреждение новой предпринимательской структуры или расширение уже существующего бизнеса, предпринимаемая физическим лицом, группой физических лиц или уже существующей бизнес - структурой.

По результатам исследования рассматриваются четыре стадии индивидуального предпринимательства:

- **потенциальное** (potential entrepreneurs) – активное планирование и организация предпринимательства;
- **раннее** (Early-Stage), в т.ч.
- **нарождающееся** (nascent entrepreneurs): момент сосредоточения ресурсов для начала экономической деятельности, когда производство уже начато, но валовые смешанные доходы, если и образуются, то не более 3 месяцев;
- **новый бизнес** (new, or baby business): валовые смешанные доходы образуются от 3 до 42 месяцев;
- **устоявшийся бизнес** (established business): функционирующие более 42 месяцев.

Необходимо подчеркнуть, что объектом исследования GEM являются, в первую очередь, сами предприниматели, а не только предпринимательство, в которое они вовлечены. Если респонденты были вовлечены в предпринимательскую активность, мы хотим определить, чем они руководствовались, какие источники финансирования использовали и чего они ожидают от предпринимательства.

В рамках проекта GEM анализируется предпринимательская активность населения на очень ранних стадиях: на стадии зарождения и начального развития, которые объединяются для определения индекса ранней предпринимательской активности (TEA).

Одновременно становится возможным охарактеризовать уровень потенциального предпринимательства, то есть склонность населения различных стран к предпринимательству, обусловленную текущими социальными, культурными и экономическими условиями существования.

Схема 1.

Стадии реализации предпринимательского потенциала общества



Глоссарий GEM1

Возможность динамических исследований и межстрановых сопоставлений обеспечивается единообразием и неизменностью основных показателей предпринимательской активности, используемых всеми национальными командами проекта GEM. Ниже приведен полный перечень и полученные значения данных показателей с разъяснением их содержания и, в ряде случаев, с указанием правил расчета.

¹ Терминология и правила расчета индикаторов приведены в “Global Entrepreneurship Monitor. 2007 Executive Report”, стр. 11. См. www.gemconsortium.org/reports/.

I. Показатели предпринимательской активности взрослого населения (доля соответствующей группы предпринимателей во взрослом населении)

- Показатель *нарождающегося предпринимательства*. Рассчитывается как процент трудоспособного населения (возраст от 18 до 64 лет), являющегося нарождающимися предпринимателями, т.е. теми, кто активно участвуют в организации нового бизнеса, предполагая быть его владельцем или совладельцем. При этом заработная плата, доход или иное вознаграждения от этого бизнеса поступали владельцам не более 3-х месяцев.

- Показатель *нового предпринимательства*. Рассчитывается как процент трудоспособного населения, являющегося владельцами и менеджерами нового бизнеса, т.е. теми, кто владеет и управляет действующим бизнесом. При этом заработная плата, доход или иное вознаграждения от данного бизнеса поступали владельцам не более 42-х и не менее 3-х месяцев.

- Показатель *предпринимательства на ранней стадии*. Рассчитывается как процент трудоспособного населения, являющегося нарождающимися предпринимателями или владельцами нового бизнеса в соответствии с определениями, данными выше.

- Показатель *устоявшегося предпринимательства*. Рассчитывается как процент трудоспособного населения, являющегося владельцами и менеджерами устоявшегося бизнеса. А именно, бизнеса, заработная плата, доход или иное вознаграждения от которого поступали владельцам более 42-х месяцев.

- Показатель *общей предпринимательской активности*. Рассчитывается как процент трудоспособного населения, вовлеченного в предпринимательство на ранней стадии, либо являющегося владельцами и менеджерами устоявшегося бизнеса в соответствии с определениями, данными выше.

- Показатель *ранней предпринимательской активности с высоким ожиданием роста*. Рассчитывается как процент трудоспособного населения, являющегося нарождающимися предпринимателями или владельцами нового бизнеса и ожидающими рост числа занятых на фирме до 20 человек в течение ближайших 5 лет.

- Показатель *прекращения бизнеса*. Рассчитывается как процент трудоспособного населения, которое в последние 12 месяцев прекратили бизнес. Например, продали его, закрыли или иными способами прекратили отношения собственности и управления бизнесом. *Примечание: данный показатель не является показателем провала бизнеса.*

II. Показатели ранней предпринимательской активности (доля соответствующей группы предпринимателей во всей совокупности ранних предпринимателей)

- Показатель *добровольного раннего предпринимательства*. Рассчитывается как доля тех, кто вовлечены в раннюю предпринимательскую активность (см. выше) и отметили, что: (1) занялись предпринимательством, чтобы получить преимущества и (2) главное преимущество от занятия бизнесом – независимость и рост дохода. Примечание: показатель вынужденного раннего предпринимательства рассчитывается как доля тех, кто вовлечены в раннюю предпринимательскую активность и отметили, что занялись предпринимательством, т.к. не было лучших вариантов для работы.

- Показатель *ранней предпринимательской активности с высоким ожиданием роста (относительный показатель)*. Рассчитывается как процент предпринимателей на ранней стадии, ожидающих рост числа занятых на фирме до 20 человек в течение ближайших 5 лет, среди всех предпринимателей на ранней стадии.

- Показатель *ранней предпринимательской активности, ориентированной на новый рынок или товар*. Рассчитывается как процент предпринимателей на ранней стадии, считающих, что (1) их товар/услуга будет новым по крайней мере для нескольких потребителей и (2) такой же товар/услугу предлагают немного фирм.

- Показатель *ранней предпринимательской активности, ориентированной на внешний рынок*. Рассчитывается как процент предпринимателей на ранней стадии, отметивших, что, по меньшей мере, 25% их потребителей приходится на зарубежные страны.

III. Показатели восприятия предпринимательства (доля соответствующей группы респондентов во всей совокупности опрошенных за исключением тех, кто вовлечен в любую стадию предпринимательства)

- Показатель *воспринимаемых возможностей*. Рассчитывается как процент трудоспособного населения за исключением вовлеченных в любую стадию предпринимательства, кто считает, что в его местности хорошие условия для начала бизнеса.

- Показатель *воспринимаемых способностей*. Рассчитывается как процент трудоспособного населения за исключением вовлеченных в любую стадию

предпринимательства, кто считает, что у него есть необходимые знание и умение для начала бизнеса.

- Показатель *потенциальной предпринимательской активности*. Рассчитывается как процент трудоспособного населения за исключением вовлеченных в любую стадию предпринимательства, кто считает, что (1) у него есть необходимые знание и умение для начала бизнеса и (2) в его местности хорошие условия для начала бизнеса.

- Показатель *предпринимательских намерений*. Рассчитывается как процент трудоспособного населения за исключением вовлеченных в любую стадию предпринимательства, кто является латентным предпринимателем и намерен начать бизнес в течение ближайших 3 лет.

- Показатель *боязни неудачи бизнеса*. Рассчитывается как процент трудоспособного населения за исключением вовлеченных в любую стадию предпринимательства, кто отметил, что боязнь неудачи удерживает его от начала бизнеса.

Рамочные условия предпринимательской деятельности

Анализ результатов обследования позволяет одновременно оценить так называемые *Рамочные условия предпринимательской деятельности* (РУПД, или Entrepreneurial Framework Conditions, EFC), к числу которых GEM относит следующие основные группы факторов и обстоятельств.

Финансовая поддержка. Масштабы, в которых финансовая поддержка и ресурсы доступны для новых и растущих фирм – включая гранты и субсидии. В рамках данного направления анализа изучается также качество и доступность финансовой поддержки – равенство доступа к стартовому и заемному капиталу; отношение к предпринимательству со стороны финансового сообщества (в том числе, оценка знаний и навыков, необходимых для использования предпринимательских возможностей, оценка бизнес-планов и потребностей в капитале малых фирм, готовность вести дела с предпринимателями и отношение к риску кредитования предпринимателей).

Политика государства. Масштабы, в которых политика региональных и национальных властей, включая общие и специальные режимы налогообложения, регулирующее воздействие и административное вмешательство, является нейтральной с точки зрения размера бизнеса и/или демотивирует/мотивирует создавать новые и растущие фирмы.

Правительственные программы. Наличие прямых программ поддержки новых и растущих фирм на всех уровнях - национальном, региональном и муниципальном.

Данное направление также изучает доступность и качество правительственных программ; доступность и качество человеческих ресурсов в госаппарате и их способность управлять такими программами; эффективность услуг.

Обучение и подготовка кадров. Масштабы, в которых доступны услуги по обучению и подготовке кадров, степень учета и особенностей стартующих и уже существующих малых, новых или растущих бизнесов в системе подготовки и переподготовки кадров на всех уровнях (в том числе в начальной школе, высшей школе или системе профобразования, технических колледжах и на различных курсах, курсах делового администрирования и т.п.). Под данным углом зрения рассматривается также значение и глубина такого обучения для создания или управления малым, новым или растущим бизнесом; а также философия образовательной системы, ее открытость в отношении инновационных и креативных форм обучения на всех уровнях; уровень компетентности преподавателей, обучающих предпринимательству. В этом аспекте важна экспертная оценка уровня подготовки предпринимателей и менеджеров в рамках процесса обучения и подготовки кадров.

Передача результатов НИОКР. Масштабы, в которых национальная инновационная система создает предпосылки для возникновения новых возможностей; доступность НИОКР для новых, малых и растущих фирм. Речь идет также о том, как защищена интеллектуальная собственность и как применяется патентное право; о возможностях и способностях исследователей вступать в переговоры с коммерческими партнерами и наоборот; о национальном уровне инноваций; о национальной ориентации НИОКР; о признании значения и о поддержке правительством, экономикой и образовательной системой значимости прикладных исследований. Одновременно оценивается доступность и качество инфраструктуры поддержки для высокотехнологичных проектов.

Коммерческая и профессиональная инфраструктура. Влияние (включая издержки, качество, доступность) коммерческих, бухгалтерских и услуг со стороны др. институтов, на возможности создания и развития новых, малых или растущих бизнесов. Кроме того, рассматривается доступность информации из общих источников - Интернета, журналов, газет и публичных семинаров по проблемам национальной и мировой экономики – на процесс бизнес-старта, знания начинающих предпринимателей о том, как написать бизнес-план и ориентироваться в потребностях рынка.

Степень открытости рынков. Масштаб, в котором коммерческие конвенции стабильны и трудно поддаются изменениям, препятствуют приходу на рынок новых и растущих фирм, конкурирующих и вытесняющих уже сложившихся на рынках

поставщиков, субконтракторов и консультантов. Этот аспект связан с выяснением недостатка рыночной транспарентности (т.е. степени асимметрии информации; пределов, в которых рыночная информация недоступна всем покупателям и продавцам); политики государства, направленной на открытие рынков (в том числе, публичные закупки; сокращение барьеров для торговли - тарифов, квот и т.п.); структурой рынка (в том числе, степенью легкости проникновения на него; господством крупных или малых фирм; уровнем рекламы; ценовой конкуренции и т.п.); наличием одного или нескольких полей со своими правилами игры для фирм.

Степень доступности физической инфраструктуры. Доступность и качество физических ресурсов, включая коммуникацию - телефон, почту, интернет; основные средства; транспортные пути, включая водный и воздушный транспорт; земельные ресурсы, наличие офисных площадей/парковок; цена земли, собственность, доступность офисных помещений, аренда; доступность и качество сырья и природных полезных ископаемых – леса, почвы, климата, которые способствуют развитию предпринимательства.

Культурные и социальные нормы. Пределы, в которых культурные и социальные нормы способствуют или препятствуют осуществлению действий, которые могут привести к созданию новых путей осуществления бизнеса или экономической деятельности и, в свою очередь, приводят к большей дисперсии богатства и доходов. В рамках этого направления анализа рассматривается также общий подход к предпринимательству; подход к риску и созданию богатства, их влияние на развитие предпринимательства; влияние социальных и культурных норм на предпринимательское поведение; склонность к одобрению предпринимательства; влияние культурных и социальных подходов и поведения на региональные сообщества и меньшинства – этнические, религиозные, гендерные страты в предпринимательстве.²

Данный сборник представляет собой результат 4-летнего цикла научных работ, выполненных проектным коллективом Лаборатории социологических исследований Центра фундаментальных исследований ГУ-ВШЭ и направленных на освоение возможностей методологии GEM для изучения процесса зарождения предпринимательства «снизу» в российском обществе.

В рамках проведенных по этой методике исследований 2006-2009 гг. проектным коллективом достигнуты следующие результаты:

² Подобнее о методологии и методике см. на портале проекта www.gemconsortium.org.

- Получены эмпирические оценки важнейших параметров развития предпринимательского потенциала населения и раннего предпринимательства в России;
- Произведены на основе кластеризации всех стран-участниц проекта GEM сопоставления с уровнем и динамикой развития предпринимательского потенциала и раннего предпринимательства с др. странами – в том числе, с развитыми странами Запада, постсоциалистическими странами ЦВЕ, странами БРИК;
- Даны интегральные оценки уровня и динамики развития предпринимательского потенциала населения и раннего предпринимательства в России, позволяющие охарактеризовать Россию как страну с пониженным уровнем и «тонусом» предпринимательской активности;
- Произведены расчеты и выполнен анализ социально-демографических и поселенческих особенностей и мотивации к занятию предпринимательской деятельностью в России;
- Охарактеризован человеческий, социальный и экономический капитал ранних предпринимателей в России;
- Проанализированы рамочные условия предпринимательской активности в стране и показаны некоторые причины в целом негативного состояния предпринимательского потенциала населения и раннего предпринимательства в России;
- Введены некоторые новые понятия – «параллельное предпринимательство», «коллективное предпринимательство» и др., а также новый индикатор рамочных условий предпринимательской деятельности - индекс оборота предпринимательского потенциала, проведены соответствующие расчеты и дана аналитическая их интерпретация;
- Установлены на основе использования макростатистических данных некоторые новые аспекты взаимовлияния экономического роста и предпринимательской активности – в частности, зафиксировано наличие статистически значимой обратной зависимости между уровнем предпринимательской активности и уровнем экономического благосостояния наций с лагом в 1 год.

Таким образом, создан методико-теоретический задел для дальнейшего продвижения в исследованиях предпринимательского потенциала населения и раннего предпринимательства России как со стороны «предложения» предпринимательских

«услуг» обществу, так и со стороны «спроса» на них (качество рамочных условий для предпринимательской деятельности).

Данные, полученные в ходе очередной волны исследования, реализованной в мае-июне 2009 г., позволяют оценить воздействие кризиса на динамику предпринимательской активности населения, параметры ее структуры (социально-демографической, поселенческой) и мотивации к занятиям предпринимательством, изменение стратегий предпринимательской деятельности (в частности, готовности к старту в одиночку или «вскладчину», использования уже имеющегося бизнеса для открытия нового, привлечения внешнего финансирования и источников последнего и т.д.), а также на причины и ожидаемые последствия выбытия ряда активных предпринимателей из бизнеса.

В настоящем сборнике вводятся в научный оборот некоторые исследовательские результаты, а также возможности их использования для анализа развития различных макроэкономических и социальных процессов, в том числе – с привлечением дополнительных данных статистики и макроэкономической аналитики

Литература

Audretsch D.B. and R. Thurik (2002), “Linking Entrepreneurship to Growth,” OECD STI Working Paper, 2081/2.

Audretsch D.B., Thurik R., Verheul I. and S. Wennekers (2002), *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-U.S. Comparison*, Boston: Kluwer Academic Publishers.

Carree M. and R. Thurik (1999), “Industrial Structure and Economic Growth,” in David B. Audretsch and Roy Thurik (eds.), *Innovation, Industry Evolution, and Employment*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 86-110.

Hart D.M. (ed.) (2003), *The Emergence of Entrepreneurship Policy: Governance, Start-Ups and Growth in the US Knowledge Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Reynolds P.D., Hay M., Bygrave W.D., Camp S. M. and E. Autio (2000), “Global Entrepreneurship Monitor,” Kaufman Center for Entrepreneurial Leadership, Kansas City.

Storey D. J. (2003), “Entrepreneurship, Small and Medium Sized Enterprises and Public Policy,” in Zoltan J. Acs and David B. Audretsch (eds.), *International Handbook of Entrepreneurship Research*, Dordrecht: Kluwer Academic.

Thurik R. (1999), “Entrepreneurship, Industrial Transformation, and Growth,” in Gary D. Liebcap (ed.), *The Sources of Entrepreneurial Activity*, Stamford: JAI Press, pp. 29-66.

Оценка антикризисных мер по поддержке реального сектора российской экономики / ГУ-ВШЭ, МАЦ, 2009. - Вопросы экономики, № 5, с. 21-46.
<http://www.vopreco.ru/rus/redaction.files/5-09.pdf>

Юданов А., 2008, Опыт конкуренции в России: причины успехов и неудач. М.: Кнорус, 464 с.

Возможности методологии «Глобального мониторинга предпринимательства» в изучении предпринимательской активности населения

О.И. Образцова

GEM как источник альтернативной статистики для сравнительного межстранового анализа предпринимательской активности

В достоверных статистических данных о секторе МСП заинтересованы, не только органы государственного управления, но и сами действующие предприниматели: для многих из них это главная конкурентная среда. Кроме того, интерес к таким данным проявляют банки и другие кредитные учреждения: это их потенциальные клиенты. Наконец, значительная часть населения, только мечтая о «собственном деле», нуждается в источнике информации для оценки перспектив стартующего бизнеса. В результате малое и среднее предпринимательство с каждым годом становится объектом всё более и более пристального внимания экономистов, социологов, политиков и, конечно же, статистиков. Так, в разделе 1.6 Федерального плана статистических работ на 2008-1010 годы, посвящённом системе статистических показателей, результатов институциональных реформ в РФ, из 14 намеченных видов статистических работ 10 посвящены характеристике малого и среднего предпринимательства. Государственная статистика РФ обеспечивает в настоящее время основную часть эмпирических данных о МСП. К сожалению, приходится отметить, что методология наблюдения за МСП в официальной статистике не обеспечивает получения актуальных, репрезентативных и сопоставимых данных о структуре предпринимательского потенциала в РФ, о влиянии отдельных компонентов системы поддержки предпринимательства на его активизацию, а также о степени готовности российского общества к предпринимательской деятельности [6]. В частности, официальная статистика собирает лишь самую доступную и самую необходимую для госуправления информацию о МСП (от 1 до 5 показателей, в зависимости от вида деятельности). Поэтому особую значимость для исследования состояния и развития сектора МСП, а также определяющих его характеристики макроэкономических факторов приобретают альтернативные источники статистической информации.

Источники информации и методология наблюдения за МСП

Вопросам совершенствования организации статистического наблюдения за индивидуальными предпринимателями и МСП уделяют серьёзное внимание многие специалисты [см. 1, 10]. Это представляется особенно важным в условиях наблюдаемой рецессии, когда малые формы предпринимательства могут стать дополнительным фактором не только экономической, но и социальной стабилизации, если информация о процессах, фактически проходящих в секторе МСП, обеспечит принятие адекватных управленческих решений на всех уровнях власти. В специальной литературе появляются также и работы, авторы которых не только обсуждают возможности регистрации информации о секторе МСП, но и с успехом изучают и моделируют происходящие в МСП процессы и влияющие на них факторы [3, 4]. Тем не менее, некоторые исследователи высказывают сомнения относительно самой возможности эмпирических исследований сектора МСП [см., например, 2].

На наш взгляд, эти сомнения абсолютно не обоснованы - как с точки зрения теории статистического наблюдения, так и с точки зрения сложившейся в России и в мире практики статистических обследований малого и среднего предпринимательства. С точки зрения теории, во-первых, одним из основных свойств статистической совокупности является её динамичность, которая означает, что возникновение одних её элементов и исчезновение других не отменяет существования статистической совокупности в целом как объекта статистического наблюдения. Классический пример динамичной статистической совокупности, приведённый во многих известных и уважаемых учебниках по общей теории статистики – совокупность предприятий автомобильной промышленности России, которая на заре своего возникновения была представлена единственным заводом АМО. Во-вторых, совокупность МСП характеризуется однородностью по институциональному признаку – и это ещё одно необходимое свойство объекта статистического наблюдения. Наконец, для совокупности МСП выполняется и третье свойство объекта – независимость единиц. С точки зрения практики статистических обследований следует вспомнить, что данные официальной статистики о секторе МСП и индивидуальном предпринимательстве существенно расширяют и дополняют результаты обследований альтернативной статистики.

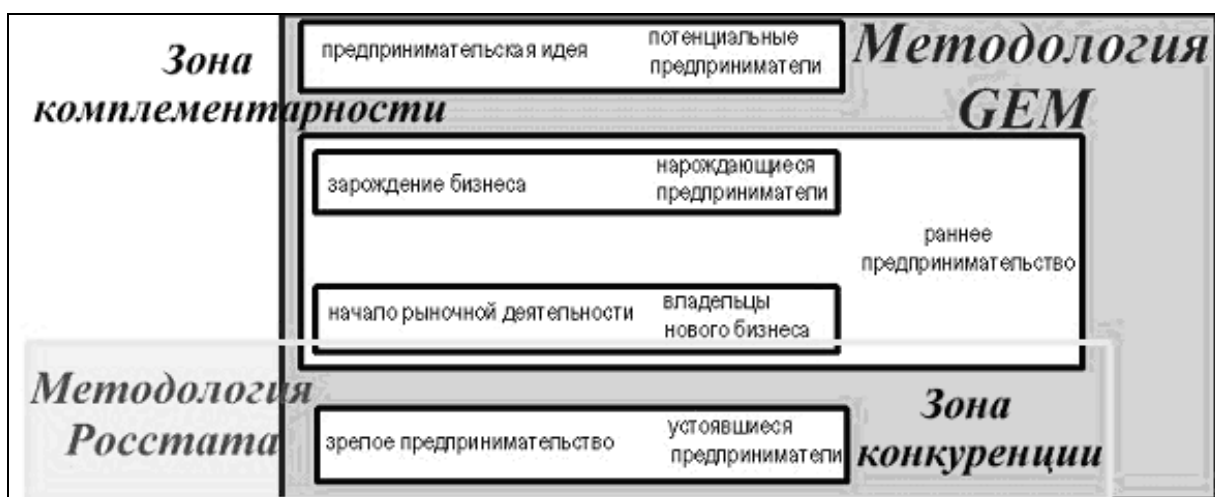
Среди статистических обследований альтернативной статистики важное место занимает Глобальный мониторинг предпринимательства (GEM). Это международный лонгитюдный исследовательский проект, цель которого – изучение, на базе сопоставимых

в международном масштабе эмпирических данных, уровня и структуры предпринимательской активности населения, для оценки вклада МСП и индивидуального предпринимательства в экономический рост, а также факторов, определяющих динамические, институциональные и территориальные различия [6].

В качестве предпринимательства в методологии GEM рассматривается любая попытка создать новое предприятие со стороны физического лица (или группы лиц), а также уже существующие бизнес – структуры. Это позволяет, на базе стандартизованного выборочного национального опроса взрослого трудоспособного населения, охарактеризовать особенности развития малого бизнеса не только при его устойчивом функционировании (established business), которое, в значительной степени, охвачено наблюдением официальной статистики, но и на предшествующих стадиях развития (см. рис 1).

Рисунок 1

Концептуальная модель: государственная статистика и GEM



База данных GEM позволяет выделить и описать предпринимательские страты в секторе МСП на стадии активного планирования и организации (potential entrepreneurs) и в процессе становления раннего (early-stage) предпринимательства - нарождающегося (nascent entrepreneurs) и нового бизнеса (new, or baby business) [см. подробнее в 9, 14].

Потенциальные предприниматели пока не могут быть отнесены к действующему бизнесу. Из последующих стадий развития бизнеса наиболее уязвимой представляется позиция на рынке ранних, в первую очередь, нарождающихся предпринимателей: они уже вложили капитал в производство, однако получали доход в течение не более чем 3 месяцев (или даже вообще не получали ни разу). Поэтому в качестве объекта предлагаемого исследования была выбрана именно эта предпринимательская страта, и предметом исследования стали процессы развития раннего предпринимательства в России

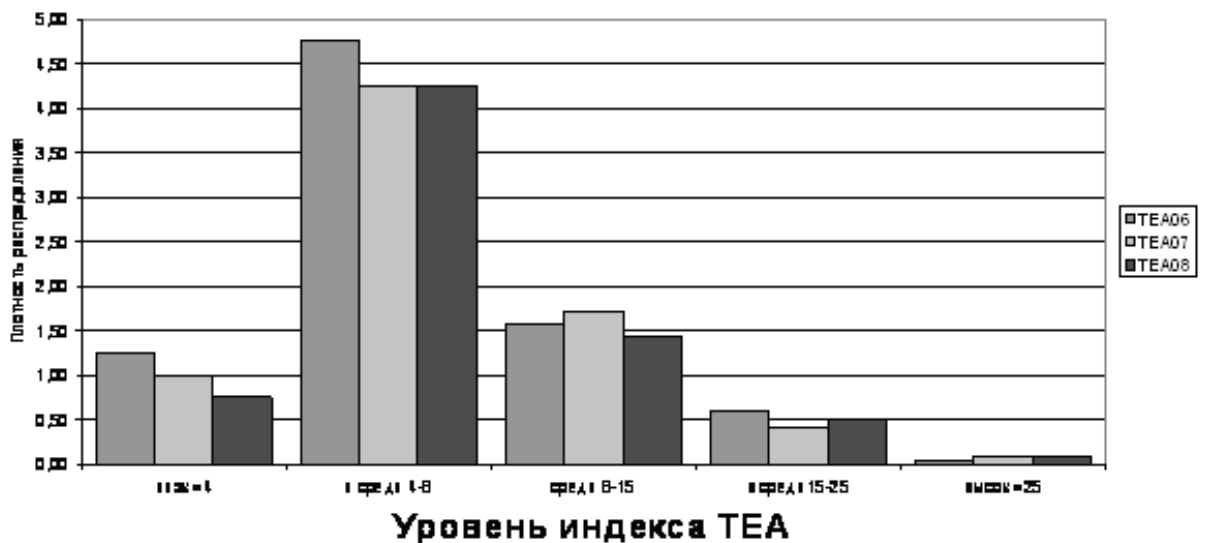
в период с 2006 по 2008 г. (охваченный обследованиями GEM в РФ). В качестве индикатора уровня ранней предпринимательской активности, использовалась доля ранних предпринимателей среди взрослого трудоспособного населения (индекс ТЕА). Кроме того, в соответствии со стандартной методологией GEM, на основе относительных величин структуры исследовались качественные характеристики этой предпринимательской страты в разрезе различных экономических и социальных признаков [См. подробнее в 8]. Международные сопоставления динамики значений указанных показателей по релевантной группе стран позволили провести сравнительный анализ развития раннего предпринимательства и факторов, определивших наблюдаемые процессы.

Динамика ранней предпринимательской активности (на базе индексов ТЕА)

Период с 2006 по 2008 г. характеризуется развитием глобального финансового кризиса, начавшегося в США с обвала рынка ипотечного кредитования. Анализ динамики распределения стран GEM по уровню ТЕА в указанный период позволяет заметить, что по совокупности стран произошло некоторое выравнивание различий: в большинстве стран с уровнем ТЕА в 2006-2007 гг. выше среднего значения наблюдалось некоторое снижение уровня ТЕА в 2008 г., и наоборот (см. рис. 2). В целом по совокупности стран – участниц GEM за наблюдаемый период отмечается снижение уровня неоднородности, а также асимметрии и эксцесса распределения. В 2007 г. в распределении наблюдается слабо отрицательный эксцесс (в 2006 и 2008 гг. – слабо положительный). Соответственно, форма распределения стран-участниц GEM по уровню ранней предпринимательской активности стремится к нормальности и в 2008 г. его отличия от нормального распределения статистически не значимы. Отметим, что динамика ранней предпринимательской активности в 2008 г. находится в противофазе по отношению к тенденциям, свойственным устоявшемуся предпринимательству и сопровождается, как будет показано ниже, ростом доли вынужденного предпринимательства, что, по-видимому, является проявлением социальной функции МСП как источника дохода в условиях сжатия рынка труда.

Рисунок 2

Распределение стран - участниц GEM по уровню ранней предпринимательской активности населения



В России в 2007-2008 гг. рост уровня ранней предпринимательской активности населения соответствовал общей тенденции, наблюдаемой в странах с низким и ниже среднего уровнем ТЕА. В результате Россия переместилась в 2007 г. с 10-го на 2-е место по уровню ТЕА и сохранила его в 2007 и 2008 гг. Проведённая методом k-средних кластеризация показала, что по уровню ТЕА в 2008 г. РФ располагалась практически в центре (расстояние до центра 0,03) кластера стран с низким уровнем ранней предпринимательской активности населения. Вместе с Россией в эту группу попали Бельгия, Германия и Румыния. Отметим, что Бельгия входит вместе с Россией в нижнюю группу по ТЕА в течение всего периода наблюдения. Германия и Румыния переместились в нижнюю по уровню ТЕА группу только в 2008 г. – из нижней части приоритетной для 2007 и 2008 гг. группы с уровнем ранней предпринимательской активности ниже среднего (17 стран, среди которых в основном европейские, в том числе страны ЦВЕ). К этой группе относится большинство стран ЦВЕ: Латвия, Словения, Хорватия, Сербия, но также Израиль, Великобритания, Дания, Италия и Южная Африка. Явное экономико-географическое исключение в этой группе составляет Япония, которая характеризуется стабильно высоким уровнем жизни, как и западноевропейские страны. Приоритетная группа содержит более 40% совокупности, расстояние между РФ и центром приоритетной по уровню ТЕА группы составляет 2,84.

К средней по уровню ТЕА группе относится треть стран – участниц GEM. Это, например, Уругвай и США, Египет и Греция, Норвегия и Корея. Таким образом, доминирующим уровнем ТЕА в 2008 г. является средний и ниже среднего. Расстояние

между Россией и центром средней группы составляет уже 7,7. Из стран ЦВЕ в среднюю группу входит только Македония – она занимает в ней нижнюю позицию. Среди стран БРИК средний уровень ранней предпринимательской активности в 2008 г. имели Бразилия и Индия. В Китае в 2008 г. обследование, к сожалению, не проводилось, а в 2006 и в 2007 гг. эта страна имела индекс ТЕА выше среднего уровня.

Уровень ранней предпринимательской активности выше среднего и высокий наблюдался исключительно в странах латиноамериканского региона. Это, в частности, Ямайка, Аргентина, Колумбия. Высокий уровень ТЕА зафиксирован в Перу и Боливии – это малозначимая группа совокупности. Представляется важным отметить, что в странах последних двух групп, так же как и в странах с низким уровнем ТЕА (например, в ЦВЕ), произошло увеличение уровня ранней предпринимательской активности населения (например, в Колумбии – на 8%, а в Доминиканской Республике – на 21%) при одновременном росте доли вынужденного раннего предпринимательства.

В целом по сопоставимому кругу стран коэффициенты роста индекса ТЕА в 2008 г. умеренно неоднородны. Минимальный относительный разрыв уровня ранней предпринимательской активности населения в странах верхней и нижней 10%-ной групп, измеренный на основе децильного коэффициента, увеличился в 2008 г. на 22% и составил 5,1 раза.

Относительная концентрация предпринимательских страт в границах раннего предпринимательства: нарождающийся и новый бизнес

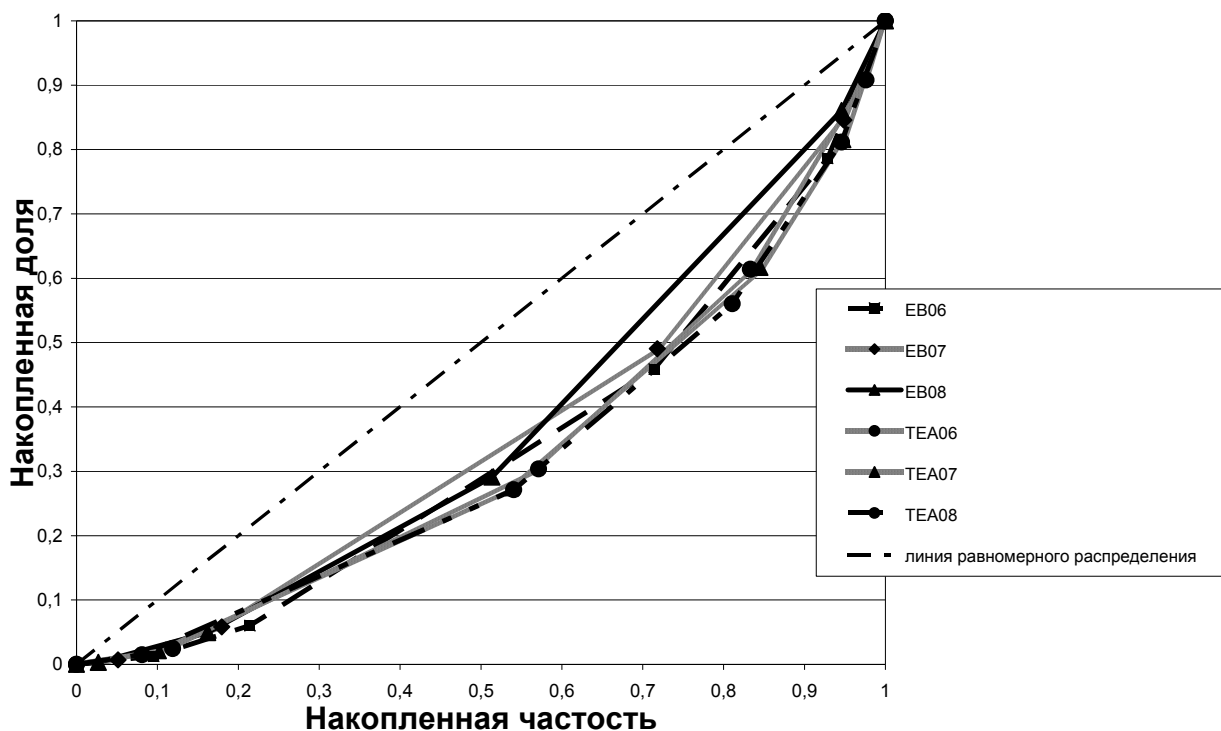
За рассматриваемый период не произошло статистически значимых изменений в относительной концентрации предпринимательских страт по странам-участницам GEM (статистическая оценка на основе t-критерия). Кроме того, только в 2008 г. наблюдается умеренно значимое различие уровня относительной концентрации для группы стран с уровнем ранней предпринимательской активности выше среднего (см. рис. 3). Для сравнения на рис. 3 представлена также относительная концентрация стран GEM по уровню активности устоявшихся предпринимателей (ЕВ).

Проведённые межстрановые сопоставления показали, что в 2008 г., при относительно небольшом увеличении среднего значения индекса ТЕА (около +10%), уровень предпринимательской активности владельцев нового бизнеса (new) остаётся в среднем практически неизменным, а существенное увеличение (+16%) наблюдается по активности нарождающихся предпринимателей (nasc). Уровень нарождающегося предпринимательства в России продолжает оставаться самым низким в GEM, а по уровню активности владельцев нового бизнеса Россия поднялась в 2008 г. с 5-го на 6-е место. Это

кажущееся противоречие объясняется общим различием тенденций изменения характера распределения стран – участниц GEM по уровню предпринимательской активности на различных этапах раннего бизнеса.

Рисунок 3

Относительная концентрация предпринимательских стран по странам GEM



В первую очередь, динамику параметров описанного выше распределения стран GEM по уровню ранней предпринимательской активности в целом определила динамика активности нарождающихся предпринимателей в 2006-2008 гг. (см. на рисунках 4-6).

Рисунок 4

Вариация индексов активности нарождающихся предпринимателей в 2006 г.



Рисунок 5

Вариация индексов активности нарождающихся предпринимателей в 2007 г.



Рисунок 6

Вариация индексов активности нарождающихся предпринимателей в 2008 г.



Высокая степень неоднородности стран по уровню предпринимательской активности на стадии образования фирмы (нарождающийся бизнес) и в самом начале рыночной деятельности (новые фирмы) обусловлена сложной социально-экономической ролью предпринимательства в экономической системе.

Россия в 2007 году опустилась, по уровню активности нарождающегося предпринимательства, с твёрдого и вполне достойного 15 на самое низкое 1 место, и в 2008 году уровень активности этой предпринимательской страты остался самым низким среди стран GEM. Отметим, что такой уровень активности нарождающихся предпринимателей типичны для развитых стран Западной Европы, в то время как страны ЦВЕ характеризуются иными тенденциями (см. таблицу 1).

Таблица 1.

Динамика активности зарождающегося бизнеса в постсоциалистических странах

Группа постсоциалистических стран	Индексы активности нарождающихся предпринимателей (Inasc)			Ранг страны в GEM			Темпы прироста к 2006,%	
	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2007	2008
Россия	3,46	1,33	1,87	15	1	1	-61,6	-46,0
Словения	2,91	3,02	4,26	10	12	15	3,8	46,4
Венгрия	3,18	3,77	4,01	13	18	12	18,6	26,1
Латвия	4,03	2,18	4,31	20	7	17	-45,9	6,9
Хорватия	6,38	5,31	5,04	31	26	20	-16,8	-21,0
Чехия	6,41			32				
Румыния		2,9			11			
Казахстан		4,32			21			
Сербия		4,75	4,26		25	16		
Босния и Герцеговина			6,59			25		
Македония			7,52			28		
В среднем по группе	4,40	3,45	4,73				-21,6	7,7
ст откл по группе	1,59	1,34	1,72					

Только в Хорватии в 2008 г. уровень предпринимательской активности на стадии зарождения бизнеса снизился по сравнению с 2006 годом (31 место), но всего только на 20% (в РФ – на 46%). Кроме того, и в 2008 году среди стран GEM Хорватия занимает почти медианное положение (20 место - лишь 46% стран имеют более высокое значение показателя, среди них к странам ЦВЕ относятся Босния и Герцеговина, Македония). К сожалению, из проекта в 2007 году, по финансовым причинам, вышла Чехия, которая в 2006 году характеризовалась таким же высоким уровнем активности, как и Хорватия. В 2007 году наблюдалось существенное сокращение активности этой страты в Латвии, но в 2008 году рост показателя перекрыл это снижение, и Латвия переместилась с 7 на 17 место. Все остальные страны ЦВЕ характеризуются достаточно высоким уровнем

активности на стадии зарождения бизнеса в течение всего наблюдаемого периода. Наиболее стабильный и значительный рост наблюдался в Словении (+46%, 15 место) и Венгрии (26%, 12 место). Наивысший среди стран ЦВЕ ранг в GEM в 2008 году имела Македония (28 место). В целом совокупность стран ЦВЕ характеризуется умеренной неоднородностью (коэффициент вариации колеблется от 36% до 38%). Среднее значение индекса снижается на 20%, но резкое повышение активности в Словении и Венгрии в 2008 году компенсирует эту тенденцию.

По отношению к Бразилии, Индии и Китаю в РФ вообще наблюдаются противоположно направленные тенденции (см. таблицу 2). Так, в Бразилии в 2006 году предпринимательская активность нарождающегося бизнеса практически не отличалась от ситуации в России, но за период она выросла более чем в полтора раза (страна переместилась с 16 на 21 место), в Индии – почти на треть. В Китае в 2007 году показатель незначительно увеличился, хотя позиция Китая среди стран GEM снизилась с 34 до 30 места.

Таблица 2

Динамика предпринимательской активности на стадии зарождения бизнеса в странах БРИК

Страны БРИК	Индексы активности нарождающихся предпринимателей			Ранг страны в GEM			Тпр к 2006,%	
	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2007	2008
Россия	3,46	1,33	1,87	15	1	1	-61,6	-46,0
Бразилия	3,5	4,29	5,54	16	20	21	22,6	58,3
Индия	5,42	6,03	6,99	28	28	27	11,3	29,0
Китай	6,67	6,89		34	30		3,3	

Следует уточнить, что по всем рассмотренным странам наблюдаемые тенденции изменения уровня предпринимательской активности на ранних стадиях развития сопровождались в 2008 г. вынужденным возрастанием активности нарождающегося предпринимательства - в условиях развивающегося глобального кризиса домашние хозяйства первыми отреагировали на участившиеся невыплаты (в том числе, по заработной плате и социальной защите). Такая предпринимательская деятельность нацелена, в первую очередь, на выполнение функции обеспечения дополнительного дохода и повышения уровня и качества жизни владельцев предприятия. Одновременно создаются дополнительные рабочие места, тем самым формируется возможность получения компенсации за занятость наёмным работникам, при условии перехода предприятия в категорию новых, а затем устоявшихся фирм.

Снижение активности нарождающихся предпринимателей сопровождалось в наблюдаемый период сокращением выбытия из бизнеса. В результате мы можем в течение всего периода констатировать процесс расширяющегося воспроизводства предпринимательского потенциала России, и коэффициент расширения растёт (если в 2007 г. на 100 закрывшихся фирм приходилось 134 нарождающихся, то в 2008 г. – уже 229 – см. табл. 3). Для сравнения в таблице приведены экстремальные и среднее значение коэффициента, а также характеристики формы распределения стран по уровню показателя. Среднее значение коэффициента расширения в 2008 г. совпадает со значением показателя в США, наиболее близки к нему значения показателя в Нидерландах и во Франции.

Таблица 3

Динамика коэффициента расширения предпринимательского потенциала в России и странах GEM

Показатели по годам	Коэффициент расширения $I_{расш},\%$		
	2006	2007	2008
Значение в РФ	272	134	229
Ранг РФ в GEM	34	12	25
Тпрц, %	-	-50,7353	70,89552
максимум	424 (Нидерланды)	695 (Венесуэла)	551 (Япония)
минимум	36 (Индия, ОАЭ)	59 (Индия)	84 (Мексика)
среднее	179	241	194
К-т вариации	0,5145	0,6319	0,2992
К-т асимметрии Линдберга	0,095238	0,089744	0,02381
К-т эксцесса Линдберга	0,021862	0,052997	0,09329
N	42	39	42

Можно заметить, что максимальное и минимальное значения показателя в разные годы не обязательно наблюдаются в странах с близкими значениями характеристик предпринимательского потенциала. Так, в 2008 г. в группе стран со значением коэффициента расширения ниже среднего соседние позиции занимают Турция (ниже среднего по ТЕА) и Аргентина (выше среднего по ТЕА). В той же группе - Сербия (ниже среднего по ТЕА) и Индия (средняя группа по ТЕА) имеют одинаковые значения коэффициента расширения. Это связано с тем, что значение коэффициента расширения складывается под влиянием разнонаправленных процессов выбытия из бизнеса и входа в бизнес в течение календарного года. Поэтому рассматриваемый показатель является комплексной характеристикой стабильности человеческого капитала, сосредоточенного в малом и среднем предпринимательстве, то есть качественной оценкой. Было бы ошибкой использовать его в качестве количественного опережающего индикатора перехода

нарождающегося бизнеса на следующие стадии развития, не привлекая при этом дополнительную информацию о динамике нового и устоявшегося предпринимательства. Сравнительная характеристика динамики основных индикаторов предпринимательского потенциала по странам – участницам GEM представлена в таблице 4.

Таблица 4

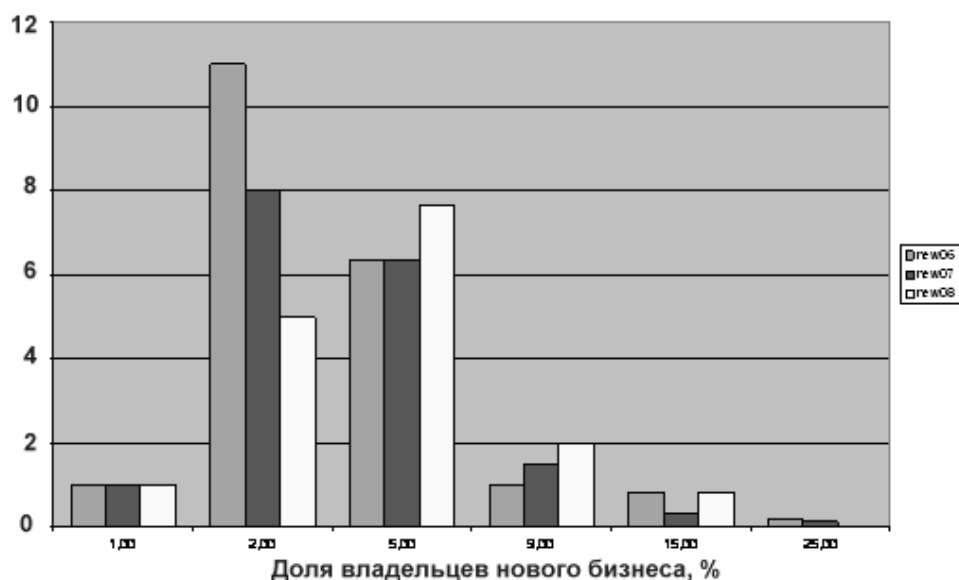
Сравнительная характеристика динамики основных индикаторов предпринимательского потенциала по странам – участницам GEM

Показатели по годам	ЕВ, %			ТЕА, %			нов, %			нарожд. %		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Значение в РФ	1,19	1,68	1,11	4,86	2,67	3,49	1,71	1,34	1,99	3,46	1,33	1,73
Ранг РФ в GEM	1	2	1	10	2	2	8	5	6	15	1	1
Тпрц, %	-	41,18	-33,93	-	-45,06	30,71	-	-21,64	48,81	-	-61,56	30,08
maximum	19,72(Bo)	20,91	19,05	40,15	28,39	29,82	15,62	20,29	14,26	30,01	15,11	19,74
minimum	1,19	1,40	1,11	2,73	2,36	2,85	0,70	0,44	0,88	1,59	1,33	1,73
mean	6,90	6,69	7,82	9,47	9,35	10,19	4,56	4,58	4,60	5,37	5,03	5,85
К-т вариации	62,18%	56,91%	52,04%	74,13%	68,14%	60,45%	86,15%	89,58%	64,28%	85,63%	65,10%	68,02%
К-т асим Линдб	0,095	0,167	0,000	0,143	0,141	0,143	0,214	0,218	0,143	0,143	0,167	0,095
К-т эксц Линдб	0,141	0,104	0,069	0,069	-0,024	0,046	0,022	0,079	0,379	0,189	0,027	0,331
N	42	39	42	42	39	42	42	39	42	42	39	42

Как видно из таблицы 4, уровень предпринимательской активности владельцев нового бизнеса в 2008 г. оказался наиболее стабилен, по сравнению с другими предпринимательскими странами. В 2008 г. наблюдается повышение гомогенности рассматриваемой совокупности стран за счёт выравнивания уровня предпринимательской активности владельцев нового бизнеса: снижения высоких значений показателя и повышения низких его значений. Одновременно происходят структурные сдвиги: распределение стран GEM, в течение периода наблюдения, стремится к нормальному процессу и стабилизируется, в целом по совокупности, в 2008 году. Отличие наблюдаемой структуры от нормального распределения статистически не значимо (см. рис. 7, кластеризация проводилась методом k-средних, на оси ординат – частоты распределения).

Рисунок 7

Гистограмма распределения стран GEM по предпринимательской активности населения на стадии нового бизнеса



По уровню активности владельцев нового бизнеса в 2008 г. приоритетным для стран GEM является средний уровень. Для населения России этот показатель имеет значение ниже среднего уровня (расстояние до центра 0,22), однако РФ расположена практически на границе следующей, средней группы (расстояние до границы группы составляет 0,1; расстояние до ближайшего элемента 0,15). Наши соседи по группе (это Германия, Румыния, Франция и Дания) имеют более низкую долю владельцев нового бизнеса.

В распределении стран по доле владельцев нового бизнеса в 2008 г. приоритеты выражены очень резко: в наиболее типичной средней группе локализовано 55% совокупности. Страны приоритетной средней группы однородны по уровню активности владельцев нового бизнеса, но неоднородны по экономико-географическому положению, культурным особенностям и социально-экономическому развитию. Среди них - Сербия и Великобритания, Мексика и Финляндия, ЮАР, Норвегия и Индия. В доминантную группу входят также страны с уровнем показателя ниже среднего (в том числе и РФ), общий объём доминирования составляет 67%. Высокие и выше среднего значения показателя, как и по ранее рассмотренным индикаторам ТЕА и ЕВ, наблюдаются, причём стабильно в течение всего периода наблюдения, в странах Латинской Америки. Коэффициент корреляции рангов Спирмена с 5%-ной значимостью позволяет утверждать, что структурные различия, наблюдаемые в период с 2006 по 2008 гг., статистически не значимы. Коэффициенты неравномерности распределения стабильны (0,36 в 2006 – 2007 годах и 0,37 в 2008) и характеризуют наличие слабо выраженного разнообразия значений показателя.

Моделирование взаимосвязи между ранней предпринимательской активностью и уровнем экономического развития

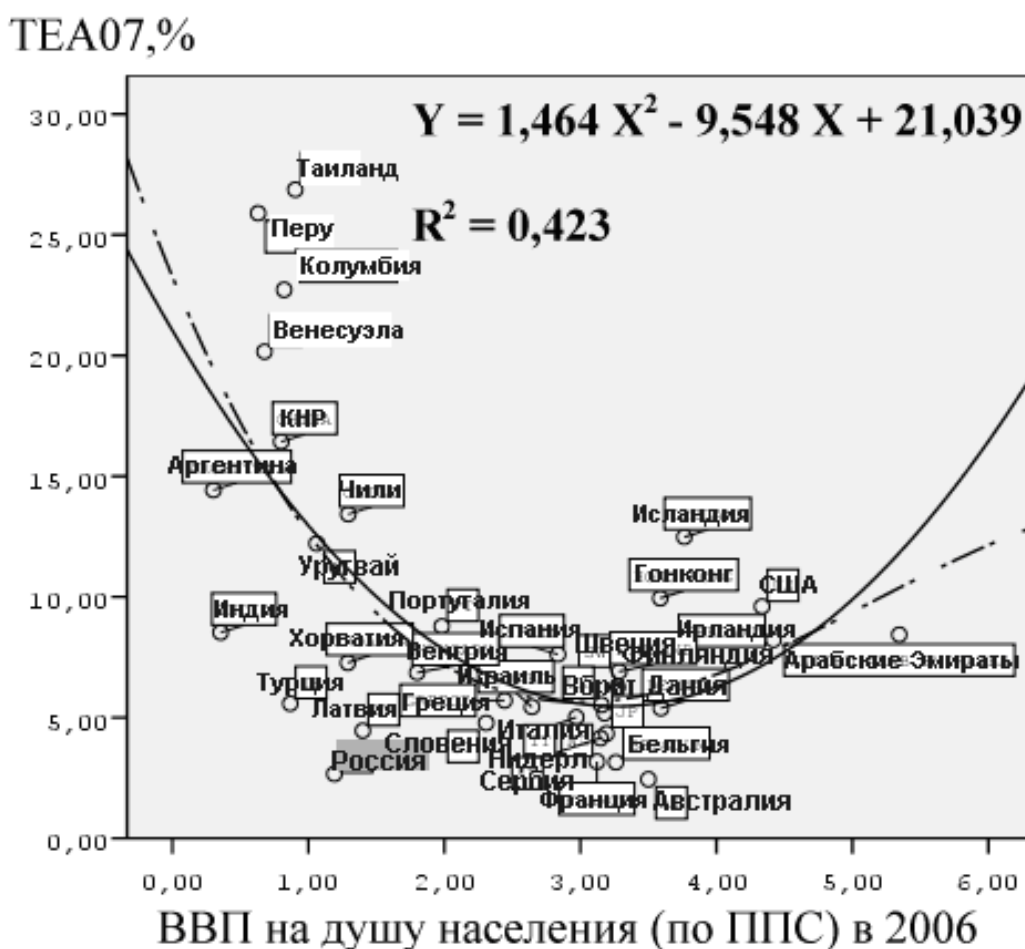
Описанные выше результаты детализированного анализа структуры стран GEM по уровню предпринимательской активности населения на разных стадиях развития бизнеса свидетельствуют о возможности использования индекса ранней предпринимательской активности в качестве частной факторной характеристики устойчивости развития предпринимательского потенциала в стране в целом.

На первый взгляд, обращает на себя внимание неоднородность уровня экономического развития в странах с близким уровнем ТЕА, которая, как может показаться, противоречит используемой в современной статистической практике шumpетерианской концепции влияния предпринимательства на экономический рост [15]. На самом деле, следует вспомнить, что доля малого и среднего предпринимательства в произведённом ВВП является малозначимой (в РФ – менее 1%), однако МСП играет значительную роль в формировании доходов и – опосредованно – расходов сектора домашних хозяйств (и, следовательно, в распределённом и использованном ВВП). В странах с низкими значениями ВВП на душу населения уровень предпринимательской активности достаточно высок, и при этом высока доля вынужденного предпринимательства: население приспосабливается к неблагоприятным условиям, чтобы выжить. Экономический рост приводит к стабилизации социально-экономических условий, и уровень предпринимательской активности населения снижается. Затем, по мере повышения уровня жизни, предпринимательский потенциал формируется заново, уже в качественно новой структуре: в странах с развитой рыночной экономикой доминирует добровольное предпринимательство – мотивированное сознательным выбором новых, лучших альтернатив развития и самореализации человеческого капитала предпринимателя.

В условиях развивающегося глобального финансового кризиса в странах мира происходит обратный процесс. Население чутко реагирует на ужесточающиеся условия рынка и кризис неплатежей: устоявшиеся предприниматели снижают свою активность под угрозой невозможности перекредитования и затруднения доступа к ресурсам, в том числе финансовым, на рынке наблюдается рецессия. Одновременно активизируется встречный процесс бурного зарождения новых фирм в качестве альтернативы сокращению рабочих мест и росту просроченной задолженности по заработной плате.

Рисунок 8

Индекс ранней предпринимательской активности и ВВП на душу населения (с лагом в 1 год) в странах мира в 2007 г.



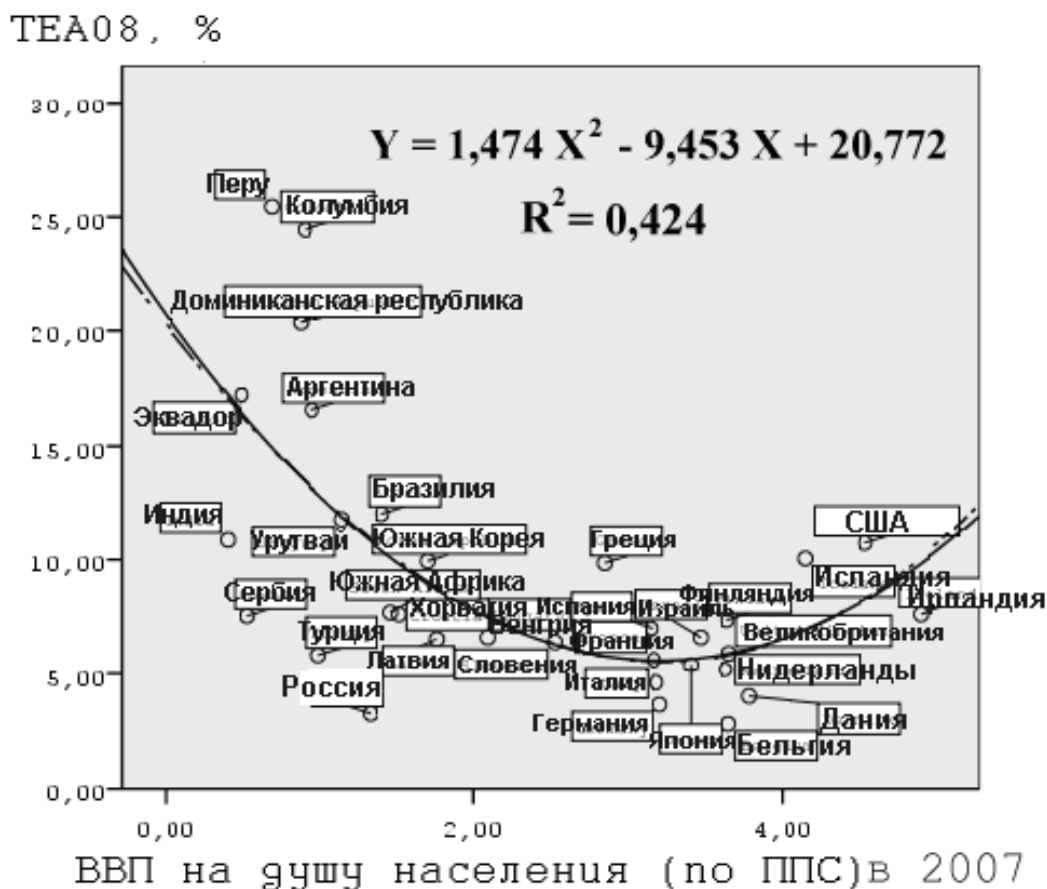
Статистический анализ позволил выявить наличие параболической зависимости ранней предпринимательской активности от уровня экономического развития (в оценке на основе ВВП на душу населения – см. рис. 8 - 93).

Можно заметить, что выделяются достаточно чёткие кластеры стран, близких по значению рассматриваемых показателей. Подтверждается наличие статистически значимой связи между уровнем предпринимательской активности населения и уровнем социально-экономического развития страны. Из построенных вариантов регрессионных моделей наиболее адекватными (коэффициент детерминации около 42%) и стабильными (ср. рис. 8 и 9) оказались параболические зависимости с годичным временным лагом между регрессором и регрессантом. Оценки параметров регрессии значимы при доверительной вероятности 0,95 и устойчивы в динамике.

³ Здесь и далее данные о ВВП на душу населения по странам мира взяты в IMF's World Economic Outlook Database (October, 2008).

Рисунок 9

Индекс ранней предпринимательской активности и ВВП на душу населения (с лагом в 1 год) в странах мира в 2008 г.



Установленная взаимосвязь между ТЕА и уровнем экономического развития не является симметричной: при взаимном изменении позиций регрессора и регрессанта построение значимой регрессии оказалось невозможным.

Коэффициенты детерминации показывают, что построенную модель можно рассматривать как адекватную и использовать для построения интервальной прогнозной оценки уровня ранней предпринимательской активности населения в 2009 г., основываясь на официально опубликованных прогнозах развития ВВП на душу населения в условиях развивающегося финансового кризиса.

Приведём пример использования модели, построив оптимистичный прогноз уровня ранней предпринимательской активности на 2009 г. на основе официально опубликованной статистической информации.

По данным Росстата, рост ВВП за 9 месяцев 2008 г. составил 7,3% [5]. Развитие кризиса и проблемы финансового сектора неизбежно сказались на реальной экономике, поэтому в течение оставшихся 3 месяцев рост показателя замедлился. Окончательно

откорректированные годовые данные ещё не опубликованы Росстатом, однако, в оптимистичной оценке, прирост ВВП за 2008 г. можно предполагать приблизительно равным наблюдаемому в сентябре 2008 г. годовому приросту (к сентябрю 2007 г.), то есть темп роста приравнять к 108%.

Численность населения – относительно стабильный показатель. По данным Росстата [5], численность постоянного населения Российской Федерации на 1 сентября 2008 г. составила 141,9 млн.человек, то есть с начала года уменьшилась на 116,7 тыс.человек, или на 0,08%. На соответствующую дату предыдущего года численность постоянного населения уменьшилась на 196,6 тыс.человек, или на 0,14%. Предположим, что в целом за год темп роста численности постоянного населения сохранится.

Тогда темп роста ВВП на душу населения составит:

$$1,08 / 0,9986 * 100 = 108,15\%$$

Подчеркнём, что в данном случае мы формируем наиболее оптимистичный прогноз, ориентируясь на официальные источники статистической информации и не обсуждая их достоверность.

В этом случае уровень ВВП на душу населения в 2008 г. составит 1,41 тыс. USD PPP (в оценке по ППС). Подставив ожидаемое значение независимой переменной в полученную функцию регрессии, получим точечную оценку функции регрессии:

$$1,474 * 1,412 - 9,453 * 1,41 + 20,772 = 1,474 * 1,9881 - 13,32873 + 20,772 = 10,37\%⁴$$

Тогда, при выполнении базовых условий прогноза, с доверительной вероятностью 0,95 можно ожидать, что уровень ранней предпринимательской активности в 2009 г. составит, в оптимистичной оценке ВВП на душу населения, не менее 5,86%, и РФ будет расположена практически в центре приоритетной группы стран с уровнем ТЕА ниже среднего.

Однако, по мнению ряда авторитетных экспертов⁵, в ситуации глобального финансового кризиса следует в ближайшее время ожидать сокращения прироста ВВП практически вдвое. В этом случае темп роста ВВП на душу населения составит:

$$1,04 / 0,9986 * 100 = 104,15\%$$

Тогда точечная оценка уровня ТЕА в РФ в 2009 году может быть получена как:

⁴ В 2008 году близкое значение индекса ТЕА наблюдалось в Корее (9.94), Исландии (10.05) и США (10.72).

⁵ См. материалы Круглого стола Фонда «Либеральная миссия» 24 октября 2008 года // www.hse.ru

$$1,474 * 1,362 - 9,453 * 1,36 + 20,772 = 1,474 * 1,8438 - 12,8561 + 20,772 = 10,63\%$$

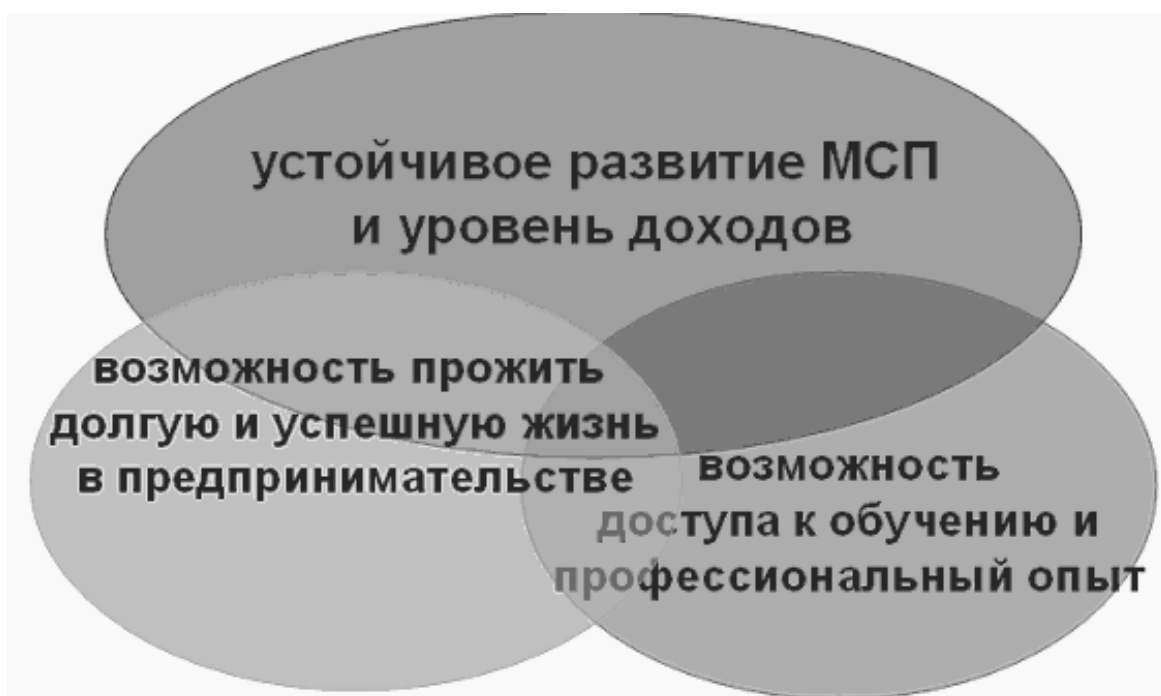
Таким образом, при выполнении базовых условий прогноза по ВВП, с доверительной вероятностью 0,95 можно ожидать, что уровень ранней предпринимательской активности в 2009 г. составит, в реалистичной оценке ВВП на душу населения, не менее 6,12% - за счёт роста уровня вынужденного предпринимательства, который наблюдается в странах, расположенных по левой ветви параболы.

Статистический анализ построенных регрессионных моделей для раннего предпринимательства позволил установить наличие существенной энтропии в группе стран с развивающимися экономиками различных типов, в то время как высоко развитые страны образовывали плотный кластер. Это указывает на скрытое влияние качественных характеристик предпринимательского потенциала на статистические свойства наблюдаемой взаимосвязи, в свою очередь, позволило сформулировать гипотезу об интегральном влиянии на темпы и качество экономического развития не только не только уровня предпринимательской активности, но и её структурных характеристик. Дополнительным указанием на необходимость агрегатной оценки различных количественных и качественных параметров человеческого капитала, аккумулированного в предпринимательстве, является отсутствие зависимости между активностью устоявшегося предпринимательства и ВВП на душу населения: ни одна из нелинейных регрессий не оказалась адекватной. Максимальный коэффициент детерминации $R^2 = 0,119$ достигнут для 2008 г., при 5%-ном уровне значимости нулевая гипотеза не опровергнута.

Поэтому для решения проблемы измерения воздействия предпринимательского потенциала на экономический рост предполагается в дальнейшем использовать предложенный нами агрегатный индикатор человеческого развития в предпринимательстве (ИЧРП) как комплексную ординальную характеристику качества предпринимательской активности населения. Методология построения HDIE увязана с индексом человеческого развития соответствующей программы ООН (см. в [11], [12]) и является его модификацией для измерения качества предпринимательского потенциала населения. На рисунке 10 представлена концептуальная модель этого композитного индикатора.

Рисунок 10.

Концептуальная модель индекса человеческого развития в секторе МСП



Рамки статьи не позволяют останавливаться подробно на формальном описании статистической структуры показателя ИЧРП (HDIE, см. в [13]), поэтому представляется целесообразным изобразить её графически. По осям паутиной диаграммы на рис.11 (а - в) отложены компоненты агрегатного показателя, определённые в соответствии с концептуальной моделью индекса человеческого развития, на основе сводной базы данных GEM (обобщающие характеристики компонентов ИЧРП представлены в табл.5).

Таблица 5. Переменные - компоненты ИЧРП и их основные характеристики

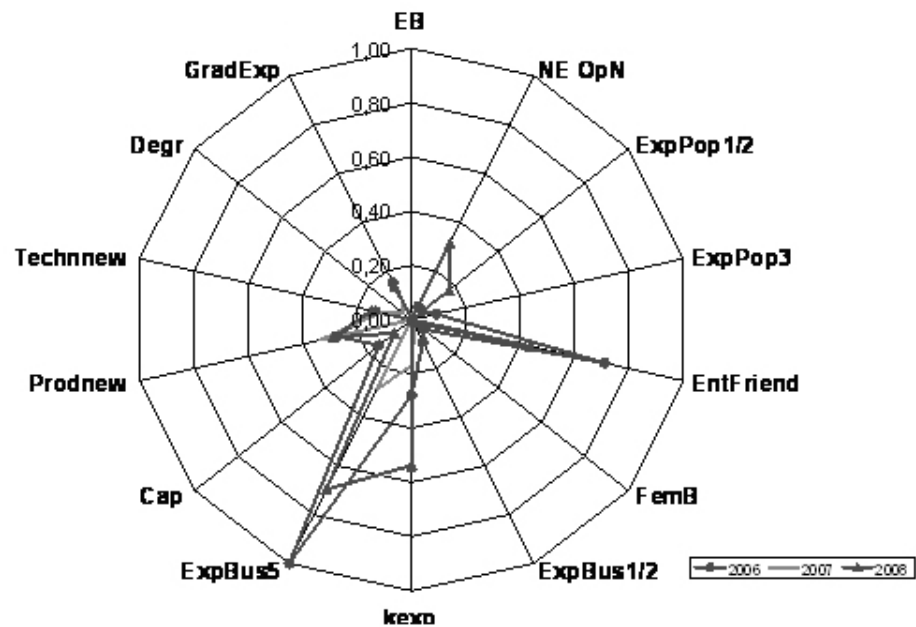
№	Переменные	Краткое описание	Ср.06	Ст.откл.06	Ср.07	Ст.откл.07	Ср.08	Ст.откл.08	
	Н1	Устойчивость предпринимательства	0,321	0,144	0,315	0,130	0,350	0,144	
1	X11 EB	Доля устоявшихся предпринимателей, %	0,308	0,231	0,260	0,190	0,388	0,232	
2	X12 NE OpN	Соотношение вынужденного и добровольного предпринимательства, %	0,120	0,177	0,166	0,190	0,155	0,192	
3	X13 ExpPop1/2	К-т координации оптимистичных оценок условий предпринимательского старта и выраженной респондентами боязни неудачного старта бизнеса, %	0,379	0,252	0,433	0,244	0,497	0,278	
4	X14 ExpPop3	Доля респондентов, планирующих начать бизнес в ближайшие 3 года, %	0,229	0,204	0,230	0,227	0,252	0,240	
5	X15 EntFriend	Доля респондентов, рассматривающих бизнес как хороший вариант карьеры, %	0,653	0,211	0,596	0,194	0,581	0,191	
6	X16 FemB	Доля женского предпринимательства, %	0,240	0,208	0,202	0,210	0,225	0,209	
	Н2	Благосостояние и долгая жизнь предприятий	0,217	0,105	0,264	0,128	0,368	0,131	
8	X21 ExpJob5	Доля ранних предпринимателей, ожидающих через 5 лет сохранения рабочих мест в своём бизнесе, %	0,150	0,168	0,235	0,237	0,276	0,253	
9	X22 kexp	Коэффициент расширения предпринимательского потенциала, %	0,296	0,210	0,259	0,210	0,389	0,233	
10	X23 ExpBus5	Доля владельцев устоявшегося бизнеса, ожидающих значительное расширение кол-ва рабочих мест (10 и более или больше чем на 50%) через 5 лет, %	0,205	0,187	0,296	0,204	0,439	0,234	
	Н3	Доступность новых знаний и образования	0,350	0,141	0,342	0,133	0,387	0,143	
11	X31 Cap	Доля респондентов, оценивших свои знания и навыки как достаточные для начала бизнеса, %	0,499	0,212	0,528	0,206	0,584	0,256	
12	X32 Prodnew	Доля предпринимателей, производящих инновационные товары и услуги, %	0,387	0,216	0,390	0,221	0,354	0,228	
13	X33 Technnew	Доля предпринимателей, использующих инновационные технологии, %	0,317	0,221	0,280	0,174	0,319	0,226	
14	X34 Degr	Доля предпринимателей, имеющих полное среднее образование, %	0,250	0,233	0,222	0,216	0,295	0,220	
15	X35 GradExp	Доля предпринимателей, имеющих высшее специальное образование или учёную степень, %	0,290	0,190	0,283	0,206	0,353	0,212	
	Н	HDIE	ИЧРП – Индекс развития человеческого капитала в предпринимательстве	0,296	0,110	0,307	0,116	0,368	0,115

Визуализация внутренней структуры построенного композитного индикатора позволяет наглядно отобразить уровень развития предпринимательского потенциала России, Хорватии и Бразилии - см. на рис. 11 а) - в) - и направления его деформации (сжатия) в условиях рецессии, протекающей в экономиках различных групп стран (ЦВЕ и БРИК), релевантных по отношению к России.

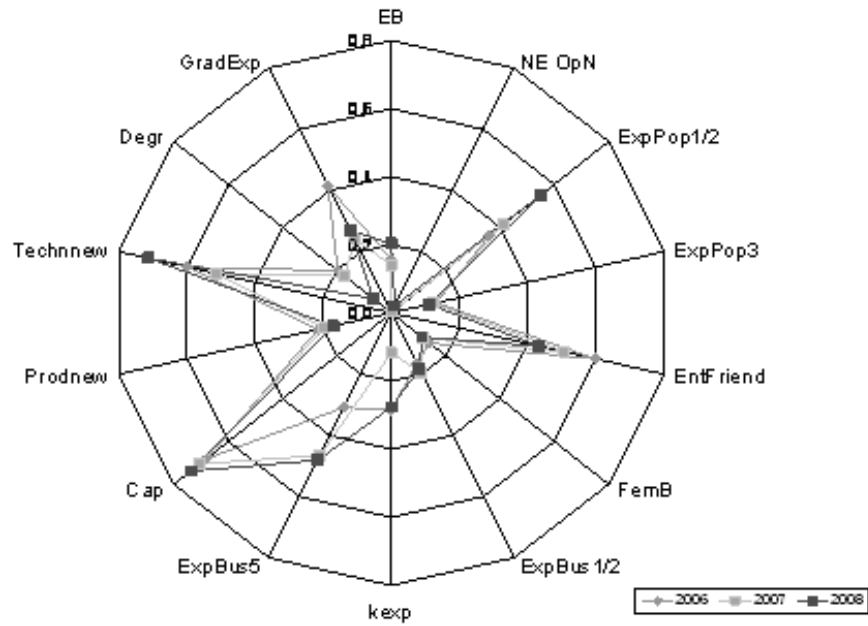
Рисунок 11 (а – в)

Динамика качества человеческого капитала в секторе МСП стран мира (2006 – 2008 г.г., на основе модифицированной методологии ИЧР)

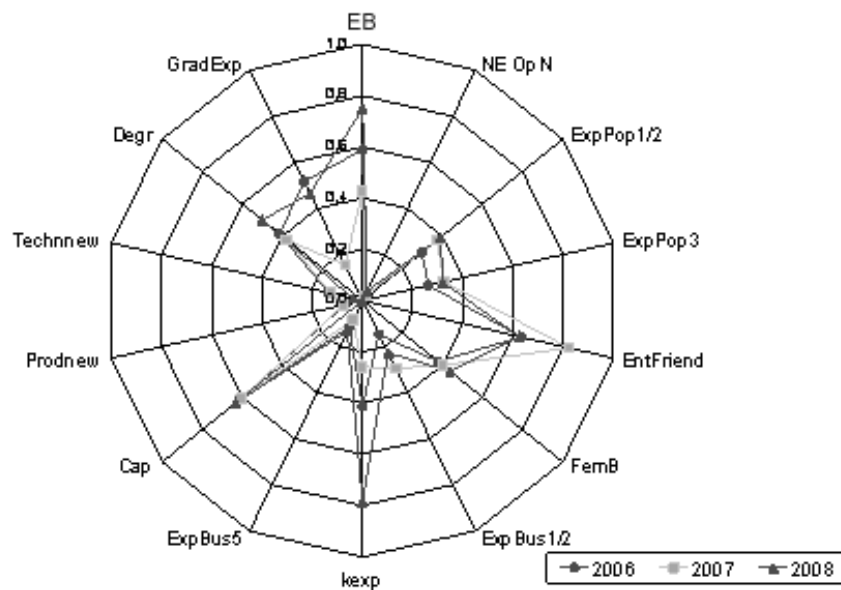
а) Российская Федерация



б) Хорватия



в) Бразилия



В результате сопоставлений внутренней структуры HDIE для стран с различающимся и с близким уровнем ТЕА очевидными становятся деформации качественной структуры российского предпринимательского потенциала под влиянием кризисных тенденций в экономике и влияние наблюдаемого сжатия предпринимательского потенциала на результаты его реализации в предпринимательской деятельности (см. табл. 6).

Таблица 6.

**Ранняя предпринимательская активность и качество человеческого капитала
в секторе МСП стран ЦВЕ и БРИК (представлены ранги в совокупности стран GEM)**

Страна	*Rtea 06	*Rtea 07	*Rtea 08	**Ричрп6	**Ричрп7	**Ричрп8
Хорватия	31	26	20	25	18	12
Чехия	32			22		
Венгрия	13	18	12	10	6	4
Латвия	20	7	17	17	10	10
Словения	10	12	15	20	13	13
Казахстан		21			15	
Румыния		11			3	
Сербия		25	16		23	26
Босния			25			22
Македония			28			31
Россия	15	1	1	15	1	5
Индия	28	28	27	27	21	24,5
Китай	34	30		37	36	
Бразилия	16	20	21	26	22	24,5

* Rtea – ранг страны по уровню индекса ТЕА в год наблюдения t;

** Ричрп – ранг страны по значению агрегатного индекса развития человеческого капитала в год наблюдения t.

Данные таблицы 6 демонстрируют неоднозначность связи между качеством предпринимательского потенциала населения и его реализацией в ранней предпринимательской активности. При этом отрицательная связь между HDIE предшествующего года, как фактором, и ВВП на душу населения, как результатом, статистически значима ($\rho \approx -0,6$ при доверительной вероятности 0,99). Таким образом, на базе агрегатной статистической оценки качества предпринимательского потенциала населения подтверждает статистически значимую связь между уровнем развития человеческого капитала в МСП и процессом экономического развития страны в целом. Отрицательная величина коэффициента Спирмена ρ косвенно подтверждает обсуждаемую в теоретической литературе (см., например, [15, 16]) гипотезу о том, что требования индивидов к содержанию выполняемых функций на рынке труда и к условиям занятости (в первую очередь, стабильность дохода) растут с ростом уровня благосостояния в стране. В переходных экономиках, когда рыночные риски весьма высоки, рост уровня жизни и уровня экономической конъюнктуры повышают привлекательность наёмной занятости (в том числе в государственном секторе) для индивидов, выбирающих доходное занятие или работу, за счёт стабильности этой статусной позиции работника. В результате наиболее конкурентоспособные индивиды выбирают для себя креативные сферы деятельности,

которые создают условия для свободной и спокойной реализации их человеческого капитала: науку, образование, государственную службу, информационные технологии и конструкторские разработки. Соответственно, в секторе МСП, для которого эти сферы деятельности являются малозначимой группой, качество человеческого капитала снижается. Приближение кризиса, появление негативных сигналов со стороны экономической конъюнктуры, снижение уровня жизни заставляют этих людей искать другое доходное занятие или работу (в качестве основной или дополнительной занятости), в результате повышается их склонность к предпринимательству. Соответственно, качество человеческого капитала в секторе МСП растёт. Подобные процессы мы наблюдали уже в России 90-х, когда научные сотрудники академических институтов и государственные служащие вливались в ряды нарождающихся предпринимателей. Таким образом, обнаруженная связь создаёт перспективы для использования ИЧРП в качестве опережающего индикатора кризисных тенденций экономики на основе модели порядковой регрессии, так как построенный композитный индикатор, в силу особенностей методологии его построения, как уже было сказано, является ординальной переменной.

Краткие выводы

В результате проведения межстрановых сопоставлений уровня ранней и устоявшейся предпринимательской активности было установлено, что развитие различных категорий предпринимательского потенциала не идёт синхронно, по различным предпринимательским стратам были выделены однородные кластеры стран, которые характеризуются различным уровнем социально-экономического развития и типом государственной политики в отношении предпринимательства.

В 2008 г. по уровню раннего предпринимательства Россия сохранила нижний ранг среди стран-участниц GEM и вошла, как и в 2007 г., в нижнюю группу стран по уровню TEA (вместе с Германией, Бельгией и Румынией): значение TEA в 2 раза ниже среднего по совокупности уровня.

На различных стадиях раннего предпринимательства синхронность в изменении уровня предпринимательской активности населения не выявлена: от года к году различаются не только темпы, но и направления изменений.

По уровню нарождающегося предпринимательства РФ находится на самой нижней строчке в упорядоченном ряду стран GEM. Несмотря на увеличение активности нарождающихся предпринимателей почти на треть, по сравнению с 2007 г., Россия располагается на 0,13 ниже центра самой низкой группы. Значение показателя в РФ в 3,5 раза ниже чем в среднем по странам GEM и в 1,5 – чем в среднем по ЦВЕ.

По активности владельцев нового бизнеса Россия входит в группу стран со значением показателя ниже среднего (6 место в GEM). Эта группа не является приоритетной, но входит в число доминирующих в совокупности.

По уровню вынужденно мотивированной ранней предпринимательской активности Россия на 8-м месте среди стран GEM. Значение показателя несколько выше, чем в странах Западной Европы (Франции Норвегии, Бельгии, Италии), но существенно ниже, чем в среднем по странам ЦВЕ.

Регрессионный анализ показал наличие статистически значимой нелинейной связи между ВВП на душу населения, с одной стороны, и уровнем ранней предпринимательской активности населения, с другой стороны. Наличие значимой зависимости с лагом в один год перспективно с точки зрения использования модели для построения прогнозных оценок ранней предпринимательской активности населения страны.

Параболический характер зависимости между ВВП на душу населения, с одной стороны, и уровнем ранней предпринимательской активности населения, с другой стороны, указывает на существование качественных различий между группами стран-участниц GEM, разместившихся на различных осях параболы.

Качество человеческого капитала мы предлагаем оценивать на основе композитного индикатора, методология построения которого модифицирует методологию построения ИЧР ООН, с учётом особенностей базы данных GEM.

Анализ внутренней структуры HDIE для стран отличающимся и с близким уровнем ТЕА позволил обнаружить влияние деформации качественной структуры российского предпринимательского потенциала на результаты его реализации в предпринимательской активности.

Установленная статистически значимая связь между HDIE предшествующего года, как фактором, и ВВП на душу населения, как результатом, создаёт перспективы для использования HDIE в качестве опережающего индикатора кризисных тенденций (с лагом в 1 год).

В целом полученные в 2008 г. результаты международных сопоставлений характеризуют РФ как страну с низким уровнем развития предпринимательского потенциала и неблагоприятной его структурой. Ранние предприниматели - наиболее лабильная в социальном отношении часть населения – уже отреагировали на признаки разворачивающегося во всём мире кризиса ликвидности ростом нарождающегося предпринимательства с одновременным снижением качества человеческого капитала в МСП, в первую очередь, за счёт роста распространённости вынужденной мотивации (8-е место среди стран GEM по уровню вынужденной предпринимательской активности).

В этих условиях особенно актуальной представляется задача разработки адекватных государственных мер реальной поддержки малого предпринимательства, учитывающих особенности различных групп предпринимателей на всех стадиях развития бизнеса. В частности, следует обеспечить фактическую реализацию государственных программ стимулирования инновационного предпринимательства, ввести систему льготных режимов на начальных стадиях развития малого предприятия.

Литература

Айчепшева Р. П. О выборочном обследовании индивидуальных предпринимателей по форме №1-ИП // Вопросы статистики, 2008, №10

Глинский В. В. Как измерить малый бизнес // Вопросы статистики, 2008, №7

Зинченко А.П. О предмете статистики как науки // Вопросы статистики, 2009, №2

Ильшев А. М., Шубат О. М. Возможности углубления статистического изучения малого предпринимательства // Вопросы статистики, 2009, №1

Информация о социально-экономическом положении России // Информационно-аналитические материалы – М.: Росстат, октябрь 2008

Методологические положения по статистике. Вып. 5. Москва, ФСГС, 2006

[Методология GEM \(www.gemconsortium.org\)](http://www.gemconsortium.org)

Образцова О. И. Global Entrepreneurship Monitor в России: некоторые предварительные результаты // В сб. Модернизация экономики и общественное развитие / Под ред Е.Г.Ясина – М., ГУ-ВШЭ, 2008 - В 3-х тт.

Образцова О. И., Чепуренко А. Ю. Развитие российского частного предпринимательства в межстрановом сопоставлении // Вопросы экономики, 2008, № 8

Шустова Е. А. Об организации статистического наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства // Вопросы статистики, 2008, №1

Anand S. and Sen A. K. Human development Index: Methodology and Measurement – NY, Human Development Report Office, 1994

Anand S. and Sen A. K. Sustainable Human Development: Concepts and Priorities – NY, Human Development Report Office, 1994

Obraztsova O. The Human Development Index for Entrepreneurship (HDIE) and its Applicability for Cross-Countries Analysis of Entrepreneurial Activity // Proceedings of the IECER-2009 / Lisboa, 2009

Reynolds, P., Bosma, N. and Autio, E. et al., 'Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003' / В журнале «Small Business Economics» (2005) 24.

Schumpeter J. A. Capitalism, Socialism and Democracy. New York: Harper, 1975

Sternberg R., Wennekers S. Determinants and Effects of New Business Creation Using Global Entrepreneurship Monitor Data // Small Business Economics, 2005, 24

Т.А.Алимова

**Предпринимательская активность россиян в условиях кризиса
(по результатам GEM – Россия 2008-2009 гг.)**

Мировой финансово-экономический кризис, в середине 2008 г. достигший России, не мог не сказаться на всем спектре факторов, определяющих предпринимательскую активность населения, а также на ее основных структурных параметрах. Временной формат опроса населения в рамках проекта GEM-Россия, когда анкетирование по репрезентативной выборке проводится в конце весны – начале лета, предоставил уникальную возможность анализа и сопоставления предпринимательского потенциала населения России на пике экономического роста первого десятилетия нового века (май 2008 г.) с одним из периодов наибольшего экономического спада (май 2009 г.).

Результаты опроса позволяют анализировать, каков в глазах предпринимателей предпринимательский и социально-психологический климат для начала нового бизнеса, мотивации и стратегии предпринимательской деятельности, факторы, определяющие предпринимательский выбор, и его результаты. Кроме того, проект дает уникальную возможность исследовать структуру предпринимательской пирамиды в России, выделяя посевную, раннюю и зрелую стадии в развитии бизнеса, а также сравнить предпринимательскую и не предпринимательскую когорты российского населения по социально-демографическим, психологическим, экономико-географическим признакам.

Условия для начала нового бизнеса

Предпринимательский выбор – решение начать собственное дело, и его результаты – вероятность и мера успеха, зависят от внешних условий, которые обобщенно именуется предпринимательским и социально-психологическим климатом. Первый формируют правовая, налоговая, административная, судебная системы, второй складывается под влиянием оценки населением фигуры предпринимателя – его статуса, престижа в обществе.

Предпринимательский климат к лету 2009 г. значительно ухудшился – таково мнение всех предпринимателей независимо от стадии развития бизнеса, и не предпринимателей.

Таблица 1.

Согласны ли Вы с тем, что в следующие 6 месяцев в местности, где Вы живете, будут хорошие условия для начала бизнеса, % от числа ответивших

	Нарождающиеся предприниматели		Новые предприниматели		Устоявшиеся предприниматели		Не предприниматели	
	2008г.	2009г.	2008г.	2009г.	2008г.	2009г.	2008г.	2009г.
Да	34,9	36,4	30,0	13,6	28,6	25,5	14,6	11,4
Нет	22,3	42,7	30,0	40,9	14,3	60,7	35,3	54,7
Затрудняюсь ответить	42,7	20,9	40,0	45,5	57,1	13,8	48,3	31,8
Отказ от ответа	-	-	-	-	-	-	1,8	2,1
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Отметим, что в 2008 г. баланс оценок предпринимательского климата предпринимателями был в целом положительный, а в 2009 г. стал отрицательным по каждой из структурных групп. В наибольшей мере отрицательные оценки перевешивают положительные у устоявшихся предпринимателей, меньше всего – у нарождающихся (баланс оценок (-35,2%) и (-6,3%) соответственно). Число негативистов выросло главным образом из-за сокращения доли тех, кто затруднился дать оценку условий для начала бизнеса.

Среди не предпринимателей и до кризиса превалировала отрицательная оценка предпринимательского климата, ставшая еще более распространенной с его приходом. Баланс оценок составил (-20,7%) и (-43,3%) в 2008 и 2009 гг., соответственно. И снова рост негативизма произошел за счет сокращения доли респондентов, не определившихся с вариантом ответа.

Кризис ухудшил условия для предпринимательского старта, но на этом фоне есть факторы, толкающие в бизнес порядка 2/5 нарождающихся предпринимателей вопреки их негативной оценке предпринимательского климата. Кризис существенно переформатировал оценку условий для начала бизнеса у не предпринимателей, пополнив число негативистов и сократив тем самым вероятность дополнительного притока населения в предпринимательство, прежде всего на добровольной основе.

Таблица 2.

Как Вы думаете, по сравнению с тем, что было год назад, организовать новый бизнес сейчас стало ..., % от числа ответивших

	Нарождающиеся предприниматели	Новые предприниматели	Устоявшиеся предприниматели
Значительно сложнее	30,9	37,9	58,6
Несколько сложнее	29,0	27,1	19,8
Так же как и год назад	23,1	32,0	17,2
Несколько проще	7,1	-	-
Значительно проще	3,0	3,0	-
Затрудняюсь ответить	3,7	-	4,4
Отказ от ответа	3,2	-	-
Всего	100,0	100,0	100,0

То, что условия для начала бизнеса к весне 2009 г. значительно ухудшились, подтверждают и другие результаты опроса (таблица 2). Представители всех предпринимательских групп - от нарождающихся предпринимателей до владельцев устоявшегося бизнеса - в большинстве считают, что организовать новый бизнес по сравнению с 2008г. стало сложнее или даже значительно сложнее. Чем старше возраст бизнеса, тем критичнее оценки предпринимателей. Так, если бизнесу больше 3,5 лет, усложнение условий для старта отмечают 78% респондентов. Среди владельцев нового бизнеса (от 3-х месяцев до 3,5 лет) усложнение отметили 65%, а среди нарождающихся предпринимателей (бизнесу до 3-х месяцев) - 60% респондентов. Оценки владельцев нового бизнеса представляются наиболее достоверными, т.к. их личный опыт предпринимательского старта получен в 2006-2008гг., сходных по основным параметрам предпринимательского климата.

Возможности для организации нового бизнеса – еще один фактор предпринимательского климата, отражающий преимущественно конъюнктуру рынка, наличие либо отсутствие свободных рыночных ниш, их емкость. На волне антикризисных мер правительства тиражируется мнение, что кризис расчистил рынки от неэффективного бизнеса, создав тем самым задел для роста эффективного предпринимательства. Результаты опроса не подтверждают этот тезис. Большинство предпринимателей сошлись во мнении, что кризис ограничил возможности для предпринимательского старта (таблица 3). Чем старше срок жизни бизнеса, тем пессимистичнее его владельца: от 80% негативных оценок для устоявшихся предпринимателей, до 76% - для новых и 47% - для нарождающихся предпринимателей.

Таблица 3.

Как Вы считаете, в связи с общим экономическим кризисом возможностей для организации бизнеса стало ..., % от числа ответивших

	Нарождающиеся предприниматели	Новые предприниматели	Устоявшиеся предприниматели
Больше	6,3	3,9	-
Несколько больше	6,8	-	-
Столько же	33,2	16,3	18,9
Несколько меньше	16,9	39,7	35,4
Меньше	29,8	36,1	45,7
Затрудняюсь ответить	7,1	4,0	-
Всего	100,0	100,0	100,0

Не только возможности для начала нового бизнеса, но и перспективы бизнеса уже существующего изменил кризис, и в подавляющем большинстве случаев в худшую сторону (таблица 4). Ожидания роста бизнеса ослабли, в том числе незначительно, у респондентов, составляющих порядка 1/3 группы нарождающихся предпринимателей, 2/3 – новых и 3/4 - устоявшихся предпринимателей. Возраст бизнеса при ухудшении условий зачастую играет роль ограничителя развития, возможно из-за того, что со временем утрачивается мобильность, необходимая для адаптации бизнеса к внешним переменам.

Таблица 4.

По сравнению с тем, что было год назад, Ваши ожидания, что Ваш бизнес будет расти, сейчас ..., % от числа ответивших

	Нарождающиеся предприниматели	Новые предприниматели	Устоявшиеся предприниматели
Ослабли	9,4	32,8	38,1
Несколько ослабли	20,0	25,4	37,7
Остались теми же	40,8	34,1	20,1
Несколько усилились	3,5	3,7	-
Усилились	6,2	-	-
Не подходит, так как год назад не было бизнеса	12,7	-	4,0
Затрудняюсь ответить	7,5	4,0	-
Всего	100,0	100,0	100,0

Предпринимательский климат - далеко не единственный фактор, определяющий выбор за или против ведения собственного дела. Этот выбор делается с учетом накопленных знаний и опыта, психологических особенностей личности, участия индивида в релевантных сетевых сообществах, а иногда и вопреки перечисленным характеристикам,

когда выбор в пользу предпринимательства является вынужденным из-за отсутствия альтернативных возможностей заработка. Кроме того, в России вполне сформировались предпринимательские практики, позволяющие вести бизнес не благодаря, а вопреки внешним условиям. И, становясь предпринимателем, человек рассчитывает в том числе и на них, обучаясь «на марше» с помощью предпринимательского окружения. Подтверждением тому - ответы участников опроса в 2009 г. (таблицу 5).

Таблица 5.

Какое из следующих высказываний точнее всего отражает Ваше отношение к организации и ведению своего бизнеса в условиях нынешнего экономического кризиса, % от числа ответивших

	Нарождающиеся предприниматели	Новые предприниматели	Устоявшиеся предприниматели	Не предприниматели
Вынужден подумать об открытии своего дела	19,6	11,7	3,8	1,9
Имевшееся у меня желание открыть свое дело только укрепилось	23,2	8,9	11,9	1,6
Пришлось отказаться от намерения открыть свое дело	-	-	-	2,4
Кризис никак не повлиял на мое намерение открыть свое дело	10,8	3,5	6,9	4,5
Ни раньше, ни теперь я не намерен открывать свое дело	-	-	-	74,6
Кризис никак не повлиял на мое намерение продолжать свое дело	26,0	55,7	48,4	2,4
Вынужден закрыть/приостановить свое дело	3,1	8,8	14,4	0,9
Затрудняюсь ответить	17,3	5,2	14,6	3,3
Отказ от ответа	-	6,3	-	8,3
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0

Среди предпринимателей со стажем – владельцев нового и устоявшегося бизнеса - порядка ½ отметили, что намерены продолжать свое дело независимо от кризиса. Примерно у 20% новых предпринимателей в условиях кризиса обнаружилось намерение открыть свое дело (как «первый бизнес» или вариант стратегии диверсификации уже существующего бизнеса), а у 9% - закрыть/приостановить бизнес (очевидно, не единственный).

Владельцы устоявшегося бизнеса отметили, что кризис в равной мере (у порядка 15%) побудил намерения как открыть новый бизнес, так и закрыть уже действующий.

В целом, большинство (порядка половины) тех, кто уже имел весной 2009 г. бизнес с приемлемым стажем, намеревались продолжать его вне зависимости от кризисных явлений. Намерения открыть новое дело, если появлялись (у каждого 4-ого владельца нового и каждого 5-го владельца устоявшегося бизнеса), были большей частью спровоцированы именно кризисом. Вынужденное «кризисное» закрытие/приостановка бизнеса – одного из нескольких имеющихся у предпринимателя, произошло у каждого 7-го – 11-ого из числа владельцев устоявшегося и нового бизнеса, соответственно. Т.е. кризис выступил катализатором преимущественно создания новых, а не закрытия/приостановки действующих предпринимательских структур.

Нарождающиеся предприниматели в большинстве (43%) получили импульс к открытию своего дела именно вследствие кризиса. Тех, чьи намерения начать бизнес не зависели от кризиса, набралось лишь 11%, но и закрыли, приостановили его по кризисным основаниям всего 3% из числа этой группы. Для предпринимателей с мизерным стажем кризис стал основной причиной их прихода в бизнес.

Социально-психологический климат для предпринимательской деятельности за период с 2008 по 2009 гг. по-разному изменился в глазах предпринимательских и не предпринимательских слоев российского общества. Так, в настоящее время значительно расходятся оценки респондентов этих групп относительно приверженности населения идее одинакового жизненного стандарта (таблица 6). Если в 2008 г. предприниматели в целом несколько чаще выражали несогласие с утверждением, будто население руководствуется этим принципом, а не предприниматели поровну разделились между ответами «за» и «против», то в 2009 г. картина изменилась кардинально. Причем несколько неожиданно: именно предприниматели активно поддержали суждение, согласно которому население склоняется в пользу одинакового жизненно стандарта. Баланс положительных и отрицательных оценок составил по группам нарождающихся, новых и устоявшихся предпринимателей 58%, 26% и 34%, соответственно. А то самое население, большей частью состоящее именно из не предпринимателей, практически не изменило своих суждений относительно ценностных предпочтений общества - «за» или «против» одинакового стандарта, баланс оценок составил всего 5%.

Таблица 6.

Согласны ли Вы с тем, что в России большинство людей предпочитает, чтобы все имели одинаковый жизненный стандарт, % от числа ответивших

Нарождающиеся	Новые	Устоявшиеся	Не
---------------	-------	-------------	----

	предприниматели		предприниматели		предприниматели		предприниматели	
	2008г.	2009г.	2008г.	2009г.	2008г.	2009г.	2008г.	2009г.
Да	29,4	76,9	35,0	51,6	35,7	63,6	35,5	41,8
Нет	47,6	19,3	50,0	25,6	21,4	29,4	35,7	36,9
Затрудняюсь ответить	23,0	3,8	15,0	22,8	42,9	7,0	27,5	19,8
Отказ от ответа	-	-	-	-	-	-	1,3	1,6
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Ослабление позиционирования в обществе предпринимательства как желательного выбора карьеры также произошло исключительно в глазах самих предпринимателей и не фиксируется в оценках большинства российского населения (таблица 7). Так, с 2008 по 2009 гг. баланс оценок для групп нарождающихся предпринимателей, а также владельцев нового и устоявшегося бизнеса снизился на 31%, 17% и 1%, соответственно, а по группе не-предпринимателей снижение составило менее 1%.

Таблица 7.

Согласны ли Вы с тем, что в России большинство людей рассматривает начало бизнеса как желательный выбор карьеры, % от числа ответивших

	Нарождающиеся		Новые		Устоявшиеся		Не	
	предприниматели	предприниматели	предприниматели	предприниматели	предприниматели	предприниматели	предприниматели	предприниматели
	2008г.	2009г.	2008г.	2009г.	2008г.	2009г.	2008г.	2009г.
Да	75,6	66,1	65,0	55,2	42,9	49,7	43,0	43,3
Нет	4,8	26,5	15,0	22,3	28,6	36,4	28,0	27,7
Затрудняюсь ответить	19,6	7,3	20,0	22,5	28,6	13,9	27,7	26,3
Отказ от ответа	-	-	-	-	-	-	1,3	2,7
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Аналогичная ситуация с оценкой престижа в обществе фигуры предпринимателя – успешного организатора нового бизнеса (таблица 8). В глазах предпринимателей их общественный статус снизился, уважение к предпринимателю стало не столь очевидным. В глазах же большинства населения – не предпринимателей никаких изменений не произошло. С 2008 по 2009 г. баланс оценок для групп нарождающихся предпринимателей, а также владельцев нового и устоявшегося бизнеса снизился на 34%,

14% и 17%, соответственно, а по группе не предпринимателей снижение составило менее 2%.

Таблица 8.

Согласны ли Вы с тем, что в России те, кто успешно организовал новый бизнес, имеют высокий статус и пользуются уважением, % от числа ответивших

	Нарождающиеся предприниматели		Новые предприниматели		Устоявшиеся предприниматели		Не предприниматели	
	2008г.	2009г.	2008г.	2009г.	2008г.	2009г.	2008г.	2009г.
Да	80,5	64,2	65,0	54,9	57,1	61,9	48,9	49,1
Нет	5,4	23,2	15,0	19,2	7,1	28,6	26,1	27,8
Затрудняюсь ответить	14,1	9,6	20,0	25,9	35,7	9,6	23,5	21,6
Отказ от ответа	-	3,0	-	-	-	-	1,4	1,6
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Резюмируя сказанное, отметим: кризис никак не повлиял на социально-психологическую оценку фигуры предпринимателя в глазах большинства населения страны – не предпринимателей. А самих предпринимателей побудил снизить уровень оценки предпринимательства в глазах общества. Нет однозначного ответа на вопрос, почему именно предпринимательская когорта столь активно высказалась в пользу преобладания у населения ценности одинакового жизненного стандарта, хотя само население такой картины не фиксирует. Возможно, это отражение фрустрации предпринимателей под влиянием кризиса, которая приводит их к мысли о снижении их статуса в обществе.

Что касается отношения предпринимателей к представителям своей социально-экономической страты, то оно под влиянием кризиса заметно улучшилось (таблица 9). Так, большинство нарождающихся предпринимателей (42%) стали лучше относиться к тем, кто создает новый бизнес. У владельцев нового и устоявшегося бизнеса, большинство из которых не изменили отношения к start-up's, положительные оценки (отношение стало лучше) перевешивают отрицательные (отношение стало хуже). В этих условиях можно ожидать повышение уровня внутригрупповой солидарности, что облегчает коммуникации и трансляцию необходимых знаний, опыта, информации, столь востребованных в период кризиса. Не предпринимательские слои населения по большому счету не изменили отношения к начинающим предпринимателям (62%).

Таблица 9.

Как нынешний экономический кризис повлиял на Ваше отношение к тем, кто на свой страх и риск создает новый бизнес, % от числа ответивших

		Нарождающиеся предприниматели	Новые предприниматели	Устоявшиеся предприниматели	Не предприниматели
Отношение стало лучше	стало	42,2	25,2	15,6	10,5
Отношение изменилось	не	39,8	55,8	65,8	62,4
Отношение стало хуже		11,5	5,5	10,4	7,1
Затрудняюсь ответить		3,5	13,5	8,2	12,5
Отказ от ответа		3,0	-	-	7,5
Всего		100,0	100,0	100,0	100,0

Основные характеристики нарождающегося предпринимательства

Финансово-экономический кризис не только изменил, а точнее ухудшил, условия для начала нового бизнеса, но и внес заметные коррективы в социально-демографические, психологические и мотивационные характеристики нарождающегося предпринимателя. Не все изменения можно однозначно трактовать с точки зрения перспектив стартового бизнеса, но факт их влияния на потенциал предпринимательства несомненен.

В 2009 г. существенно изменилась возрастная структура нарождающихся предпринимателей за счет увеличения доли более старших и сокращения - более младших возрастных групп (таблица 10). Так, нарождающиеся предприниматели в возрасте 45-54 лет в 2009 г. составили 23% группы, тогда как в 2008 г. – лишь 4%. Нарождающиеся предприниматели в возрасте от 18 до 24 лет в 2009 и 2008 гг. составили 10% и 26%, соответственно. Это можно объяснить кризисными явлениями на рынке труда, когда с приближением пенсионного возраста растет вероятность потери работы (в подтверждение – рост в 2009 г. до 8% доли нарождающихся предпринимателей в возрасте от 55 до 64 лет). Дополнительный аргумент – время проведения опроса населения (конец весны), когда выпускники школ и ВУЗов еще не столкнулись с трудностями при поиске «первого рабочего места».

Таблица 10.

Возрастная структура нарождающихся предпринимателей, % от числа ответивших

Возрастные группы	2008г.	2009г.
18-24	26,0	10,0
25-34	39,4	39,5
35-44	29,2	19,9
45-54	3,6	23,0
55-64	1,8	7,6
Всего	100,0	100,0

Сохраняющаяся нестабильность на рынке труда, вероятно, спровоцирует дальнейшее изменение возрастной структуры нарождающихся предпринимателей к концу 2009 г. А именно, при сохранении весомой доли более старших возрастных групп вырастет доля самой младшей группы. Подобные сдвиги вряд ли способствуют успешному предпринимательскому старту - в силу специфических проблем как молодежного, так и «возрастного» предпринимательства (это относится к таким характеристикам, как наличие человеческого и социального капитала, склонность к риску, способность к обучению и т.п.). Эти проблемы могут быть сняты в случае специальных мер поддержки предпринимательства, которые отсутствуют в российской практике.

Изменение «качества» когорты нарождающихся предпринимателей в 2009 г. отмечается и по показателю «уровень образования» (таблица 11). Если в 2008 г. $\frac{3}{4}$ из них имели средний уровень, а $\frac{1}{4}$ - высший, то в 2009 г. появились нарождающиеся предприниматели с низким уровнем образования, доля которых составила 16%. Как неоднократно отмечалось, в России из-за отсутствия специальных обучающих программ успешный предпринимательский старт обусловлен, в том числе, и более высоким уровнем образования. Появление «недоучившихся» нарождающихся предпринимателей вызвано обострившейся конкуренцией на рынке труда и вряд ли улучшит перспективы start-up's в целом.

Таблица 11.

Образовательная структура нарождающихся предпринимателей, % от числа ответивших

Уровни образования	2008г.	2009г.
Низкий	-	16,0
Средний	73,3	49,4
Высокий	26,7	34,6

Всего 100,0 100,0

Важным для успеха start-up's является наличие у предпринимателя собственного опыта в бизнесе, позволяющего обходить острые углы начального этапа. Кроме того, величина группы нарождающихся предпринимателей, уже имевших бизнес в недавнем прошлом или ведущих иную бизнес-деятельность наряду со стартом нового предприятия, дает понять, в какой мере происходит интенсивное расширение предпринимательского слоя населения (приход в бизнес бывших не предпринимателей), либо экстенсивный рост числа бизнесов при неизменности количества фактических предпринимателей (создание одним и тем же лицом ряда предпринимательских структур – последовательно либо параллельно).

Результаты опроса позволяют дать несколько дополняющих друг друга оценок нарождающегося предпринимательства с точки зрения наличия или отсутствия у респондента собственного предпринимательского опыта. Одна из них получена из таблицы 12.

Таблица 12.

Если в прошлом году у Вас уже был бизнес, оцените, пожалуйста, его финансово-экономическое состояние за прошлый год, % от числа ответивших

Финансово-экономическое состояние бизнеса за прошлый год	2008г.	2009г.
Устойчивое, средств хватает для поддержания и развития бизнеса	-	20,8
Относительно устойчивое, для поддержания бизнеса средств хватает, а для развития - нет	12,0	12,3
Неустойчивое, для поддержания бизнеса средств не хватает	4,0	19,9
В прошлом году еще не было бизнеса	60,0	35,6
Вообще не занимаюсь бизнесом	16,0	-
Затрудняюсь ответить	8,0	11,4
Отказ от ответа	-	-
Всего	100,0	100,0

Время проведения опроса и алгоритм выделения группы нарождающихся предпринимателей не допускают, чтобы нарождающийся бизнес текущего года уже существовал в предыдущем году. Речь может идти лишь о неком ином бизнесе того, кто инициирует реализацию еще одного предпринимательского проекта. Таких «опытных» предпринимателей в 2008 г. было лишь 16% от общего числа, а в 2009 г. уже 53%. В чем

причина, повсеместная «перезагрузка» бизнеса действующих предпринимателей в новую организационно-правовую оболочку под влиянием кризиса? Если «да», это может вызывать «повзросление» когорты нарождающихся предпринимателей, отражать последствия антикризисных мер поддержки предпринимательства, стимулирующих искусственное дробление и «минимизацию масштаба» действующего бизнеса.

Еще одну оценку распространенности предпринимательского опыта среди нарождающихся предпринимателей дают ответы на вопрос таблицы 13. По этим данным, доля нарождающихся предпринимателей с предпринимательским опытом в прошлом выросла с 24% в 2008 г. до 39% в 2009 г.

Таблица 13.

До того, как Вы стали организовывать нынешний бизнес, был ли у Вас в прошлом какой-либо бизнес, которым Вы один или вместе с другими владели и управляли, % от числа ответивших

Наличие собственного бизнеса в прошлом	2008г.	2009г.
Да	24,3	39,1
Нет	75,7	57,4
Затрудняюсь ответить	-	3,5
Всего	100,0	100,0

По нашему мнению, указанные выше оценки не являются альтернативными. Первая из них отражает преимущественно явление параллельного предпринимательства как стратегии снижения риска и потерь действующего бизнеса за счет придания ему зонтичной структуры. Вторая – в большей мере индикатор серийного предпринимательства, допускающего, в том числе, уход и возвращение предпринимателя в бизнес под влиянием внешних факторов. К их числу можно отнести текущий кризис, спровоцировавший сокращение занятости и снижение реальных доходов населения.

Организаторы нового бизнеса могут иметь человеческий капитал (знания, опыт, квалификация) и психологические характеристики (склонность к риску, уровень самооценки) в большей или меньшей степени благоприятные для успешного старта. По указанным характеристикам за год произошли следующие изменения.

Нарождающиеся предприниматели в 2009 г. значительно менее уверены в своих предпринимательских способностях и менее склонны к риску, чем год назад (таблица 14). Так, более половины из них (54%) соглашались, что страх и недостаточные способности могут помешать успешному старту (в 2008 г. лишь 19%). Это несколько диссонирует с

уверенностью большинства нарождающихся предпринимателей в том, что у них есть знания, квалификация и опыт, необходимые для начала нового дела (76% и 65% в 2009 и 2008 гг., соответственно). Возможно, респонденты справедливо различают психологические особенности и багаж знаний, необходимые для предпринимательского успеха. И если уровень знаний скорее ассоциируется с уровнем компетенции на предыдущем рабочем месте, то психологическая устойчивость к проблемам старта у нарождающихся предпринимателей в 2009 г. существенно снизилась.

Таблица 14.

Согласны ли Вы с тем, что, % от числа ответивших

	У Вас есть знания, квалификация и опыт, необходимые для начала нового бизнеса	
	2008г.	2009г.
Да	64,7	75,6
Нет	17,4	12,5
Затрудняюсь ответить	17,9	8,8
Отказ от ответа	-	3,1
Всего	100,0	100,0

	Страх или недостаточные способности к предпринимательству могут препятствовать Вам в организации бизнеса	
	2008г.	2009г.
Да	19,0	53,8
Нет	62,9	36,1
Затрудняюсь ответить	13,2	6,5
Отказ от ответа	4,9	3,6
Всего	100,0	100,0

Проект GEM эмпирически подтвердил, что мотивация к началу нового бизнеса является фактором его дальнейшего развития. При этом выделяются два альтернативных импульса предпринимательского старта: *добровольное* стремление воспользоваться преимуществами, которые предоставляет собственный бизнес и *вынужденное* решение из-за отсутствия лучших вариантов работы. Представление о мотивах организации нового бизнеса дают данные в таблицах 15 и 16.

Таблица 15.

Мотивы организации нового бизнеса у нарождающихся предпринимателей, % от числа ответивших

	Почему Вы включились в организацию нового бизнеса	
	2008г.	2009г.
Чтобы воспользоваться	17,9	30,0

преимуществами, которые предоставляет собственный бизнес		
Потому что не было лучших вариантов работы	10,7	30,0
И то, и другое в равной мере	39,3	20,0
Работа есть, но ищут лучшие возможности	14,3	16,7
Другое	7,1	3,3
Затрудняюсь ответить	10,7	-
Всего	100,0	100,0

	Какое главное преимущество от занятия бизнесом Вы хотели бы получить, (из тех, кто выбрал 1-ый вариант ответа на предыдущий вопрос)	
	2008г.	2009г.
Дает больше независимости и свободы	50,0	49,6
Дает возможность повысить свой доход	33,3	43,4
Дает возможность поддерживать свой доход	16,7	-
Затрудняюсь ответить	-	7,0
Всего	100,0	100,0

Под влиянием кризиса произошла поляризация мотивационной структуры предпринимательского выбора нарождающихся предпринимателей, когда за год существенно выросли доли start-up's, чьи организаторы руководствовались добровольными либо вынужденными мотивами к началу бизнеса – в 1,9 раза и в 2,8 раза соответственно (таблица 16). Указанные структурные сдвиги способствуют расслоению когорты стартующих предпринимателей на группы, имеющие заведомо неравные перспективы создания и продолжения бизнеса. Добровольный старт способствует эффективному поиску рыночной ниши, выработке оптимальной рыночной стратегии и, как результат, развитию бизнеса. Вынужденное предпринимательство сориентировано на «пережидание» в бизнесе кризисных явлений на рынке труда и «отложенное» возвращение к наемной занятости. В скобках заметим, что бурный всплеск вынужденного предпринимательского старта может быть обусловлен и антикризисными мерами по поддержке предпринимательства, направленными на стимулирование безработных к занятию собственным бизнесом.

Таблица 16.

Структура добровольного и вынужденного нарождающегося предпринимательства, % от числа ответивших

	2008г.	2009г.
Мотивация		
Добровольная	14,3	26,7
Вынужденная	10,7	30,0

Возможный положительный эффект от увеличения в 2009 г. числа добровольных нарождающихся предпринимателей, на наш взгляд, будет нивелирован еще большим ростом предпринимательства вынужденного. Дополнительная вероятность появления новых бизнесов с потенциалом высокого роста сопровождается увеличением числа бизнесов с повышенным риском неудачи. Тем более что меры поддержки добровольного и вынужденного импульса к предпринимательскому старту кардинально различны, и на практике превалирует именно последние.

Основные выводы

- Возможности для создания нового бизнеса в ближайшие 6 месяцев значительно ухудшились – таково мнение всех предпринимателей независимо от стадии развития бизнеса, и не предпринимателей. У предпринимателей баланс оценок, положительный в 2008 г., сменился в 2009 г. отрицательным. Среди не предпринимателей и до кризиса превалировала отрицательная оценка предпринимательского климата, ставшая еще более популярной с его приходом. В обоих случаях число негативистов выросло главным образом за счет сокращения количества тех, кто год назад затруднился дать оценку условий для начала бизнеса, что усилило поляризацию восприятия предпринимательского климата населением России.

- Представители всех предпринимательских групп от нарождающихся до устоявшихся предпринимателей в большинстве считают, что организовать новый бизнес по сравнению с 2008 г. стало сложнее, в том числе значительно сложнее. Чем больше возраст бизнеса, тем критичнее оценки предпринимателей. Так, если бизнесу больше 3,5 лет, усложнение условий для старта отмечают 78% респондентов. Среди новых предпринимателей (бизнесу от 3-х месяцев до 3,5 лет) усложнение отметили 65%, а среди нарождающихся (бизнесу до 3-х месяцев) - 60% респондентов.

- На волне антикризисных мер правительства тиражируется мнение, что кризис расчистил рынки от неэффективного бизнеса, создав тем самым задел для роста эффективного предпринимательства. Результаты опроса не подтверждают этот тезис. Большинство предпринимателей сошлись во мнении, что кризис ограничил возможности для предпринимательского старта. Чем больше срок жизни бизнеса, тем пессимистичнее его владельца: от 80% негативных оценок для устоявшихся предпринимателей, до 76% - для новых и 47% - для нарождающихся предпринимателей.

- Не только возможности для начала нового бизнеса, но и перспективы бизнеса уже существующего изменил кризис, и в подавляющем большинстве случаев в худшую сторону. Ожидания роста бизнеса ослабли, в том числе незначительно, у респондентов, составляющих порядка 1/3 группы нарождающихся предпринимателей, 2/3 – новых и 3/4 - устоявшихся предпринимателей.

- Большинство (порядка половины) тех, кто уже имел весной 2009 г. бизнес с приемлемым стажем (более 3 месяцев), намеревались продолжать его вне зависимости от кризисных явлений. А намерения открыть новое дело, если появлялись, большей частью были спровоцированы именно кризисом. Для предпринимателей с мизерным стажем (менее 3 месяцев) кризис стал основной причиной их прихода в бизнес. Кризис выступил катализатором преимущественно создания новых, а не закрытия/приостановки действующих предпринимательских структур.

- Социально-психологический климат для предпринимательской деятельности за период с 2008 по 2009 гг. по-разному изменился в глазах предпринимательских и не предпринимательских слоев российского общества. Предприниматели активно проголосовали за приоритет у населения одинакового жизненно стандарта. Мнение не предпринимателей по этому вопросу разделилось практически поровну между «за» и «против». Ослабление позиционирования в обществе предпринимательства как желательного выбора карьеры также произошло исключительно в глазах самих предпринимателей и не фиксируется в оценках большинства российского населения. Аналогичная ситуация с оценкой статусности в обществе предпринимателя – успешного организатора нового бизнеса. В глазах предпринимателей статус снизился, уважение к предпринимателю стало не столь очевидным. В глазах большинства населения – не предпринимателей никаких изменений не произошло.

- В условиях кризиса уровень оценки представителей своей социально-экономической страты у предпринимателей заметно вырос. Можно ожидать повышение уровня сплоченности внутри предпринимательского сообщества, что облегчает коммуникации и трансляцию необходимых знаний, опыта, информации, столь востребованных в период кризиса.

- В 2009 г. существенно изменилась возрастная структура нарождающихся предпринимателей за счет увеличения доли более старших и сокращения - более младших возрастных групп. Так, нарождающиеся предприниматели в возрасте 45-54 лет в 2009г. составили 23% группы, а в 2008 г. – лишь 4%. Нарождающиеся предприниматели в возрасте от 18 до 24 лет в 2009 и 2008 гг. составили 10% и 26% соответственно.

- Изменение «качества» когорты нарождающихся предпринимателей в 2009г. отмечается по показателю «уровень образования». Если в 2008 г. $\frac{3}{4}$ из них имели средний уровень, а $\frac{1}{4}$ - высший, то в 2009 г. появились нарождающиеся предприниматели с низким уровнем образования, доля которых составила 16%.

- Кризис спровоцировал повсеместную «перезагрузку» бизнеса действующих предпринимателей в новую организационно-правовую оболочку. В результате, от 40% до 50% нарождающихся предпринимателей уже занимались в прошлом предпринимательством. Усилились тенденции параллельного предпринимательства как стратегии снижения риска и потерь действующего бизнеса за счет придания ему зонтичной структуры. Наряду с этим - серийного предпринимательства, допускающего, в том числе, уход и возвращение предпринимателя в бизнес под влиянием факторов, не связанных с ним непосредственно. К их числу можно отнести текущий кризис, спровоцировавший сокращение занятости и снижение реальных доходов населения. В целом, кризис стал причиной экстенсивного роста числа бизнесов при неизменности количества фактических предпринимателей. Интенсивное расширение предпринимательского слоя (приход в бизнес бывших не предпринимателей) замедлилось.

- Существенно снизилась психологическая устойчивость нарождающихся предпринимателей к проблемам старта.

- В условиях кризиса произошла поляризация мотивационной структуры предпринимательского выбора, когда за год выросли доли start-up's, чьи организаторы руководствовались добровольными либо вынужденными мотивами к началу бизнеса – в 1,9 раза и в 2,8 раза соответственно. Указанные структурные сдвиги способствуют расслоению когорты стартующих предпринимателей на группы, имеющие заведомо неравные перспективы создания и продолжения бизнеса.

М. В. Габелко

Факторы оценки населением рамочных условий предпринимательской деятельности в регионах РФ

Малое предпринимательство и самозанятость в условиях растущей напряженности на рынке труда представляет собой своего рода социальный демпфинг – альтернативу наемной занятости. Малое и индивидуальное предпринимательство позволяет не только компенсировать потерянные доходы от наемной занятости, но и получить дополнительный (к основному заработку) доход для сохранения прежнего уровня жизни при росте потребительских цен. Кроме того, предпринимательская деятельность может для каждого участника обеспечить возможность творчества, максимального использования способностей и реализации собственных идей [1]. Однако результаты опроса населения РФ позволяют утверждать, что не во всех регионах предпринимаемые государством меры по поддержке малого и среднего бизнеса [3] позитивно влияют на склонность населения к предпринимательской деятельности: на вопрос «Быть или не быть предпринимателем?» индивиды часто отвечают отрицательно.

Формат и методология «Глобального мониторинга предпринимательства» [См. 4] предполагает сбор данных, характеризующих как предпринимательство и предпринимательскую среду, так и рамочные условия предпринимательской деятельности (Entrepreneurial Framework Conditions, EFC): социальную среду и государственную политику в области поддержки предпринимательства. В качестве методов наблюдения за РУПД используются опрос населения в режиме интервью face-to-face, а также экспертные интервью с представителями бизнеса и власти, проводимые по установленному сценарию [2]. Полученные в результате опроса ответы населения на вопрос о перспективах развития бизнеса в течение ближайших 6 месяцев принято считать своеобразными номинальными индикаторами предпринимательского климата в стране и оценки населением всей совокупности мер поддержки предпринимательства [См. 5, 7, 10, 12]. Отметим, что при статистическом анализе оценок населением перспектив развития предпринимательства мы учитывали только информативные ответы респондентов: «да», «нет» и «затрудняюсь ответить» - а респонденты, отказавшиеся от ответа, были исключены из анализа. Поэтому в составе совокупности населения мы выделили 3 категории населения: оптимисты, пессимисты и сомневающиеся в своих оценках.

Таблица 1.

**Распределение оценок населением перспектив развития предпринимательства
(5%-ный уровень значимости)**

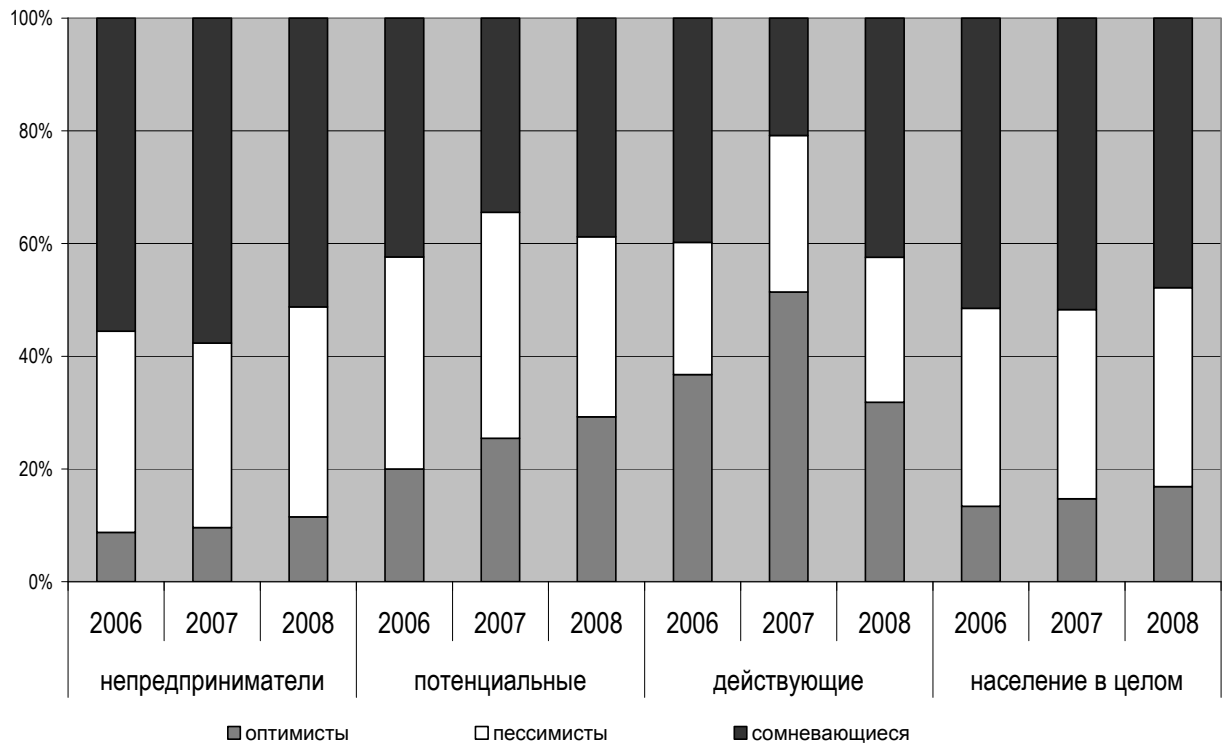
Нижняя граница доверительного интервала			Взрослое трудоспособное население РФ	Верхняя граница доверительного интервала		
2008	2007	2006		2006	2007	2008
14,44	12,59	11,41	оптимисты	15,35	16,79	19,24
32,26	30,8	32,36	пессимисты	37,88	36,4	38,38
44,64	48,75	48,61	сомневающиеся	54,4	54,68	51,05

В 2006 г. доля взрослого трудоспособного населения, оптимистично оценивающего ближайшие перспективы развития предпринимательства в регионе их проживания, составляла не более 15,4%, доля пессимистов - не менее 1/3 взрослого трудоспособного населения, но приоритетной (около половины населения) была группа сомневающихся. В 2007 г. ситуация несколько изменилась: наибольший прирост наблюдался по доле оптимистов, количество пессимистов уменьшилось до 30%, при этом доля сомневающихся осталась практически на прежнем уровне. В 2008 г. с 1%-ым уровнем значимости можно утверждать, что увеличение доли оптимистичных оценок населением перспектив развития бизнеса произошло за счёт уменьшения доли сомневающихся и является статистически значимым.

На рисунке 1 представлены тенденции изменения мнений населения о перспективах развития малого и среднего предпринимательства среди различных, однородных по признаку отношения к предпринимательскому процессу, категорий населения. Во-первых, выделена группа действующих предпринимателей: их мнение о среде развития бизнеса обусловлено их собственным опытом практической деятельности. Во-вторых, сформирована группа потенциальных предпринимателей - индивидов, предпринимающих только первые шаги к открытию самостоятельного предприятия: эта категория индивидов пока не имеет собственного предпринимательского опыта, однако уже получила некие организационные предпосылки для его формирования. Наконец, рассмотрена категория населения, не занимающегося и не собирающегося заниматься предпринимательством. Эти индивиды, возможно, вообще не имеют никакой специальной информации о рамочных условиях предпринимательской деятельности в регионе их проживания. Более того, весьма вероятно, что мнение относительно перспектив развития бизнеса в регионе их проживания возникло спонтанно, под влиянием вопроса интервьюёра, и обусловлено общим впечатлением о динамике социально-экономического развития, сложившимся под влиянием средств массовой информации.

Рисунок 1.

Распределение мнений населения о перспективах развития предпринимательства по опыту предпринимательской деятельности

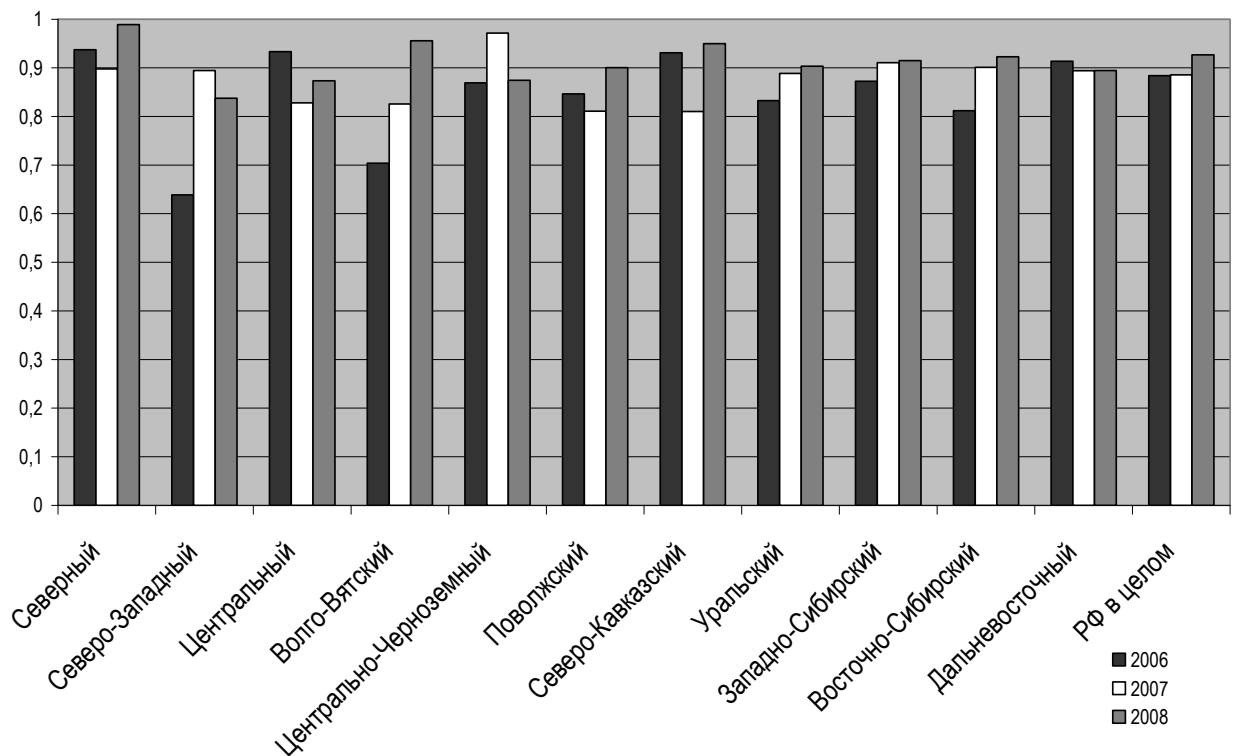


За рассматриваемый период среди населения, далекого от предпринимательства, доля оптимистов постоянна, а среди потенциальных предпринимателей доля оптимистов постоянно росла, в 2007 г. за счёт уменьшения доли сомневающихся, а в 2008 г. за счет сокращения доли пессимистов. С 1-% уровнем значимости можно утверждать, что увеличение доли оптимистов среди потенциальных предпринимателей до 30% является статистически значимым. Наибольшая вариация мнений наблюдалась среди действующих предпринимателей, доля сомневающихся снизилась в 2007 г., а затем выросла в два раза. Доля оптимистов увеличивается по мере увеличения опыта предпринимательской деятельности и степени вовлеченности в предпринимательские сети. Среди индивидов, не связанных с предпринимательством, лишь 11% позитивно оценивают перспективы развития бизнеса на ближайшие 6 месяцев. Однако среди них только 15% не оценили негативно свои собственные способности к предпринимательской деятельности. Предположение, что оценки индивидов, которые никогда лично не занимались предпринимательством и не вовлечены в предпринимательские сети, являются рефлексией их мнения о собственной неподготовленности к бизнесу, то есть носят наведенный негативный характер, получило статистическое подтверждение (коэффициент ассоциации по Юлу снизился от 0,67 в 2006 г. до 0,43 в 2008 г.). Факт вовлеченности в предпринимательство способствует оптимистичности настроения респондента, но с течением времени значимость его снижается.

Распределение оценок стартовых условий развития предпринимательства в регионах России в течение всего периода наблюдения характеризуется изменением значений индекса качественной вариации от умеренного уровня до сильного. В целом по РФ в 2006 и 2007 гг. значимого изменения в разнообразии оценок не наблюдалось. В 2008 г., в условиях кризиса, разнообразие мнений населения практически достигло максимально возможного значения, однако тенденция к увеличению разнообразия оценок, по сравнению с 2007 г., наблюдалась не во всех регионах РФ (см. рис.2).

Рисунок 2.

Степень разнообразия мнений населения о благоприятности стартовых условий развития бизнеса в регионах РФ (на основе индекса качественной вариации, IQV)



В 2006 г. наиболее однородная структура оценок населением перспектив развития предпринимательства отмечалась в Северо-Западном и Волго-Вятском районе (IQV, соответственно, 63,8% и 70,4%), а максимальный разброс мнений – в Северном районе, на Северном Кавказе и Дальнем Востоке (IQV чуть более 93%). При этом минимальная доля оптимистически настроенного населения наблюдалась в Волго-Вятском районе (5,2%), максимальная – в Северном районе (19,7%), ниже среднего по стране значения доля оптимистов была на Северо-Западе, на Урале, в Сибири, Поволжье и Центральном Черноземье. Наиболее пессимистично оценили ближайшие перспективы развития бизнеса

жители Северного Кавказа, Центрально-Чернозёмного района (около 45% населения), а также относительно благополучной Западной Сибири (более 40% пессимистов). Самая низкая по стране доля сомневающихся представляется ожидаемой на Северном Кавказе (около 40%). В целом совокупность регионов России в 2006 и 2007 гг. характеризуется высокой изменчивостью долей оптимистов, пессимистов и сомневающихся среди трудоспособного населения, а в 2008 г. разнообразие оценок населением перспектив развития бизнеса в регионах усилилось (прирост IQV составил 4,8%). Средний возраст оптимистов составлял в 2006 г. чуть более 35 лет, в основном они проживали в малых городах (не в столицах - Москве или Санкт-Петербурге!), причём женщины были настроены более сдержанно, чем мужчины. В 2007 г. оптимисты среди населения России помолодели на 2 года, сомневающиеся стали старше на год, средний возраст пессимистов не изменился. В 2008 г. пессимисты и сомневающиеся были практически ровесниками: чуть старше 38 лет. Отметим, что оценка перспектив развития бизнеса респондентом оказалась практически не связана с уровнем экономической нагрузки в семье. Различия среднего числа работающих членов семьи между оптимистами, пессимистами и сомневающимися (в расчёте на 100 семей), были статистически не значимы и составляли, соответственно, 154, 154 и 161.

В 2008 г. структура оценок населением стартовых условий предпринимательства в большинстве регионов значительно изменилась (см. табл.2).

Таблица 2.

Региональное распределение доли оптимистов в 2006-2008 гг.

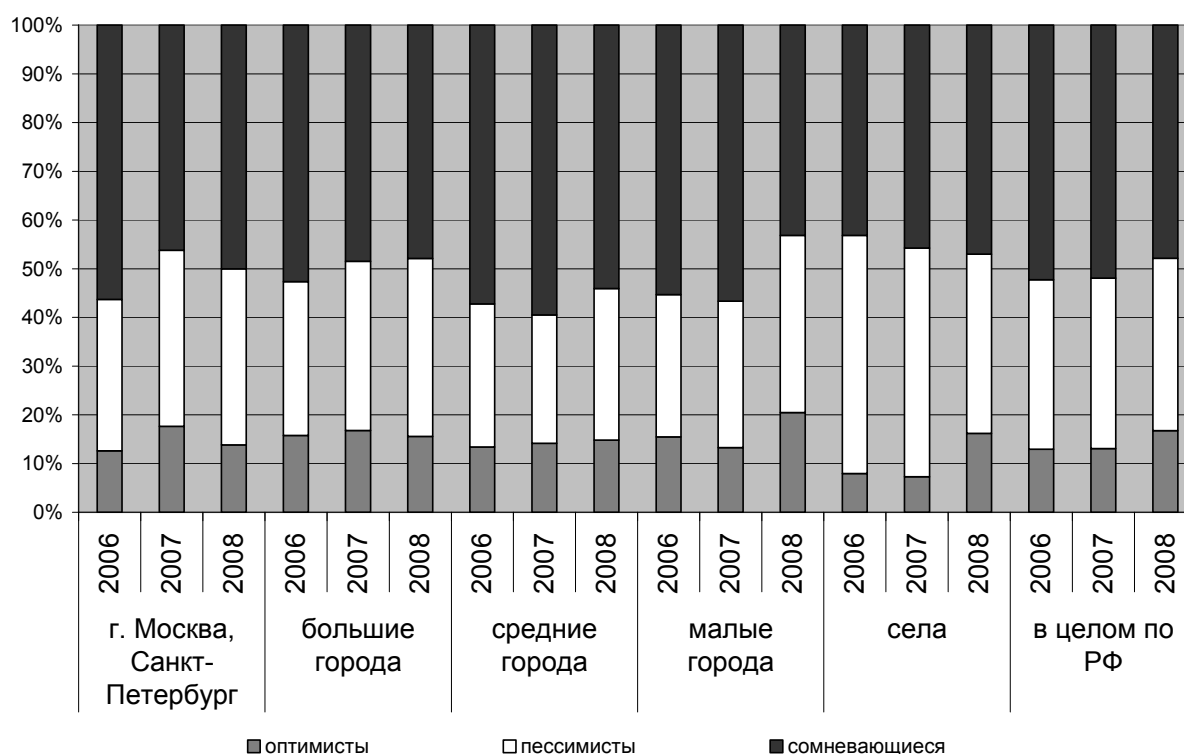
Экономический район	доля оптимистов			ранг		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Северный	19,70	12,07	26,32	11	3	9
Северо-Западный	11,11	13,04	13,24	6	6	4
Центральный	17,29	14,85	14,85	10	9	6
Волго-Вятский	5,17	5,88	27,78	1	2	10
Центрально-Черноземный	9,23	24,19	10,20	3	11	1
Поволжский	12,32	13,33	12,73	7	7	3
Северо-Кавказский	16,04	5,31	22,66	9	1	7
Уральский	10,56	12,73	12,67	5	4	2
Западно-Сибирский	10,11	13,41	14,53	4	8	5
Восточно-Сибирский	7,58	15,00	24,07	2	10	8
Дальневосточный	15,49	12,96	32,50	8	5	11

Как можно заметить по данным таблицы 2, за рассматриваемый период в ранжированном по доле позитивно настроенного населения ряду из 11 макрорегионов

Волго-Вятский экономический район переместился со 1 на 10 место, Восточная Сибирь – с 2 на 8 место, Центральный – с 10 на 6 место. Структурные сдвиги в характере оценок привели к тому, что в целом совокупность макрорегионов стала в 2008 г. умеренно неоднородной: максимальная доля позитивных оценок населением перспектив развития бизнеса наблюдалась на Дальнем Востоке (около трети населения), минимальная – в Центрально-Черноземном районе (10,2%). Можно предположить, что ситуацию на Дальнем Востоке определили региональные (на уровне муниципалитетов) связи с Китаем и Японией, которые значительно активизировались в течение наблюдаемого периода. Интересно отметить, что теснота связи текущих оценок условий предпринимательского старта и структуры оценок предшествующих периодов оказалась слабой и статистически незначимой.

Рисунок 3.

Распределение оценок населением перспектив развития предпринимательства в зависимости от типов поселений



В отношении структуры оценок по типам поселений наблюдаются умеренно значимые различия (см. рис.3). Так, в 2007 г. приоритетная часть оптимистов проживала в Москве и Санкт – Петербурге (их доля за год увеличилась в полтора раза и составила почти четверть населения), доминировали среди оптимистов, кроме того, жители средних или больших городов. В 2008 г. снижение доли оптимистов в крупных городах

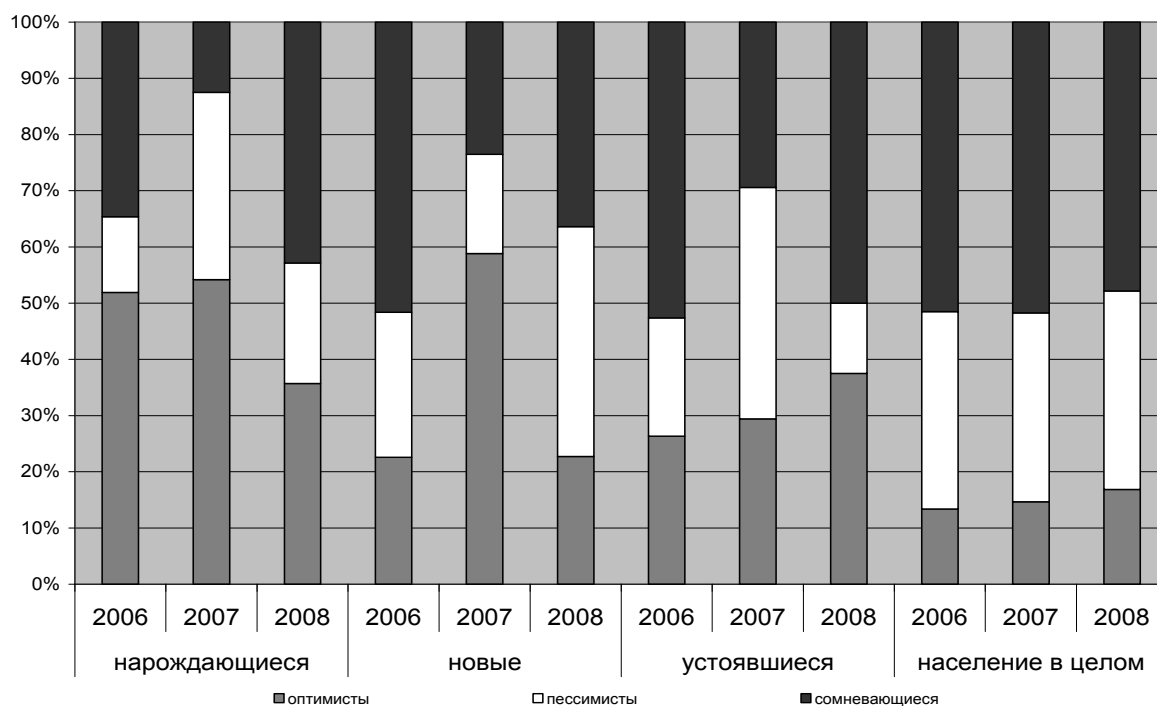
сопровождалось существенным ростом оптимистичных мнений о развитии экономической конъюнктуры в месте проживания, выраженных жителями малых городов и сел.

Несмотря на наблюдаемые структурные сдвиги оценок условий для предпринимательского старта по регионам РФ, несмотря на усилия по реализации государственных программ поддержки развития предпринимательства, в целом по стране позитивные изменения структуры мнений взрослого трудоспособного населения страны об условиях развития бизнеса оказались статистически незначимы. Возможно, это связано с перераспределением средств государственной поддержки между регионами, в результате чего улучшение ситуации в одних регионах было негативно компенсировано в других.

В 2007 г. мероприятия государства по поддержке МСП были замечены и позитивно оценены действующими ранними [2] предпринимателями: доля оптимистов увеличилась среди них в 1,4 раза и составила более 50% (среди владельцев нового бизнеса рост с 22,6% до 58,8%, а среди нарождающихся предпринимателей – стабильно доминирующий уровень оптимизма). Среди «старожилов» бизнеса доля оптимистов колеблется около 30%. При этом различие дисперсий во всех случаях статистически не значимо. На рис. 4 представлена динамика структуры оценок условий для предпринимательского старта самыми осведомлёнными респондентами - действующими предпринимателями. Можно заметить, что по различным предпринимательским стратам обнаруживаются различные тенденции. Наиболее значительные колебания структуры оценок наблюдаются в группе владельцев нового бизнеса.

Рисунок 4.

Изменение структуры мнений предпринимателей по стадиям развития бизнеса



По результатам обследования в 2007 г. доля владельцев нового бизнеса, отметивших хорошую перспективу для предпринимательского старта, значительно выросла: 58,8% против 22,6% в 2006 г. Резюмируя, мы предлагаем считать опережающим индикатором благоприятности внешней среды для начала предпринимательства долю оптимистов среди владельцев нового бизнеса. Как показывает анализ динамики оценок в РФ, а также межстрановые сопоставления, резкий прирост доли позитивных оценок текущих условий для старта в 2007 г. выразился в 30%-ном приросте ранней предпринимательской активности в 2008 г.

Однако если в 2007 г. конъюнктура была благоприятной, то в 2008 г. ранние предприниматели отметили снижение общих условий экономической конъюнктуры, которое можно рассматривать как результат приближения глобального финансового кризиса. Среди нарождающихся предпринимателей и владельцев нового бизнеса уже в июне 2008 г. произошло значимое увеличение количества сомневающих за счет снижения доли оптимистов и пессимистов. И только устоявшиеся предприниматели пока еще оптимистично оценивают перспективы развития бизнеса в регионе проживания.

Учитывая, что лишь часть тех, кто предпринимает первые шаги по созданию бизнеса, добиваются успехов [См. 5, 7, 9], можно предположить, что оценки условий для старта нарождающимися предпринимателями завышены. Однако именно ранние предприниматели, в особенности владельцы нового бизнеса значительно более чутко, чем владельцы устоявшихся предприятий, отреагировали на ужесточение финансово-экономических условий в стране и в мире. Возможно, последние оценивают рамочные

условия предпринимательства более позитивно, полагаясь на накопленный опыт предпринимательства и свои связи, как в бизнес-среде, так и в органах государственного управления [См. 1, 6, 10, 11].

Какие же регионально действующие факторы определили наблюдаемые различия мнений населения о стартовых условиях развития малого предпринимательства? Действительно ли усилия муниципальных органов власти, местных администраций, автономность и инициативы которых находят сейчас активную поддержку федерального правительства, стимулируют оптимистичный настрой населения относительно начала собственного бизнеса? Или, наоборот, население, в условиях постепенного развития кризисных тенденций, инфляции и роста напряжённости на рынке труда, не находя поддержки у власти, снижает свои требования к предпринимательскому старту? Для ответа на поставленные вопросы, на основе данных GEM [4, 5] и официальной информации Росстата [13], была построена система индикаторов социально-экономических условий регионов. Чтобы охарактеризовать уровень информированности населения о негативных тенденциях развития экономической и правовой среды бизнеса, мы включили в систему региональных индикаторов долю пессимистов, наблюдаемую в предшествующем году. Как и некоторые другие исследователи малого предпринимательства (см., например, в [10], [11], [12]), мы предполагаем при этом, что пессимизм индивидов объясняется их более обширной, более детальной информированностью относительно экономических, финансовых и политических рисков.

Каждый из индикаторов мы проверяли на значимость связи с уровнем оптимистичности населения в отношении перспектив развития бизнеса. Отметим, что в ходе исследования была учтена описанная в литературе инертность населения в отношении принятия решения о начале предпринимательской деятельности. Для этого анализ влияния факторов проводился с краткосрочным лагом. В систему индикаторов были включены следующие показатели:

X1 – ВРП на душу населения

X2 – расходы местного бюджета

X3 – инвестиции в основной капитал

X4 – инвестиции в основной капитал организаций с участием иностранного капитала

X5 – просроченная задолженность по заработной плате работникам организаций

X6 – приватизация жилых помещений

X7 – доля городского населения

X8 – доля бедного населения

X9 – доля безработных

X10 – число безработных на одну заявленную вакансию

X11 – доля пессимистично настроенных в отношении условий предпринимательского старта респондентов

Распределение регионов РФ по доле оптимистов не характеризуется нормальностью, поэтому для оценки взаимосвязи использовались непараметрические тесты. Исходные значения зависимой переменной и регрессоров нормировались по отклонению от минимального значения (в терминах достижений). Поэтому ранг региона после упорядочивания характеризует позитивность достигнутого результата.

Анализ парных корреляций (см. табл. 3) показал, что ни по одному из направлений социально-экономического развития не получены значимые оценки влияния макроэкономических индикаторов на ожидания населения в отношении предпринимательского старта.

Единственное исключение составляет уровень бедности, который является объективной характеристикой региональных различий уровня жизни. Уровень бедности отрицательно коррелирует с уровнем пессимизма населения ($\rho = -0,618$ при $\alpha = 0,05$ с лагом в два года и $\rho = -0,655$ при $\alpha = 0,05$ с лагом в один год) и с уровнем оптимизма ($\rho = 0,682$ при $\alpha = 0,05$ с лагом в два года и $\rho = 0,836$ при $\alpha = 0,01$ с лагом в один год) в ожиданиях относительно условий предпринимательского старта. Это отражает типичный для депрессивных регионов уровень требований индивидов к условиям существования, что, в свою очередь, уменьшает разрыв между ожиданиями и реальностью («пролетариату нечего терять, кроме своих цепей – приобретет же он весь мир»).

Соответственно, чем выше уровень бедности в регионе, чем ниже уровень жизни, тем меньше остается населению альтернативных вариантов для восполнения дефицита дохода. В результате возникает эффект снижения требований к качеству жизни: в сознании индивида вероятность ухудшения фактической ситуации тем ниже, чем ниже его уровень жизни.

Таблица 3.

Матрица парных корреляций для варьирующих признаков

		региональные индикаторы		оценки населением стартовых условий развития предпринимательства				
		X8(06)	X8(07)	X11(06)	X11(07)	X11(08)	Y(06)	Y(07)
Spearman's rho								
Y(08)	Correlation Coefficient	,682(*)	,836(**)	-0,1	,682(*)	-,782(**)	0,164	-0,445

	Sig. (2-tailed)	0,021	0,001	0,77	0,021	0,004	0,631	0,17
X11(08)	Correlation Coefficient	-,618(*)	-,655(*)	0,336	-0,391	1	-0,009	0,291
	Sig. (2-tailed)	0,043	0,029	0,312	0,235	.	0,979	0,385
Y(07)	Correlation Coefficient	-0,127	-0,264	0,327	-,673(*)	0,291	-0,291	1
	Sig. (2-tailed)	0,709	0,433	0,326	0,023	0,385	0,385	.
X11(07)	Correlation Coefficient	0,273	0,482	-0,182	1	-0,391	-0,082	-,673(*)
	Sig. (2-tailed)	0,417	0,133	0,593	.	0,235	0,811	0,023
Y(06)	Correlation Coefficient	-0,136	-0,027	0,136	-0,082	-0,009	1	-0,291
	Sig. (2-tailed)	0,689	0,937	0,689	0,811	0,979	.	0,385
X11(06)	Correlation Coefficient	0,109	0,1	1	-0,182	0,336	0,136	0,327
	Sig. (2-tailed)	0,75	0,77	.	0,593	0,312	0,689	0,326
	N	11	11	11	11	11	11	11
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).								
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).								

Привлекает внимание отсутствие значимой корреляции индикаторов ожиданий населения с достигнутыми ими ранее уровнями. Более того, доля пессимистов в 2007 г. имеет значимую положительную корреляцию с долей оптимистов в 2008 г. Можно предположить, что определяющий пессимистические настроения респондентов разрыв между их запросами и реальностью резко сократился в связи с развивающейся в экономике рецессией. Хорошо информированные относительно финансово-экономических и политических рисков респонденты оценили собственные возможности (как говорил известный и очень предприимчивый литературный персонаж, «спасение утопающих – дело рук самих утопающих») и снизили свои требования к внешним, рамочным условиям развития бизнеса. Это объясняет наблюдаемый «перекрест» оценок, высказываемых уверенными в своём мнении респондентами.

Выбор переменных для множественной линейной регрессии осуществлялся на основе метода пошагового включения. В результате значимыми факторами в модель

вошли уровень бедности и доля пессимистично настроенных в отношении предпринимательского старта респондентов с лагом в 1 год.

Таблица 4.

Результаты регрессионного анализа оптимистичности мнений населения

Коэффициенты^а

Модель	Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	t	Значимость
	B	Стд. Ошибка	Бета		
1 (Константа)	-23,701	6,287		-3,770	,005
X8(07)	1,757	,414	,633	4,242	,003
X11(07)	,385	,128	,447	2,999	,017

а. Зависимая переменная: Y(08)

	Исходные данные
Уравнение регрессии	$Y(08) = -23,7 + 1,757 * X8(07) + 0,385 * X11(07)$
Уравнение со стандартизованными коэффициентами	$Y(08) = -0,633 * X8(07) + 0,447 * X11(07)$
Коэффициент детерминации (%)	85,9

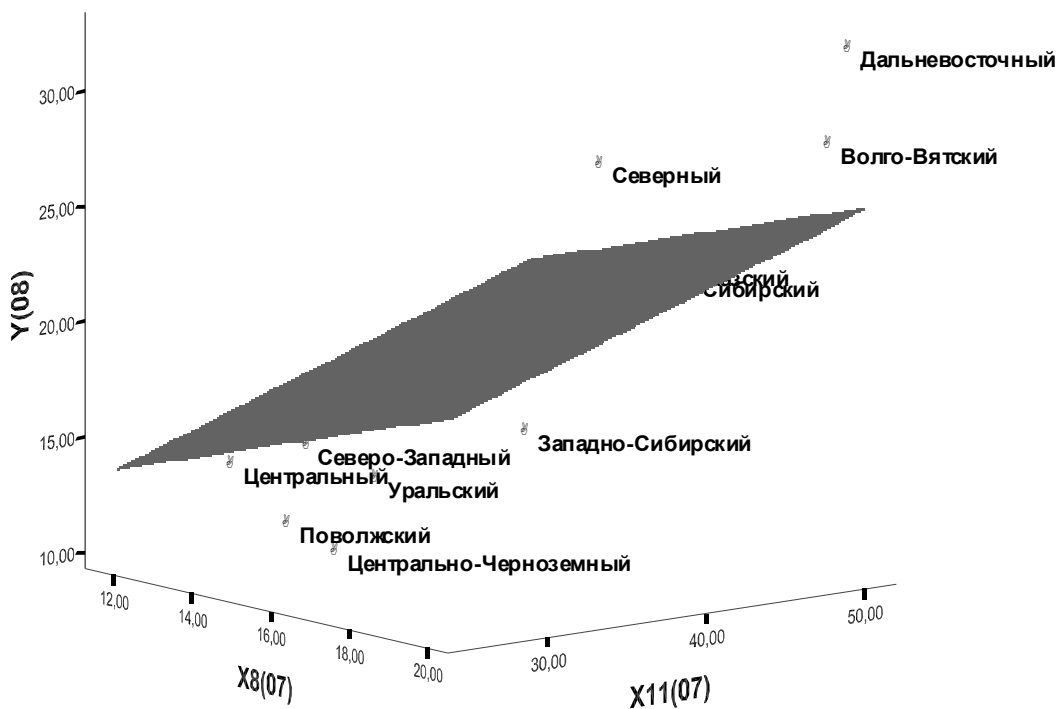
На рисунке 5 представлена построенная модель порядковой регрессии с краткосрочным (в 1 год) временным лагом. График наглядно демонстрирует, каким образом может повлиять изменение уровня бедности и негативной информированности населения в прошлом году на оптимистичность оценок в текущем году.

При увеличении уровня бедности на 1% можно ожидать рост доли оптимистов среди населения региона на 1,757 п.п. Значимое положительное влияние на оптимистичность оценки населением перспектив развития бизнеса в 2008 г. оказывает доля пессимистов в предшествующем году. Напомним, что этот показатель был выбран в качестве характеристики степени распространения негативной информации об экономических, финансовых и политических рисках в регионе проживания. Следовательно, эта связь, на наш взгляд, характеризует воздействие негативной информированности на ожидания населения. Таким образом, положительное влияние доли пессимистов в регионе на оптимистичность оценок следующего года отражает тот факт, что прошлые страхи и сомнения индивидов оказались преувеличенными, не получили подтверждения в реальной действительности.

Построенная регрессия объясняет 86% вариации доли населения, оптимистично настроенного по отношению к предпринимательскому старту. Сопоставляя стандартизованные коэффициенты уравнения можно отметить, что влияние уровня бедности на долю оптимистов среди населения на 40% выше, чем влияние уровня негативной информированности. Значимость уровня бедности для формирования мнений об условиях предпринимательского старта представляется обусловленным доминированием вынужденных предпринимателей в сфере МСП и самозанятости.

Рисунок 5

Влияние бедности и негативной информированности респондентов на оценку перспектив развития бизнеса в регионе (с краткосрочным временным лагом)



Отрицательное значение свободного параметра регрессии позволяет предположить, во-первых, что существуют какие-то регионально действующие факторы, которые пока не удалось обнаружить и которые негативно воздействуют на оценку населением рамочных предпринимательской деятельности. Во-вторых, теоретически существует возможность возникновения условий, когда, при повышении уровня жизни и негативной информированности населения (например, под влиянием криминальной хроники средств

массовой информации), вряд ли вообще можно будет ожидать реализации предпринимательского потенциала населения.

Подводя общие итоги, отметим, что результаты проведенного анализа, на наш взгляд характеризуют общие изменения экономической конъюнктуры и повышение барьеров для входа в предпринимательство, обусловленные приближением глобального финансового кризиса. В 2007 г. мы наблюдали, с одной стороны, постепенно улучшение общих макроэкономических условий для предпринимательского старта, но в 2008 г. ситуация существенно усложнилась. Так, количество потенциальных предпринимателей существенно снизилось и составило всего 1,4% от общей численности взрослого трудоспособного населения РФ (\approx 1 млн. чел.). Доля населения, имеющего предпринимательские намерения на ближайшие 3 года, составила 3% (около 2 млн.чел.). Снижение коэффициента расширения предпринимательского потенциала, некоторое возрастание доли респондентов, характеризующих условия для предпринимательского старта в ближайшие 6 месяцев как негативные, свидетельствует о том, что условия для «входа» в предпринимательство, по-видимому, становятся в экономическом отношении более сложными. Отчасти это связано с ростом конкуренции за рыночные ниши, в условиях снижения платёжеспособного спроса. В этих условиях выраженная вариация оценок перспектив развития предпринимательства среди нарождающихся предпринимателей и владельцев нового бизнеса является результатом их относительно нестабильной позиции в бизнес-среде. Если мнение населения, вообще не имеющего отношения к предпринимательству, практически не изменилось, то в среде устоявшихся предпринимателей оценки также относительно стабильны (в 2008 г. доля оптимистов среди них даже несколько выросла), то обе категории ранних предпринимателей существенно изменили свое мнение в течение наблюдаемого периода. Особенно это заметно по страте владельцев нового бизнеса, доля оптимистов среди которых в 2007 г. более чем вдвое возросла, а в 2008 г. упала практически до уровня 2006 г. Резкое снижение доли оптимистов среди владельцев нового бизнеса может рассматриваться как опережающий индикатор развивающегося кризиса. Таким образом, возможность использования показателя в качестве опережающего индикатора развития предпринимательского потенциала в РФ позволяет предположить, что в 2009 г., при неизменной политике в отношении малого и среднего предпринимательства, следует ожидать дальнейшее снижение предпринимательской активности населения (в особенности – снижение уровня добровольного предпринимательства) и, следовательно, общих условий экономической конъюнктуры.

Построенная модель позволяет использовать выявленные факторы в качестве опережающих индикаторов оценок населения условий для предпринимательского старта. В свою очередь, эти оценки влияют на выбор индивида: быть или не быть предпринимателем. В условиях экономической рецессии, ответ, который индивид даёт на этот вопрос, становится особенно значимым – как в социальном контексте, так и в контексте оживления экономической конъюнктуры.

Литература

1. Чепуренко А.Ю. Малое предпринимательство в социальном контексте. М.: Наука, 2004.
2. Образцова О.И. Предпринимательский потенциал российского общества: Россия в Global Entrepreneurship Monitor // Вопросы статистики, 2007, № 7.
3. Алимова Т.А. Социально-экономические условия и государственная поддержка малого бизнеса // Вопросы статистики, 2007, № 7.
4. Bosma N., Rebecca Harding R. (2007), GEM 2006 Results / LBS, Babson College
5. Johannisson, B. 1998, "Personal networks in emerging knowledge-based firms: spatial and functional patterns", *Entrepreneurship & Regional Development*, 297-312.
6. Birley S., Westhead P. (1994), "A comparison of new businesses established by "novice" and "habitual" founders in Great Britain", *International Small Business Journal*, Vol. 12, No. 1, 38-60.
7. Churchill N.C., Lewis V.L. (1984), "The five stages of small business growth", *Harvard Business Review*, May-June 1984, 1-11.
8. Kolvereid L., Bullvag E. (1993), "Novices versus experienced founders: An exploratory investigation", in: Birley, S. and MacMillan, I. (eds.), *Entrepreneurship research: Global perspectives*, Amsterdam, Elsevier, 275-285.
9. McMillan I. (1986), "Executive forum: To really learn about entrepreneurship, let's study habitual entrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, 241-243.
10. Scott M., Rosa P. (1996), "Opinion: has firm analysis reached its limits? Time for a rethinking", *International Small Business Journal*, vol. 14, no 4, 81-89.
11. Storey D.J. (1994), *Understanding the small business sector*, London, Routledge.
12. Интернет-ресурсы Росстата // www.gks.ru

М.В. Габелко

Самооценка населением собственных способностей к ведению бизнеса: региональные особенности в РФ

В теории предпринимательства в качестве рамочных условий предпринимательской деятельности (Entrepreneurial Framework Conditions, EFC) принято рассматривать совокупность экономических (географическое размещение производств, местная налоговая система и т.п.) правовых (законов, подзаконных и нормативных актов и пр.), социальных (общественное мнение, практика СМИ и пр.) и культурологических (трудовые, этические, этнические и т. п. традиции) особенностей поселения или региона, в рамках которого, по преимуществу, осуществляется предпринимательский процесс. Таким образом, специфические региональные черты рамочных условий предпринимательской деятельности характеризуют социальную среду и государственную политику в области поддержки предпринимательства. Мнение населения относительно состояния и развития рамочных условий предпринимательской деятельности является мощным фактором, обуславливающим вовлечение взрослого трудоспособного населения в предпринимательство. В указанном смысле EFC представляют собой совокупность внешних воздействий на формирование предпринимательского потенциала населения той или иной территории. В процессе ранее проведенного нами ранее анализа (см. [2]) были установлены факторы изменения этих внешних воздействий в регионах РФ и показано, что в период с 2006 по 2008 г. наблюдались значимые изменения - как в составе этих факторов, так и в степени их влияния на мнение населения относительно перспектив предпринимательского старта.

Однако, помимо условий внешней среды, на принятие решения о начале или продолжении предпринимательской деятельности оказывает воздействие самооценка индивидом собственных компетенций в этом отношении, то есть (с точки зрения Концепции Программы развития человеческого потенциала ООН) оценка им ресурсов собственного человеческого капитала. В зависимости от комбинации оценки индивидом внешних возможностей и собственных компетенций к предпринимательству (знаний, навыков, психологической устойчивости к риску и т.п.) изменяется вероятность возникновения (или продолжения и развития) его предпринимательской активности. Это означает, что наблюдаемая предпринимательская активность (на стадии потенциального, раннего или устоявшегося предпринимательства) является своего рода откликом на взаимодействие сложившихся представлений индивида о внешних возможностях для

предпринимательства и его собственных способностей (компетенций) к такой деятельности. Только когда в представлениях населения внешние возможности дополняются необходимыми компетенциями, экономика и общество получают социальную страту, которая представляет собой потенциал пополнения предпринимательских рядов. Особенное значение фактор самооценки компетенций оказывает в условиях экономической рецессии и кризиса, в том числе под влиянием негативной экономической информации, распространяемой через СМИ. Следовательно, изучение факторов повышения самооценки населением способностей к бизнесу может дать рычаг для прогнозирования развития предпринимательского потенциала, что в настоящее время остро актуально для российской социально-экономической среды, в том числе из-за возрастающей напряженности на рынке труда и прочих проявлений текущего кризиса.

Арениус и Миннити (Arenius, Minnity 2005) на эмпирической базе данных «Глобального мониторинга предпринимательства» провели межстрановые сопоставления индивидуальных факторов развития предпринимательского потенциала населения. Они показали, насколько важно восприятие населением собственных компетенций в контексте бизнес-старта: потенциальные предприниматели в 6 раз чаще переходят в стадию раннего предпринимательства, если они в основном позитивно оценивают собственные способности к ведению бизнеса, чем при негативной оценке таковых. По мнению авторов, знакомство с предпринимателями и оценка предпринимательских возможностей также оказывают положительное воздействие на уровень предпринимательской активности населения. Напротив, страх перед неудачей (как психологическая характеристика) снижает вероятность предпринимательской активности.

Близкой теме посвящена работа исследователей из Испании (Casero J. C. D., Mogollón R. H., Roldán J. L., 2007). В ней детально проанализированы факторы внешней среды (в первую очередь – макроэкономические условия), которые определяют уровень оценки бизнес - компетенций населением. Опираясь на данные GEM, эти исследователи построили модель, которая объясняет межстрановые различия в оценке населением собственных способностей к бизнесу влиянием уровня инновационности производства и сочетания культурных и социальных норм. Авторы показали, что изменение макроэкономических условий значимо изменяет внутренние, психологические параметры принятия решения о продолжении бизнеса.

Материалы указанных работ не охватывают процессы развития предпринимательского потенциала в РФ, так как российская исследовательская команда, состоящая из сотрудников и студентов ГУ-ВШЭ, присоединилась к проекту GEM только в

2006 г. Кроме того, логично предположить, что начавшийся в США обвалом ипотечного рынка в 2006 г. глобальный экономический кризис за последние 3 года во многом изменил состав факторов, определяющих развитие предпринимательского потенциала населения. Поэтому представляется целесообразным рассмотреть, каким образом текущее, под влиянием переноса глобального экономического кризиса, развитие экономической рецессии повлияло на формы проявления обнаруженного эффекта взаимодействия в России. Учитывая высокую дифференциацию уровня жизни и условий развития производства в различных регионах России, для получения адекватных оценок необходимо выделять группы респондентов по относительно однородным территориям. Кроме того, для обеспечения сопоставимости анализа мнений населения о состоянии внешних и внутренних ресурсов предпринимательского старта, мы обеспечили полное совпадение границ выделенных регионов, а также единство критериев выделения аналитических групп респондентов.

Структура самооценки бизнес – компетенций: региональный аспект

При статистическом анализе оценок населением компетенций (знаний, опыта и навыков) к началу собственного дела мы учитывали только информативные ответы респондентов: «да», «нет» и «затрудняюсь ответить» - а респонденты, отказавшиеся от ответа, были исключены из анализа. Поэтому в составе совокупности населения мы выделили 3 категории населения: оптимисты, пессимисты и сомневающиеся в своих оценках.

Таблица 1. Распределение самооценки населением компетенций к началу бизнеса (5%-ный уровень значимости)

Нижняя граница доверительного интервала			Взрослое трудоспособное население РФ	Верхняя граница доверительного интервала		
2008	2007	2006		2006	2007	2008
16,606	15,797	20,628	самоуверенные	25,865	20,734	21,636
64,07	64,664	55,253	самокритичные	61,366	70,642	70,081
11,598	11,859	16,04	сомневающиеся	20,848	16,304	16,01

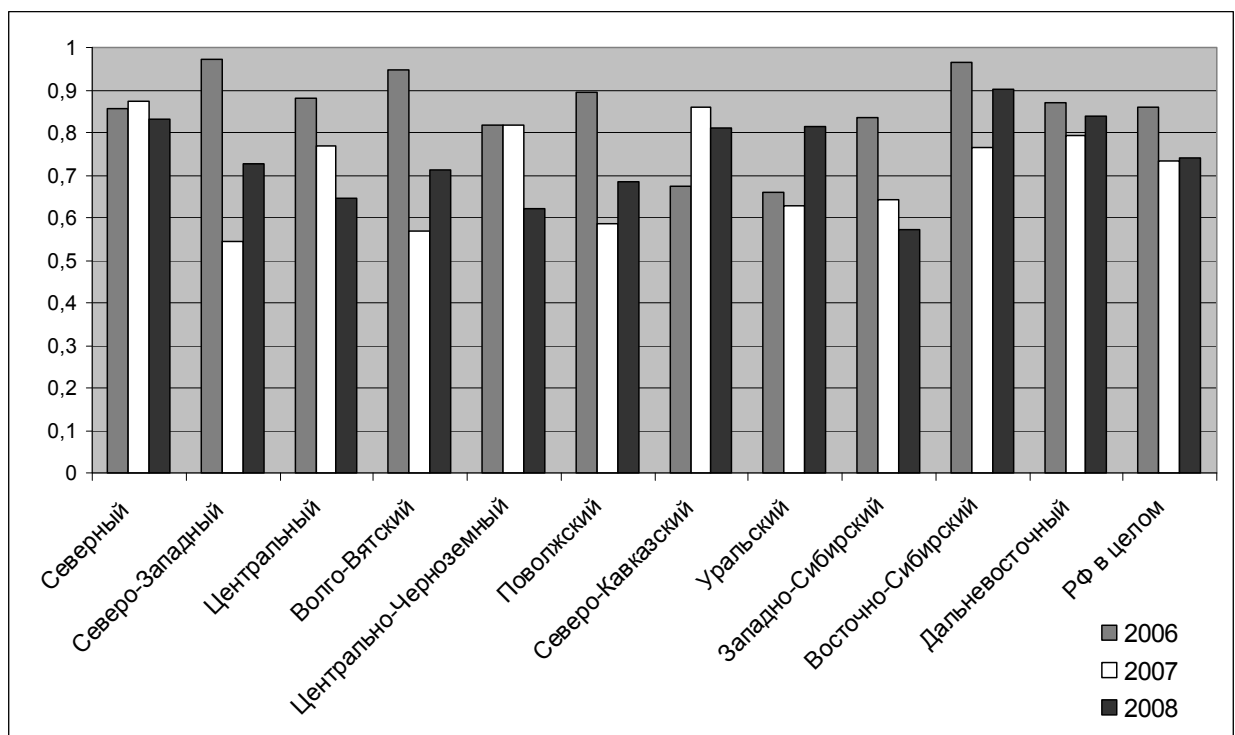
В 2006 г. доля взрослого трудоспособного населения, позитивно оценивающего собственные способности к началу бизнеса составляла не более 25%, доля пессимистов - не менее 60% взрослого трудоспособного населения, но малозначимой (около пятой части населения) была группа сомневающихся. В 2007 г. ситуация несколько изменилась: прирост наблюдался только среди отрицающих наличие навыков для ведения бизнеса,

количество способных уменьшилось до 20%, при этом доля сомневающих снизилась до 16%. В 2008 г. структура оценок населением способностей к началу бизнеса осталась на прежнем уровне.

Распределение оценок населением собственных способностей к ведению бизнеса в регионах России в течение всего периода наблюдения характеризуется изменением значений индекса качественной вариации от сильного уровня до умеренного (см. рис.1).

Рисунок 1.

Степень разнообразия мнений населения о наличии способностей для начала бизнеса в регионах РФ (на основе индекса качественной вариации, IQV)



В 2006 г. наиболее однородная структура оценок населением собственных способностей к предпринимательству отмечалась на Северном Кавказе и Урале (IQV, соответственно, 67,4% и 66,1%), а максимальный разброс мнений – в Северо-Западном и Восточно-Сибирском районе (IQV более 95%). При этом минимальная доля способных наблюдалась в Уральском районе (16,2%), максимальная – на Северо-Западе (37,8%), ниже среднего по стране значения доля позитивно оценивающих собственные способности была на Севере, в Поволжье, Центральном и Волго-Вятском районе. Самая низкая по стране доля сомневающих представляется ожидаемой на Северном Кавказе (около 4%). В 2006 году зафиксирован практически максимальный уровень разнообразия мнений населения, однако в 2007 году в регионах РФ наблюдалась тенденция к снижению

вариации оценок. Во всех экономических районах, за исключением Северного Кавказа и Севера, увеличилась доля пессимистично оценивающих собственные способности к предпринимательству респондентов. В 2008 г. ситуация улучшилась, но разнообразие оценок собственных способностей не достигло уровня 2006 г., исключение составляет только Уральский экономический район, где вариация мнений превысила даже общероссийский уровень, что прежде не наблюдалось.

В целом совокупность регионов России в 2006 г. характеризуется высокой изменчивостью долей способных, отрицающих наличие навыков и сомневающихся среди трудоспособного населения, а в 2007 и 2008 гг. значимого изменения в разнообразии оценок не наблюдалось (прирост IQV составил 1,1%).

В 2008 г. структура оценок населением стартовых условий предпринимательства в большинстве регионов изменилась за счет перераспределения позитивно настроенного в отношении собственных способностей к предпринимательству населения и сомневающихся (см. табл. 2). За рассматриваемый период в ранжированном по доле позитивно оценивающих собственные способности к бизнесу ряду из 11 макрорегионов Уральский экономический район переместился со 1 на 8 место, Север – с 2 на 11 место, а Северо-Запад – с 11 на 3 место.

Таблица 2.

Региональное распределение доли способных к бизнесу в 2006-2008 гг.

Экономический район	доля респондентов, способных к предпринимательству			ранг		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Северный	20,00	22,41	29,41	2	7	11
Северо-Западный	37,78	8,70	13,04	11	2	3
Центральный	22,49	18,00	11,33	5	5	2
Волго-Вятский	22,41	25,49	27,78	4	10	9
Центрально-Черноземный	23,08	24,19	18,00	6	8	5
Поволжский	20,14	14,18	19,44	3	3	6
Северо-Кавказский	27,18	26,13	24,22	9	11	7
Уральский	16,18	7,34	25,97	1	1	8
Западно-Сибирский	26,74	18,52	17,65	8	6	4
Восточно-Сибирский	25,76	25,00	27,78	7	9	10
Дальневосточный	27,54	15,38	7,50	10	4	1

Структурные сдвиги в характере оценок привели к тому, что в целом совокупность макрорегионов стала в 2008 г. однородной: максимальная доля позитивных оценок населением перспектив развития бизнеса наблюдалась на Севере (около трети населения),

минимальная – на Дальнем Востоке (7,5%). Интересно отметить, что теснота связи текущих оценок собственных способностей к предпринимательству и структуры оценок предшествующих периодов оказалась слабой и статистически незначимой.

Факторы формирования региональной структуры оценки компетенций

Рассмотрим систему регионально действующих факторов, определивших наблюдаемые различия мнений населения о собственных способностях к ведению бизнеса. На основе данных GEM [3, 8] и официальной информации Росстата [16], была построена система индикаторов социально-экономических условий регионов. Чтобы охарактеризовать уровень информированности населения о негативных тенденциях развития экономической и правовой среды бизнеса, мы включили в систему региональных индикаторов долю пессимистов, наблюдаемую в предшествующем году. Как и некоторые другие исследователи малого предпринимательства (см., например, в [9], [13], [14], [15]), мы предполагаем при этом, что пессимизм индивидов объясняется их более обширной, более детальной информированностью относительно экономических, финансовых и политических рисков.

Каждый из индикаторов мы проверяли на значимость связи с уровнем оптимистичности населения в отношении собственных способностей к предпринимательству. Отметим, что в ходе исследования была учтена описанная в литературе инертность населения в отношении принятия решения о начале предпринимательской деятельности. Для этого анализ влияния факторов проводился с краткосрочным лагом. В систему индикаторов были включены следующие показатели:

X1 – ВРП на душу населения

X2 – расходы местного бюджета

X3 – инвестиции в основной капитал

X4 – инвестиции в основной капитал организаций с участием иностранного капитала

X5 – просроченная задолженность по заработной плате работникам организаций

X6 – приватизация жилых помещений

X7 – доля городского населения

X8 – доля бедного населения

X9 – доля безработных

X10 – число безработных на одну заявленную вакансию

X11 – доля пессимистично настроенных в отношении условий предпринимательского старта респондентов

X12 – доля оптимистично настроенных в отношении условий предпринимательского старта респондентов

Y – доля позитивно настроенных в отношении собственных способностей к предпринимательству респондентов

Первые пять факторов (X1-X5) характеризуют экономическую ситуацию в регионе, а следующие пять факторов (X6-X10) – социальное положение населения региона. Распределение регионов РФ по доле позитивно оценивающих собственные способности к предпринимательству не характеризуется нормальностью, поэтому для оценки взаимосвязи использовались непараметрические тесты, а исходные значения зависимой переменной и регрессоров стандартизированы.

Анализ парных корреляций (см. табл. 3) показал, что в 2006 г. ни по одному из направлений социально-экономического развития не получены значимые оценки влияния макроэкономических индикаторов на оценку населения способностей к ведению бизнеса.

Таблица 3.

Матрица парных корреляций для варьирующих признаков

Показатели		Y(06)		Y(07)		Y(08)	
		Коэффициент корреляции	Знч. (2-сторон)	Коэффициент корреляции	Знч. (2-сторон)	Коэффициент корреляции	Знч. (2-сторон)
Ранговая корреляция Спирмена	X3(05)	-0,009	0,979	-,673(*)	0,023	-0,547	0,082
	X4(04)	0,145	0,67	-,691(*)	0,019	-,665(*)	0,026
	X4(05)	0,182	0,593	-,636(*)	0,035	-,633(*)	0,036
	X4(06)	0,255	0,45	-,664(*)	0,026	-,665(*)	0,026
	X4(07)	0,073	0,832	-,755(**)	0,007	-0,501	0,116
	X6(07)	-0,4	0,223	-,664(*)	0,026	-0,146	0,669
	X7(04)	0,032	0,925	-,658(*)	0,028	-0,355	0,284
	X7(06)	0,068	0,841	-,644(*)	0,033	-0,396	0,228
	X7(07)	0,032	0,925	-,658(*)	0,028	-0,355	0,284
	X9(05)	0,291	0,385	-,627(*)	0,039	0,328	0,325
	X10(04)	0,209	0,537	-,673(*)	0,023	0,364	0,27
оценки населением способностей к началу бизнеса	Y(06)	1	.	0,118	0,729	-0,597	0,053
	Y(07)	0,118	0,729	1	.	0,442	0,174
	Y(08)	-0,597	0,053	0,442	0,174	1	.
Число наблюдений		11	11	11	11	11	11

*. Корреляция значима на уровне 0.05 (2-сторонняя).

**.

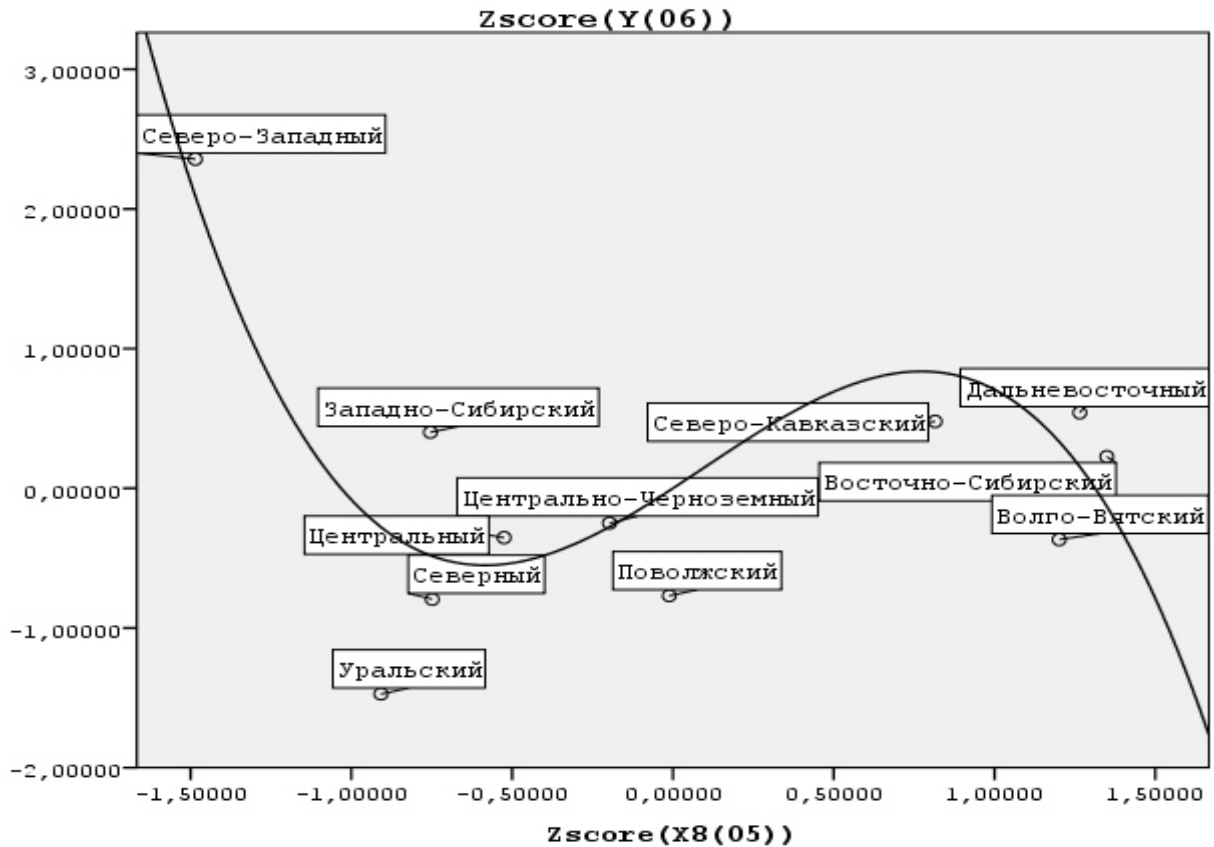
Уровень позитивности оценок населением способностей к предпринимательству в 2007 г. отрицательно коррелирует с уровнем инвестиций в основной капитал, в том числе с участием иностранного капитала, ($\rho=-0,636$ при $\alpha=0,05$ с лагом в два года и $\rho=-0,691$ при $\alpha=0,05$ с лагом в три года), с долей городского населения ($\rho=-0,658$ при $\alpha=0,05$ с лагом в два года и $\rho=0,-0,644$ при $\alpha=0,05$ с лагом в один год). Наличие положительной связи отмечалось только между долей позитивно настроенных в отношении собственных способностей к предпринимательству респондентов и уровнем безработицы ($\rho=0,627$ при $\alpha=0,05$ с лагом в два года), а также напряженностью на рынке труда ($\rho=0,673$ при $\alpha=0,05$ с лагом в три года). Однако необходимо отметить, что уровень безработицы и напряженность на рынке труда тесно связаны ($\rho=0,936$ при $\alpha=0,01$ с лагом в один год). В 2008 году уровень позитивности оценок населением способностей к ведению бизнеса отрицательно коррелирует с уровнем инвестиций в основной капитал, в том числе с участием иностранного капитала, ($\rho=-0,665$ при $\alpha=0,05$ с лагом в два года и $\rho=-0,633$ при $\alpha=0,05$ с лагом в три года). Если в регионе наблюдается прирост инвестиций в основной капитал организаций с участием иностранного капитала, то это косвенным образом характеризует размещение производства в контексте приоритетности видов деятельности с доминирующей долей основного капитала и, следовательно, требующих более высокого стартового капитала.

Привлекает внимание отсутствие значимой корреляции индикаторов восприятия населением собственных способностей к бизнесу с достигнутыми ими ранее уровнями. Возможно, отсутствие связи объясняется ее нелинейной формой. Выбор переменных для регрессии осуществлялся на основе метода пошагового включения.

На рисунке 2 представлена построенная модель кубической регрессии с краткосрочным (в 1 года) временным лагом. График наглядно демонстрирует, каким образом может повлиять изменение уровня бедности на позитивность оценок в текущем году.

Рисунок 2.

Влияние инвестиций в основной капитал организаций с участием иностранного капитала на оценку населением региона собственных способностей к предпринимательству (с краткосрочным временным лагом)



Выделились три группы регионов: в первую группу входят регионы с высоким уровнем бедности населения в 2005 г. и средней степенью оценки населением собственных способностей к бизнесу. Вторая группа регионов характеризуется оценкой способностей ниже среднего и уровнем бедности ниже среднего в предшествующем году. Отдельную группу составляет Северо-Запад, где высокий уровень оценки населением собственных способностей в 2006 году сопровождался низким уровнем бедности среди регионов РФ.

Таблица 4.

Результаты регрессионного анализа самооценки населением компетенций началу бизнеса в 2006 году

Коэффициенты (а)					
Модель	Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	t	Значимость
	B	Стд. Ошибка	Бета		
Zscore(X8(05))	1,505	,581	1,505	2,589	,032
Zscore(X8(05)) ** 2	,312	,184	,378	1,700	,128
Zscore(X8(05)) ** 3	-1,111	,366	-1,759	-3,038	,016

а. Зависимая переменная: Y(06)

	Исходные данные
Уравнение регрессии	$Y(06) = 1,505 * Zscore(X8(05)) + 0,312 * Zscore(X8(05))^{**2} - 1,111 * Zscore(X8(05))^{**3}$

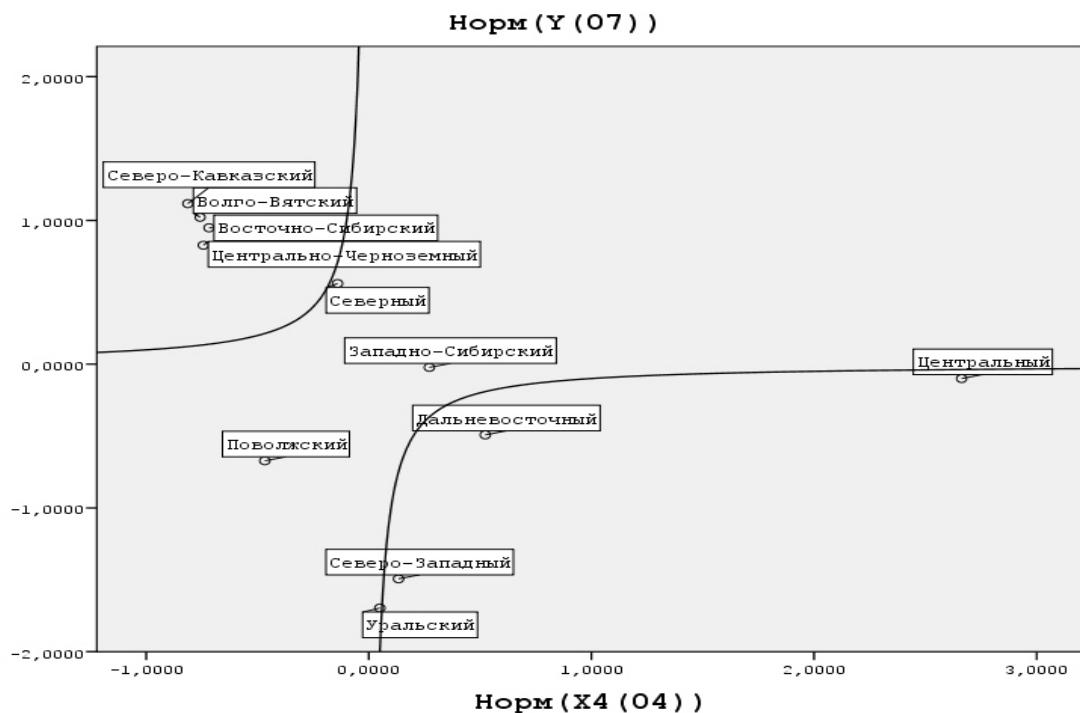
	$Zscore(X8(05))^{**3}$
Уравнение со стандартизованными коэффициентами	$Y(06) = 1,505 * Zscore(X8(05)) + 0,378 * Zscore(X8(05))^{**2} - 1,759 * Zscore(X8(05))^{**3}$
Коэффициент детерминации (%)	61,4

Построенная регрессия объясняет 61,4% вариации доли населения, позитивно оценивающего собственные способности к предпринимательству. Сопоставляя стандартизованные коэффициенты уравнения можно отметить, что влияние уровня бедности на долю оптимистов в оценке собственных способностей среди населения усиливается в точках перегиба.

В 2007 г. значимым фактором, влияющим на позитивность оценки населением собственных способностей к бизнесу, оказался объем инвестиций в основной капитал организаций с участием иностранного капитала с краткосрочным (в 2 года) временным лагом с лагом. Форма связи между признаками изменилась по сравнению с 2006 г. и описывается гиперболой.

Рисунок 3.

Влияние инвестиций в основной капитал организаций с участием иностранного капитала на оценку населением региона собственных способностей к предпринимательству (со среднесрочным временным лагом)



Высокая оценка населением собственных способностей к бизнесу характерна для регионов с низким уровнем инвестиций в основной капитал организаций с участием

иностранный капитал. Вариация доли населения, позитивно оценивающего собственные способности к предпринимательству, на 54% описывается рассмотренной регрессией.

Таблица 5.

Результаты регрессионного анализа самооценки населением компетенций началу бизнеса в 2007 году

Коэффициенты (а)					
Модель	Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	t	Значимость
	B	Стд. Ошибка	Бета		
1 / Zscore(X4(04))	-,100	,029	-,735	-3,430	,006

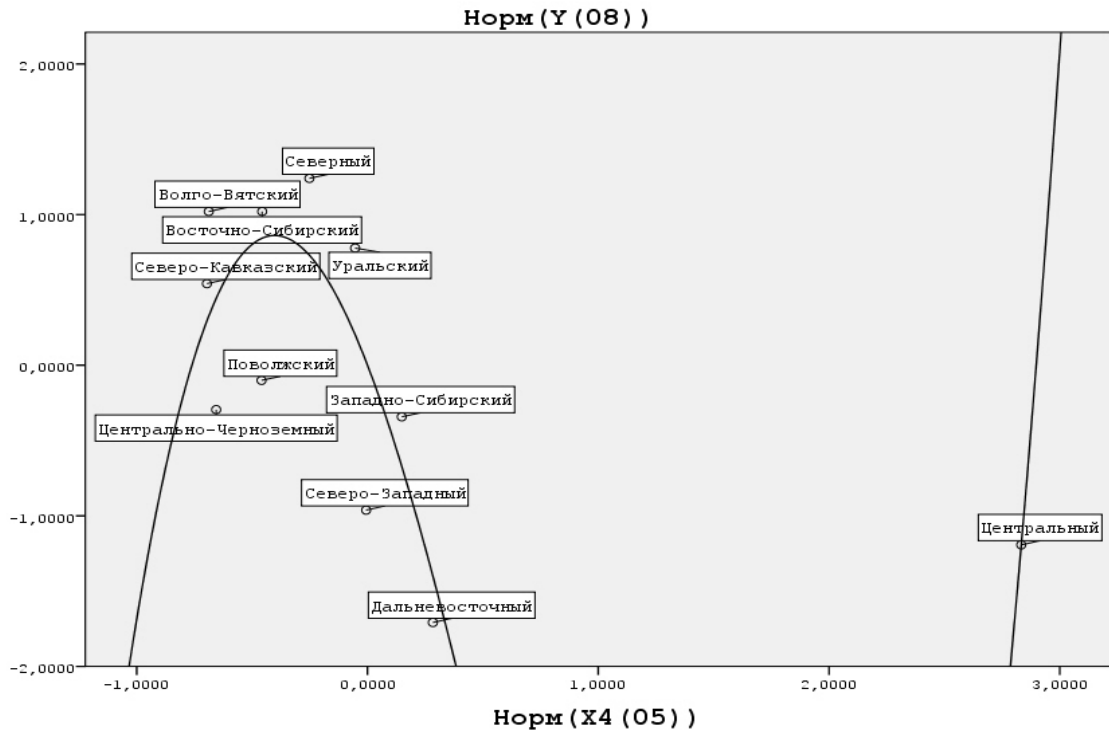
а. Зависимая переменная: Y(07)

	Исходные данные
Уравнение регрессии	$Y(07) = -0,1 / Zscore(X4(04))$
Уравнение со стандартизованными коэффициентами	$Y(07) = -0,735 / Zscore(X4(04))$
Коэффициент детерминации (%)	54,1

В 2008 г. фактор, оказывающий значимое влияние на оптимистичность оценок населением собственных способностей к бизнесу, не изменился, но изменилась форма регрессии. На рисунке 4 представлена модель кубической регрессии со среднесрочным временным лагом (в 3 года).

Рисунок. 4.

Влияние инвестиций в основной капитал организаций с участием иностранного капитала на оценку населением региона собственных способностей к предпринимательству (со среднесрочным временным лагом)



Построенная регрессия объясняет только 62% вариации доли населения, позитивно оценивающего собственные способности к предпринимательству. Значимость рассматриваемого показателя для восприятия собственных способностей к бизнесу со временем возрастает, существуют прочие факторы, действующие на оценку собственных способностей. Для понимания механизма обнаруженного воздействия уместно вспомнить работы зарубежных экономистов, которые неоднократно за последние 70 лет подчёркивали, что предпринимательство является двигателем инноваций (Hindle and Yencken, 2004, или Schumpeter, 1934). Это двустороннее взаимодействие, причём в отношении малого предпринимательства, с его незначительным вкладом в общий продукт и доход, оно статистически значимо проявляется на эмпирических данных только в цепочке «инновация – технологичность – финансовая эффективность – развитие производства».

Результаты регрессионного анализа факторов представлены в табл. 6.

Таблица 6.

Результаты регрессионного анализа оценки способности населения к началу бизнеса в 2008 году

Коэффициенты (a)					
Модель	Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	t	Значимость
	B	Стд. Ошибка	Бета		
Zscore(X4(05))	-3,989	1,372	-3,989	-2,907	,020

Zscore(X4(05)) ** 2	-3,867	1,739	-9,871	-2,224	,057
Zscore(X4(05)) ** 3	1,810	,776	13,015	2,333	,048
а. Зависимая переменная: Y(08)					

	Исходные данные
Уравнение регрессии	$Y(08) = -3,989 * Zscore(X4(05)) - 3,867 * Zscore(X4(05))^{**2} + 1,81 * Zscore(X4(05))^{**3}$
Уравнение со стандартизованными коэффициентами	$Y(08) = -3,989 * Zscore(X4(05)) - 9,871 * Zscore(X4(05))^{**2} + 13,015 * Zscore(X4(05))^{**3}$
Коэффициент детерминации (%)	62,2

Динамика факторных воздействий в 2006 – 2008 гг.

Подводя общие итоги, отметим, что результаты проведенного анализа, на наш взгляд, позволяют говорить о значительном изменении макроэкономических факторов формирования самооценки компетенций (см. сводную табл. 7).

Таблица 7.

Сравнительный анализ параметров моделей регрессионного анализа самооценки населением компетенций к началу бизнеса в 2008 году

Факторы	Y(06)		Y(07)		Y(08)	
	Equation	R Square	Equation	R Square	Equation	R Square
X1 – ВРП на душу населения	Inverse(05)	51,9			Inverse(06)	49,0
X2 – расходы местного бюджета						
X3 – инвестиции в основной капитал						
X4 – инвестиции в основной капитал организаций с участием иностранного капитала			Inverse(04)	54,1	Cubic(05)	62,2
X5 – просроченная задолженность по заработной плате работникам организаций					Cubic(06)	55,2
					Quadratic(05)	77,4
X6 – приватизация жилых помещений						
X7 – доля городского населения						
X8 – доля бедного населения	Cubic(05)	61,4				
X9 – доля безработных						
X10 – число безработных на одну заявленную вакансию						
X11 – доля пессимистично настроенных в отношении условий предпринимательского старта респондентов						
X12 – доля оптимистично настроенных в отношении условий предпринимательского старта респондентов					Cubic(08)	71,9
Y – доля респондентов, позитивно оценивающих					Cubic(07)	56,4

собственные компетенции к предпринимательству						
---	--	--	--	--	--	--

Можно заметить, что в 2006 г. позитивно на самооценку компетенций влиял общий уровень жизни в регионе, достигнутый в предшествующем году (в оценке по ВРП на душу населения). Негативное воздействие оказывал уровень бедности предшествующего года, причём зафиксированная связь имела параболическую форму, что свидетельствует об относительной неоднородности совокупности респондентов в указанном контексте.

В 2007 г. оба указанных фактора потеряли свою значимость. Однако была установлена статистически значимая обратная зависимость уровня самооценки индивидами компетенций к занятию бизнесом от объёма инвестиции в основной капитал организаций с участием иностранного капитала (один этот фактор объясняет более половины суммарной изменчивости структуры самооценки). Указанная зависимость (наблюдаемая со среднесрочным лагом) объясняется снижением уверенности в себе субъектов малого бизнеса при ужесточении конкуренции в результате активизации стратегической деятельности крупного и среднего бизнеса (а именно об этом свидетельствует рост инвестиций в ОК).

В 2008 г., под влиянием переноса глобального экономического кризиса, воздействие указанного фактора изменяет форму и уровень значимости, при сохранении величины лага в 3 года. Параболическая форма зависимости свидетельствует о наличии неоднородных групп в составе рассматриваемой совокупности респондентов. Можно предположить, что наблюдаемый эффект косвенно характеризует расслоение населения в контексте оценки перспектив развития бизнеса. Снижение уровня доходов населения и экономическая рецессия обуславливают появление нового фактора самооценки компетенций: просроченная задолженность по заработной плате, причём с лагом в 1 год и в 2 года, объясняют более $\frac{3}{4}$ вариации показателя. ВРП на душу населения восстанавливает своё обратное воздействие для самооценки респондентов, но теперь уже с более длительным 2-годовалым лагом.

Наконец, в 2008 г. впервые наблюдается в РФ эффект взаимодействия между оценкой макроэкономических условий предпринимательского старта и самооценкой способностей к предпринимательству, обнаруженный, как было показано выше, в [6] и [9] уже в 2005 г.

Краткие выводы

Полученные результаты позволяют говорить о некоторой инертности российского предпринимательского потенциала в отношении глобальных процессов. Тем не менее, нельзя в полной мере отрицать значимость, для российского предпринимательского потенциала, наблюдаемого во всех странах GEM эффекта взаимодействия. Поэтому мы предполагаем продолжить исследование выявленного комплексного эффекта в направлении статистического моделирования влияния комбинации рассмотренных параметров на уровень ранней предпринимательской активности. На данном этапе исследования хотелось бы подчеркнуть важность учёта эффекта взаимодействия оценок внутренних и внешних условий предпринимательства при разработке мероприятий по поддержке развития российского предпринимательства, особенно на ранних стадиях его существования. Например, создание благоприятных условий для предпринимательского старта может стимулировать рост ранней предпринимательской активности населения только в том случае, если в предшествующем году уже были предприняты меры по организации бизнес-образования индивидов, причём достаточно эффективные с точки зрения формирования его предпринимательских компетенций.

Литература

1. Алимова Т.А. Социально-экономические условия и государственная поддержка малого бизнеса // Вопросы статистики, 2007, № 7.
2. Габелко М.В. Сравнительный анализ мнений населения о перспективах развития предпринимательства в регионах России // Вопросы статистики, 2009, № 7.
3. Образцова О.И. Предпринимательский потенциал российского общества: Россия в Global Entrepreneurship Monitor // Вопросы статистики, 2007, № 7.
4. Чепуренко А.Ю. Малое предпринимательство в социальном контексте. М.: Наука, 2004.
5. Arenius P., Minniti M. (2005), Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24(3), 233-247(215)
6. Birley S., Westhead P. (1994), "A comparison of new businesses established by "novice" and "habitual" founders in Great Britain", *International Small Business Journal*, Vol. 12, No. 1, 38-60.
7. Bosma N. and Harding R. (2007), GEM 2006 Results / LBS, Babson College.
8. Casero J. C. D., Mogollón R. H., Roldán J. (2007), L. Environmental factors that influence the entrepreneurial capacity. An empirical approach from the GEM Project using a structural equation model. / LBS, Babson College,
9. Churchill N.C., Lewis V.L. (1984), "The five stages of small business growth", *Harvard Business Review*, May-June 1984, 1-11.
10. Johannisson B. (1998), "Personal networks in emerging knowledge-based firms: spatial and functional patterns", *Entrepreneurship & Regional Development*, 297-312.
11. Kolvereid L., Bullvag E. (1993), "Novices versus experienced founders: An exploratory investigation", in: Birely, S. and MacMillan, I. (eds.), *Entrepreneurship research: Global perspectives*, Amsterdam, Elsevier, 275-285.
12. McMillan, I. (1986), "Executive forum: To really learn about entrepreneurship, let's study habitual entrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, 241-243.

13. Scott M., Rosa P. (1996), "Opinion: has firm analysis reached its limits? Time for a rethinking", *International Small Business Journal*, vol. 14, no 4, 81-89.
14. Storey D.J. (1994), *Understanding the small business sector*, London, Routledge.
15. Интернет-ресурсы Росстата // www.gks.ru

Ю.А. Гулеева

**Сравнительный анализ динамики ранней предпринимательской активности
в условиях глобального экономического кризиса: поселенческий аспект**

Методология «Глобального мониторинга предпринимательства» позволяет выделять сопоставимые в территориальном и динамическом разрезе предпринимательские страты по стадиям развития малого бизнеса (Образцова, 2007). В литературе неоднократно было показано, что позиция малого предпринимательства, в том числе в контексте финансирования бизнеса, является тем более слабой и уязвимой, чем на более ранней стадии развития фирмы он находится (см., например, в Arenius P., Ehrstedt S., 2008). Однако само по себе выделение нарождающегося бизнеса как основного адресата программ по поддержке МСП ещё не обеспечивает разработки адекватных и эффективных мер его поддержки в стране, характеризующейся высокой неравномерностью тенденций социального и экономического роста, особенно в части развития предпринимательства и создания рамочных условий предпринимательской деятельности. Именно такой страной является Россия (Габелко 2008, 2009), и недавний пример провала в сфере поддержки малого бизнеса – результаты реализации федерального закона о льготной приватизации недвижимости, арендуемой малым бизнесом, который начал действовать в РФ с 4 августа 2008 года.⁶

Для разработки действительно эффективных программ поддержки малого предпринимательства необходим сравнительный анализ тенденций и факторов динамики раннего и нарождающегося предпринимательства, учитывающий социально-экономические и культурные особенности реальных условий хозяйствования в различных частях страны.

Анализ тенденций в области выбора малого бизнеса как стратегии экономического поведения населения

В контексте развития малого предпринимательства актуальным для анализа различий представляется не только региональный, но и поселенческий аспект: например, сравнение факторов предпринимательского старта в Москве, Рязани и посёлке Быково

⁶ ФЗ №159 "Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 22 июля 2008 года

Московской области представляется нецелесообразным, хотя максимальное расстояние между этими поселениями не превышает 200 километров. В то же время, при реализации подходов, принятых в пространственной экономике, становится очевидным, что общность социоэкономической и культурной среды в поселениях одного типа может создавать условия для формирования однородных, с точки зрения рамочных условий предпринимательской деятельности, групп объектов. Методология проведения опроса взрослого трудоспособного населения в рамках GEM позволяет проверить эту гипотезу на эмпирических данных. Результаты анализа, на базе данных GEM, детерминант предпринимательского выбора населения неоднородных по уровню и тенденциям развития (особенно после объединения Восточной и Западной зоны) федеральных земель Германии (R.Sternberg и J.Wagner, 2002) позволили выявить общность факторов предпринимательского выбора в поселениях различных типов.

Данные проведённых по методологии и анкете GEM обследований предпринимательского потенциала в РФ позволил нам провести анализ тенденций в области выбора малого бизнеса как стратегии экономического поведения населения, сложившихся в период развития глобального экономического кризиса, с 2006 по 2008 г. В качестве основного объекта изучения мы рассматривали самую слабую и неустойчивую часть действующего российского предпринимательства: ранних и нарождающихся предпринимателей.

На первом этапе исследования нарождающиеся и ранние предприниматели были разделены на пять кластеров по типу поселения. При этом использовались стандартная группировка поселений, используемая в демографической статистике: села (в соответствии с классификатором), малые города (от 10 до 100 тыс. жителей), средние города (от 100 до 500 тыс. жителей), крупные города (от 500 до 750 тыс. жителей) и мегаполисы (более 750 тыс. жителей).

Проведённый анализ структуры предпринимательской активности на ранних стадиях развития бизнеса и её динамики в период развития глобального экономического кризиса с 2006 по 2008 г. позволил выявить поселенческие особенности реакции ранних предпринимателей на ужесточающиеся финансовые и экономические условия в контексте различных количественных и качественных индикаторов.

В целом по России за рассматриваемый период уровень ранней предпринимательской активности (измеренный на основе доли ранних предпринимателей среди взрослого трудоспособного населения) сократился более чем на 39%. Это снижение определяется в основном отрицательным темпом прироста (-46%) с 2006 по 2007 г. В период с 2007 по 2008 г. это снижение было несколько компенсировано положительным

приростом (12%). Данные таблицы 1 позволяют также заметить существенные различия ранней предпринимательской активности населения по поселениям различных типов. Вопреки распространённому мифу, наиболее высокий уровень индикатора совершенно не обязательно наблюдается в мегаполисах. Более того, нельзя предположить наличие прямой связи между размером поселения и уровнем ранней предпринимательской активности населения. В 2007 г. коэффициент вариации по уровню предпринимательской активности составлял всего лишь 17,98% - что говорит об отсутствии различий по этому показателю, а в 2006 и 2008 гг., наоборот, коэффициент вариации (109,63% в 2006 г. и 57,14% в 2008 г.) свидетельствует о наличии выраженной неоднородности. Можно предположить, что выравнивание уровня ранней предпринимательской активности является откликом вовлечённого в предпринимательство населения на ужесточающиеся финансовые условия. В крупных городах тенденции оттока и притока активности более резкие за счёт высокой вариативности доступных форм занятости. В мегаполисах, по-видимому уровень ранней предпринимательской активности был в 2006 г. существенно ниже и претерпел дальнейшее снижение в 2007-2008 гг. за счёт более благоприятных условий (в первую очередь, за счёт низкого экономического риска) в наёмной занятости. Аналогичная тенденция, но более выраженная за счёт меньшей ёмкости локального рынка, наблюдается в динамике ранней предпринимательской активности населения средних городов. А в сёлах и малых городах описанные тенденции выражены гораздо слабее, скорее всего, за счёт влияния на выбор стратегии экономического поведения социальной функции малого бизнеса, позволяющей компенсировать снижение доходов в условиях роста напряжённости на рынке труда, что должно привести к росту доли вынужденного предпринимательства в структуре ранней предпринимательской активности населения. Наименьшее снижение показателя за период в целом наблюдалось в малых городах. Как показывают коэффициенты вариации, несмотря на общность тенденций к снижению ранней предпринимательской активности во всех типах поселений, динамика показателя умеренно неоднородна в разрезе различных социокультурных особенностей типов поселений.

Таблица 1

Динамика ранней предпринимательской активности в 2006 – 2008 г.г.

Типы поселений	Уровень ранней предпринимательской активности (минимальное значение, 5%-ная значимость)			Темп прироста, %		
	2006	2007	2008	2006-2007	2007-2008	2006-2008
Села	3,67%	2,16%	2,91%	-41,14%	34,72%	-20,71%
Малые города	3,97%	2,32%	3,47%	-41,56%	49,57%	-12,59%
Средние города	2,67%	2,01%	0,62%	-24,72%	-69,15%	-76,78%
Крупные города	18,63%	2,50%	3,77%	-86,58%	50,80%	-79,76%
Мегаполисы	3,42%	2,61%	1,48%	-23,68%	-43,30%	-56,73%

В целом по РФ	4,28%	2,32%	2,59%	-45,79%	11,64%	-39,49%
Коэффициент вариации	109,63%	17,98%	57,14%	78,35%	55,07%	81,32%

Динамика предпринимательской активности нарождающегося бизнеса ещё более неоднородна и неустойчива. Эти тенденции в динамике ранней предпринимательской активности в 2006-2008 гг. совпадают с описанными выше общими кризисными тенденциями в российской и глобальной экономике.

В условиях наблюдаемого снижения ранней предпринимательской активности хотелось бы измерить потенциал дальнейшего развития нарождающегося бизнеса в условиях развития глобального кризиса, то есть оценить перспективность нарождающегося предпринимательства. Для этого мы использовали возможности анкеты GEM (см. подробнее: Acs Z., Desai S., Klapper F., 2007), которая позволяет оценить намерения респондентов в отношении продолжения предпринимательской деятельности в течение ближайших 6 месяцев и 3 лет (так называемый индикатор предпринимательских намерений). Для нарождающегося предпринимательства это означает планируемый индивидом переход на стадию новой фирмы и, в дальнейшем, устоявшегося бизнеса (см. рис.1). Данные таблицы 2 показывают, что различные типы поселений были однородны по уровню перспективности нарождающегося предпринимательства в течение всего периода наблюдения (коэффициенты вариации составляли 10,92%, 17,98% и 17,16% в 2006 -2008 гг., соответственно). Однако тенденции развития предпринимательской активности для наиболее перспективной, в контексте продолжения и развития бизнеса, части нарождающихся предпринимателей в наблюдаемом периоде были неоднородны.

Следует отметить, что потенциал развития нарождающегося предпринимательства в поселениях различных типов демонстрирует не только неоднородность темпов роста, но и различные направления в тенденциях. В крупных городах наблюдается его устойчивый рост, в мегаполисах – скачкообразное снижение, в средних городах – также скачкообразное понижение. В сёлах и в малых городах потенциал развития нарождающегося бизнеса можно считать стабильным (нулевая гипотеза о различиях по годам наблюдения на 5%-ном уровне значимости не опровергнута). За период с 2006 по 2008 г. в целом максимальный рост потенциала развития нарождающегося предпринимательства зафиксирован в крупных городах и составляет 44,34%, а максимальное снижение отмечено в мегаполисах (-21,36%). В целом по РФ потенциал развития нарождающегося предпринимательства, сократившись с 2006 по 2007 г. на 8,182% и увеличившись в следующем году на 7,9%, итоге за 2006-2008 гг. практически не изменился.

Таблица 2

Потенциал развития нарождающегося предпринимательства

Типы поселений	Уровень потенциала развития нарождающегося предпр-ства (минимальное значение, 5%-ная значимость)			Темпы прироста, %		
	2006	2007	2008	06-07	07-08	06-08
	Села	13,82%	12,32%	12,11%	-10,856	-1,751
Малые города	12,70%	12,50%	12,90%	-1,563	3,226	1,613
Средние города	10,98%	14,61%	12,01%	33,098	-17,800	9,407
Крупные города	11,76%	12,99%	16,98%	10,441	30,694	44,340
Мегаполисы	14,50%	8,63%	11,40%	-40,441	32,038	-21,360
В целом по РФ	13,20%	12,12%	13,08%	-8,182	7,927	-0,903
Коэффициент вариации	10,92%	17,98%	17,16%			

Неоднородность наблюдаемой в период развития глобального экономического кризиса динамики количественных индикаторов свидетельствует о наличии поселенческой специфики качественных характеристик совокупности индивидов, выбравших в качестве стратегии своего экономического поведения малый бизнес.

Сравнительный анализ качественных индикаторов потенциала развития нарождающегося бизнеса в период развития глобального экономического кризиса: поселенческий аспект

С точки зрения теории предпринимательства (Чепуренко, 2007), ключевые детерминанты качества предпринимательского потенциала, определяющие выбор индивидом стратегии экономической деятельности (в альтернативе между наёмной занятостью и бизнесом) связаны с оценкой индивидом:

- рамочных условий предпринимательской деятельности (т.е. качества внешней экономической среды) – так называемый индикатор воспринимаемых возможностей;
- собственных знаний и опыта (т.е. качества собственных ресурсов человеческого капитала) – так называемый индикатор воспринимаемых способностей;
- степени экономического риска предпринимательской деятельности (на базе самооценки).

В процессе анализа потенциала развития нарождающегося бизнеса для каждого типа поселений были построены оценки доли предпринимателей, высказавших то или иное суждение по каждому из сформулированных выше аспектов его качественной структуры. Затем динамика построенных индикаторов оценивалась на базе темпов

прироста минимального значения генеральной доли (5%-ная значимость). Результаты анализа представлены в таблице 3.

Таблица 3

Динамика качественных индикаторов потенциала развития нарождающегося бизнеса по поселениям различных типов, %

Типы поселений	Имеют достаточные опыт и знания для начала нового бизнеса			Согласны, что страх или недостаточные способности могут препятствовать им в организации нового бизнеса			Считают условия для начала бизнеса в их местности, благоприятными		
	06-07	07-08	06-08	06-07	07-08	06-08	06-07	07-08	06-08
Села	-19,19	25,18	1,15	-51,45	1093,36	479,35	50,08	7,00	60,59
Малые города	36,84	-20,70	8,51	93,26	442,64	948,69	-36,27	74,17	11,00
Средние города	76,30	-17,57	45,33	22,13	576,57	726,28	-35,76	71,92	10,44
Крупные города	-12,01	112,13	86,66	-4,50	789,65	749,60	-61,13	132,49	-9,63
Мегаполисы	-4,93	-18,80	-22,80	-14,70	922,53	772,17	-71,03	256,41	3,27
В целом по РФ	10,70	6,40	17,78	0,37	694,41	697,34	-34,60	81,74	18,87

Данные таблицы 3 показывают, что оценка потенциально активными предпринимателями из числа нарождающихся качества внешней экономической среды в среднем по России за период с 2006 до 2008 г. выросла на 18,87%, причем темп прироста за этот период был положителен во всех типах поселений, за исключением крупных городов (-9,63%). Интересно отметить, что рост оптимистичности оценок за период в целом полностью обусловлен тенденциями 2008 г. (в крупных городах повышение оптимистичности просто не смогло компенсировать предшествующее снижение). Наибольший подъем показателя оптимистичности оценки нарождающимися предпринимателями внешних условий оказался в селах (+60,59%): эта тенденция к увеличению характеризуется устойчивостью в контексте направления изменений, однако цепной темп прироста индикатора снизился в 2008 г., в процессе межстранового переноса глобального экономического кризиса, более чем в 7 раз.

При наблюдаемом увеличении доли активно настроенных нарождающихся предпринимателей, ощутивших страх на фоне развития глобального кризиса, зафиксированный рост оптимистичности в оценках местных условий внешней среды для их предпринимательского старта можно считать признаком успешности усилий местных и муниципальных органов власти по поддержке предпринимательского старта. Степень

экономического риска, по субъективной оценке потенциально активных нарождающихся предпринимателей, в целом неуклонно возрастает. Следует особо отметить, что если в 2007 г. в крупных городах, мегаполисах и особенно (практически вдвое!) в сёлах снизилась доля нарождающихся предпринимателей, для которых страх перед неудачами в организации бизнеса мог стать препятствием к дальнейшему развитию и реализации недавно возникшей предпринимательской идеи, то к 2008 г. эта доля резко выросла (в сёлах – почти в 12 раз). За период в целом максимальный рост оценки степени экономического риска (почти на порядок) зафиксирован в малых городах.

Наблюдаемые в оценках степени экономического риска тенденции представляются спровоцированными глобальными кризисными тенденциями, так как они значительно отличаются и от рассмотренной выше динамики оценок местной экономической среды, и от изменения индикаторов качества собственных ресурсов человеческого капитала.

Общий темп прироста доли потенциально активных нарождающихся предпринимателей, которые оценивают свой опыт как достаточный для начала нового бизнеса, в РФ составил 17,78%. Темпы прироста за период в целом неотрицательны для всех типов поселений, за исключением мегаполисов. Здесь экономическая среда усложнилась настолько, что почти на четверть меньше нарождающихся предпринимателей считает свой опыт и знания достаточными. Однако при детальном рассмотрении динамики по годам можно заметить, что в 2008 г., по сравнению с предыдущим годом, снизился уровень самооценки ресурсов человеческого капитала не только в мегаполисах, но и в малых и средних городах. Тем не менее, в тот же период значительно (более чем в два раза) увереннее в себе стали нарождающиеся предприниматели в крупных городах и, с меньшим проростом, в сёлах. Разница в темпах прироста этого индикатора значительна: коэффициент опережения составляет почти 4,5.

Анализ полученных количественных и качественных индикаторов ранней предпринимательской активности населения вызывает вопрос о факторах, которые стимулируют эту активность, даже на фоне крайне неблагоприятных тенденций развития глобального экономического кризиса, в различных типах поселений. Для выявления этих факторов и оценки их значимости, с точки зрения выбора индивидом стратегии экономического поведения, были использованы методы непараметрической статистики.

Факторы выбора населением малого бизнеса в качестве стратегии экономического поведения в период развития глобального экономического кризиса: поселенческий аспект

Выбор методов непараметрической статистики для сравнительного анализа факторов, обуславливающих вовлечённость индивида в предпринимательство, обосновывается структурой исходных данных, привлекаемых для решения поставленных задач. Статистическая конкретизация признака вовлечённости индивида в предпринимательство позволила сформулировать зависимую переменную (IND) в форме атрибутивного признака, измеренного в порядковой шкале и принимающего 3 значения, между которыми установлены предпочтения соответственно рассмотренной выше методологии выделения стадий вовлечённости в предпринимательство (см. рис.1). Таким образом, для независимой переменной были установлены следующие пороги:

- 1) не имеет отношения к предпринимательству ($IND = 0$),
- 2) является потенциальным предпринимателем ($IND = 1$),
- 3) является действующим предпринимателем ($IND = 2$).

Все независимые переменные, протестированные в качестве факторов, можно условно разделить на три группы: экономические, социальные и психологические характеристики – и все они измерены в порядковой шкале. Напомним, что порядковая шкала измерения признака устанавливает отношение тождества и допускает логическую операцию сравнения, при этом не имеет начала отсчёта. Поэтому логика нашего исследования влияния различных факторов на выбор стратегии экономического поведения развивалась следующим образом:

- 1) анализ статистической значимости различий между количественными и качественными индикаторами предпринимательской активности на ранних стадиях развития бизнеса по рассмотренным типам поселений (использовался критерий ранговых сумм Фридмана);
- 2) перегруппировка поселений с целью укрупнения (увеличения заполненности) групп путём объединения статистически не значимо различающихся типов поселений в единый кластер;
- 3) анализ таблиц сопряжённости (на основе коэффициента сопряжённости по Пирсону), с целью выявления статистически значимых факторов вовлечённости в предпринимательство, по каждому укрупнённому типу поселений;
- 4) регрессионный анализ значимости обнаруженных факторов.

Рассмотрим последовательно результаты сравнительного анализа факторов вовлечённости в предпринимательство, полученные с помощью пакета прикладных программ SPSS.

Первый этап анализа позволил выделить три группы поселений, однородные по значениям количественных и качественных индикаторов ранней предпринимательской активности:

- 1) сёла,
- 2) города (до 500 тысяч человек)
- 3) большие города (с населением более 500 тысяч человек, включая мегаполисы).

Укрупнённая группировка отражает существенные различия в условиях предпринимательского старта и развития предпринимательства, то есть может рассматриваться как вариант типологии поселений в рассматриваемом контексте. Выделенные группы поселений однородны по качеству человеческих ресурсов нарождающихся предпринимателей и по условиям внешней экономической среды, однако статистически значимо различаются между собой.

Для каждой из укрупнённых групп, по каждому году наблюдения был сформирован массив первичных данных путём кластеризации наблюдений по признаку укрупнённого типа населенного пункта, а затем по каждому массиву проведено тестирование влияние на зависимую переменную 44 признаков (на основе расчёта коэффициентов сопряжённости по Пирсону). Различия в оценке перспектив развития бизнеса влияли на принятие решения о реализации и развитии предпринимательской идеи в крупных городах и мегаполисах, а также в селах и малых городах в 2006 г. В различной степени значимым, для выбора стратегии экономического поведения, везде оказался тип основного источника дохода. Уровень образования влияет на вовлечённость в предпринимательство незначительно, в основном в малых и средних городах. В селах оказывает некоторое влияние на принятие решения о начале предпринимательской деятельности сложившийся стереотип, что собственный бизнес - это желательный выбор карьеры. Влияние неуверенности респондентов в собственных силах на уровень вовлеченности в предпринимательскую деятельность не было зафиксировано.

Анализ коэффициентов сопряжённости выявил факторы, статистически значимые для принятия решения о предпринимательской деятельности, что позволило перейти к регрессионному анализу выявленных связей. Так, наиболее устойчивое влияние на степень вовлечённости в предпринимательство, независимо от типа поселения и года наблюдения, продемонстрировали индикаторы наличие социальных сетей и оценки индивидом собственных способностей. Эти факторы оказались значимыми во всех 9 (за 3 года по трём типам поселений) построенных на четвёртом этапе исследования итоговых моделях регрессии. В таблице 4 приведена расшифровка обозначений независимых

переменных, оказывавших влияние на выбор индивидом своего статуса в занятости и включённых в итоговые модели.

Таблица 4

Факторы вовлечённости индивида в предпринимательство: содержание, положения и обозначения

q13b – способность к адаптации в новых условиях	q1g – индикатор социальных связей	q1i – индикатор воспринимаемых способностей	Income1 – заработная плата от наёмной занятости – основной источник средств существования	Income2 предпринимательский доход – основной источник средств существования	Income3 – иной основной источник средств существования
[q13b=1] – «я никак не могу приспособиться к нынешней жизни», [q13b=2] – «я свыкся с отказом от прежнего образа жизни», [q13b=3] – «я хватаюсь за любую возможность», [q13b=4] – «мне удалось использовать новые возможности», [q13b=5] – «я живу как и раньше», [q13b=6] – «затрудняюсь ответить»	[q1g=1] – «личное знакомство с предпринимателем», [q1g=2] – «не знаком с предпринимателем». [q1g=8] – «затрудняюсь ответить» [q1g=9] – «отказ от ответа»	[q1i=1] – «согласен, что у меня есть опыт начать свой бизнес», [q1i=2] – «у меня нет достаточного опыта и квалификации для открытия собственного бизнеса» [q1i=8] – «затрудняюсь ответить» [q1i=9] – «отказ от ответа»	[Income1=1] – да [Income1=0] – нет	[Income2=1] – да [Income2=0] – нет	[Income3=1] – да [Income3=0] – нет

В качестве инструмента регрессионного анализа мы использовали модель порядковой регрессии (связывающая функция – логит), так как все выявленные на этапе анализа сопряжённости независимые переменные, измеряются в порядковой шкале. Зависимая переменная, общая для всех построенных моделей, также измеряется в порядковой шкале. Как было показано выше, регрессант моделей разделяет совокупность опрошенного населения на три порога: население, не вовлечённое в предпринимательство, потенциальные предприниматели и действующие предприниматели. В таблице 5 представлена сводная информация об основных оценках построенных моделей.

Таблица 5

Сводная информация об основных оценках построенных моделей и параметров регрессий

Укрупнённые типы поселений	Псевдо R ² (по Нагелькерке)			Информация о приближении модели (значимость χ^2)			Изменения в составе факторов по годам (+\—)	Изменения в значимости факторов по годам (+\—)
	2006	2007	2008	2006	2007	2008		
Сёла	0,498	0,565	0,694	3E-26	4,26E- 24	1,5099E- 32	+	+
Города	0,574	0,611	0,572	8E-55	1,6E- 61	2,34E-49	—	+
Большие города	0,533	0,571	0,508	1E-56	2,9E- 50	2E-48	—	+

Как показывает сводная информация таблицы 5, все построенные модели являются значимыми, процент объяснения суммарной дисперсии по признаку вовлечённости индивидов в предпринимательство варьирует (по годам и типам поселений в пределах 50 – 70%), что следует считать достаточно хорошей оценкой модели. В построенных регрессиях наблюдается значимое приближение: значимость хи-квадрат менее 0,0001.

Дополнительно отметим, что наблюдаемые значения статистически не значимо отличаются от ожидаемых частот, рассчитанных на основе моделей, причем значимость хи-квадрат теста по Пирсону с 2006 по 2008 г. падает с 0,217 до 0,0025, что говорит о высокой степени приближения. Напомним, что оценки параметров регрессии для зависимой переменной являются пороговыми оценками, для факторов они называются оценками положения. Оценки положения дают нам возможность интерпретировать влияние выделенных факторов и указывают на степень этого влияния, позволяя определить вероятность того, что, при определённых в модели значениях (положениях) регрессантов, регрессор будет иметь значение на уровне соответствующего порога.

На индивидов, проживающих в сёлах, в 2006 г. наибольшее влияние оказывала оценка собственных способностей и квалификации, а также была выявлена важность развития предпринимательских сетей (вопрос о знакомстве с бизнесменом, открывшим собственный бизнес в последние 2 года). Менее значимыми оказались индикатор социальных связей и способность к адаптации в меняющихся условиях. В 2007 г. в сёлах способность к адаптации вообще потеряла какое-либо значение, индикаторы социальных связей, и воспринимаемых способностей существенно снизили значимость, а наибольшее влияние на вовлечённость в предпринимательство оказал факт наличия предпринимательского дохода как основного источника средств к существованию. В 2008 г. снова изменился состав и значимость факторов: значимыми оказались только 2 фактора: индикаторы социальных связей, и воспринимаемых способностей.

Отметим также, что индикатор воспринимаемых способностей на протяжении всего периода наблюдения действовала в качестве низшей категории зависимых переменных (то есть действовал понижающее на значение зависимой переменной), в то время как индикатор социальных связей в 2006 и 2008 гг. являлся категорией высшего порядка, а в 2007 г. – низшего. Описанные результаты представлены в таблицах 6-8 ниже.

Таблица 6

Оценки параметров регрессии: села, 2006 г.

		Оценка	Станд. ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значимость	95% Доверительный интервал	
							Нижняя граница	Верхняя граница
Порог	[IND = 1]	-18,415	1,468711	157,21	1	5E-36	-	-
							21,2936717	15,5364296
	[IND = 2]	-15,931	1,447714	121,09	1	4E-28	-	-
Положение	[q13b=1]	-0,6141	1,516504	0,164	1	0,6855	18,7680126	13,0930779
							3,58636356	2,35822337
	[q13b=2]	-1,0909	1,35309	0,6501	1	0,4201	-	1,56103109
							3,74298449	
	[q13b=3]	-1,1671	1,330134	0,7698	1	0,3803	-	1,43994678
							3,77408139	
	[q13b=4]	-1,8453	1,39527	1,749	1	0,186	-	0,88941563
							4,57994275	
	[q13b=5]	-1,0173	1,357752	0,5614	1	0,4537	-	1,64383683
							3,67845195	
	[q13b=6]	0			0			
	[qq1g=1]	0,9733	0,698745	1,9401	1	0,1637	-	2,34277008
						0,39625937		
[qq1g=2]	2,4877	0,726909	11,712	1	0,0006	1,06296219	3,91239165	
[qq1g=8]	0			0				
[qq1i=1]	-17,079	0,549149	967,33	1	2E-212	-	-	
						18,1559584	16,0033328	
[qq1i=2]	-14,372	0,560756	656,92	1	7E-145	-	-13,273395	
						15,4715167		
[qq1i=8]	-15,606	0		1		-	-	
						15,5550609	15,5550609	
[qq1i=9]	0			0				

Таблица 7

Оценки параметров регрессии: села, 2007 г.

		Оценка	Станд. ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значимость	95% Доверительный интервал	
							Нижняя граница	Верхняя граница
Порог	[IND = 1]	-3,8882	1,589942858	5,980485	1	0,0144655	-7,004441	0,7719798
Варианты для зависим перемен	[IND = 2]	-1,4573	1,552173368	0,881544	1	0,3477790	4,4995486	1,5848592
Положени	[Income1=0]	0,4541	0,6141728	0,546696	1	0,459670	-	1,657869

e]	1				7	0,749643 9	2
Варианты Для факторов	[Income1=1]	0				0		
	[Income2=0]	1,6300 8	0,67417771 1	5,846139		1	0,015611 6	0,308716 2
	[Income2=1]	0				0		
	[Income3=0]	-0,4538	0,45984377 4	0,973864		1	0,323718	-1,35507 4
	[Income3=1]	0				0		
	[qq1i=1]	-2,0851	0,68352489 4	9,305349		1	0,002284 8	3,424754 9
	[qq1i=2]	1,5599 7	0,76676448 8	4,139131		1	0,041902 6	0,057140 8
	[qq1i=8]	0				0		
	[qq1g=1]	-1,9044	1,30824617 7	2,119093		1	0,145472 6	4,468543 7
	[qq1g=2]	-0,6399	1,31785227 8	0,235764		1	0,627282 5	3,222833 1
	[qq1g=8]	0				0		

Таблица 8

Оценки параметров регрессии: села, 2008 г.

		Оценка	Станд. ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значи- мость	95% Доверительный интервал	
							Нижняя граница	Верхняя граница
Порог	[IND = 1]	-3,77452	1,193719	9,99816309	1	0,0017	-6,1141648	-1,434876
	[IND = 2]	-1,17154	1,150486	1,03690698	1	0,3089	-3,4264359	1,083387
Положение	[qq1g=1]	2,531979	1,460675	3,00479737	1	0,0834	-0,330889	5,394849
	[qq1g=2]	3,75439	1,508172	6,19693428	1	0,01279	0,798426	6,710356
	[qq1g=8]	2,371534	1,536239	2,38311646	1	0,1226	-0,639428	5,382496
	[qq1g=9]	0			0			
	[qq1i=1]	-4,99004	1,837215	7,37717545	1	0,0067	-8,5909057	-1,389179
	[qq1i=2]	-0,01235	1,933567	4,0789E-05	1	0,994943	-3,8020602	3,777368
	[qq1i=8]	-2,56594	1,730889	2,197628	1	0,1382	-5,9584204	0,826549
	[qq1i=9]	0			0			

Для лиц, проживающих в городах, наблюдаемые и ожидаемые значения различаются незначительно: хи-квадрат по Пирсону составляет 0,025 в 2006 г., а затем падает до уровня менее 0,0001. В течение всего периода анализа с 2006 по 2008 г., в отличие от сельских поселений, регрессия включает неизменный набор факторов. Два из них совпадают с обнаруженными по сельской местности: это индикаторы социальных связей, и воспринимаемых способностей. Кроме того, модели включают три переменные, определяющие основной источник дохода респондента, – заработная плата, предпринимательский доход и прочие средства (в том числе, как ни странно, пенсии,

стипендии и пособия по безработице). В 2006-2007 гг. индикаторы социальных связей, и воспринимаемых способностей действовали в качестве категорий низшего порядка, а основные источники дохода – в качестве высших категорий зависимой переменной. Однако в 2008 г. индикаторы социальных связей также стал высшей категорией (см. таблицы 9-11).

Таблица 9

Оценки параметров регрессии: города, 2006 г.

		Оценк а	Станд. ошибка	Критери й Вальда	Степен ь свобод ы	Значи- мость	95% Доверительный интервал	
							Нижняя граница	Верхняя граница
Порог	[IND = 1]	-31,886	0,719115 9	1966	1	0	-	-
	[IND = 2]	-28,77	0,745601 6	1489	1	0	33,2936966	30,4748157
Положени е	[Income1=0]	0,6489 7	0,451301 5	2,062	1	0,15096 4	-	1,53266371
	[Income1=1]	0	.	.	0	.	0,23640431	.
	[Income2=0]	3,5757 6	0,593729 8	36,27	1	1,72E- 09	2,41207242 4	4,73945075 8
	[Income2=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income3=0]	0,4947 6	0,273727 9	3,267	1	0,07068 5	-	1,03125897 9
	[Income3=1]	0	.	.	0	.	0,04173468	.
	[qq1g=1]	-15,529	0,491718 9	996,8	1	9E-219	-	-
	[qq1g=2]	-14,528	0,525118 9	765,5	1	1,7E- 168	16,4882397	14,5607389
	[qq1g=8]	-15,140	0	.	1	.	15,5577249	13,4993001
	[qq1g=9]	0	.	.	0	.	15,1403122	15,1403122
[qq1i=1]	-18,142	0,397659 8	2082	1	0	18,9222369	17,3634389	
[qq1i=2]	-14,882	0,452306 2	1083	1	2E-237	15,7685199	13,9955122	
[qq1i=8]	-16,379	0	.	1	.	-16,372934	-16,372934	
[qq1i=9]	0	.	.	0	.	.	.	

Таблица 10

Оценки параметров регрессии: города, 2007 г.

		Оценка	Станд. ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значи- мость	95% Доверительный интервал	
							Нижняя граница	Верхняя граница
Порог	[IND = 1]	-35,544	1,10366	1037,3	1	1E-227	-37,70739	-33,38129
	[IND = 2]	-32,468	1,09127	885,25	1	2E-194	-34,60766	-30,32998
Положение	[Income1=0]	0,62604	0,47838	1,7129	1	0,19061	-0,311487	1,5635675
	[Income1=1]	0	.	.	0	.	.	.

[Income2=0]	2,09098	0,5109	16,744	1	4,3E-05	1,0894257	3,092489
[Income2=1]	0	.	.	0	.	.	.
[Income3=0]	0,11316	0,29349	0,1486	1	0,69983	-0,462078	0,688388
[Income3=1]	0	.	.	0	.	.	.
[qq1g=1]	-17,154	0,8304	426,63	1	8,8E-95	-18,77888	-15,52390
[qq1g=2]	-15,587	0,85047	335,93	1	4,9E-75	-17,25399	-13,92032
[qq1g=8]	-15,429	0	.	1	.	-15,42787	-15,42787
[qq1g=9]	0	.	.	0	.	.	.
[qq1i=1]	-18,919	0,5616	1134,6	1	1E-248	-	-17,8114
						20,012282	
[qq1i=2]	-15,449	0,62406	612,95	1	3E-135	-16,6720	-14,22606
[qq1i=8]	-15,894	0	.	1	.	-15,8944	-15,8941
[qq1i=9]	0	.	.	0	.	.	.

Таблица 11

Оценки параметров регрессии: города, 2008 г.

	Оценка	Станд. ошибка	Критери й Вальда	Степень свобод ы	Значи- мость	95% Доверительный интервал		
						Нижняя граница	Верхняя граница	
Порог	[IND = 1]	-18,423573	0,9845307	350,178	1	3,9E-78	-20,3538	-16,493928
	[IND = 2]	-15,35858	1,0309814	221,922	1	3,4E-50	-17,37927	-13,337898
Положени е	[Income1=0]	0,3004079	0,4108601	0,53461	1	0,46468	-0,504869	1,1056789
	[Income1=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income2=0]	2,5315081	0,4856034	27,1766	1	1,9E-07	1,579742	3,4832737
	[Income2=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income3=0]	0,4767896	0,3015892	2,49932	1	0,1139	-0,114318	1,06789
	[Income3=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1g=1]	2,8789515	0,9476026	9,23031	1	0,00238	1,021684	4,7362184
	[qq1g=2]	3,8065778	0,9677796	15,4709	1	8,4E-05	1,909764	5,7033909
	[qq1g=8]	3,8595383	1,1032341	12,2387	1	0,00047	1,697239	6,0218375
	[qq1g=9]	0	.	.	0	.	.	.
[qq1i=1]	-21,904321	0,4965021	1946,33	1	0	-22,87744	-20,93119	
[qq1i=2]	-18,682694	0,5309331	1238,22	1	3E-271	-19,72334	-17,64208	
[qq1i=8]	-19,612572	0	.	1	.	-19,61257	-19,61257	
[qq1i=9]	0	.	.	0	.	.	.	

В регрессиях, построенных, по периоду развития глобального кризиса, для оценки динамики факторов вовлечённости в предпринимательство населения больших городов, наблюдаемые и ожидаемые значения переменных также различаются незначительно: хи-квадрат по Пирсону менее 0,05 в 2006 г. и менее 0,00001 в 2007 – 2008 гг.

Состав значимых факторов и степень их значимости для выбора индивидом варианта экономического поведения в больших городах во многом повторяет тенденции, выявленные в группе малых и средних городов: состав факторов остаётся неизменным, значимость факторов меняется за период наблюдения. Оценки положения для индикаторов социальных связей и воспринимаемых способностей отрицательны в 2006-2007 гг. В 2008 г. индикатор воспринимаемых способностей получает положительную оценку и действует как высшая категория, причем становится самым значимым фактором. Может быть, в связи с этим стоит вспомнить пословицу о том, что «смелость города берёт», а в условиях переноса глобального кризиса способствует вовлечению в предпринимательство. Среди переменных, оценивающих основной источник дохода респондента, оценка предпринимательского дохода в качестве основного в 2006-2008 гг. постоянно положительна, но наибольшее влияние этот фактор оказывает в 2006 году (см. таблицы 12-14).

Таблица 12

Оценки параметров регрессии: большие города, 2006 г.

		Оценка	Станд. ошибка	Критери й Вальда	Степен ь свобод ы	Значи- мость	95% Доверительный интервал	
							Нижняя граница	Верхняя граница
Порог	[IND = 1]	-33,43341	0,52755 6	4016,3	1	0	-	-
	[IND = 2]	-30,66941	0,54986 5	3111	1	0	34,4674037 31,7471305	32,3994208 -29,591697
Положени е	[Income1=0]	-0,138744	0,31362 2	0,1957	1	0,6582	-	0,47594279
	[Income1=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income2=0]	2,479922	0,38039 6	42,502	1	7,1E- 11	1,73436026 8	3,22548463 6
	[Income2=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income3=0]	-0,011693	0,22917 2	0,0026	1	0,9593 1	-	0,43747505
	[Income3=1]	0	.	.	0	.	0,46086197	7
	[qq1g=1]	-15,64615	0,48050 9	1060,3	1	1E-232	-16,587927	-
	[qq1g=2]	-14,87674	0,49240 8	912,78	1	2E-200	-	14,7043665
	[qq1g=8]	-16,01108	0	.	1	.	15,8418451	13,9116394
	[qq1g=9]	0	.	.	0	.	16,0110768	16,0110768
[qq1i=1]	-18,37703	0,37090 9	2454,8	1	0	-	-	
[qq1i=2]	-15,73761	0,39682 5	1572,8	1	0	19,1039958	17,6500587	
[qq1i=8]	-16,8422	0	.	1	.	16,5153753	14,9598503	
[qq1i=9]	0	.	.	0	.	16,8422024	16,8422024	

Таблица 13

Оценки параметров регрессии: большие города, 2007 г.

		Оценка	Станд. ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значи- мость	95% Доверительный интервал	
							Нижняя граница	Верхняя граница
Порог	[IND = 1]	-3,976	1,4209	7,808	1	0,0052	-6,75559	-1,18566
	[IND = 2]	-1,204	1,4014	0,737	1	0,39053	-3,95007	1,543389
Положение	[Income1=0]	-0,339	0,3953	0,722	1	0,39544	-1,110785	0,4388858
	[Income1=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income2=0]	1,1995	0,44537	7,252	1	0,00708	0,3264245	2,0722796
	[Income2=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income3=0]	-0,157	0,28828	0,29	1	0,59039	-0,720206	0,409859
	[Income3=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1g=1]	-0,425	1,33676	0,1	1	0,75204	-3,042369	2,197647
	[qq1g=2]	0,7237	1,3419	0,29	1	0,59001	-1,907089	3,3532229
	[qq1g=8]	-0,568	1,40836	0,159	1	0,69008	-3,321927	2,198769
	[qq1g=9]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1i=1]	-3,178	1,33766	5,65	1	0,01746	-5,799079	-0,557582
	[qq1i=2]	0,2137	1,33517	0,026	1	0,8728	-2,403118	2,8306577
	[qq1i=8]	-0,998	1,36285	0,537	1	0,46362	-3,669968	1,6723273
	[qq1i=9]	0	.	.	0	.	.	.

Таблица 14

Оценки параметров регрессии: большие города, 2008 г.

		Оценка	Станд. ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значи- мость	95% Доверительный интервал	
							Нижняя граница	Верхняя граница
Порог	[IND = 1]	-19,529	1,01654	368,82	1	3,39E-82	-21,51467	-17,52989
	[IND = 2]	-16,109	1,125749	204,78	1	1,888E-46	-18,31621	-13,90336
Положение	[Income1=0]	0,29467	0,523185	0,3171	1	0,5733591	-0,730813	1,320037
	[Income1=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income2=0]	2,36129	0,507374	21,659	1	3,256E-06	1,366859	3,355732
	[Income2=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income3=0]	-0,1827	0,360876	0,2547	1	0,6137591	-0,889430	0,525157
	[Income3=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1g=1]	5,04655	1,196339	17,794	1	2,462E-05	2,701727	7,391292
	[qq1g=2]	5,9645	1,220239	23,893	1	1,019E-06	3,572916	8,356168
	[qq1g=8]	3,90691	1,214773	10,344	1	0,0012992	1,525999	6,287824
	[qq1g=9]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1i=1]	-	0,929697	701,9	1	1,16E-154	-	-
	[qq1i=2]	24,6306	-	417,89	1	7,02E-93	26,452786	22,808462
	[qq1i=8]	19,7519	0	.	1	.	21,645680	17,858155
	[qq1i=9]	20,8451	0	.	0	.	20,845116	20,845116

Основные выводы

В ходе исследования были установлены общие черты и различия в динамике количественных и качественных характеристик раннего предпринимательства и потенциала его дальнейшего развития. Анализ факторов, обусловивших наблюдаемые различия, показал, что, на фоне кризисных тенденций, принятие решения о начале или продолжении предпринимательской деятельности зависит не только от экономических, но и от социальных и психологических индикаторов. Проведённое исследование выявило достаточно ограниченный круг факторов, влияющих на выбор населением стратегии экономического поведения (как альтернативы между наёмной занятостью и последовательной реализацией предпринимательской идей). По результатам сравнительного анализа тенденций развития раннего предпринимательства и потенциала его дальнейшего развития, было выделено и протестировано около полусотни переменных на предмет взаимосвязи с показателем степени вовлечённости индивида в предпринимательский процесс по годам для различных типов поселений. Среди них во всех случаях значимыми оказались индикаторы социальных связей и воспринимаемых способностей. В отдельных случаях на решение индивида может оказывать влияние тип основного источника средств к существованию (характеризующий институциональный тип основной занятости, следовательно, как показало статистическое моделирование, воздействие предшествующего жизненного опыта и, возможно, уровня жизни на выбор экономического поведения). Однако влияние указанных факторов неустойчиво в наблюдаемом периоде и различается по типам поселений. Так, среди различных типов источников дохода наибольшее влияние оказывает предпринимательский доход, причем зависимость фиксируется во всех группах городов на протяжении всего периода исследования, а в группе сел – только в 2007 г. Влияние способности адаптироваться к внешним экономическим шокам на выбор стратегии экономического поведения индивидов было зафиксировано только один раз – для сельского населения в 2006 г. Динамика влияния индикатора воспринимаемых способностей различается по различным типам поселений. Общей для всех поселений тенденцией явилось усиление, по мере переноса глобального экономического кризиса, влияния индикаторов социальных связей. Дальнейшие исследования позволят определить, является ли этот факт национальной чертой российского предпринимательства, но очевидно, что в период развития кризиса не огульное выделение дополнительных ресурсов для кредитования МСП, а налоговая, информационная и проч. поддержка и стимулирование развития предпринимательских сетей (в том числе через сеть микрофинансовых организаций) будут наиболее результативными мероприятиями.

При детальном рассмотрении, полученные результаты могут быть использованы в качестве базы разработки комплексного, дифференцированного для различных типов поселений подхода к поддержке малого предпринимательства, развитию социальной и информационной политики в этой области, организации и дальнейшему развитию программ образования и переквалификации кадров.

Литература

1. Габелко М.В. Оценка населением РФ перспектив развития предпринимательства: оптимисты, пессимисты и сомневающиеся - кто они? // Финансы и бизнес, 2008, №3.
2. Габелко М.В. Быть или не быть предпринимателем: региональные сопоставления оценки населением России условий предпринимательского старта // Вопросы статистики, М., 2009, №5.
3. Джессен Р. Методы статистических обследований. М.: ФиС, 1985
4. Кругман П. Возвращение великой депрессии. М., 1999
5. Образцова О.И. Предпринимательский потенциал российского общества: Россия в Global Entrepreneurship Monitor // Вопросы статистики, 2007, №7.
6. Чепуренко А.Ю. Социология предпринимательства. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.
7. Acs Z., Desai S., Klapper F. (2007), A comparison of GEM and the World Bank Group entrepreneurship data // Third GEM research conference: entrepreneurship, economic development and public policy,.
8. Arenius P., Ehrstedt S. Comparative study of the entrepreneurial startup process in the GEM countries: Turning potential into entrepreneurial activity // IX Международная научная конференция «Модернизация экономики и общественное развитие», М.: ГУ-ВШЭ, 2008.
9. Murzacheva E. Strategies of Financial Resource Attraction by Nascent Entrepreneurs in Russian Federation Compared with World Wide Tendencies // Publishing house of Tallinn University of Technology: special issue on Entrepreneurship and Small Business Research of The Journal "Research in Economics and Business". Tallinn, 2008
10. Sternberg R., Wagner J. (2002), Personal and Regional Determinants of Entrepreneurial Activities: Empirical Evidence from the REM Germany // Discussion Paper No. 624, IZA, November
11. Официальный сайт Росстата www.gks.ru

Финансовые аспекты раннего предпринимательства

Е.И. Мурзачёва

Финансовая стратегия ранних предпринимателей в России, как источник избыточного кредитного риска в экономике

Роль предпринимательства в рыночной экономике определяется весьма неоднозначно. На первый взгляд, многие эмпирические исследования подтверждают тезис о том, что появление новых фирм способствует формированию среднего класса, стимулирует занятость и, как следствие, способствует снижению социальной напряжённости, связанной с безработицей, высоким уровнем бедности, ухудшением демографической ситуации, снижением мотивации к самореализации и труду (van Praag and Versloot, 2007). Тем не менее, структурная гибкость, мобильность и изменчивость малого предприятия порождают ряд вопросов, связанных с причинами и обстоятельствами его зарождения. Является ли предпринимательская активность следствием наличия свободных ниш на рынке, не заполненных крупными компаниями? Или не существует особых внешних обстоятельств, способствующих развитию малого бизнеса, так как предпринимательская деятельность – это способ реакции экономики на любые колебания в среде (изменения в социальных, политических, культурных процессах), который не может быть описан теоретической моделью в силу уникальности феномена в каждый момент времени? (Cooper, 1993). Между тем, в силу принятия многочисленных рисков, в том числе и финансовых, оценка деятельности малого бизнеса (с точки зрения её исхода для экономики) может быть косвенно получена путём измерения степени его рискованности, как внутренней характеристики уровня «предпринимательской уверенности» (Чепуренко, 2007). Таким образом, излишняя концентрация риска в экономике, вызванная предпринимательской активностью, может привести к негативным исходам. В частности, возникновение избыточного кредитного риска в результате привлечения денежных средств из неформальных источников, где инвесторы не прибегают к анализу финансовых решений для обеспечения собственной устойчивости аналогично финансовым организациям, использующим скоринговые процедуры и прочие методы управления рисками, влечёт:

- 1) Неэффективный отбор малых «бизнес-проектов» (нарушение прямолинейной зависимости риск-доходность) (Baumol, 1968).
- 2) Снижение ответственности самого предпринимателя перед инвестором за рациональное размещение и управление полученным капиталом (нарушение

принципа максимизации прибыли при ограниченных ресурсах) (Mason and Harrison, 2002).

3) Появление возможности отраслевой переориентации субъекта малого бизнеса, с так называемой «инновационной» направленности на «традиционные» виды деятельности: розничная торговля, транспортные перевозки и другие (Landström, 2005). Последние не требуют существенных инвестиций на первоначальном этапе развития, квалификационных навыков, изобретательности и особых качеств предпринимателя, подразумевают легко преодолимые правовые и рыночные барьеры.

Целью исследования является анализ финансовой стратегии ранних предпринимателей в России с точки зрения её влияния на устойчивость экономической среды в целом. Другими словами, предлагается оценить, порождает ли предпринимательская активность избыточный кредитный риск в экономике, что может негативно отразиться на всеобщем экономическом развитии. В настоящей статье ставятся следующие задачи:

- 1) На первом этапе описывается структура финансирования раннего предпринимательства в России, выявляются факторы её формирования и динамические изменения на протяжении 2006-2008 гг.
- 2) Далее процесс рассматривается с противоположной стороны с целью изучения инвестиционного решения неформальных инвесторов при выборе объекта финансирования, а также определяются факторы, способствующие этому выбору.
- 3) Наконец, чтобы оценить нагрузку на экономику по принятию избыточных кредитных рисков, которые являются неприемлемыми для финансового сектора и перекладываются на частных инвесторов, предлагается сформировать и апробировать систему показателей, используя в качестве теоретической основы методологию Базельского комитета по банковскому надзору в части продвинутого подхода на основе внутренних рейтингов (IRB advanced approach).

Объект исследования - категория ранних предпринимателей, определяемая международной методологией GEM (Reynolds, 2005), как часть взрослого трудоспособного населения, активно вовлеченная в управление и владение бизнесом единолично или совместно, получающая доход не более 3,5 лет. В настоящее время данный термин широко используется в литературе и является общепринятым понятием в рамках стандарта альтернативной статистики предпринимательства (Образцова, 2007).

В анализе используется терминология, принятая в контексте проекта (см. табл. 1):

Таблица 1
Глоссарий раздела

Термин	Термин в англоязычном эквиваленте	Определение
<i>Уровень самостоятельного финансирования</i>	Level of self-financing	Доля ранних предпринимателей, которые готовы и имеют возможность полностью профинансировать бизнес за счёт собственных средств, не прибегая к займам
<i>Объём собственных средств</i>	Own capital invested (equity)	Количество денег (в рублях), которое ранние предприниматели намерены вложить в бизнес из собственных накоплений
<i>Объём стартового капитала</i>	Start-up capital	Количество денег (в рублях), которое требуется ранним предпринимателям для запуска бизнеса (включает объём собственных средств и дополнительные займы)
<i>«Любовный» капитал</i>	«Love» capital	Средства, заимствованные у родственников, друзей, коллег, соседей для финансирования раннего бизнеса
<i>Бизнес-ангелы</i>	Business-angels	Третьи лица, готовые профинансировать данный бизнес «ради хорошей идеи» на условиях платности и возвратности
<i>Неформальный капитал (неформальные инвесторы)</i>	Informal capital (informal investors)	«Любовный капитал» и средства бизнес-ангелов (родственники, друзья, коллеги, соседи и бизнес ангелы)
<i>Формальный капитал</i>	Formal capital	Кредиты банков и других финансовых организаций, а также финансовая поддержка, оказанная предпринимателям через государственные программы
<i>Уровень неформального инвестирования</i>	Level of informal financing	Доля взрослого трудоспособного населения, которые за последние 3 года лично предоставляли собственные средства для запуска нового бизнеса
<i>Объём неформального инвестирования</i>	Informal capital invested	Объём средств (в рублях), предоставленных неформальными инвесторами для реализации нового бизнеса

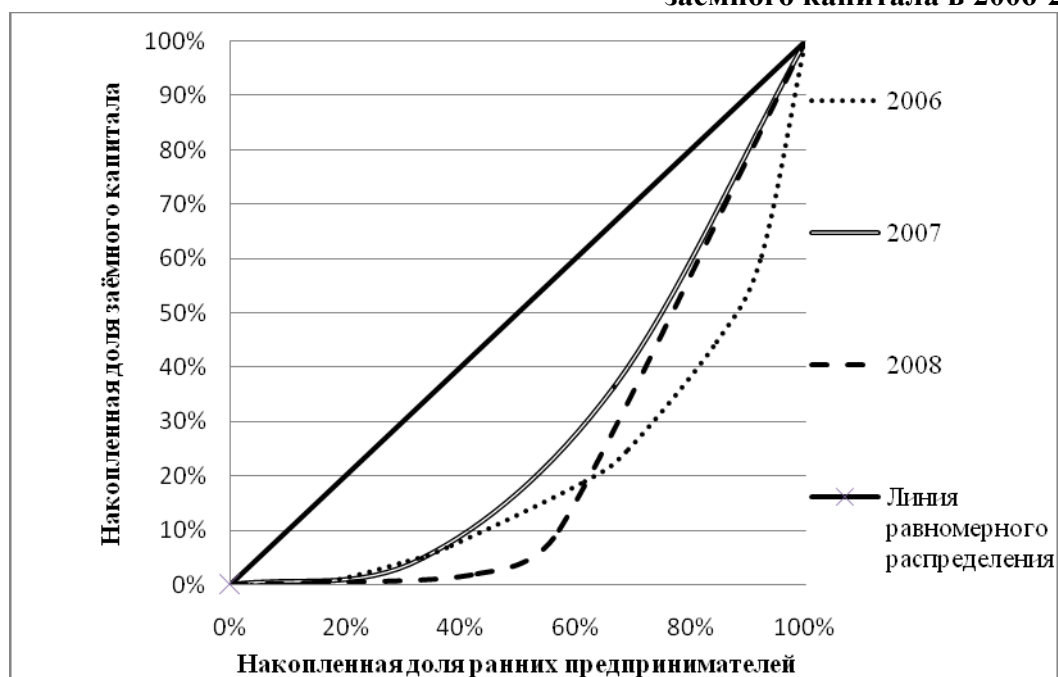
Финансирование ранней предпринимательской активности в России в 2006 -2008 гг.

На протяжении 2006-2008 гг. начинающие бизнес лица в России в значительной мере опираются на альтернативные финансовые ресурсы социальных сетей. Несмотря на труднодоступность внешнего капитала, заёмные средства доминируют на раннем этапе развития малого бизнеса. С 2006 по 2008 г. наблюдается рост собственных вложений, связанный, по-видимому, с устойчивым благосостоянием индивидов: если в 2006 г. не менее 4% ранних предпринимателей были готовы профинансировать бизнес

самостоятельно, то в 2008 г. – уже как минимум каждый пятый располагал такими возможностями (использованы значения доверительного интервала на 5%-ном уровне значимости).

По мере уменьшения доли собственного капитала, в структуре финансирования раннего предпринимательства, естественно, происходит увеличение роли заёмных средств, но – по-разному для различных категорий ранних предпринимателей. Так, на рис. 1 представлена дифференциация раннего бизнеса в России по зависимости от заёмного капитала. В течение всего периода наблюдения относительная концентрация оставалась достаточно высокой (коэффициенты Джини составляли 57,8%; 39,2%; 50,4% соответственно по годам): большая часть ранних предпринимателей характеризовалась незначительным привлечением заёмных средств. Однако структура распределения статистически значимо изменилась (интегральные коэффициенты структурных сдвигов превышают 60%) в 2007 и 2008 гг. по сравнению с 2006 г. – малое количество предпринимателей стали привлекать большие суммы внешнего капитала.

Рисунок 1
Дифференциация российских ранних предпринимателей по уровню привлечения заёмного капитала в 2006-2008 гг.



Выборочные данные табл. 2 свидетельствуют о снижении уровня ожиданий по привлечению средств из институциональных источников – коммерческие банки, государственные программы – со стороны нарождающихся предпринимателей на протяжении трёх лет. Распределения за 3 года оказались умеренно равномерными с явным доминированием неформального капитала, затем средств финансовых организаций и,

наконец, малозначимую группу составляют государственные программы по поддержке предпринимательства.

Критерий Стьюдента на 5%-ном уровне значимости подтвердил стабильность доли неформального капитала в общей структуре финансирования в диапазоне от 15,6% до 62,9%. Что касается объемов финансирования, привлекаемых из неформальных источников, что в 2006 году доля в общем объеме стартового капитала оказалась в диапазоне от 16,3% до 18,6%, в 2007 году – от 67,8% до 70,1%, в 2008 году – от 66,6% до 69,1%.

Таблица 2

Выбор источников финансирования бизнеса ранними предпринимателями

<i>Источники внешнего финансирования</i>	<i>% от общего числа ранних предпринимателей.</i>		
	2006	2007	2008
Родственники	20,00%	29,62%	28,57%
Знакомые и друзья	18,20%	26,09%	10,71%
Банки	29,10%	27,87%	14,29%
Государственные программы	9,00%	16,39%	3,57%
Всего ранних предпринимателей	100%	100%	100%

Малая фирма на раннем этапе своего развития, так же как и любая другая корпорация, сталкивается с неопределённостью, возникающей вследствие изменчивости рыночной конъюнктуры – так называемый бизнес риск. (Crouhy, 2005). Относительные убытки выражаются в достижении меньшего финансового результата, нежели ожидается предпринимателем. Одним из способов смягчить последствия принятия на себя бизнес риска для раннего предпринимателя является выбор источника финансирования. (De Meza and Webb, 1987). В случае неблагоприятного исхода, будет иметь место либо потеря собственных вложений, либо задолженность перед кредитором (формальным или неформальным).

Таким образом, в зависимости от ожиданий предпринимателя каких-либо изменений условий на рынке, будет востребован тот или иной источник финансирования малого бизнеса. Для выявления факторов, формирующих, во-первых, условия принятия бизнес риска, а, во-вторых, выбор способа финансирования, как стратегии снижения возможных неблагоприятных последствий в будущем, был проведён анализ сопряжённости.

Зависимая переменная (источник финансирования) – это одна из альтернатив финансирования малого бизнеса: самостоятельное финансирование, привлечение банковской ссуды или инвестиции неформальных кредиторов. Причём ранжирование

исходов установлено в порядковой шкале в соответствии с уровнем бизнес риска, который принимает на себя ранний предприниматель:

Самостоятельное финансирование – низкий уровень риска: суммой под риском является величина собственных сбережений (Цена капитала = альтернативная стоимость вложения в активы);

Неформальный капитал – средний уровень риска: возникают обязательства перед кредитором, однако, не подтвержденные официальным договором займа (цена капитала = альтернативная стоимость + условное вознаграждение);

Формальный капитал – высокий уровень риска: возникают обязательства перед кредитором, оформленные договором займа (цена капитала = альтернативная стоимость + оговоренные процентные выплаты).

Для характеристики восприятия и оценки бизнес риска ранним предпринимателем были использованы следующие факторы:

- 1) Рыночные условия – оценка предпринимателем рыночной структуры для возможности ведения своего бизнеса;
- 2) Инновационность продукта – степень новизны продукта малого бизнеса, как характеристика ожидаемого внутреннего спроса;
- 3) Уровень конкуренции – ожидаемое количество производителей того же продукта на рынке;
- 4) Спрос на продукт за границей – характеристика внешнего спроса;
- 5) Ожидаемый рост бизнеса – оценка перспективности предприятия через 5 лет;
- 6) Срок жизни бизнеса – жизнеспособность малого предприятия на рынке.

Перечисленные признаки измерены в разных шкалах (порядковой и абсолютной), поэтому для обеспечения сопоставимости, а также для повышения качества проводимого анализа, определение тесноты связи проводилось с помощью непараметрического критерия. (Гланц, 1999). Предварительно, по мере необходимости, осуществлялся переход к порядковой шкале, в результате каждый из признаков принимает низкие, средние или высокие значения. Применимость использования такого метода подтверждается отсутствием статистически значимых различий в форме распределения признаков: ярко выраженная правосторонняя асимметрия (уклон в сторону более пессимистичных оценок), а также отсутствием нормальности распределения (отвержение гипотезы о нормальности распределения на 5%-ном уровне значимости по критерию Колмогорова-Смирнова). Оценки получены по выборке, содержащей 70 наблюдений, которая является результатом объединения базы данных GEM по России за 2006-2008 гг. Согласно критерию Груббса для малых выборок, на 5 %-ном уровне значимости показатели,

выбранные для анализа, представляют одну генеральную совокупность по группе ранних предпринимателей и признаны типичными за весь период наблюдения.

В соответствии с коэффициентом конкордации Кендэла-Смита была выявлена умеренная зависимость между восприятием возможностей для ведения бизнеса с точки зрения рыночных характеристик и выбором источника финансирования нарождающегося бизнеса, где финансовый выбор является результирующим признаком (см. табл. 3).

Таблица 3

Оценка влияния факторов бизнес риска на выбор источника финансирования российскими нарождающимися предпринимателями

	Рыночные условия	Инновационность продукции	Уровень конкуренции	Спрос на продукт за границей	Ожидаемый рост бизнеса	Срок жизни бизнеса
Коэффициент конкордации Кендэла-Смита	0,426	0,408	0,449	0,369	0,448	0,449
Значимость	0,731	0,804	0,625	0,920	0,628	0,623

Таким образом, предприниматели допускают существование такого рода риска (осознают возможные потери в связи с изменчивостью рыночных характеристик), однако, относятся к нему умеренно (или нейтрально). Такого рода поведение выражается в выборе источника финансирования, как способ снижения возможных потерь в случае неблагоприятного исхода. (См. схему 1).

Схема 1

Тенденции выбора источника финансирования ранними предпринимателями в России в зависимости от оценок рынка

	Неблагоприятные	Умеренные	Благоприятные
Собственный капитал			
Неформальный капитал			
Формальный капитал			

Например, тот, кто ожидает рост своего бизнеса, в основном полагается на банковские ссуды, в то время как предприниматели, не уверенные в наличии будущего спроса на свою продукцию, прибегают к неформальным заимствованиям. Рассчитывают на новизну и уникальность своего продукта предприниматели, вкладывающие собственные средства в свое малое предприятие.

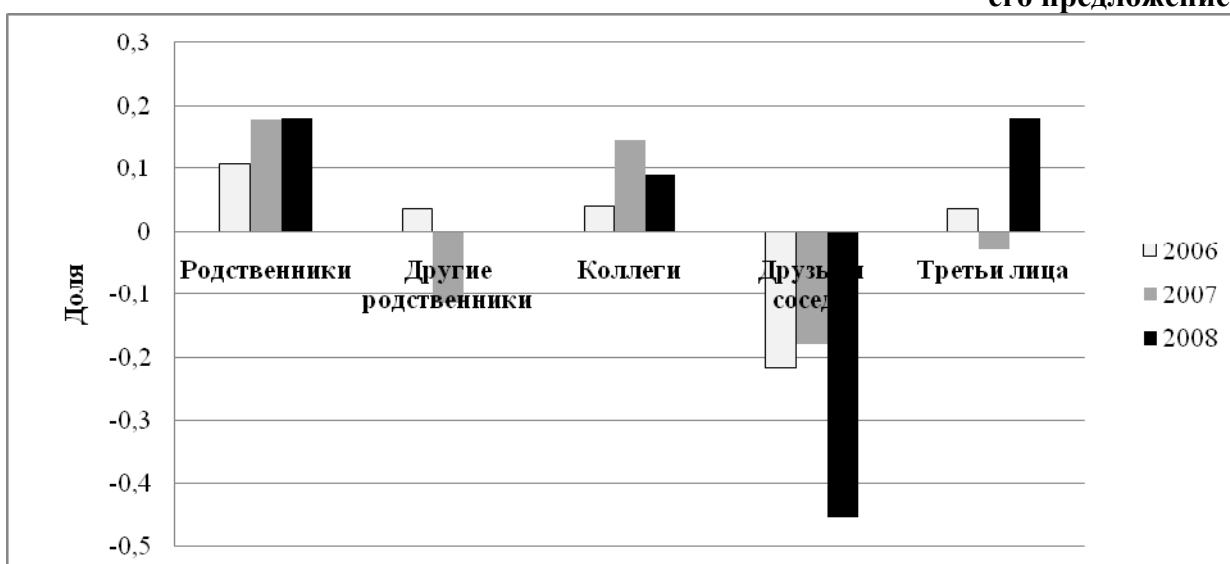
Роль неформального капитала в российской экономике

Доля неформальных инвесторов среди взрослого трудоспособного населения на протяжении 2006-2008 гг. остаётся постоянной, что подтверждается критерием Стьюдента

на уровне значимости 5%, и составляет не более 3,5%. На рис. 2 представлено соотношение между спросом на неформальный капитал для финансирования малого бизнеса и его предложением.

На протяжении всего периода наблюдения структура предложения оказывается наименее однородной (коэффициенты неравномерности распределения по годам – 0,43; 0,32; 0,64 соответственно): неформальные инвесторы склонны выделять средства друзьям и соседям, нежели финансировать бизнес родственников или выступать в качестве бизнес-ангелов. Спрос демонстрирует относительную однородность с резким увеличением потребности в неформальном капитале своих родственников к 2008 году (коэффициенты неравномерности распределения по годам – 0,21; 0,17; 0,56 соответственно).

Рисунок 2
Различие структуры социальных связей между спросом на неформальный капитал и его предложением



Таким образом, проведённый анализ показал, что высокая доля объёмов неформального финансирования не обусловлена сбалансированностью спроса и предложения. Напротив, спрос на неформальные средства не всегда оказывается желательным, в то время как предложение также принимает вынужденный характер.

Ранее было показано, что стремление ранних предпринимателей к смягчению последствий бизнес риска обуславливает структуру спроса на финансовый капитал. Что касается самого инвестора, то здесь следует отметить, что неформальные денежные суммы, представленные для финансирования малого бизнеса, скорее всего, являются существенной долей сбережений физических лиц, в то время как прибыльность предприятия не может быть гарантирована. Более того, как было показано в предыдущем разделе, к средствам родственников и знакомых прибегают в случае ожидания неблагоприятных условий для ведения бизнеса. Таким образом, соотношение риск-

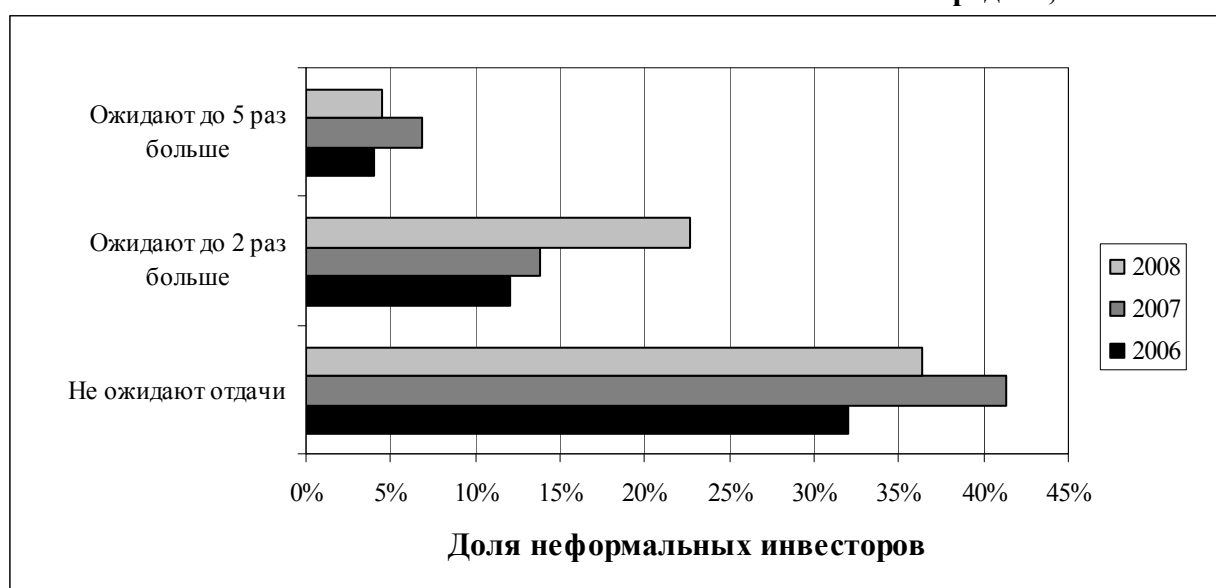
доходность может и не демонстрировать положительную зависимость, как принято в теории управления рисками, а принятие риска неформальным инвестором, становится обусловленным неэкономическими причинами.

Анализ сопряжённости выявил, что ожидания отдачи со стороны неформальных инвесторов находятся в средне значимой зависимости от типа социальной связи с индивидом, которого они финансируют: родственников, друзей или посторонних людей. Критерии меры зависимости находятся в пределах 20% и 30% за период 2006-2007 гг., а в 2008 г. связь резко усилилась – показатель сопряжённости достиг 66,4%. Заметно, что за 3 года наблюдений изменилась коренным образом мотивация кредиторов: если в 2006 г. ожидали прибыли от вложений в бизнес родственников около 40% неформальных инвесторов, в 2007 г. – уже половина, а в 2008 году – только 4,5% неформальных инвесторов.

Что же касается неформальных инвесторов, финансирующих друзей или знакомых, то здесь ситуация стабильна: около 20% (в 2006-2007 гг.) ожидали от таких вложений отдачи, в 2008 г. - около 23%.

На рис. 3 представлены ожидания отдачи от вложенных средств неформальными инвесторами на протяжении всего периода наблюдения. Видно, что большая часть вообще не рассчитывала на отдачу, причём в 2007- 2008 гг. доля такой группы инвесторов возросла. К 2008 г. почти каждый пятый рассчитывал вернуть до 2 раз больше вложенного капитала, при этом сократилась доля инвесторов, ожидающих более высокую отдачу.

Рисунок 3
Доля неформальных инвесторов, ожидающих соответствующей отдачи от вложенных в бизнес средств, 2006-2008 гг.



Анализ показал, что величина ожидаемой прибыли от инвестирования в чужой бизнес не является главным основанием для принятия решения неформальным

инвестором о вложении средств в новый бизнес-проект. Это объясняется принципиально иной, нежели у профессиональных инвесторов, логикой принятия решения о вложении собственных средств в чужой бизнес, а также специфическим социальным статусом российских неформальных инвесторов.

Анализ структуры ожиданий отдачи неформальными инвесторами доказывает, что они не ориентируются на получение прибыли, при осуществлении своей деятельности, хотя и принимают существенный риск, вкладывая собственные сбережения под неизвестную, даже не предполагаемую норму доходности. Следовательно, существуют другие значимые причины участия неформального капитала в рыночной деятельности.

Спрос на неформальные средства для финансирования раннего бизнеса не ослабевает с течением времени, поэтому такого рода капитал – оптимальный выбор предпринимателя. Стимулы неформального инвестора определяются его социальными связями с заёмщиком, поэтому под влиянием, по большей части, морально-этических мотиваций, норм и правил, он вынужден предоставлять свои сбережения для чужого бизнеса. До тех пор, пока иные источники финансирования не окажутся предпочтительнее - с точки зрения цены, доступности и эффективности, которая возникает в результате накладываемых ограничений и обязательств, неформальное инвестирование будет единственным способом преодоления финансовых барьеров в России.

Неформальное финансирование российского раннего предпринимательства и макроэкономическая устойчивость

Доминирующая роль неформального капитала, с одной стороны, восполняет недостатки формальной системы кредитования малого бизнеса, однако, с другой стороны, может обуславливать ухудшение качества финансирования, в частности, накопление избыточного кредитного риска. Под кредитным риском в данном контексте понимается возможность относительных потерь для инвестора, связанных с невыполнением обязательств раннего предпринимателя по возврату долга. (Basel committee on banking supervision, 2006).

Следуя концепции Базельского комитета, для экономики в целом избыточный кредитный риск, вызванный деятельностью малого бизнеса, и принятый неформальными инвесторами, также может быть описан тремя основополагающими показателями: вероятность дефолта, уровень потерь в результате дефолта, кредитная позиция «под дефолтом» (см. табл. 4) (Engelmann and Rauhmeier, 2006).

Таблица 4
Адаптация показателей риска, предложенных Базельским Комитетом, к
аналитическим возможностям информационной системы GEM

Элементы риска (Basel II)	Скорректированный показатель (в отношении базы данных GEM)	Определение скорректированного показателя
PD (Вероятность дефолта)	Вероятность прекращения предпринимательской деятельности (ex post)	Выборочная доля предпринимателей, которые приостановили свой бизнес за последний год
	Вероятность прекращения деятельности среди ранних предпринимателей (ex ante)	Оценочная доля ранних предпринимателей, которые прекратят свою деятельность в течение года
LGD (Уровень потерь в результате дефолта)	Доля потерь в общей сумме средств, инвестированной в зарождение малого бизнеса	Возможные убытки от инвестиций (как показатель ожидаемой отдачи от вложений в диапазоне от 0 до 1)
EAD (кредитная позиция «под дефолтом»)	Объём средств, вложенных в бизнес неформальным инвестором	Сумма денег (может быть частью стартового капитала), привлечённая в качестве неформальной ссуды

Оценка вероятности дефолта среди ранних предпринимателей может быть получена на базе выборочного количества субъектов малого бизнеса, приостановивших свою деятельность последний год. В общем случае, моделирование показателя PD основано на применении логит-пробит модели. Так как независимые признаки, также как и зависимая переменная (имело место прекращение деятельности, или нет), измерены в номинальной шкале с двумя категориями, то уравнение «пороговой» (неявной) регрессии, разделяющей дефолт и не дефолт, должно иметь вид бинарной логистической регрессии, результаты которой представлены в табл. 5 по России за 2006-2008 гг.

Методом прямой селекции были отобраны признаки (с помощью статистики Вальда на 5%-ном уровне значимости), которые оказались существенны для прекращения предпринимательской активности. Так, на закрытие бизнеса в России не влияют ни предпринимательское окружение предпринимателя, ни его благоприятная оценка рыночных условий для старта бизнеса, ни его мнение о том, что страх и недостаточные способности препятствуют успешному развитию предприятия. Однако наличие достаточных знаний, умений и опыта для организации бизнеса, также как и суждения о том, что выбор предпринимательской карьеры гарантирует высокий статус в обществе, укрепляют позиции предпринимателя: вероятность прекращения деятельности среди таких лиц относительно низка. К 2008 г. наиболее устойчивую тенденцию проявил именно фактор человеческого капитала, как внутренняя характеристика, не зависящая от внешних условий среды.

Таблица 5
Параметры неявной бинарной логистической регрессии для России, 2006-2008гг.

Факторы/год	2006		2007		2008	
	b_i	P-value	b_i	P-value	b_i	P-value
b_0	-1,937	4,7E-08	-1,536	0,001	-1,590	4,8E-04
Личное знакомство с предпринимателем	-	-	-	-	-	-
Оценка рыночных условий как благоприятных для старта бизнеса	-	-	-	-	-	-
Наличие знаний, умений и опыта, необходимых для старта нового бизнеса	-2,952	0,086	-	-	-3,379	1,7E-09
Страх и недостаточные способности могут препятствовать началу бизнеса	-	-	-	-	-	-
Большинство людей предпочитают, чтобы все имели одинаковый жизненный стандарт	-	-	-1,788	0,054	-1,248	0,016
Начало нового бизнеса – это желательный выбор карьеры	-	-	-	-	-	-
Те, кто успешно организовал бизнес, имеют высокий статус и положение в обществе	-1,937	3,5E-05	-2,862	0,019	-	-

Подставляя полученные оценки коэффициентов b_i в уравнение (1) был получен признак, измеренный в альтернативной шкале, отражающий вероятность прекращения раннего бизнеса в рассматриваемом периоде.

$$(1) p_i = \frac{1}{1 + e^{-z}}, \text{ где } z = \sum_{i=1}^N b_i \times x_i + b_0, \text{ } x_i - \text{ независимые переменные по выборке из}$$

ранних предпринимателей.

Просуммировав значение показателя, была найдена выборочная доля потенциальных дефолтов среди ранних предпринимателей, значение которой распространяется на генеральную совокупность с 5%-ным уровнем значимости. В результате, вероятность дефолта среди ранних предпринимателей в 2006 г. составила не менее 5,96%, в 2007 году – не менее 11,39%, в 2008 г. – не менее 14,32% (при этом точность прогноза - 96,9%, 98,2%, 98,9% соответственно). Таким образом, вне зависимости от финансовой стратегии раннего предпринимателя, вида деятельности и других внутренних параметров, нестабильность предпринимательской активности существенно выросла к 2008 г. за счёт изменения восприятия её участников.

Второй параметр оценки кредитного риска, предложенный Базельским комитетом, - кредитная позиция «под дефолтом» - представляет собой средневзвешенную величину денежных обязательств, которые могут быть утеряны для инвестора в случае прекращения

предпринимательской деятельности (Engelmann and Rauhmeier, 2006). Показатель EAD в отношении малого бизнеса может быть рассчитан следующим образом:

$$\text{EAD} = \text{Текущая задолженность} \times \text{CCF}$$

EAD – exposure at default (кредитная позиция «под дефолтом»)

CCF – credit conversion factor (коэффициент кредитной конверсии)

Коэффициент кредитной конверсии определяется, как величина концентрации рискованных источников финансирования ранней предпринимательской активности. Ранее в анализе финансовый капитал уже был ранжирован по степени бизнес риска, с которым сталкивается ранний предприниматель. Соответственно, выбранный источник финансирования влечёт определённый уровень рискованности и для самого инвестора в размере, примерно пропорциональном масштабу бизнеса (измеряемого объёмом стартового капитала). Для измерения концентрации наиболее рискованных источников (т.е. «любовного капитала») в общем объёме стартового капитала могут быть использованы традиционные показатели, такие как коэффициент концентрации Герфиндаля – Хиршмана, который составил 24,55% в 2006 г., 40,54% - в 2007 г., 20,13% - в 2008 г.

Текущая задолженность представляет собой сумму денежных средств (как часть стартового капитала), используемую для финансирования ранней предпринимательской активности в качестве займа.

В итоге, полученный показатель EAD характеризует абсолютную величину заёмного капитала, привлечённого для финансирования ранней предпринимательской активности с учётом кредитного риска малого бизнеса в целом.

Показатель, аналогичный LGD, представляет собой долю суммы под риском, которая, как ожидается, будет безвозвратно утрачена для инвестора. Используя имеющиеся данные, уровень потерь от инвестиций может быть найден, как разница между единицей и средневзвешенным значением показателей ожидаемой доли возврата. Найденный показатель представляет собой выборочную характеристику. Распространение результатов на генеральную совокупность (на уровне значимости в 5%) демонстрирует, в среднем инвесторы ожидают, что как минимум 80,54% вложений в 2006 г. будут безвозвратно потеряны. К 2007-2008 гг. настроения стали более оптимистичными: уровень ожидаемых потерь составил не менее 25,9% и 22,63%, соответственно.

Получив оценки всех трёх параметров кредитного риска, вызванного деятельностью раннего предпринимательства, в соответствии с концепцией Базельского комитета, рассчитанные показатели могут дать оценку ожидаемых потерь экономики (expected losses), согласно формуле:

$$EL = PD \times LGD \times EAD$$

Показатель ожидаемых потерь характеризует среднюю величину безвозвратных убытков, вызванную деятельностью раннего предпринимательства, при условии, что все дефолты произойдут в один момент времени. В случае, когда за период наблюдения принят 1 год, ожидаемые потери могут трактоваться, как значение на конец года, в качестве суммы убытков, произошедших за год.

Объём ожидаемых потерь экономики в абсолютном выражении затруднительно интерпретировать, особенно в межвременных сопоставлениях, поэтому, для устранения эффекта масштаба, целесообразно перейти к относительному показателю. В качестве базы сравнения представляется оптимальным использовать пригодный для международных сопоставлений показатель ВВП в оценке по паритету покупательной способности (World Bank Data). В результате полученный коэффициент характеризует максимальную долю валового внутреннего продукта, необходимого для обеспечения устойчивости экономической системы, за счёт покрытия кредитных рисков, вызванных деятельностью малого бизнеса: не менее 0,015% ВВП в 2006 г., не менее 0,02% ВВП в 2007 г. и не менее 0,0025% ВВП в 2008 г. Для сравнения в 2008 г. расходы на здравоохранение, физическую культуру и спорт составили 0,5% от ВВП, расходы на охрану окружающей среды – 0,02% от ВВП, а расходы на обеспечение занятости населения – 0,004% от ВВП (Минфин, 2008).

С другой стороны, если соотнести ожидаемый объём потерь с количеством ранних предпринимателей по выборке, распространить результат на генеральную совокупность при уровне значимости в 5%, то будет получен показатель убытка на одного раннего предпринимателя, как характеристика эффективности предпринимательской активности. Величина безвозвратных потерь в среднем не опускалась ниже 1285 рублей на одного раннего предпринимателя в 2006 г., 4442 рублей – в 2007 г. и 642 рублей в 2008 г. Данный показатель является наиболее адекватным при оценке уровня потенциальных потерь: конвергенция методологии Базельского комитета и концепции GEM позволяет достичь максимальной сопоставимости. Полученный индикатор является всеобъемлющим, так как включает в себя внутренние характеристики рискованности (через свойства привлекаемых источников финансирования), факторы, потенциально влияющие на возможность закрытия бизнеса, а также учитывает внешний признак развития предпринимательского потенциала страны (уровень ранней предпринимательской активности).

Рассмотренные индикаторы представляют собой характеристику кредитного риска для экономики в целом, в особенности, для страны, где распространено неформальное финансирование предпринимательской активности. Полученные значения потерь – это потенциальные убытки, которые могут быть понесены, в том числе и неформальными

инвесторами, восполняющими пробел формального финансирования. Если они достаточно велики (составляют сравнительно существенную долю ВВП или характеризуются высоким значением на одного раннего предпринимателя), то это говорит о неэффективности неформального финансирования, его невозможности развивать предпринимательство во благо экономического роста. Недостаточность банковских средств не может быть компенсирована неформальным капиталом, так как кредитные риски слишком высоки даже для склонных к риску инвесторов или для инвесторов, которые вынуждены финансировать бизнес родственников, знакомых. Данный факт свидетельствует о «качестве» предпринимательской активности, которая может препятствовать экономическому росту, а также объясняет эмпирическое свидетельство о замедленном влиянии развития малого бизнеса на валовые показатели экономики. В случае приемлемых качественных характеристик кредитного риска в предпринимательстве, банковская система, в действительности, обеспечивает недостаточное предложение кредитных ресурсов, которое дотягивается до оптимального уровня с помощью неформального финансирования. Ускорение экономического роста за счёт роста сектора малого и среднего бизнеса представляется экономически обоснованным и рациональным.

Таким образом, чем существеннее потери для экономики, связанные с деятельностью раннего предпринимательства, профинансированного неформальным капиталом, тем больше вероятность того, что рост малого бизнеса не будет однозначно коррелировать с повышением благосостояния.

Заключение

На протяжении 2006-2008 гг. основная часть ранней предпринимательской активности в России финансируется из внешних источников. К 2008 г. значительно выросла доля ранних предпринимателей (не более 44%), намеренных вложить в свой бизнес собственные средства, при этом удельный вес собственного капитала в структуре финансирования стартапов составляет одну треть, в то время как большая часть приходится на внешние источники займа. Отсутствие личных сбережений, потеря накоплений из-за обесценения активов, либо нежелание использовать собственный капитал в силу высокой неопределённости, обуславливает склонность к привлечению заёмных средств (диверсификация рисков).

Среди внешних источников преобладает именно неформальное финансирование по частоте обращения, которое чаще носит характер вложений «любовного капитала», т.е. значительная часть инвесторов вообще не ожидает получить (или не ожидает получить

экономически значимую) отдачу от инвестированных средств. Более того, размер ожидаемой отдачи не оказывает статистически значимого влияния на готовность вкладывать собственные средства в раннее предпринимательство.

В ходе анализа выяснилось, что финансовая стратегия раннего предпринимателя – это результат его восприятия экономической обстановки: благоприятные рыночные условия, наличие свободных ниш на рынке, характеристики спроса. Таким образом, широкое теоретическое представление о том, что малый бизнес наиболее чутко реагирует на любые структурные сдвиги в экономической среде, подтверждается и в России. Тем не менее, в отношении поведения неформальных инвесторов, как преобладающего источника финансового капитала для раннего предпринимательства, просматривается нарушение классических теоретических закономерностей. С ростом риска (будем считать, что привлечение неформального капитала само по себе свидетельствует о рискованности бизнеса, так как формальный кредит является не доступным) ожидаемая отдача (или доходность) падает. Таким образом, возникает вопрос об эффективности неформальных инвестиций и, как следствия, эффективности самой ранней предпринимательской активности.

Действительно, в силу обострённого восприятия малого бизнеса к изменениям в среде (за счёт внешних факторов) растёт нестабильность малого бизнеса в терминах повышения вероятности прекращения деятельности ранними предпринимателями. С другой стороны, измерение устойчивости с точки зрения принятия избыточных кредитных рисков неформальными инвесторами (за счёт внутренних факторов) показало неоднозначные результаты. Если в 2006 и 2007 гг. прослеживается тенденция роста нестабильности: рост ожидаемого уровня безвозвратных потерь, увеличение концентрации средств, привлечённых из неформальных источников и, в конечном итоге, признак ухудшения качества деятельности малого бизнеса в контексте всеобщего экономического развития, то в 2008 г. наблюдаются разнонаправленные процессы. При росте внешней нестабильности (увеличение показателя PD), снижается концентрация «любовного» капитала, равно как и объём привлекаемых в бизнес денежных средств. Тем самым, общий эффект оказывается благоприятным: относительные величины потерь снижаются. Однако с учетом снижения уровня предпринимательской активности, уменьшения объёмов финансирования, снижается и потребность в заёмном финансовом капитале – существенная часть вложений происходит за собственный счёт предпринимателя. Данное обстоятельство может свидетельствовать не столько об исчезновении избыточных кредитных рисков, сколько об их трансформации во

внутренний процесс наращивания несостоятельности малого бизнеса уже на стадии его возникновения.

Литература

1. Гланц, С. Медико-биологическая статистика. М.: Практика, 1999, 459 с.
2. Образцова, О.И. (2007) Предпринимательский потенциал российского общества: Россия в Global Entrepreneurship Monitor, Вопросы статистики, 2007, 7, с. 29-39.
3. Основные направления и результаты бюджетной политики на 2008 года и на период до 2010 года. Министерство финансов Российской Федерации, <http://www1.minfin.ru/ru/budget/policy/>.
4. Чепуренко, А.Ю. Социология предпринимательства. М.: ИД ГУ-ВШЭ, 2007, 386 с.
5. Basel committee on banking supervision. (2006) International convergence of capital measurement and capital standards. Switzerland: Bank for International Settlements, 390 p.
6. Baumol, W.J. Entrepreneurship in Economic Theory. (1968) American economic review, 58 (2), pp. 64-71
7. Cooper, A.C. (1993) Challenges in predicting new firm performance, Journal of Business Venturing, 8 (3), pp. 241-253
8. Crouhy, M., Galai, D., and Mark, R. The essentials of risk Management. New-York: McGraw-Hill, 2005, 414 p.
9. De Meza, D., and Webb, D.C. (1987) Too much investment: a problem of asymmetric information, The quarterly journal of economics, 102 (2), pp. 281-292
10. Engelmann, B., and Rauhmeier, R. The Basel II Risk Parameters: estimation, validation and stress-testing. Frankfurt: Springer, 2006, 390 p.
11. Landström, H. Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research. Frankfurt: Springer, 2005, 380 p.
12. Mason, C.M., and Harrison, R.T. (2002) The geography of venture capital investments in the UK, Transactions of the Institute of British geographers, New Series, 27(4), pp. 427-451
13. Reynolds, P., Bosma, N., and Autio, E. (2005) Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003, Small Business Economics Journal, 24, pp. 205-231.
14. Van Praag, C. M., and Versloot, P. H. (2007) The economic benefits and costs of entrepreneurship: A review of the research. Foundations and Trends in Entrepreneurship, 4(2), pp. 65-154.
15. World Bank Data. GDP per capita. Available at: www.worldbank.org.ru

А.В.Григорьева

«Бизнес-ангелы» в России: мотивы участия в бизнесе стартующих предпринимателей

«Бизнес-ангелы» как масштабное социально-экономическое явление возникли в Силиконовой долине в начале последней четверти 20 в. Именно «ангельские» инвестиции обеспечили путевку в жизнь многим удачным проектам: мировому лидеру среди поисковиков Google, системе передачи голоса Skype, платежной системе Pay Pall, а также таким компаниям как Amazon, Intel, Apple и многим другим ведущим брендам.

Изучение бизнес-ангелов, на первый взгляд, может показаться достаточно узкой и специальной темой в российском контексте, тем более что какие бы то ни было статистические данные о количестве бизнес-ангелов и объеме их инвестиций в России отсутствуют. Нет пока и эмпирически подтвержденных исследований по данной тематике в России.

Проблема получения финансирования является одним из сдерживающих факторов в развитии малых фирм. Один из возможных вариантов решения этой проблемы заключается в привлечении неформальных частных инвестиций, предоставляемых бизнес-ангелами. Привлечение собственных средств или средств семьи и друзей также может рассматриваться как решение проблемы финансирования. Однако фактически такие источники – ограниченные по своему объему - не способны удовлетворить финансовые потребности инновационных проектов в силу высокой стоимости их реализации. Таким образом, инновационным стартапам необходимо привлечение неформального венчурного капитала в форме финансирования со стороны бизнес-ангелов, в то время как формальные венчурные капиталисты, банки, предпочитают инвестировать на более поздних стадиях жизни фирмы⁷. Это - один из выводов, к которому пришли исследователи, изучавшие бизнес-ангелов в Австралии⁸, Великобритании⁹, Сингапуре¹⁰, а также в скандинавских

⁷ Brzozowska, K. (2008), 'Business Angels in Poland in Comparison to Informal Venture Capital Market in European Union', *Engineering Economics*, 2 (57), 7–14.

⁸ Hindle, K. and R. Wenban (1999), 'Australia's informal venture capitalists: An exploratory profile', *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 1, 169–186.

⁹ Harrison, R.T. and C.M. Mason (1992), 'International Perspectives on the Supply of Informal Venture Capital', *Journal of Business Venturing*, 7, 459–475.

¹⁰ Hindle, K. and L. Lee (2002), 'An exploratory investigation of informal venture capitalists in Singapore', *Venture Capital*, 4 (2), 169–177.

странах¹¹. Бизнес-ангелы представляются наилучшим источником финансирования в данных условиях по ряду причин:

- Взаимодействие с бизнес-ангелами сопровождается низкими транзакционными издержками, даже если они работают в синдикате;
- Бизнес-ангелы, несут ответственность только перед собой и не обязаны получать одобрение своих действий, а менее длительная и формальная юридическая и финансовая экспертизы позволяют значительно сократить время принятия решения;
- Багаж знаний и опыта, которым располагают бизнес-ангелы, создает «добавочную стоимость» (added value) для их подопечных. Чаще всего неформальные венчурные капиталисты вкладывают средства в фирмы, сфера деятельности которых пересекается с предыдущим опытом ангелов, благодаря чему бизнес-ангелы могут содействовать стратегическому и оперативному управлению;
- Проблемы риска и уровня доходности в меньшей степени затрагивают бизнес-ангелов, особенно по сравнению с формальными венчурными капиталистами. Бизнес-ангелы достигают более высокого уровня доходности в силу того, что реже инвестируют в проигрышные проекты¹².

Таким образом, бизнес-ангелы играют очень важную роль на рынке венчурного капитала и в процессе становления и развития фирм, поскольку предоставляют финансирование, а также свои знания и опыт. Многие рискованные предприятия не смогли бы выжить на ранних этапах развития и продолжить свое дальнейшее существование без участия бизнес-ангелов¹³. Несмотря на то, что формальные венчурные капиталисты получают больше внимания со стороны исследователей, выяснено, что бизнес-ангелы вместе инвестируют в больших масштабах (больше средств в большее количество фирм) по сравнению с любыми другими типами инвесторов¹⁴. Другими словами, часто бизнес-ангелы поддерживают высоко рискованные проекты, причем зачастую не ограничивают свой вклад в развитие компании только финансированием, но и принимают активное участие в развитии проекта, предоставляя свои знания, опыт в

¹¹ Landstroem, H. (1993), 'Informal risk capital in Sweden and some international comparisons', *Journal of Business Venturing*, 8 (6), 525–540; Sorheim, R. and H. Landstroem (2001), 'Informal investors in Norway – a categorization with policy implications', *Entrepreneurship and Regional Development*, 13 (4), 351–370.

¹² Aernoudt, R., A. San Jose, and J. Roure (2007), 'Executive Forum: Public Support for the Business Angel Market in Europe – a Critical Review', *Venture Capital*, 9 (1), 71–84.

¹³ Lindsay, N.J. (2004), 'Do business angels have an entrepreneurial orientation?', *Venture Capital*, 6 (2/3), 197–210.

¹⁴ De Noble, A.F. (2001), 'Review Essay. Raising finance from business angels', *Venture Capital*, 3 (4), 359–367.

области развития и управления бизнесом, полезные связи в бизнес-среде и т.п. Встает вполне обоснованный вопрос о том, в чем заключаются мотивы участия самих бизнес-ангелов в бизнесе начинающих предпринимателей?

Бизнес-ангелы: кто они?

С учетом социально-экономических и культурных особенности России, прежде всего, переходного характера российской экономики, пока в нашей стране не удастся найти большое количество «классических» бизнес-ангелов в том понимании, в котором они присутствуют в странах с развитой экономикой (где, как правило, бывшие наемные менеджеры, заработавшие состояние, после выхода на пенсию развивают инновационный бизнес). В России еще не сформировался тот слой лиц, который при наличии свободных денежных средств, определенного опыта и знаний, свободного времени, инвестировал бы в инновационный бизнес. По этой причине ниже выбрана максимально широкая трактовка понятия «бизнес-ангел» и феномена бизнес-ангельских инвестиций, выходящая за пределы классического определения, принятого на Западе. Под бизнес-ангелами понимаются физические лица, инвестировавшие свой капитал и опыт (или только капитал) на началах рентабельности или вложения «любовного капитала» (т.е. без ожидания рентабельной отдачи) в бизнес-проекты на всех стадиях развития, нацеленные на получение экономической прибыли. Таким образом, в объект исследования входили не только лица с весьма значительным управленческим или предпринимательским опытом, а также профессионалы и специалисты в конкретных областях, которые вкладывают собственные средства, знания и время в развитие молодых фирм, (как это принято в методологии западных исследований), но и родственники, друзья и знакомые соискателя инвестиций (эта группа может быть эмпирически зафиксирована в рамках методологии «Глобального мониторинга предпринимательства»).

Таблица 1

Объекты инвестирования, GEM-Россия, 2009 г.

Объекты инвестирования	% от ответов
Семейный бизнес близких родственников	38,0
Бизнес других родственников	29,1
Фирмы коллег по работе	9,3
Фирмы друзей или соседей	14,8
Хорошие бизнес-идеи незнакомых людей	8,8
Всего (чел.)	22

Вопрос: Что Вас связывает с человеком/людьми, которому/которым Вы помогли материально в организации нового бизнеса? Если Вы оказывали такую помощь разным людям, то расскажите только о последнем случае.

Как показывают данные GEM-Россия 2009 г., в большинстве случаев (38,0%) неформальные инвестиции были предоставлены близким членам семьи (супругу/е, брату/сестре, сыну/дочери, матери/отцу, внуку/внучке), а также другим родственникам (29,1%). Значительно меньше бизнес-ангелов (14,8%) вложили средства в бизнес друзей или соседей. При этом 9,3% согласились предоставить средства для организации нового бизнеса коллегам по работе. И только 8,8% респондентов предоставили финансирование проектам совершенно незнакомых им людей. Таким образом, подход «трех Д» («домочадцы, друзья, дураки») в российском контексте может дать более глубокое понимание феномена бизнес-ангельских инвестиций.

Методология

Ниже мы приводим результаты качественного исследования, проведенного в марте-апреле 2009 г. в четырех городах России (Москва, Челябинск, Чебоксары, Снежинск). В ходе сравнительно небольшого количества полуструктурированных интервью (выборка методом «снежного кома») было выявлено, представители каких социально-статусных групп в России занимаются поддержкой фирм на начальной стадии развития, их мотивация участия в бизнесе начинающих предпринимателей и стратегии инвестиционного поведения.

С учетом того, что исследование носило пилотажный характер и о генеральной совокупности информация практически отсутствует, объем выборки был ограничен 16 респондентами. Эта выборка далека от вероятностных типов выборки, поэтому понятия погрешности, надежности, формулы оценки доверительных интервалов здесь бессильны. Однако не-вероятностный тип выборки является единственным способом исследовать редкие совокупности, избегающие широкой известности, какими являются бизнес-ангелы.

Для того чтобы повысить качество полевых первичных данных, изначально были идентифицированы несколько бизнес-ангелов, которых после интервью просили порекомендовать других бизнес-ангелов для участия в исследовании. В данном случае на основе метода «снежного кома» представляется вполне возможным получить довольно высокое качество полевых первичных данных.

Среди опрошенных бизнес-ангелов подавляющее большинство составляли мужчины (14 из 16 респондентов) и, в большинстве случаев, в средней возрастной группе. Опрошенные имеют высшее образование в таких сферах как экономика, маркетинг, физика, строительство. Одной из главных характеристик опрошенных является опыт предпринимательской деятельности или работы в бизнесе. Стоит отметить, что до основания собственного бизнеса большая часть респондентов занимали руководящие позиции.

Мотивы участия бизнес-ангелов в бизнесе стартующих предпринимателей

В целом на основе проведенных интервью можно выделить две крайних точки зрения в отношении респондентов к инвестированию в бизнес незнакомых людей. Часть опрошенных респондентов выражали положительное отношение к совершению вложений в бизнес других людей. Возможно, потому что сами имели положительный опыт подобной деятельности. Оставшаяся часть респондентов утверждала, что это очень рискованно и они бы никогда так не поступили. (*«В наше время это очень рискованно. Деньги могут и не вернуть»*, Анна, №14). Более того, один респондент заявил, что инвестировал бы только в бизнес жены или детей (*«Родственникам я, конечно, не дам, а детям дам. Только очень близким родственникам. Жене и детям»*, Михаил, №15). Заметим, что респонденты, которые рассматривают инвестиции в бизнес незнакомому человеку как крайне рискованные – это бизнес-ангелы, предоставившие «любовный капитал», а не бизнес-ангелы в классическом понимании. Возможно, это объясняется тем, что та сумма денег, которую они инвестировали, довольно значима для них и составляет большую долю в их совокупном доходе, в отличие от классических бизнес ангелов. Соответственно им нужны гарантии. Опрошенные нами респонденты инвестируют «любовный капитал» без заключения договора или расписки, и отдают эти деньги родственникам и друзьям. Здесь четко прослеживается тенденция соответствия суммы инвестиций и степень родства с инвестором. Так, один респондент отдал знакомому 150 тыс. рублей, а другой респондент выделил 1 млн. 200 тыс. рублей своему ближайшему родственнику для начала собственного бизнеса. Такая корреляция, как было указана, существует, только когда мы рассматриваем «любовный капитал».

Мотивация опрошенных к совершению частных инвестиций является довольно разносторонней, включая денежные мотивы (повышение цены активов и увеличение текущего или будущего дохода, а также возможность контроля над инвестициями), предпринимательские (инвестирование ради участия в самом предпринимательском процессе, из интереса и удовольствия от вовлеченности в предпринимательский бизнес) и другие нематериальные соображения (из желания помочь, поддержать начинание или боязни испортить отношения), а также их комбинацию. Причем характерной особенностью рынка российских неформальных инвестиций по сравнению с результатами других исследований [Harrison, Mason, 1992; Landstroem, 1993; Brettel, 2003; Hindle, Wenban, 1999] является мотив инвесторов оказать помощь, в большинстве случаев – близким людям.

Так, среди опрошенных 12 из 16 человек совершали вложения, поскольку рассматривали бизнес-ангельские инвестиции как выгодные с точки зрения прибыльности. Некоторые говорили, что в России бизнес-ангельское инвестирование довольно интересная и развивающаяся отрасль, которая имеет перспективы. К тому же, в условиях кризиса увеличивается число венчурных проектов, так как люди пытаются приспособиться к сложившимся условиям. К инвестированию они относятся как к дополнительному средству получения дохода или для разнообразия инвестиционного портфеля и совмещают ее с основным видом деятельности. Для одного респондента деятельность в компаниях, в которых были вложены его деньги, является основной. Причем он выполняет в этих компаниях различные функции.

В то же время для некоторых опрошенных (4 из 16 респондентов) основным и главным фактором, повлиявшим на решение о совершении инвестиций, было оказание помощи близким людям. Другими словами, это ангелы-альтруисты, основная мотивация которых – желание помочь близким людям. Можно сказать, что для них вложение средств – скорее вынужденные инвестиции, которые позволяют сохранить хорошие отношения с заемщиком. Они предоставляют «любовный капитал». При этом они не требуют возмещения вложенных средств, не устанавливают сроки возмещения, не определяют размер процентной ставки, не подписывают каких-либо официальных бумаг. Для них – это, по большому счету, уже деньги, которые потеряны. Причем они идут на этот шаг осознанно, хотя видят более выгодные альтернативы вложения свободных средств. Заемщиками таких бизнес-ангелов являются члены их семьи, близкие друзья. В трех случаях респонденты не были уверены в рентабельности проекта и вкладывали исключительно из альтруистических побуждений. У некоторых респондентов решение вложить деньги было не целенаправленным, а лишь ответом на просьбу знакомых, друзей,

родных о помощи. При этом часть респондентов испытывали дискомфорт, но не могли отказать в силу сочувствия и переживаний за их судьбу (*«Я знал, что он поднимется, выкарабкается, просто у него была черная полоса, и помочь мне хотелось, поучаствовать в его жизни»*, Валерий, № 6).

Почти все респонденты полностью осознают, что такого рода инвестиции являются очень рискованными и могут быть эквивалентны полной потере средств (*«Если вы хотите инвестировать деньги, то просто спишите их с баланса сразу, считайте, что их у вас уже нет. Это избавит вас от нервов»*, Вадим, №2).

На вопрос «Почему Вы вкладываете деньги в развитие чужого бизнеса – ведь можно их вложить, например, в банк или в недвижимость?» классические бизнес-ангелы отвечали, что инвестирование в бизнес-проект для них представляет наибольший интерес (*«Ниша интересная. У нее интересные перспективы»*, Михаил, № 3). По сравнению с приобретением стабильных активов респонденты указали следующие преимущества инвестирования в бизнес-проекты: возможность участия в реализации проекта, вероятность получения высокой прибыли в случае успеха проекта, (*«Бизнес проект принесет не стабильную прибыль, а потенциально большую прибыль, чем вложение в любое золото, там, ПИФ и так далее»*, Николай, № 4), сочетание прибыльности и участия в предпринимательском процессе. В основном эти преимущества указывали респонденты, уже имеющие опыт работы в бизнесе и экономическое образование. Вероятно, что бизнес-ангелы, имеющие необходимый опыт и знания, расценивают инвестиции в недвижимость и банковские вклады как не самый эффективный способ вложения. Часто они указывают на то, что деньги должны использоваться на развитие бизнеса своего или чужого. (*«Деньги должны работать»*, Игорь, № 5). При этом все бизнес-ангелы осознают высокий риск, связанный с инвестициями в бизнес.

Также респонденты подчеркивали, что, вкладывая деньги, они получают возможность поучаствовать в создании и развитии нового бизнеса (*«Мне стало интересно, что такое венчурные проекты. На мой взгляд, из всех областей бизнес жизнедеятельности, это одна из самых интересных. Это смесь инвестирования и предпринимательства, так как на раннем этапе проект требует моего участия. Это та причина, почему я этим занимаюсь уже десять лет. До сих пор мне это не надоело»*, Вадим, № 2; *«И тогда становится скучно, конечно, и тогда придумываешь себе самые одиозные такие бизнесы»*, Дмитрий, № 1). Некоторые респонденты отмечали, что привлекательность бизнес-ангельских инвестиций заключается для них в возможности получения отдачи при более высоких рисках инвестиций в чужой бизнес, но при этом и

при большем контроле («*Более привлекательное производство надежности и рискованности инвестиций*», Дмитрий, № 1).

В целом полученные данные согласуются с результатами исследований, посвященных изучению бизнес-ангелов в других странах¹⁵ [Harrison, Mason, 1992; Landstroem, 1993; Brettel, 2003; Hindle, Wenban, 1999]: ситуация с мотивацией бизнес-ангелов в России является довольно стандартной, включая материальные и нематериальные факторы. Однако ключевым отличием российского рынка неформальных инвестиций является мотив оказания помощи.

Заключение

По материалам опроса на основе 16-ти полуформализованных интервью (выборка методом «снежного кома») была рассмотрена проблема мотивации российских бизнес-ангелов к совершению неформальных инвестиций. В результате можно сделать вывод, что мотивация к совершению бизнес-ангельских инвестиций является сложной и сравнительно разносторонней, включая материальные (повышение цены активов и увеличение текущего или будущего дохода, а также возможность контроля над инвестициями) и нематериальные (желание помочь, поддержать начинание или опасения испортить отношения) мотивы и в некоторых случаях – их комбинацию. В плане мотивации к совершению неформальных инвестиций, российские бизнес-ангелы в целом руководствуются теми же мотивами, что и их западные коллеги. Однако ключевой особенностью, отличающей российских бизнес-ангелов от зарубежных, является мотив инвесторов оказать помощь, в большинстве случаев – близким людям. Более того, при этом выяснилось, что часть ангелов готова инвестировать только в бизнес близких людей, родственников, поскольку степень доверия к ним выше.

¹⁵ Harrison, R. T. and C.M. Mason (1992), 'International Perspectives on the Supply of Informal Venture Capital', *Journal of Business Venturing*, 7, 459-475; Landstroem, H. (1993), 'Informal risk capital in Sweden and some international comparisons', *Journal of Business Venturing*, 8 (6), 525-540; Sorheim, R. and H. Landstroem (2001), 'Informal investors in Norway – a categorization with policy implications', *Entrepreneurship and Regional Development*, 13 (4), 351-370; Brettel, M. (2003), 'Business Angels in Germany: a research note', *Venture Capital*, 5 (3), 251-268; Hindle, K. and R. Wenban (1999), 'Australia's informal venture capitalists: An exploratory profile', *Venture Capital*, 1, 169-186.

Новые процессы и явления в предпринимательской активности населения

Т.А.Алимова

Предпринимательский потенциал российского населения: факторы роста

Настоящая статья подготовлена по результатам двух волн репрезентативных опросов населения России, проведенных в 2007-2008 гг. в рамках «Глобального мониторинга предпринимательства» (GEM).¹⁶

Предпринимательский потенциал населения (показатель ранней предпринимательской активности населения - Total Entrepreneurial Activity index/TEA) в методологии GEM – доля ранних предпринимателей, т.е. лиц, начинающих либо ведущих свой бизнес не более 3,5 лет, в трудоспособном населении. TEA фиксирует величину наиболее мобильной части предпринимательского слоя в составе трудоспособного населения.¹⁷ В 2007 г. показатель TEA для России составил 2,7%, в 2008 г. - 3,3%. Среди более 40 стран - участниц проекта GEM Россия в эти годы занимала место в последней пятерке.

Динамика (рост/снижение) предпринимательского потенциала определяется: (1) уровнем смертности новых бизнесов, т.е. тем, какая доля вновь возникших бизнесов не проживет более 3,5 лет, и (2) притоком в предпринимательство новых членов, т.е. выбором населения в пользу предпринимательства в сравнении с работой по найму.

Цель статьи – определить факторы, как на макро-, так и на микро-уровне определяющие предпринимательский выбор трудоспособного населения, решение быть или не быть предпринимателем. Тем самым, на расширение предпринимательского потенциала общества, на рост числа действующих предпринимателей за счет притока новых членов.

Факторы макроуровня – внешние, объективные условия для предпринимательства, формируемые государством (законодательство и правоприменение, инфраструктура, политика государства в отношении предпринимательства и т.п.). Микроуровень представлен субъективными характеристиками индивида, отражающими его

¹⁶ Расчеты проведены по объединенной базе данных за 2007-2008 гг., объем выборки составил 3599 респондентов.

¹⁷ Методология исследования, общая для всех стран – участниц, разработана консорциумом GEM в составе: Babson College, Babson Park, MA, UA; London Business School, London, UK; Association of GEM national teams. Более подробная информация о проекте GEM представлена на его сайте по адресу: <http://www.gemconsortium.org>.

«склонность» к предпринимательской деятельности (демографические, социальные, поведенческие особенности человека).

Необходимость анализа, наряду с объективными, также субъективных факторов предпринимательского выбора обусловлена полным игнорированием политикой государства в сфере предпринимательства социальной специфики фигуры предпринимателя, ориентацией мер поддержки исключительно на бизнес, но не на предпринимателя как такового. Одновременно, низкой результативностью усилий государства по улучшению предпринимательского климата. Предпринимательство как объект государственной политики нуждается в уточнении, а меры поддержки – в диверсификации.

Детерминанты предпринимательского выбора: государство и личность

Методология GEM позволяет с разных сторон проанализировать влияние на предпринимательскую активность населения детерминант микро-уровня - социально-демографических и поведенческих факторов. В их число входят:

1. Пол, возраст;
2. Человеческий капитал;
3. Социальный капитал;
4. Склонность к достижению;
5. Предыдущий опыт нелегитимного предпринимательства.

В свою очередь, человеческий капитал, необходимый для начала бизнеса, оценивается по:

- Уровню образования (не выше среднего, профессионально-техническое, высшее);
- Наличию знаний, квалификации и опыта, необходимых для начала нового бизнеса.

Социальный капитал, востребованный в предпринимательстве, определяется:

- Личным знакомством с человеком, начавшим бизнес за последние два года;
- Наличием предпринимателей в окружении, включая родственников, друзей, знакомых, коллег;
- Практикой финансирования организации «чужого» нового бизнеса

Склонность к достижению трактуется как характеристика, противоположная страху, препятствующему организации бизнеса.

Предыдущий опыт нелегитимного предпринимательства складывается из:

- Занятия в прошлом предпринимательской деятельностью без регистрации;
- Эпизодического занятия в прошлом деятельностью с элементами предпринимательства без регистрации.

Возможности оценки внешних условий для предпринимательской деятельности в рамках опроса трудоспособного населения значительно уже, ограничены:

1. Оценкой возможностей для начала бизнеса;
2. Оценкой отношения населения к предпринимательству.

Оценка возможностей для начала бизнеса включает в себя:

- Характеристику условий для предпринимательства в местности проживания респондента в ближайшие 6 месяцев;

- Доступность в СМИ информации об успешных новых бизнесах.

Оценка отношения населения к предпринимательству сфокусирована на:

- Начале нового бизнеса как желательном выборе карьеры;
- Высоком статусе тех, кто успешно начал новый бизнес;
- Предпочтении одинакового жизненного стандарта для всех

Серьезным ограничением тестирования влияния отдельных факторов на раннюю стадию предпринимательства, которая характеризует предпринимательский потенциал населения, является небольшой размер соответствующей подвыборки (в 2007-2008 гг. из общего числа опрошенных к ранним предпринимателям относились лишь 93 респондента или 2,6% опросной выборки). Кросс-анализ значений абсолютного большинства детерминант предпринимательского выбора в зависимости от стадий предпринимательства (нарождающийся – новый - устоявшийся бизнес) свидетельствует о высоком уровне гомогенности предпринимательского слоя трудоспособного населения России, когда значимые различия между основными структурными группами предпринимателей фиксируются лишь по полу, возрасту и наличию личного знакомства с новым предпринимателем. По остальным 12 факторам, исследуемым нами, различия между нарождающимися, новыми и устоявшимися предпринимателями статистически не значимы.

Это позволяет распространить на раннюю стадию предпринимательства результаты, полученные применительно к предпринимательству как таковому. Т.е. на данном этапе исследования ограничиться сравнительным анализом влияния детерминант предпринимательского выбора на альтернативные группы предпринимателей и не предпринимателей.

Результаты кросс-анализа подтверждают, что российские предприниматели кардинально отличаются от не предпринимателей по основным демографическим характеристикам, накопленному человеческому и социальному капиталу, психологии личности (склонность к достижению), оценке условий для начала бизнеса, опыту нерегистрируемого предпринимательства (таблица 1). Так, предприниматели в среднем на 5,5 лет моложе, среди них в 1,4 раза чаще встречаются мужчины. Предприниматели в 4,9 раза чаще, чем не предприниматели отмечают наличие человеческого капитала, необходимого для начала нового бизнеса, в 2,1 раза чаще – наличие социальных связей с представителями предпринимательского сообщества. Прошлый опыт нерегистрируемой предпринимательской деятельности предприниматели отмечают в 9,5 раза чаще, чем те, кто сегодня не занимается бизнесом. Имея больше возможностей для адекватной оценки внешней среды, предприниматели в 3,3 раза чаще считают ее благоприятной для начала нового бизнеса. Единственное, в чем предприниматели солидарны с не предпринимателями, так это в оценке отношения к предпринимательству большинства населения. И те и другие оценивают психологический климат по отношению к предпринимательству скорее как благоприятный, когда предпринимательство является удачным карьерным выбором, а предприниматель имеет в обществе высокий статус.

С точки зрения активизации предпринимательского потенциала населения важно, что мотивы организации нового бизнеса в значительной мере определяют его возможности. GEM выделяет среди предпринимателей добровольных (стремящихся в предпринимательстве к самореализации и росту доходов) и вынужденных (ставших предпринимателями из-за отсутствия иных возможностей заработать). По показателю добровольного раннего предпринимательства (порядка 30%) Россия в 2007-2008 гг. находилась в последней пятерке среди стран – участниц проекта GEM.

Добровольные и вынужденные предприниматели организуют бизнес, различающийся по ряду характеристик и, следовательно, по-разному влияющий на экономическую и социальную стороны жизни российского общества (диаграмма 1). Так:

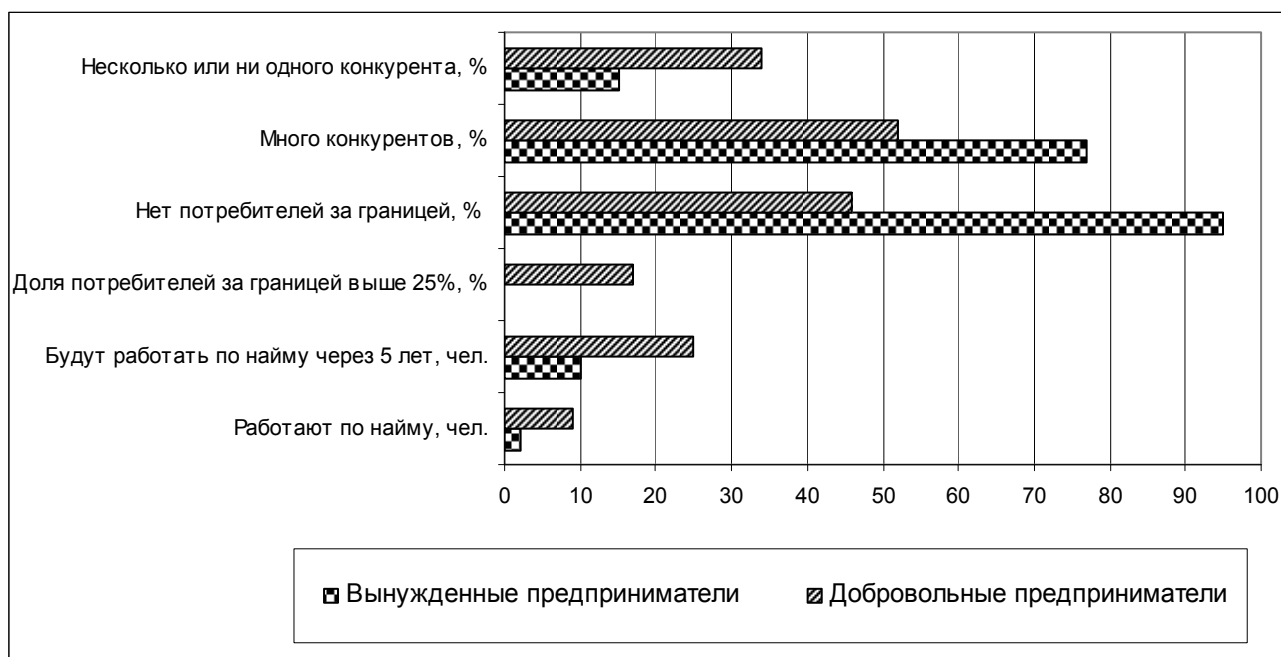
- добровольные предприниматели создают больше рабочих мест, чем вынужденные, особенно среди фирм, которые создают относительно большее число рабочих мест, решая проблему занятости населения. В среднем у добровольного предпринимателя работают 9 наемных работников, а у вынужденного только 2. Через 5 лет добровольные предприниматели в среднем рассчитывают иметь 25 наемных работников, а вынужденные только 10;

- добровольные предприниматели чаще экспортируют продукцию, способствуя экономической интеграции и росту конкурентоспособности. Нет потребителей за границей у 46% добровольных предпринимателей и у 95% вынужденных;
- добровольные предприниматели чаще работают на новых рынках, стимулируя развитие спроса. Мало конкурентов есть у 34% добровольных предпринимателей и у 15% вынужденных.

В целом, добровольное предпринимательство наиболее значимо для макроэкономического и личного благополучия.

Диаграмма 1.

Сравнительные характеристики добровольного и вынужденного предпринимательства



Влияние большинства детерминант предпринимательского выбора на добровольных и вынужденных предпринимателей в сравнении с не предпринимателями совпадает. Но есть два исключения: вынужденный предприниматель в отличие от добровольного (1) идет в бизнес, не обращая внимание на то, хороши или плохи текущие условия для его начала, и (2) идет в бизнес, даже испытывая страх и оценивая свои способности к предпринимательству как недостаточные (таблица 2).

Резюмируя кросс-анализ влияния объективных и субъективных факторов на предпринимательский выбор, следует констатировать, что благоприятные внешние условия также необходимы для расширения предпринимательского слоя, как и субъективная «предрасположенность» к бизнесу. Логично предположить, что

детерминанты макро-уровня активизируют личностные характеристики, способствующие успеху в предпринимательстве, более того, стимулируют приток добровольного предпринимательства. В отсутствии хороших условий для предпринимательского старта предпринимателями становятся главным образом вынужденно, что заведомо снижает экономический и социальный потенциал нового бизнеса.

Кросс-анализ позволяет достаточно надежно определить взаимовлияние лишь двух параметров без учета влияния прочих факторов. Чтобы эмпирически проверить статистическую значимость и степень влияния каждой из детерминант предпринимательского выбора, построим логистические модели, где объясняемой переменной является принадлежность к предпринимательскому слою трудоспособного населения (принадлежность к добровольным/вынужденным предпринимателям), а в качестве объясняющих переменных взяты перечисленные выше объективные и субъективные факторы.

Ниже приводятся результаты построения логистических регрессий, рассчитанных с целью определения признаков, влияющих на принадлежность индивида к предпринимательскому слою (таблицы 1-3, указаны только значимые факторы). Наши оценки являются предварительными, и нашей основной целью была проверка того, как «работают» разные группы показателей. Продолжение исследования в этом направлении на данных следующих обследований GEM и сравнение результатов за разные годы позволит определить устойчивые признаки принадлежности индивида из числа трудоспособного населения к предпринимательской когорте.

Таблица 1.

Принадлежность к предпринимательскому слою трудоспособного населения

<i>Переменная</i>	<i>Значение коэффициента</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>Статистическая значимость</i>
Константа	-3,655	0,553	0,000
Хорошие условия для начала бизнеса	0,704	0,235	0,003
Наличие человеческого капитала	1,157	0,244	0,000
Наличие предпринимателей в окружении	1,854	0,536	0,001
Боязнь неудачи	-0,451	0,258	0,080
Нерегистрируемое предпринимательство в прошлом	0,650	0,332	0,050
Нерегистрируемая деятельность с элементами предпринимательства в прошлом	-0,642	0,298	0,031

Таблица 2.

Принадлежность к добровольным предпринимателям

<i>Переменная</i>	<i>Значение коэффициента</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>Статистическая значимость</i>
Константа	-6,085	1,192	0,000
Хорошие условия для начала бизнеса	1,698	0,436	0,000
Наличие человеческого капитала	1,567	0,502	0,002

Таблица 3.
Принадлежность к вынужденным предпринимателям

<i>Переменная</i>	<i>Значение коэффициента</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>Статистическая значимость</i>
Константа	-6,204	1,453	0,000
Наличие человеческого капитала	1,238	0,450	0,006
Наличие предпринимателей в окружении	1,848	1,046	0,077

Коэффициенты при всех объясняющих переменных, чья статистическая значимость высока, приняли теоретически предполагаемые знаки.¹⁸ Это значит, что для индивида шансы быть предпринимателем определяются в первую очередь наличием таких субъективных характеристик, как человеческий капитал и социальный капитал.

Человеческий капитал – знания, квалификация и опыт, необходимые для начала нового бизнеса, сконцентрированы почти исключительно внутри предпринимательского сообщества, являющегося, в этом плане, замкнутым образованием. Показательно, что образование пока не влияет на предпринимательский выбор, так как тема предпринимательства слабо представлена в образовательных программах любого уровня.

Социальный капитал (вхождение в предпринимательские сети) является необходимым условием бизнес-деятельности. Предпринимательское сообщество в значительной мере берет на себя выполнение основных функций институциональной и инфраструктурной поддержки своих членов. Вход в бизнес для лиц, не имеющих социального капитала, в настоящий момент очень сложен, если вообще возможен.

Предыдущий опыт нерегистрируемого предпринимательства – еще один значимый фактор предпринимательского выбора. Оно является своеобразным «подготовительным классом» для начала легитимной бизнес-деятельности, давая опыт рыночного поведения, обеспечивая вход в предпринимательское сообщество, создавая задел для стартового капитала в официальном бизнесе. В условиях институциональных и инфраструктурных провалов внешней среды нерегистрируемое предпринимательство играет роль

¹⁸ Отрицательный коэффициент при переменной «Нерегистрируемая деятельность с элементами предпринимательства в прошлом» может быть проинтерпретирован как негативное влияние на предпринимательский выбор слабо выраженных и, скорее всего, вынужденных попыток с помощью примитивных псевдопредпринимательских практик смягчить текущие финансовые проблемы.

амортизатора проблем, с которыми сталкивается начинающий предприниматель в легальном бизнесе.

Объективная характеристика – внешние условия для начала нового бизнеса, также значима для самоопределения индивида – быть или не быть предпринимателем. Чем более благоприятна для развития предпринимательства внешняя среда в оценке респондента, тем выше для него шансы быть предпринимателем.

Наличие человеческого капитала как детерминанты предпринимательского выбора в равной мере актуально для добровольных и вынужденных предпринимателей. Первые ориентированы также на позитивные внешние условия для предпринимательского старта. Вторые, понуждаемые к предпринимательству, стремятся компенсировать внешние угрозы поддержкой предпринимательского сообщества.

Детерминанты предпринимательских намерений: в чем специфика?

Результаты, представленные выше, относятся к идентификации факторов, определяющих значимое различие между двумя уже сформировавшимися слоями трудоспособного населения, предпринимательским и не предпринимательским. Но для активизации предпринимательского потенциала актуальна и другая задача. А именно, определение факторов, под влиянием которых сегодняшние не предприниматели принимают решение в будущем начать собственный бизнес.

Проект GEM позволяет приблизиться к ее решению. По его результатам в 2007-2008 гг. около 3% трудоспособного населения из числа не предпринимателей, что составляет порядка 2589,5 человек, в ближайшие 3 года намеревались организовать новый бизнес. Если бы все предпринимательские намерения осуществились, то общее число субъектов малого предпринимательства к середине 2011 г. могло составить порядка 6 млн. единиц (МП и ПБОЮЛ) или порядка 45 единиц в расчете на 1000 жителей в среднем по РФ. При этом темп прироста числа субъектов малого предпринимательства за 2008 – 2011 гг. составит порядка 65%.

Очевидна утопичность подобных ожиданий - как в силу нереализованности в будущем сегодняшних «задумок» части намеревающихся предпринимателей, так и в результате оттока из бизнеса части действующих предпринимателей. В качестве подтверждения, за 2004-2006 гг., когда Росстатом отмечен ежегодный рост количества МП и ПБОЮЛ, темп прироста общего числа субъектов малого предпринимательства составил лишь 18,2%. Это, однако, не умаляет, а напротив, повышает актуальность мер, направленных на реализацию предпринимательских намерений части трудоспособного

населения, находящегося пока вне предпринимательства. Для чего необходимо знать присущие им основные характеристики.

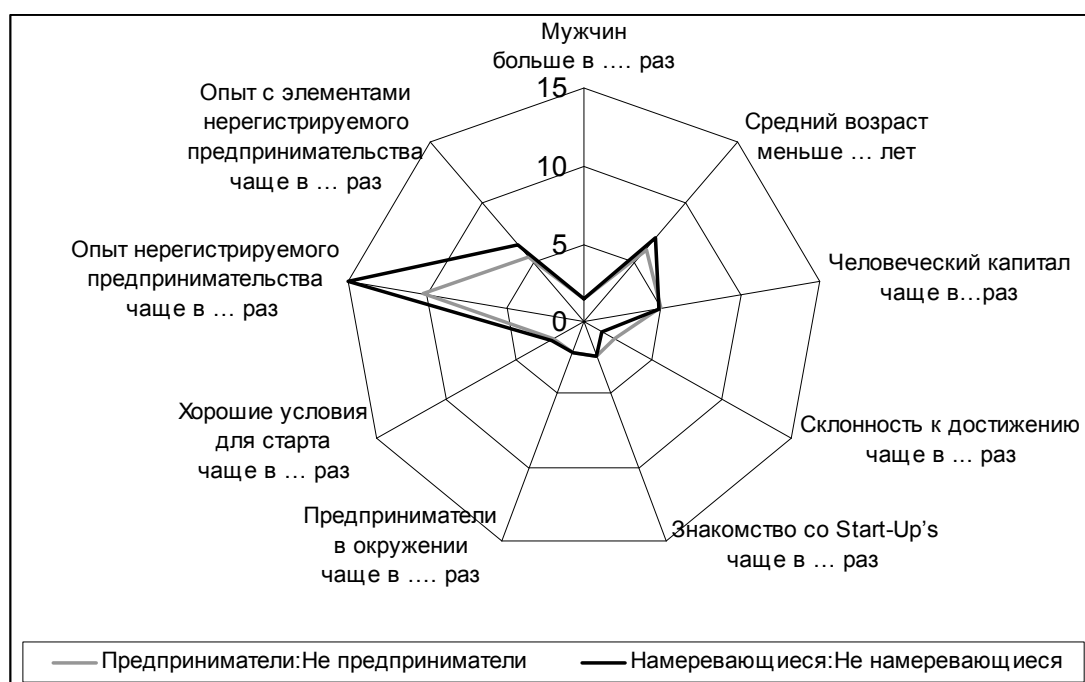
Кросс-анализ с тестированием всех перечисленных выше факторов микро- и макро-уровня, как и в случае сравнения предпринимательского и не предпринимательского слоев трудоспособного населения, выявил значимые расхождения по большинству детерминант предпринимательских намерений между теми, кто, не будучи сегодня предпринимателем, намерен либо не намерен организовать новый бизнес (Приложение, таблица 3).

Намеревающиеся открыть новый бизнес в среднем на 10 лет моложе, среди них в 1,7 раза чаще встречаются мужчины. «Намеревающиеся» в 4,4 раза чаще, чем «не намеревающиеся» отмечают наличие человеческого капитала, необходимого для начала нового бизнеса, в 2 раза чаще – наличие социальных связей с представителями предпринимательского сообщества. Прошлый опыт нерегистрируемой предпринимательской деятельности «намеревающиеся» отмечают в 11,5 раза чаще, чем те, кто не настроен стать в будущем предпринимателем, а хорошие условия для начала бизнеса – в 2,7 раза чаще. Не влияют на предпринимательские намерения лишь оценки отношения к предпринимательству со стороны населения в части статуса и карьерной привлекательности организации нового бизнеса.

Сравнение результатов кросс-анализа детерминант предпринимательского выбора и предпринимательских намерений показало, что российские предприниматели и те, кто только намеривается заняться собственным бизнесом, столь сходны между собой по социально-демографическим и поведенческим характеристикам, столь же отличны от не предпринимателей (диаграмма 2). Предприниматели фактические и намеревающиеся моложе не предпринимателей, среди них чаще встречаются мужчины, у них чаще есть необходимый человеческий и социальный капитал, чаще был опыт нерегистрируемого предпринимательства.

Диаграмма 2.

Результаты кросс-анализа: факторы, влияющие на предпринимательский выбор и предпринимательские намерения (параметры структуры)



Как и ранее, чтобы эмпирически проверить статистическую значимость и степень влияния каждого фактора на предпринимательские намерения, построим логистическую модель, где объясняемой переменной является принадлежность к числу намеревающихся предпринимателей, а в качестве объясняющих переменных взяты указанные выше объективные и субъективные детерминанты предпринимательского выбора.

Ниже даны результаты построения логистической регрессии - вновь подчеркнем предварительность оценок, которые будут уточняться в ходе следующих раундов проекта GEM (таблица 4, указаны только значимые факторы).

Таблица 4.

Намерение не предпринимателей организовать новый бизнес в следующие три года

<i>Переменная</i>	<i>Значение коэффициента</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>Статистическая значимость</i>
Константа	-1,515	0,511	0,003
Пол	-0,571	0,249	0,022
Хорошие условия для начала бизнеса	0,719	0,281	0,010
Наличие в СМИ информации об успешном новом бизнесе	0,843	0,249	0,001
Наличие человеческого капитала	0,728	0,255	0,004
Нерегистрируемое предпринимательство в прошлом	0,763	0,390	0,051
Наличие предпринимателей в окружении	0,928	0,389	0,017

Коэффициенты при всех объясняющих переменных, чья статистическая значимость высока, приняли теоретически предполагаемые знаки.¹⁹ Это значит, что для того, кто пока не предприниматель, шансы стать им в будущем в сопоставимой мере определяются объективными детерминантами предпринимательских намерений и наличием таких субъективных личностных характеристик, как человеческий капитал, социальный капитал, прошлый опыт нерегистрируемого предпринимательства.

В отличие от предпринимательского выбора, предпринимательские намерения нечувствительны к склонности к достижению (очевидно, эта характеристика не может быть задействована вне практических действий) и к предыдущему «невнятному» предпринимательскому опыту (прошлой нерегистрируемой деятельности с элементами предпринимательства) в силу неразумности транслирования его на будущее. Напротив, пол респондента приобретает значение для предпринимательских намерений, что отражает разделяемое многими экспертами мнение о большей склонности к предпринимательству именно мужчин.

Взаимодействие объективных и субъективных факторов предпринимательского выбора

Результаты моделирования выявили факторы, определяющие как предпринимательский выбор, так и предпринимательские намерения трудоспособного населения России. В их число вошли те, что, отражая внешнюю среду предпринимательства, формируются главным образом государством, и те, что характеризуют индивидуальные особенности человека и в меньшей степени подвержены государственному влиянию. Но остался вопрос, как именно взаимодействуют объективные и субъективные детерминанты. Логично предположить, что детерминанты макро-уровня, когда созданы в целом хорошие условия для начала нового бизнеса, активизируют личностные характеристики, способствующие успеху в предпринимательстве, тем самым стимулируют приток в предпринимательство. В случае, когда объективные условия неблагоприятны, субъективная предрасположенность к предпринимательству может остаться невостребованной.

Опрос населения России, результаты которого мы анализируем, предоставляет ограниченные возможности решить данную проблему в силу небольшого размера актуальных для этой цели подвыборок респондентов. Кроме того, в методологии GEM рамочные условия, определяющие предпринимательскую активность населения и

¹⁹ Переменная «пол» закодирована так: (1) – мужской, (2) – женский. Отрицательный коэффициент свидетельствует о том, что из числа не предпринимателей, мужчины чаще намереваются начать новый бизнес чем женщины.

формируемые государством, исследуются главным образом по результатам опроса не населения, а экспертов. Для этого разработана специальная анкета, предполагающая экспертную оценку по 5-бальной шкале ряда утверждений, характеризующих, в какой мере базовые условия предпринимательства благоприятны для создания новых и развития растущих фирм. GEM выделяет девять базовых условий, определяющих возможность, направление и интенсивность предпринимательской активности. Усредненный за 2007-2008 гг. баланс положительных и отрицательных экспертных оценок характеризует базовые российские условия для предпринимательства как неблагоприятные (таблица 5).

Таблица 5.

Базовые условия для предпринимательской деятельности

Базовые условия предпринимательской активности	для	Баланс положительных (+) и отрицательных (-) экспертных оценок, %
1. Финансовая поддержка		-48
2. Государственная политика		-56
3. Государственные программы		-64
4. Образование и обучение		-27
5. Передача знаний и технологий		-56
6. Коммерческая и профессиональная инфраструктура		-23
7. Открытость рынков		-19
8. Доступ к материальной инфраструктуре и средствам связи		+6
9. Культура и социальные нормы		-20

Базовые условия предпринимательства, сложившиеся в России, не стимулируют создание новых и развитие существующих бизнесов. Но и этот факт не дает достаточных оснований для того, чтобы выяснить, как именно негативные внешние условия влияют (сдерживают, усиливают, искажают, ...?) на субъективные детерминанты предпринимательского выбора. Суть данной проблемы раскрыта в исследовании, проведенном Сильвией Адегне и Анной-Марией Лусарди с использованием объединенной базы данных за ряд лет по всем странам-участницам GEM, а также ряда измерителей уровня государственного регулирования, рассчитываемых международными организациями.²⁰

Главный вывод исследования заключается в том, что вне зависимости от способа измерения регулирующего воздействия государства на бизнес, отмечается пагубное влияние регулирования на предпринимательство. Регулирование влияет на решение индивида начать новый бизнес за счет изменения влияния на это решение ряда личностных характеристик. В странах с более высоким уровнем регулирования те, кто

²⁰ Ardagna S., Lusardi A. Where Does Regulation Hurt? Evidence from New Business across Countries. NBER Working Paper Series, Working Paper 14747, <http://www.nber.org/papers/w14747>

имеют предпринимательские навыки, знают других предпринимателей и менее подвержены страху неудачи, тем не менее, реже становятся предпринимателями, чем в странах с более низким уровнем регулирования. Более сильное регулирование не только ослабляет влияние на предпринимательский выбор таких основных детерминант предпринимательства как социальные сети и предпринимательские навыки, но и в еще большей мере сдерживает добровольное предпринимательство – наиболее важное с точки зрения занятости и экономического роста.

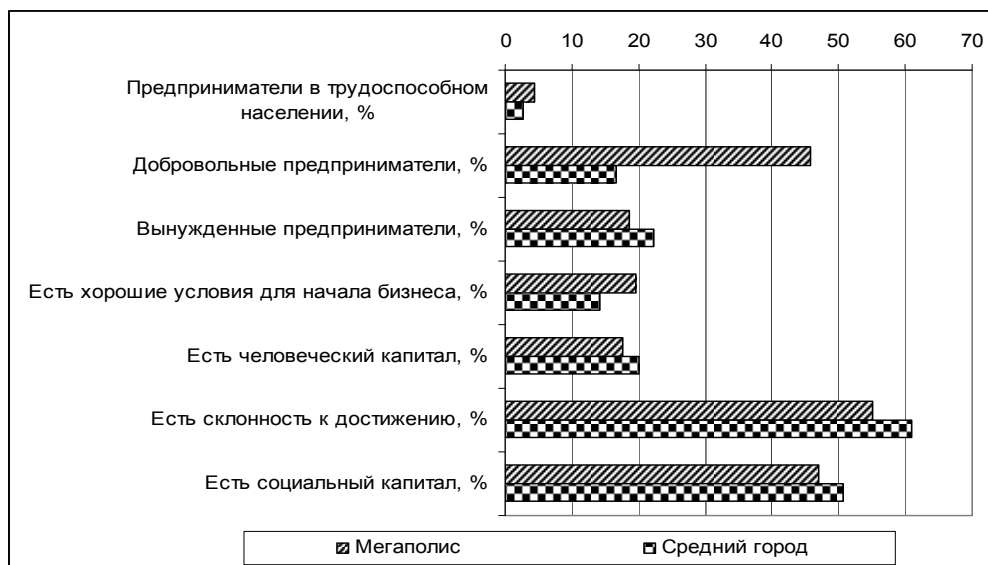
Данный результат, чрезвычайно актуальный как для понимания сути предпринимательского выбора, так и для разработки мер расширения и активизации предпринимательского потенциала населения, косвенно подтверждается и нашими расчетами.

Для анализа взаимодействия объективных и субъективных факторов роста предпринимательского потенциала по данным GEM-Russia использовался тот факт, что по макро-детерминанте предпринимательского выбора – условиям для начала нового бизнеса, территории, где проводился опрос населения, различаются. Мы взяли такой территориальный признак, как размер населенного пункта, в соответствии с которым выделены 5 типов поселений: мегаполисы (Москва и Санкт-Петербург); крупные города (число жителей от 500 тыс. до 1 млн.); средние города (число жителей от 100 тыс. до 500 тыс.); малые города (число жителей до 100 тыс.); села.

В поселениях разной величины сравнивались: объективные (условия для начала нового бизнеса) и субъективные (человеческий и социальный капитал, склонность к достижению) детерминанты предпринимательского выбора, а также уровни предпринимательской активности, добровольного и вынужденного предпринимательства.

Выявлена тенденция, что, чем хуже условия внешней среды предпринимательства, тем слабее влияют на предпринимательский выбор основные субъективные детерминанты, тем ниже уровень предпринимательства, в том числе добровольного, и выше уровень вынужденного предпринимательства. Наиболее выпукло различия объективных и субъективных детерминант и их влияния на предпринимательский выбор проявляются при сравнении мегаполисов и средних городов (диаграмма 3). По мнению респондентов, условия для начала нового бизнеса в мегаполисах по сравнению со средними городами лучше (положительные оценки чаще в 1,4 раза). Субъективные показатели «предрасположенности к предпринимательству» выше в средних городах, но менее востребованы. Доля предпринимателей в Москве и Санкт-Петербурге выше в 1,7 раза, добровольных предпринимателей – выше в 2,7 раза, вынужденных – меньше в 1,2 раза.

Диаграмма 3.
Взаимодействие объективных и субъективных факторов
предпринимательского выбора



Таким образом, макроэкономические детерминанты предпринимательского выбора, формируемые государством и в совокупности воплощающиеся в создании благоприятных или не благоприятных внешних условий для предпринимательского старта, влияя на возможность реализации субъективных факторов «предрасположенности» людей к предпринимательству, могут как стимулировать, так и сдерживать предпринимательский выбор (активизировать или ограничивать предпринимательскую активность населения), а также, влияя на мотивацию выбора, задавать структуру предпринимательства – соотношение добровольного (наиболее перспективного с точки зрения общественного и личного блага) и вынужденного (менее продуктивного) предпринимательства.

Неблагоприятные условия для предпринимательской деятельности, что фиксируется экспертным опросам в рамках проекта GEM, делают основными факторами успеха бизнеса, прежде всего стартового, включенность индивида в предпринимательские сети и наличие у него специальных предпринимательских знаний и навыков. Через предпринимательские сети происходит трансфер ресурсов: финансовых, интеллектуальных, административных. Личные знания, умение, опыт, востребованные предпринимательством, генерируются «в обход» системы образования. Нерегистрируемое предпринимательство играет роль подготовительного класса к легальному бизнесу, вводя в предпринимательское сообщество, позволяя накопить человеческий капитал и финансовые средства.

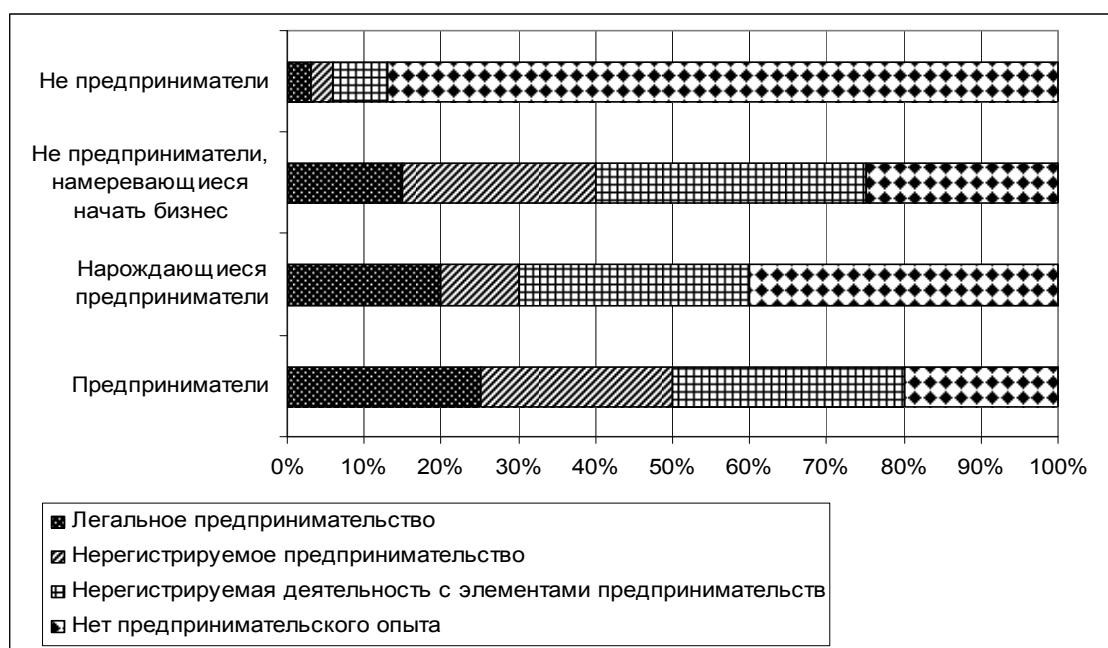
А у тех, кто по разным причинам находится «за бортом» предпринимательского сообщества, не имеет предпринимательского опыта, остается немного шансов реализовать даже перспективную предпринимательскую идею, так как они вынуждены один на один противостоять жестким регулирующим ограничениям, апеллировать в случае проблем к государству и, в большинстве своем, так и не «дожить» до их решения.

Неблагоприятные в целом внешние условия для начала нового бизнеса, помимо сдерживания притока новых предпринимателей и искажения структуры предпринимательства в пользу вынужденного, провоцируют самовоспроизводство предпринимательства. Среди действующих предпринимателей большинство тех, кто в прошлом уже занимался бизнесом (легальным или незарегистрированным) – порядка 80%. И ситуация воспроизводится: среди лиц, намеревающихся в недалеком будущем начать новый бизнес, также порядка 75% тех, кто раньше уже был предпринимателем. А те, кто не являются предпринимателями и не намереваются ими стать на 90% никогда не имели предпринимательского опыта (диаграмма 4).

Самовоспроизводство усиливает значимость субъективных факторов для предпринимательского выбора и предпринимательского успеха, одновременно снижая восприимчивость предпринимательского сообщества к мерам государства по улучшению предпринимательского климата.

Диаграмма 4.

Предпринимательский потенциал России: бывшие предприниматели или новички?



В контексте государственной политики поддержки предпринимательства возможен иной, помимо снижения финансовых ограничений, эффективный путь стимулирования предпринимательства – снижение уровня регулирования. В этом случае растет количество новых бизнесов и параллельно – количество добровольных предпринимателей, тот тип предпринимательства, который наиболее значим для макроэкономического и личного благополучия.

Ю.В. Филатова

Параллельное предпринимательство

В изучении жизненных циклов предпринимательства сложились два основных подхода: модель органического развития и сетевая модель. Первая исходит из того, что предприниматель создает фирму с потенциалом роста, а затем, в силу наличия внутренних ресурсов и потенциала роста, она развивается и эволюционирует, превращаясь в устойчивый бизнес. Сетевая модель построена на предпосылке о том, что предприниматель использует для развития своего бизнеса ресурсы и скрытое знание, которые циркулируют в рамках неких сетевых сообществ – основанных на принципах родства, этнической принадлежности, дружеских и проч. связей.

Параллельное предпринимательство не вписывается, строго говоря, ни в первую, ни во вторую модель. *Параллельные предприниматели* (мультипредприниматели) – лица, в текущий момент времени владеющие и управляющие одновременно несколькими бизнесами.

Здесь речь идет о том, что предприниматель (будь то физическое лицо или группа физических или юридических лиц) создает – изначально или по мере развития его бизнеса – группу фирм, в рамках которой ему принадлежит контроль и право решающего голоса, но диверсифицированы риски и децентрализован процесс принятия оперативных решений [5]. Это – отнюдь не всегда классический и распространенный в крупном бизнесе холдинг, зачастую такие группы фирм возникают и в малом предпринимательстве. Они имеют зонтичную форму, при которой решения об источниках финансирования нового проекта, привлечении квалифицированных специалистов и работников, использовании имеющегося оборудования и площадей, принимаемые в отношении одного из бизнес-проектов, могут осуществляться путем отвлечения соответствующих ресурсов из другого – уже функционирующего, накопившего некоторые внутренние резервы развития [6].

Параллельное предпринимательство, как тип предпринимательской стратегии, предполагающей, что предприниматель в каждый конкретный момент времени ведет более чем один бизнес, в литературе противопоставляется последовательному предпринимательству. Последовательная стратегия ведения бизнеса (рассматриваемая обычно в литературе как типичная, в особенности для микро- и малого предпринимательства в странах с развитой рыночной экономикой), напротив, предполагает, что предприниматель проходит последовательные стадии старта, развития и

закрытия предприятия, и только затем переходит к организации нового бизнеса [1, с. 76; 2, с. 82-84, 3, с. 174-175; 4, с. 189].

Феномен параллельного предпринимательства был типичен для российского малого бизнеса практически с момента его появления; по данным немногочисленных исследований, например, проекта «Конкурентоспособность и деловой климат в России», выполненные ГУ-ВШЭ совместно со Всемирным банком в 2005-2006 гг. [7] и обследования Организации экономического сотрудничества и развития, проведенного в 2001 г. в 3-х областях РФ, сохранился он и по сей день.

Методологические основания

До настоящего времени не было проведено ни одного целевого исследования, посвященного феномену параллельного предпринимательства на российском рынке. Исходя из этого, цель исследования была двойкой: с одной стороны это комплексный анализ феномена параллельного предпринимательства на российском рынке: количественная и качественная оценка - выявление социально-демографических и социально-психологических особенностей, анализ бизнес-стратегий и мотивационного профиля параллельных предпринимателей; во вторых это выявление причин феномена параллельного предпринимательства в России.

Эмпирической основой исследования послужила база данных лонгитюдного проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства», стартовавшего в 1999 г. и к настоящему времени объединяющему уже свыше 60 национальных команд. Российская национальная команда в составе представителей ГУ-ВШЭ и Санкт-Петербургского государственного университета принимает участие в проекте с 2006 г. Проект GEM дает определенные возможности для изучения феномена параллельного предпринимательства в России, прежде всего – на стадии так называемого потенциального и раннего предпринимательства.

Гипотезы

В качестве гипотез, проверяемых в рамках данного исследования, были выдвинуты следующие предположения.

H1. Под воздействием ухудшения экономической обстановки в стране, проявляющегося в том числе и в росте бизнес-рисков, распространенность параллельного предпринимательства как стратегии диверсификации рисков увеличивается.

H2. От последовательных предпринимателей параллельных будут отличать более высокий уровень человеческого и социального капитала и более высокая самооценка своих способностей. Гипотеза основана на существующей в западной литературе модели объяснения параллельного предпринимательства как свидетельства высокого качества человеческого и социального капитала мульти-предпринимателей.

H3. Различия в бизнес-стратегиях могут обуславливать и различия в результатах функционирования бизнесов параллельных и последовательных предпринимателей. Накопив в рамках одного из входящих в группу бизнесов определенные внутренние резервы развития и специфический человеческий капитал, параллельные предприниматели должны характеризоваться большей устойчивостью бизнесов, большими размерами бизнеса и более выраженной ориентацией на рост и развитие.

Параллельные предприниматели в выборках 2006 - 2009 гг.

По результатам выборочного опроса GEM 2009 г. из 272 респондентов, занимающихся или планирующих в ближайшее время начать заниматься предпринимательской деятельностью, 62 человека (т.е. 23% от общего количества респондентов, которых можно отнести к различным группам предпринимателей) дали ответы, которые позволяли отнести их к нескольким исследуемым группам одновременно (см. таблицу 1). При этом следует учитывать, что структура анкеты не позволяет выявить еще одну важную комбинацию: нового и устоявшегося бизнеса – а значит, в действительности таковых должно было бы оказаться в составе предпринимательских когорт еще больше.

Однако неверно относить всех их к числу параллельных предпринимателей – о параллельном предпринимательстве можно говорить исключительно как о стратегии использования сетевых эффектов в рамках взаимодействия находящихся на различных стадиях развития предпринимательских единиц и *уже действующих* бизнесов (группы 1-2 в таблице 1).

При таком подходе по совокупности критериальных признаков в выборке 2009 г. оказалось возможным выделить группу параллельных предпринимателей – респондентов, владеющих одновременно несколькими фирмами, которые находятся на разных стадиях развития бизнеса – в составе всего 5 чел. из 83 чел., которых можно отнести к категории раннего или устоявшегося предпринимательства, или порядка 6,0 %.

Таблица 1

Распределение респондентов по группам с опытом одновременного ведения предпринимательской деятельности на разных этапах бизнеса в 2009 г.

Смешанные категории предпринимателей	Численность респондентов, чел.	Доля группы, %
Потенциальные + нарождающиеся + владельцы нового бизнеса	3	4,8%
Потенциальные + нарождающиеся + владельцы устоявшегося бизнеса	2	3,2%
Потенциальные + нарождающиеся	20	32,3%
Потенциальные + владельцы нового бизнеса	18	29,0%
Потенциальные + владельцы устоявшегося бизнеса	19	30,6%
Всего	62	100,0%

Таким образом, результаты опроса 2006-2009 гг. на уровне тенденции (с учетом малой численности параллельных предпринимателей в выборке) позволяют делать вывод о том, что уровень параллельного предпринимательства продолжает сокращаться, уменьшившись с 12,6% в 2006 г. до 6,0% в 2009 г. (см. табл. 2).

Отсюда можно сделать первый вывод: в развитии раннего предпринимательства в России сетевые эффекты, связанные с параллельным предпринимательством, вероятно, распространены достаточно слабо. Этот вывод (основанный, впрочем, на анализе результатов репрезентативного опроса взрослого трудоспособного населения, а не предпринимательской выборки) противоречит нашей первоначальной гипотезе о том, что – в силу трудностей различного характера, которые не могли не усилиться под воздействием экономического кризиса, – в последние годы в процессе возникновения нового бизнеса все более значимую роль играет наличие уже накопленных начинающим предпринимателем в ходе предпринимательской деятельности ресурсов.

Таблица 2

Динамика численности параллельных предпринимателей по результатам обследований по методологии и анкете GEM в 2006-2009 гг.

Группы параллельных предпринимателей	2006 г., чел.	2007 г., чел.	2008 г., чел.	2009 г., чел.
Нарождающиеся + владельцы нового бизнеса	4	4	3	3
Нарождающиеся + владельцы устоявшегося бизнеса	6	3	1	2
Всего	10	7	4	5
Доля	12,6%	10,5%	6,6%	6,0%

Небольшая численность параллельных предпринимателей в составе обследованных респондентов вызвала необходимость объединения данных 2006-2009 гг. для проведения эмпирического исследования признаков параллельного предпринимательства. Оценка существенности расхождения характеристик параллельных предпринимателей в 2006 - 2009 гг. на основе критериев Стьюдента и Фишера (проверка проводилась по показателям доли различных сопоставляемых групп респондентов, по средним величинам, а также по дисперсии исследуемых показателей) подтвердила такую возможность.

При сравнении параллельных предпринимателей с традиционными предпринимателями, ведущими только один бизнес в текущий момент времени, по ряду фиксируемых в ходе опроса по методике GEM параметров выяснилось следующее.

Социально-демографические характеристики. Если средний возраст параллельных предпринимателей (37 лет) лишь незначительно превышает средний возраст традиционных предпринимателей (35 лет), то различия в модальном возрасте уже более существенные. Наиболее распространенный возраст параллельных предпринимателей лежит в интервале 35-44 года (43%), тогда как модальный возраст традиционных предпринимателей находится в интервале 25-34 года (36%). Полученный результат достаточно ожидаем: для такой модели бизнеса необходимо накопить определенный объем ресурсов, как экономических, так и социальных и человеческих – дополнительных знаний, навыков и, прежде всего, опыта в бизнесе, - что предполагает более старший возраст параллельных предпринимателей по сравнению с последовательными предпринимателями.

Существенных различий в гендерной структуре параллельных и последовательных предпринимателей выявлено не было: в обеих подсовокупностях преобладают мужчины (63% среди параллельных предпринимателей и 60% среди последовательных). Это означает, что женщины по сравнению с мужчинами реже рассматривают для себя

возможность стать предпринимателями и реже такую возможность реализуют, а, уже начав новый бизнес, реже планируют (и, возможно, имеют для этого меньше возможностей) его развивать путем роста «вширь».

Обнаружилось, что в целом мужчины - параллельные предприниматели старше женщин в среднем на 2 года (средний возраст 38 и 36 лет, соответственно) (см. таблицу 3). Напротив, среди предпринимателей, ведущих только один бизнес, ситуация обратная: женщины старше мужчин на 3 года (средний возраст 34 и 37 лет соответственно).

Таблица 3
Распределение параллельных предпринимателей по возрасту

Возрастная группа	Мужчины		Женщины		Всего	
	Чел.	%	Чел.	%	Чел.	%
Младше 25	1	5,6%	1	10,0%	2	7,1%
25-35	6	33,3%	3	30,0%	9	32,1%
35-45	8	44,4%	4	40,0%	12	42,9%
45-55	3	16,7%	2	20,0%	5	17,9%
Итого	18	100,0%	10	100,0%	28	100,0%
Средний возраст, лет	36,4		38,2		37,1	
Модальный возраст, лет	35		43		43	

Мотивы занятия предпринимательской деятельностью. Для 39% параллельных предпринимателей приход в бизнес был обусловлен поиском преимуществ, которые дает занятие бизнесом – увеличение своего дохода и получение большей свободы и независимости. Тем не менее, и вынужденное предпринимательство распространено почти так же широко. Отметим, что мотивация основания первого и последующих бизнесов группы различается. Основание нового бизнеса в дополнении к уже существующему было обусловлено поиском преимуществ уже лишь для 30% параллельных предпринимателей. Тем не менее, вместе с сокращением доли добровольного предпринимательства, вдвое сократился и уровень предпринимательства вынужденного: с 36% до 19%.

Данный результат позволяет сделать первые предположения относительно причин феномена параллельного предпринимательства. Вероятно, параллельная стратегия организации бизнеса является реакцией на какие-то внешние обстоятельства: в силу выполнения функции финансового и экономического амортизатора зонтичные бизнес-структуры, по сравнению с отдельными фирмам, могут быть более адаптивными в отношении деловой окружающей среды. К числу таких обстоятельств могут быть отнесены недоступность внешних финансовых ресурсов (параллельное

предпринимательство позволяет концентрировать финансовые средства на решении первоочередных задач без привлечения значительных заемных средств), монополистическая структура рынков (легче открыть еще один небольшой бизнес в другой отрасли, чем вырастить уже действующий бизнес, поскольку рынок поделен между более крупными предпринимательскими структурами), но также, например, и незавершенность процесса становления отраслевых и региональных рынков (поэтому параллельное предпринимательство может рассматриваться как своего рода венчурная стратегия предпринимателей).

Человеческий капитал и социальный капитал, предпринимательские способности параллельных предпринимателей

Очевидно, что в организацию второго и третьего бизнеса параллельно с уже действующим предприниматели включаются, только тщательно взвесив свои возможности и при условии высокой оценки своих предпринимательских способностей. Если это так, то параллельных предпринимателей, использующих для старта нового бизнеса преимущества уже существующего, не может не отличать значительно более высокий уровень наличного человеческого капитала (накопленных знаний, навыков, способностей), чем у предпринимателей, создающих свое дело с нуля.

В целом, данное предположение подтверждается - среди параллельных предпринимателей несколько выше доля респондентов с высшим образованием (46%), чем среди традиционных предпринимателей (36%). Кроме того, подавляющее большинство параллельных предпринимателей высоко оценивают свой человеческий капитал – знания, квалификацию и опыт – с точки зрения достаточности для организации бизнеса (89%) и склонность к риску (83%). Среди последовательных предпринимателей соответствующие показатели выглядят несколько иначе: высоко оценивают свои предпринимательские способности 82%, а склонность к риску - лишь 68% респондентов. По-видимому, занятие одновременно несколькими бизнесами требует больших знаний и навыков и формального образовательного уровня.

Подавляющее большинство (89%) мультипредпринимателей лично знакомы с человеком, который за последние два года начал новый бизнес. Среди традиционных предпринимателей соответствующий показатель составляет 82%. Наличие параллельного бизнеса создает благоприятные предпосылки для использования «мягких» преимуществ сетевой модели развития предпринимательства – выгоды от вхождения в предпринимательские сети.

Весьма значительными оказались отличия в финансовых стратегиях по аккумуляции уставного капитала между последовательными и параллельными предпринимателями.

Несмотря на очень высокую вариацию объема необходимого финансирования нового бизнеса параллельных предпринимателей (от нуля до 5 млн. рублей), две пятых (43%) параллельных предпринимателей собираются в полном объеме финансировать новый бизнес самостоятельно. Среди традиционных предпринимателей доля тех, кто планирует вкладывать в бизнес исключительно собственные средства, значимо меньше (33%).

Таким образом, наличие параллельного бизнеса, которое, казалось бы, может дать преимущество при получении заемных средств в формальном секторе, респондентами в качестве такового не рассматривается – данное обстоятельство, по-видимому, следует отнести на счет незначительных размеров их параллельного бизнеса, при котором наличие др. видов бизнеса рассматривается скорее как источник мобилизации в необходимый момент времени располагаемых *собственных* финансовых ресурсов для «запуска» нового бизнеса, нежели как основание для привлечения *внешних* финансовых источников.

Характеристики бизнес-деятельности параллельных и последовательных предпринимателей

Теоретически параллельная стратегия ведения бизнеса может вызывать необходимость привлечения совладельцев. Исследование показало, что планируемое количество совладельцев нового бизнеса варьируется от 1 до 4 среди параллельных предпринимателей и от 1 до 10 среди традиционных предпринимателей. Среднее же количество совладельцев бизнесов параллельных предпринимателей (2,3 человека) и последовательных предпринимателей (2,5 человек) практически совпадает. Вероятно, основной причиной стремления к привлечению новых совладельцев является нехватка собственных капиталов – как экономических, так и, возможно, человеческих - специфических знаний и навыков, для старта нового бизнеса, что и вынуждает к совместной организации дела, а отнюдь не рост бизнеса, заставляющий расширять число совладельцев и управляющих.

Большинство предпринимателей – респондентов выборочного опроса – вне зависимости от того, относятся они к категории параллельных предпринимателей или последовательных предпринимателей, по количеству наемных работников относятся к категории самозанятых или владельцев микробизнеса с численностью занятых до 15 чел.

Кроме того, 57% параллельных предпринимателей и 76% традиционных предпринимателей уверены, что и через 5 лет они останутся в сегменте микробизнеса с численностью занятых до 15 человек. Тем не менее, доля самозанятых среди последовательных ранних предпринимателей (22%) значительно выше, чем среди мультипредпринимателей (2%). Среди последних же, напротив, существенно выше доля владельцев микробизнеса (91% против 72%). Кроме того, средняя численность наемных работников на бизнесах параллельных предпринимателей (6 чел.) несколько выше, чем на бизнесах традиционных предпринимателей (4,7 человек). Вариация же численности занятых на фирмах параллельных предпринимателей составляет от 0 до 30 чел.

Таким образом, параллельная стратегия ведения бизнеса не означает ни большей необходимости в коллективном бизнес-старте, ни больших размеров бизнеса, ни больших возможностей создания дополнительных рабочих мест. Данный результат указывает скорее на вынужденный, чем на добровольный характер параллельного предпринимательства как стратегии преодоления рыночных барьеров и диверсификации бизнес-рисков.

Тем не менее, параллельные предприниматели по сравнению с последовательными характеризуются несколько большей ориентацией на новый рынок или товар. Так, 56% мультипредпринимателей и 32% традиционных предпринимателей считают, что производимый ими продукт или оказываемая услуга является новой по крайней мере для нескольких потребителей; кроме того, 50% параллельных против 69% последовательных предпринимателей считают, что в их рыночной нише уровень конкуренции за потребителя высокий.

Финансовые ресурсы и ожидаемая отдача

Значительно более скромно, чем последовательные предприниматели, параллельные предприниматели оценивают перспективы отдачи вложенного капитала (см. табл. 4): в среднем, по их оценкам, через 10 лет стоит ожидать возвращения в 4,2 раза больше средств, чем было вложено, причем медианное значение по выборке соответствует лишь 1,5-кратному возврату капитала. Иными словами, финансовая отдача от начинаемого бизнеса предполагается на уровне чуть выше банковского процента по депозитам. Таким образом, и с этой точки зрения есть основания полагать, что выявленные в ходе опроса взрослого населения параллельные предприниматели представляют самый низовой уровень предпринимательской активности населения. Как раз у этой группы отсутствует, с одной стороны, возможность эффективно управлять

сразу несколькими бизнесами, с др. стороны - доступ к каким-либо иным способам вложения денежных средства, кроме депозитов в банках, но уровень доверия к банкам крайне низок. Соответственно, *параллельный бизнес - это скорее всего лишь проявление безальтернативности их финансового поведения*, и в качестве целевого уровня доходности рассматривается доходность на уровне примерно банковского депозита.

В группе традиционных предпринимателей ожидаемая эффективность вложенного капитала оценивается существенно выше: в среднем, 6,2 раза, а половина из них ожидает не менее чем 2-кратную отдачу.

Таблица 4

Распределение параллельных предпринимателей по ожидаемой отдаче

Какую отдачу от денег, вложенных в начинаемый/начатый Вами бизнес, Вы ожидаете в ближайшие 10 лет?			
Отдача	Частота	Процент	Кумулятивный %
Около половины	4	15,0	22,2
Примерно всю сумму	3	10,9	38,4
В 1.5 раза больше	3	11,0	54,8
В 2 раза больше	3	10,2	69,8
В 5 раз больше	2	6,4	79,3
В 10 раз больше	2	7,8	90,8
В 20 раз больше	2	6,2	100
Затруднились с ответом	5	18,6	
Нет ответа	4	14,0	
Всего	28	100,0	

Стратегии выстраивания сетевого бизнеса

В ходе исследования выявлены 4 ключевые стратегии выстраивания сетевого бизнеса:

1. Перенос существующего бизнеса на новую платформу, когда изменения в экономической активности не происходит и вид деятельности нового бизнеса полностью совпадает с первым бизнесом (42%). Можно предположить, что существенная распространенность данной стратегии свидетельствует о неблагоприятных внешних обстоятельствах, вынуждающих *заменять* вертикальный рост бизнеса его горизонтальным расширением.

2. Бизнесы 27% параллельных предпринимателей никак внешним образом не связаны между собой: торговля – туризм, строительство – торговля химическим оборудованием, парикмахерские услуги – продажа промышленных товаров, типография – производство пластиковых окон, услуги по трудоустройству – кондитерский магазин, гостиница - закусочная. Здесь в наиболее явном виде проявляется стратегия «хаотического роста».

3 Новый бизнес дополняет уже существующий в рамках вертикальной или горизонтальной технологической цепочки, либо связан с проникновением в соседнюю нишу на рынке (23%), например, когда к услугам по ремонту обуви добавляется ее продажа, к оказанию дизайнерских услуг - издание книг по дизайну, к производству комбикорма – его продажа; к строительным работам – ремонтные или отделочные. Следование данной стратегии является свидетельством органического роста и диверсификации бизнеса.

4 Бизнесы объединяет тип экономической активности, но присутствуют различия по сфере приложения (8%), например: торговля одеждой – торговля музыкальными дисками, торговля обувью – торговля отделочными материалами. По-видимому, здесь значимым оказывается наличие технологического опыта организации.

Краткие выводы

Результаты опросов 2006-2009 гг. показывают, что в России феномен параллельного предпринимательства, вероятно, распространен в настоящее время достаточно слабо, при этом наблюдается тенденция к его сокращению. *Гипотеза H1* о росте параллельного предпринимательства как стратегии диверсификации рисков в условиях ухудшающейся экономической обстановки в стране *не подтвердилась*.

Параллельные предприниматели обладают более высоким уровнем образования, они более плотно включены в предпринимательские сети. Как результат, они обладают более высоким уровнем оптимизма в отношении собственных предпринимательских навыков. По совокупности этих факторов группа параллельных предпринимателей представляет собой более адаптивную условиям внешней среды и более перспективную с точки зрения потенциала роста группу предпринимателей. *Гипотеза H2 подтвердилась*.

Ключевые характеристики бизнеса типичного российского параллельного предпринимателя следующие. По видам деятельности: оптовая и розничная торговля, предоставление различных видов услуг, строительство; по размерам бизнеса: среднее количество совладельцев бизнеса – 2,3 человека, занятых – 6 человек. Бизнесы имеют довольно слабую ориентацию на рост, в том числе финансовый, и слабую ориентацию на новый рынок или товар. Параллельные предприниматели опережают последовательных с точки зрения численности занятых и характеристик инновационности, но уступают им с точки зрения ожидаемой финансовой отдачи. *Гипотеза H3 подтвердилась лишь частично*.

Распространены 4 основных вида стратегий, в рамках которых формируются параллельные предпринимательские структуры. Ключевая стратегия выстраивания сетевого бизнеса: перенос существующего бизнеса на новую платформу, когда изменения в

экономической активности не происходит и вид деятельности нового бизнеса полностью совпадает с первым бизнесом. В целом описанные характеристики соответствуют профилю типичного малого предприятия, владельцы которых в основном и были охвачены опросом. Это и объясняет отсутствие значительных различий между российскими параллельными предпринимателями и последовательными предпринимателями по характеристикам бизнес-деятельности.

Безусловно, некоторые результаты в силу слабой изученности данной проблематики носят, скорее, пилотный характер и нуждаются в проверке в ходе специального целевого исследования. В этой связи, к перспективам дальнейшей разработки данной темы можно отнести:

- 1) Детальное изучение практикуемых бизнес-стратегий параллельных предпринимателей.
- 2) Изучение мотивов и причин выбора в пользу параллельной стратегии ведения бизнеса вместо развития бизнеса вверх.
- 3) Глубинное изучение факторов институциональной, культурной и социально-политической среды, обуславливающих предпочтение параллельной предпринимательской стратегии последовательной.
- 4) Сравнение специфики параллельной стратегии ведения бизнеса в малом и крупном бизнесе.

Литература

1. Hall W. Survival strategies in a hostile environment // Harvard Business Review. 1980. Vol. 58. Pp. 75-85.
2. Scott M., Rosa P. Opinion: has firm analysis reached its limits? Time for a rethinking // International Small Business Journal. 1996. Vol. 14. No 4. Pp. 81-89.
3. Westhead P., Wright M. Novice, Portfolio and Serial founders: are they different? // Journal of Business Venturing. 1998. Vol. 13. Pp. 173-204.
4. 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. Pp. 187–200
5. Lechner C. The entrepreneurial group – Why does it exist? A case study // Annual Interdisciplinary European Conference on Entrepreneurship Research. 2003.
6. Alimova T., Chepurensko A., Gabelko M., Filatova J., Obratsova O. Parallel early entrepreneurship in Russia: evidence of the GEM 2006 and 2007 adult population surveys. Paper presented to the GEM Research Conference, Washington D.C., October 2007.
7. Конкурентоспособность и деловой климат России. Результаты эмпирического обследования обрабатывающей промышленности – проект ГУ-ВШЭ и Всемирного банка при финансовой поддержке Министерства экономического развития и торговли. [online] URL: < www.csr.ru/_upload/editor_files/file0196.ppt >.

Л.Р. Мулукова

Командное предпринимательство в России, Восточной Европе и странах БРИК (2006-2008 гг.)

В общественных науках в целом и в социологии в частности много говорится о значении сетевых структур. В области изучения предпринимательства сетевой подход достаточно проработан в отношении этнического предпринимательства, инновационного предпринимательства (развивающегося в технопарках) и некоторых других типов предпринимательских практик. Однако такое явление, как "командное предпринимательство", т.е. использование для начала бизнеса объединенных ресурсов ряда лиц, а также владение и управление предприятием несколькими людьми, практически не изучено.

Под командным предпринимательством мы понимаем совместное владение предприятием и совместное деятельное участие его владельцев в стратегическом и текущем управлении им. Мы считаем, что подобная форма деятельности, в первую очередь, служит предпринимателям способом снижения рисков путём их распределения между несколькими участниками и помогает привлекать дополнительные финансовый, человеческий и социальный капиталы.

На теоретическом уровне можно выделить несколько причин выбора в пользу командного предпринимательства. Во-первых, это «барьеры на вход», преодоление которых существенно упрощается в случае объединения в команду, поскольку увеличивается объём и, как правило, улучшается структура различных форм капитала, которые могут использоваться при открытии собственного дела. Речь идёт о таких капиталах, как:

- экономический, т.е. располагаемые денежные (в наличной и безналичной форме) и материальные ресурсы (сырьё, материалы, недвижимость, товарные запасы и т.п.);
- социальный – "совокупность социальных связей и накопленных взаимных обязательств"²¹ (прежде всего, связи в предпринимательской среде);
- человеческий капитал – совокупность знаний, умений и навыков, которые могут быть использованы в профессиональной деятельности.

Вторым фактором, способствующим развитию командного предпринимательства, может служить отсутствие инфраструктуры поддержки бизнеса, особенно начинающего,

²¹ Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. – М.: ГУ-ВШЭ, 2003. – С. 323.

что также связано с ресурсными ограничениями индивидуальных (т.е. ведущих бизнес в одиночку) предпринимателей.

Кроме того, ещё одним катализатором распространения командного предпринимательства могут быть развитые социальные сети, их большое значение в том или ином социуме. С этим фактором тесно связан и другой, основанный на культурных и исторических предпосылках, таких, например, как доминирование в обществе коллективистских установок.

В качестве эмпирической базы настоящего исследования использовались данные «Глобального мониторинга предпринимательства». Этот проект уже был охарактеризован ранее в данной статье, поэтому на его описании, а также на его достоинствах и недостатках мы останавливаться не будем, а скажем несколько слов об исследуемой совокупности.

Для изучения командного предпринимательства в России мы воспользовались данными, полученными в ходе трёх волн «Глобального мониторинга предпринимательства», проведённых в России – в 2006, 2007 и 2008 годах. С целью увеличения анализируемой подвыборки предпринимателей - для того чтобы иметь возможность проведения статистически корректных сопоставлений – массивы были объединены. В итоге анализу подверглись 265 российских предпринимателей.

Кроме того, для осуществления международного сопоставления использовались доступные базы данных стран Восточной Европы (Чехия, Венгрия) и стран группы БРИК (Бразилия, Индия, Китай) за 2006 г.

Результаты исследования показали, что в 2006-2008 гг. структура российского предпринимательства выглядела следующим образом: 57% составляли командные предприниматели, 43% - индивидуальные. При этом наибольшая концентрация командных предпринимателей наблюдалась в группе нарождающихся предпринимателей, т.е. тех, кто ещё только организует свой бизнес, готовится к его запуску, и этот бизнес ещё не приносит доход (или приносит его, но не дольше 3 месяцев). Среди нарождающихся предпринимателей доля командных составила 70%, в то время как среди владельцев новых предприятий их было только 34,5%, а среди владельцев устоявшихся предприятий – 36,5%. Если рассмотреть другой срез, то оказывается, что среди командных предпринимателей 65% нарождающихся, 23% - владельцев новых предприятий и 19% - владельцев устоявшихся бизнесов.

Таблица 1

Структура командного предпринимательства, GEM, 2006-2008 гг.

Тип	Командное	Индивидуальное
-----	-----------	----------------

предпринимателей		предпринимательство	предпринимательство
Нарождающиеся предприниматели		70,0%	30,0%
Владельцы нового бизнеса	нового	34,5%	65,5%
Владельцы устоявшегося бизнеса		36,5%	63,5%
Всего		56,9%	4,1%

Портрет типичного командного предпринимателя в России выглядит следующим образом. Во-первых, командные предприниматели характеризуются более молодым возрастом в сравнении с индивидуальными предпринимателями. Средний возраст первых составляет 33 года, в то время как последних – 37 лет. Концентрация командных предпринимателей значимо повышена в группе 18-24-летних, а концентрация индивидуальных – в группе 45-54-летних. Более молодой возраст может быть связан, в том числе, с описанным выше распределением командных предпринимателей по стадиям предпринимательской активности.

Во-вторых, с доминированием нарождающихся предпринимателей в группе командных сопряжена и более высокая представленность студентов в их среде (также среди командных предпринимателей больше, чем среди индивидуальных, пенсионеров). Среди индивидуальных предпринимателей, напротив, значительно больше людей, работающих полный рабочий день. Мы полагаем, что, поскольку индивидуальные предприниматели – в основном владельцы действующих предприятий, то они должны работать на них на условиях полной занятости, в то время как график деятельности значительной части нарождающихся предпринимателей нельзя назвать устоявшимся – бизнес ещё не функционирует полноценно, поэтому данные предприниматели не могут сказать, что они работают полный рабочий день.

Ещё одной особенностью командных предпринимателей является то, что они значительно чаще оказываются добровольными, а не вынужденными предпринимателями. Под добровольными предпринимателями мы понимаем тех предпринимателей, которые решили заняться бизнесом, чтобы реализовать себя и имеющиеся вокруг предпринимательские возможности, а вынужденными – тех, кто занялся предпринимательской деятельностью, не имея других вариантов заработка, «от безысходности». Среди нарождающихся командных предпринимателей 38% решили заняться бизнесом, имея работу (т.е. не нуждаясь в ней), но желая реализовать имеющиеся вокруг возможности. Среди нарождающихся индивидуальных предпринимателей таких людей лишь 1%, однако среди них 45% ушло в бизнес, не имея других возможностей

заработка и считая при этом предпринимательство дающим возможности (это смешанная мотивация). Среди командных предпринимателей подобных случаев зафиксировано только 9%. С подобным распределением мотивации, возможно, связана ещё одна характерная черта командных предпринимателей: они существенно чаще позитивно оценивают условия в регионе их проживания для начала нового бизнеса (не менее 44% командных предпринимателей (а если отбросить затруднившихся ответить, то 65%), и лишь 31% индивидуальных (или 49%, если рассматривать только валидные кейсы)).

Хотелось бы также отметить, что на протяжении трёх лет проведения Глобального мониторинга предпринимательства в России доля командных предпринимателей в выборке сокращалась – с 64% в 2006 г. до 48% в 2008 г. Однако говорить о том, закономерность это или случайность, пока рано, т.к. имеющийся в нашем распоряжении временной ряд слишком короток.

Что касается международного среза распространённости командного предпринимательства, следует обратить внимание на то, что среди стран, участвующих в проекте, наибольшая представленность этого феномена наблюдается в Исландии, ОАЭ, Франции, России и Бельгии. Наименее всего рассматриваемый тип предпринимательства распространён на Ямайке, в Бразилии, Индонезии, на Филиппинах, в Японии и Таиланде – т.е. в странах Южно-американского и Тихоокеанского бассейнов. Сравнение России со странами Восточной Европы и со странами БРИК показывает, что Россия лидирует по доле командных предпринимателей в составе бизнес-сообщества.

Для выяснения сходств и различий российских и зарубежных предпринимателей был проведен регрессионный анализ (на основании данных 2006 г.). По его результатам было выявлено, что определяющим фактором того, к какому типу предпринимателей – командным или индивидуальным – относится респондент, в России, как и в странах Восточной Европы, является стадия предпринимательской активности. В Европе также значимым является возраст предпринимателя, который на вероятность оказаться командным предпринимателем влияет отрицательно. А вот согласие с тем, что большинство людей в стране считают организацию нового бизнеса хорошим карьерным выбором, напротив, повышает эту вероятность.

В России, если анализировать объединённую базу 2006-2008 гг., значимым, помимо стадии предпринимательской активности, также является возраст и год проведения опроса (относительно последнего мы видели динамику распространённости командного предпринимательства).

В странах БРИК в целом набор факторов становится совершенно иным. Стадия предпринимательской активности уже перестаёт играть столь существенную роль, а на

первый план выходят возраст и человеческий капитал (хотя действие его индикаторов разнонаправлено).

Подводя итог, следует отметить, что основными особенностями командных предпринимателей, определяющими их поведение в бизнесе, являются начальные стадии их предпринимательской деятельности и юный возраст, которые, вероятно, приводят к недостатку у них различного рода капиталов и необходимости наращивать их с помощью привлечения партнёров.

А.В. Ченина

Заккрытие бизнеса: причины, последствия, влияние на предпринимательский потенциал общества

Предпринимательство связано со многими рисками ведения бизнеса. Некоторые из этих рисков влияют на решения одних предпринимателей закрыть свое дело, чтобы открыть другое, а также на решение других – прекратить предпринимательскую деятельность вообще. Заккрытие бизнеса (одного из бизнесов) естественно рассматривать в качестве одного из моментов цикла индивидуальной экономической активности, а зная причины прекращения бизнеса и предпринимательской деятельности вообще, можно стимулировать рост предпринимательской активности в интересах развития экономики страны.

Изучение проблематики, связанной с выбором предпринимательских стратегий, относящихся к закрытию бизнеса, является в высшей степени актуальным. В рамках данного направления, рассматривающего адаптивные способности предпринимателей к условиям окружающей среды, можно оценить, каковы ресурсы, позволяющие одним предпринимателям после закрытия бизнеса успешно организовывать и вести новое дело и вынуждающие других покинуть среду бизнеса, с какими трудностями, оказывающими прямое влияние на формирование определённых стратегий выживания, сталкиваются владельцы собственного бизнеса.

В литературе обычно выделяют три блока основных причин, по которым предприниматели прекращают свой бизнес. Это экзогенные, эндогенные и личностные обстоятельства (Watson J., Everett, J.)²². Иногда в этом смысле говорят также об условиях бизнес-среды, стратегии самого бизнеса и личностных характеристиках предпринимателя (Blackburn)²³. К экзогенным относят внешние условия – т.е. среду, в которой создаются и развиваются предприятия. На институциональном уровне в рамках данного блока причин рассматриваются различного рода риска: политические, технические, производственные, коммерческие, финансовые, инвестиционные²⁴. Риски, связанные с конкуренцией, с прохождением административных барьеров, с налогообложением, с внесением различного рода поправок в законодательные акты.

²²Watson, J., Everett, J. E. (1988), 'Small Business Failure and External Risk Factors', *Small Business Economics*, 11(4), p.372; Westhead P., Wright M (1988). 'Novice, Portfolio, and Serial Founders in Rural and Urban Areas', *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 22(4), p.67.

²³Stokes D., Blackburn R (2002), 'Learning the hard way the lessons of owner managers who have closed their businesses', *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 9(1), p.19.

²⁴Чепуренко А.Ю. Социология предпринимательства. Москва: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2007, с.48

Под эндогенными обстоятельствами подразумевают набор специфических ресурсов и различных форм капитала у предпринимателя, с помощью которого он способен организовать и развивать бизнес-деятельность. Проблемы, связанные с привлечением финансирования, работой с клиентами, установлением отношений с потенциальными партнерами, с нехваткой оборудования, сырья, с дефицитом специалистов являются первостепенными при организации и ведении бизнеса²⁵.

К третьему блоку причин, приводящих к прекращению деятельности, относят личностные характеристики самого предпринимателя: умение ставить четкие цели и самостоятельно принимать решения, стремление к самореализации и успеху, готовность к риску и ответственности, сохранение интереса к продолжению дела даже после серии неудач.

Следует отметить, что работы, посвященные развитию малых предприятий, акцентируют внимание в основном на различных аспектах финансирования и вопросах налогообложения малого бизнеса, а также на изучение персональных, мотивационных особенностей предпринимателя как экономического актора. Несмотря на высокую значимость этих вопросов для малого бизнеса, на наш взгляд, недостаточно внимания уделяется проблемам развития самих малых предприятий. Это связано, прежде всего, со сложностями в формировании выборки тех, кто вышел из бизнеса, отсюда – сложности с *типологизацией* закрывших бизнес предпринимателей относительно оставленного ими бизнеса²⁶. В литературе основная точка зрения по данному вопросу базируется на том, что выход из бизнеса обусловлен сугубо финансовыми причинами (банкротство), с чем и ассоциируется закрытие бизнеса. Однако это – слишком узкий подход, оставляющий в стороне некоторые др. также имеющие место причины. В связи с этим проф. Роберт Блекбёрн предлагает концептуализировать более точно понятия, относящиеся к прекращению бизнеса. Это - закрытие бизнеса (closure) - неспособность предприятия функционировать прежним образом по различным причинам; несостоятельность бизнеса (failure) - прекращение бизнеса в виду нехватки финансовых средств; и выход из бизнеса (exit) - в одном случае - уход с рынка, в другом – прекращение выпуска специфической продукции (выход из определенной бизнес-сферы)²⁷.

Блекбёрн также приводит классификацию предпринимателей, имевших за плечами опыт ведения бизнеса, которая построена на основе двух переменных: финансовое

²⁵Сидорчук Р.Р. (2008) Маркетинг в развитии малых предприятий, http://nisse.ru/work/experts/expert_25.html?mode=opinions, 5 января.

²⁶Blackburn, R. A., Stokes, D. (2001), 'Opening up Business Closures: A Study of Businesses that Close and Owners' Exit Routes, *A Research Report for HSBC, SBRC, Kingston University*, p.12

²⁷Stokes D., Blackburn R (2002), 'Learning the hard way the lessons of owner managers who have closed their businesses', *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 9(1), p.18

состояние закрытого бизнеса – плохое (ailing), хорошее (thriving), и оценка предпринимателем предыдущего опыта на открытие бизнеса в будущем. К тем, кто оценил предыдущий опыт как положительный, были отнесены два типа предпринимателя: непреклонный предприниматель (determined entrepreneur) и серийный предприниматель (serial entrepreneur). К ним относятся предприниматели, которые после прекращения бизнеса продолжают заниматься предпринимательской деятельностью. Два другие типа предпринимателя были обозначены как предприниматели-неудачники (failed entrepreneur) и разочарованные предприниматели (discouraged entrepreneur). Предприниматели-неудачники – это те лица, которые в виду дефицита финансовых средств закрыли бизнес и больше не видят себя в предпринимательской сфере. К разочарованным предпринимателям относятся те, кто, несмотря на удачное ведение бизнеса в прошлом, не хотят вновь заниматься предпринимательской деятельностью в будущем²⁸.

Таким образом, закрытие бизнеса – это нетождественное понятие прекращению предпринимательской деятельности. Последняя является лишь одной из возможных последствий (стратегий) закрытия бизнеса. Поэтому необходимость в концептуализации понятий, относящихся к прекращению бизнеса, возрастает.

Настоящая статья основана на результатах исследования закрывших бизнес предпринимателей по материалам «Глобального мониторинга предпринимательства» за 2009 г. Выборочный опрос взрослого населения России, проведённый в мае 2009 г., охватил 1695 респондентов и был репрезентативным относительно всего населения в возрасте от 16 лет и старше. Опрос был размещён в 108 городских и сельских населенных пунктах, расположенных в 8-ми республиках, 6-ти краях, 24-х областях, Еврейской автономной области и Коми-Пермяцком автономном округе.

В рамках методологии GEM было выделено несколько категорий лиц, закрывших бизнес по различным причинам:

(1). *Закрывший/прекративший бизнес предприниматель* – предприниматель, который за последние 12 месяцев прекратил/закрыл бизнес, но продолжает заниматься предпринимательской деятельностью или имеет намерения вновь заняться бизнесом;

(2). *Лицо, окончательно выбывшее из бизнеса/прекратившее предпринимательскую деятельность* - предприниматель, который за последние 12 месяцев прекратил/закрыл бизнес, одновременно прекратив занятие предпринимательской деятельностью;

²⁸Blackburn, R. A., Stokes, D. (2001), 'Opening up Business Closures: A Study of Businesses that Close and Owners' Exit Routes, *A Research Report for HSBC, SBRC, Kingston University*, pp.28-30

(3). *Лица, закрывшие за последние 12 месяцев бизнес* – сюда относятся как выбывшие за последние 12 месяцев из бизнеса (2), так и закрывшие за последние 12 мес. бизнес предприниматели (1);

(4). *Предприниматель с опытом предпринимательской деятельности в прошлом* – предприниматель, который в прошлом занимался предпринимательской деятельностью, по каким-либо причинам отказался от ее ведения, а затем вновь продолжил заниматься бизнесом;

(5). *Непредприниматель с опытом предпринимательской деятельности в прошлом* – человек в трудоспособном возрасте, который в прошлом занимался предпринимательской деятельностью, по каким-либо причинам отказался от ее ведения и на момент опроса не является предпринимателем.

В связи с этим необходимо рассмотреть более подробно характеристики двух больших категорий предпринимателей/непредпринимателей, имеющих в прошлом опыт ведения и закрытия бизнеса: лица, имеющие опыт предпринимательской деятельности в прошлом, и лица, закрывшие за последние 12 месяцев бизнес.

Характеристика предпринимателей/непредпринимателей, имеющих опыт предпринимательской деятельности в прошлом

Опыт предпринимательской деятельности в прошлом среди взрослого трудоспособного населения, по полученным данным за 2009 г., имеют 21% респондентов, что является довольно высоким показателем распространенности предпринимательства как одной из возможных форм экономической активности населения в России. В том числе, среди них 32% действующих предпринимателей (111 респ.), в том числе и потенциальных, а значит, выбытие из одного предпринимательского проекта отнюдь не обязательно означает прекращение какой бы то ни было предпринимательской деятельности вообще. Но 68% - лица, которые на момент опроса не являлись ни действующими, ни потенциальными предпринимателями, т.е. по различным причинам перестали рассматривать для себя предпринимательство как приемлемую форму экономической активности (236 респ.).

Поло-возрастная структура. Среди лиц, имеющих опыт предпринимательской деятельности в прошлом за 2009 г., - 53,6% мужчин и 47,4% женщин. В том числе среди предпринимателей – 61,6% мужчин и 38,4% женщин, среди непредпринимателей – численность женщин превалирует над численностью мужчин, 51,4% и 48,6%, соответственно. Коэффициент ассоциации показал слабую отрицательную связь ($r_a = -$

0,12) между полом и типом респондента (предприниматель и непредприниматель с опытом предпринимательской деятельности в прошлом).

При этом в целом структура предпринимателей с опытом предпринимательской деятельности незначительно различается по возрасту в зависимости от того, рассматриваем ли мы мужчин или женщин (коэф. Гатева - 0,21, коэф. Салаи – 0,12, коэф. Казинца – 4,8%) (см.табл1). Схожая ситуация наблюдается и среди непредпринимателей с опытом предпринимательской деятельности (коэф. Гатева - 0,30, коэф. Салаи – 0,32, коэф. Казинца – 6,5%). Средний возраст предпринимателя составляет 39 лет, непредпринимателя – 40 лет. Между двумя рассматриваемыми группами не было обнаружено статистически значимых различий по возрасту²⁹.

Таблица 1.

Поло-возрастная структура лиц, имеющих в прошлом опыт предпринимательской деятельности

Тип респондента			возраст					Всего	
			18-24	25-34	35-44	45-54	55-64		
предприниматель	пол	м	кол-во	5	21	19	19	5	69
			%	7,2	30,4	27,5	27,5	7,2	100,0
	ж	кол-во	3	12	17	8	3	43	
		%	7,0	27,9	39,5	18,6	7,0	100,0	
	Всего		кол-во	8	33	36	27	8	112
			%	7,1	29,5	32,1	24,1	7,1	100,0
непредприниматель	пол	м	кол-во	19	30	32	27	7	115
			%	16,5	26,1	27,8	23,5	6,1	100,0
	ж	кол-во	9	21	36	28	27	121	
		%	7,4	17,4	29,8	23,1	22,3	100,0	
	Всего		кол-во	28	51	68	55	34	236
			%	11,9	21,6	28,8	23,3	14,4	100,0
Предприниматель: $\chi^2 = 2,126$, $df = 4$, $Sig = 0,713$									
Непредприниматель: $\chi^2 = 17,036$, $df = 4$, $Sig = 0,002$									

Образовательная структура. Таблица 2 показывает различия в уровне образования между мужчинами и женщинами среди предпринимателей и непредпринимателей с опытом предпринимательской деятельности.

Заметим, что среди предпринимателей были выявлены относительно значимые структурные различия по уровню образования в зависимости от пола респондента (коэф. Гатева - 0,35, коэф. Салаи – 0,44, коэф. Казинца – 11,5%). Тогда как среди непредпринимателей значимые структурные различия по уровню образования в зависимости от пола респондента выявлены не были (коэф. Гатева - 0,05, коэф. Салаи – 0,13, коэф. Казинца – 1,6%). Проверка статистической значимости показала, что существует взаимосвязь между уровнем образования и типом респондента³⁰.

Таблица 2

²⁹ T-test: $Sig = 0,251$

³⁰ $\chi^2 = 13,887$, $df = 3$, $Sig = 0,003$

Образовательная структура лиц, имеющих в прошлом опыт предпринимательской деятельности

Тип респондента				уровень образования				
				неполное среднее	среднее	профессиональное	высшее	всего
предприниматель	пол	м	КОЛ-ВО	2	12	40	15	69
			%	2,9	17,4	58,0	21,7	100,0
	ж	КОЛ-ВО	2	1	19	20	42	
		%	4,8	2,4	45,2	47,6	100,0	
	Всего		КОЛ-ВО	4	13	59	35	111
			%	3,6	11,7	53,2	31,5	100,0
непредприниматель	пол	м	КОЛ-ВО	8	8	81	18	115
			%	7,0	7,0	70,4	15,7	100,0
	ж	КОЛ-ВО	6	6	85	24	121	
		%	5,0	5,0	70,2	19,8	100,0	
	Всего		КОЛ-ВО	14	14	166	42	236
			%	5,9	5,9	70,3	17,8	100,0
				Предприниматель: $\chi^2 = 11,616$, $df = 3$, $Sig = 0,009$				
				Непредприниматель: $\chi^2 = 1,373$, $df = 3$, $Sig = 0,712$				

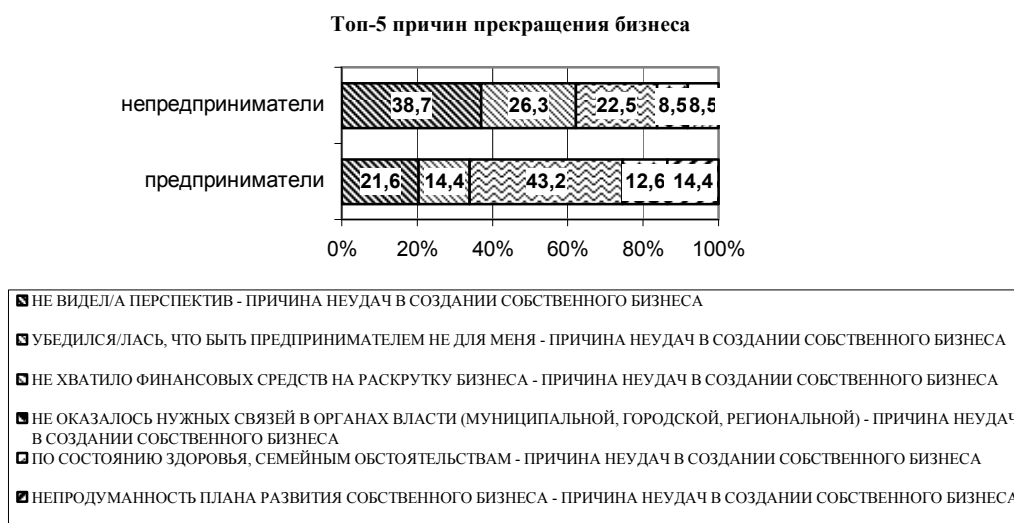
Причины закрытия бизнеса. На диаграмме 1 представлены 5 основных причин, по которым предприниматели/непредприниматели оставили свой бизнес в прошлом. У непредпринимателей на первом месте стоят причины, связанные с пессимистическими прогнозами на перспективы развития бизнеса (38,7%), с уверенностью в том, что быть предпринимателем – это не для них (26,3%). Следует также подчеркнуть, что недостаток финансовых средств как причина прекращения предпринимательской деятельности в данной группе отходит на третье место (22,5%).

Если обратиться к выборке предпринимателей, имеющих в прошлом опыт предпринимательской деятельности, то на первый план выйдут причины, в первую очередь связанные с недостатком финансовых ресурсов для развития бизнеса (43,2%), с пессимистическими прогнозами на перспективы развития бизнеса (21,6%), с непродуманностью плана развития собственного бизнеса (14,4%). Отметим, что среди ответов предпринимателей на третье место выходит причина «убедился/лась, что быть предпринимателем не для меня» (14,4%).

Полученные результаты могут свидетельствовать о том, что среди этих двух групп респондентов с различными формами экономической активности после предпринимательской деятельности – разный уровень человеческого капитала в первой группе чуть больше доля лиц с пониженным уровнем человеческого капитала, тогда как во второй – с более высоким его уровнем (по самооценке).

Проверка статистической значимости причин прекращения бизнеса по двум исследуемым группам показала, что причины, представленных на диаграмме 1, имеют значимые различия среди ответов предпринимателей и непредпринимателей.

Диаграмма 1



Статус занятости и среднегодовой доход на одного члена семьи за прошлый год. По статусу занятости 61,1% предпринимателей с опытом предпринимательской деятельности в прошлом причисляют себя к наемным рабочим и только 21% - к предпринимателям. Среди лиц, имеющих в прошлом опыт предпринимательской деятельности, но не являющихся на момент опроса предпринимателями, 65% имеют работу по найму, 13,6% являются безработными, 7,6% ведут домашнее хозяйство (см. табл.3).

Таблица 3

Распределение лиц, имеющих в прошлом опыт предпринимательской деятельности, по статусу занятости

род занятий	тип респондента			
	предприниматель		непредприниматель	
	кол-во	%	кол-во	%
работаю по найму полный рабочий день (35 или более часов в неделю)	61	55,2	122	54,9
работаю по найму неполный рабочий день (менее 35 часов в неделю)	7	6,4	21	9,6
независимый предприниматель (работаю на собственном предприятии, ферме, занимаюсь индивидуальной трудовой деятельностью)	23	21,1
безработный, временно не трудоустроен	9	8,1	30	13,6
пенсионер (неработающий) по возрасту или по инвалидности	5	4,6	27	12,4
учащийся, студент	1	1,0	4	1,9
веду домашнее хозяйство	4	3,8	17	7,6
всего	110	100,0	221	100,0

Среднегодовой доход на одного члена семьи в группе предпринимателей с опытом предпринимательской деятельности составил 77116,81 руб. за прошлый год, тогда как в группе непредпринимателей с опытом предпринимательской деятельности - 64586,92 руб. Проверка гипотезы о равенстве средних показала, что среднегодовой доход на одного члена семьи в двух исследуемых группах различается. Однако сам уровень

среднегодового дохода отличается незначительно, что позволяет предположить, что характер и тип предпринимательской деятельности, представленный респондентами опроса, не позволяет получать значимо более высокие доходы по сравнению с альтернативными видами экономической активности.

Характеристика предпринимателей, которые за последние 12 месяцев бросили, приостановили или закрыли свой бизнес

За 2009 г. число предпринимателей в выборке, прекративших за последние 12 месяцев свой бизнес (34 человека, или около 2% от выборочной совокупности), возросло практически вдвое по сравнению с предыдущими годами: на 13 чел., или на 62%, по сравнению с 2006 г., на 15 чел. – т.е. на 79% - в сравнении с 2007 г., на 17 чел. – т.е. на 100%– в сравнении с 2008 г. В целом можно отметить, что доля прекративших бизнес, которая в предыдущие годы (2006-2008гг.) оставалась довольно стабильной, возросла вдвое в 2009 г. Однако означает ли это, что кризис так сильно сказался на условиях и возможности для ведения предпринимательской деятельности?

По всей видимости, нет, потому что только 27,5% (9 респ.) предпринимателей вместе с закрытием бизнеса прекратили заниматься предпринимательской деятельностью, тогда как 72,5% (25 респ.), закрыв бизнес, - продолжили вести предпринимательскую деятельность.

Поло-возрастная структура. Среди лиц, прекративших бизнес в течение 2009 г., - 67% мужчин и 33% женщин. В сопоставлении с предыдущими двумя годами (в 2006 г.: муж. -57%, жен. – 43%, в 2007 г.: муж. -57,9%, жен. – 41,2%, в 2008:муж. - 75,3%, жен - 24,7%) соотношение мужчин и женщин существенно смещается в сторону доминирования мужчин среди предпринимателей, закрывших своё дело. Коэффициент ассоциации показал еле заметную отрицательную связь ($r_a = -0,04$) между полом и типом респондента (выбывший из бизнеса и закрывший бизнес предприниматель).

Таблица 4

Поло-возрастная структура лиц, прекративших за последние 12 месяцев свой бизнес

Тип респондента			возраст					Всего	
			18-24	25-34	35-44	45-54	55-64		
выбывшие из бизнеса пред-ли	пол	м	кол-во	2	1	1	1	0	5
			%	40,0	20,0	20,0	20,0	0,0	100,0
	ж	кол-во	0	0	1	1	1	3	
		%	0,0	0,0	33,3	33,3	33,3	100,0	
	Всего		кол-во	2	1	2	2	1	8
			%	25,0	12,5	25,0	25,0	12,5	100,0
закрывшие бизнес пред-ли	пол	м	кол-во	2	6	5	2	1	16
			%	12,5	37,5	31,25	12,5	6,25	100
	ж	кол-во	1	3	2	2	0	8	
		%	12,5	37,5	25	25	0	100	
	Всего		кол-во	3	9	7	4	1	24

		%	12,5	37,5	29,1	16,6	4,1	100
Выбывшие из бизнеса предприниматели: $\chi^2 = 3,733$, $df = 4$, $Sig = 0,443$								
Закрывшие бизнес предприниматели: $\chi^2 = 1,072$, $df = 4$, $Sig = 0,899$								

Если обратиться отдельно к выборке выбывших из бизнеса предпринимателей, то стоит отметить, что в ней имеются существенные структурные различия по возрасту в зависимости от того, рассматриваем ли мы мужчин или женщин (коэф. Гатера - 0,75, коэф. Салаи – 0,79, коэф. Казинца – 18,6%). Значимые различия по возрасту в зависимости от пола респондента среди предпринимателей, закрывших бизнес, обнаружено не было (коэф. Гатера - 0,21, коэф. Салаи – 0,47, коэф. Казинца – 4,9%). Средний возраст выбывшего из бизнеса предпринимателя составляет 39 лет, закрывшего бизнес предпринимателя – 37 лет. В выборке выбывших предпринимателей средний возраст женщин составляет 40 лет, тогда как модальный – 39, в выборке закрывших бизнес предпринимателей существенных возрастных различий между мужчинами и женщинами не наблюдается. Также между двумя рассматриваемыми группами не было обнаружено статистически значимых различий по возрасту³¹.

Таблица 4 показывает, что женщины – предпринимательницы, окончательно вышедшие из бизнеса, в среднем несколько старше женщин – предпринимательниц, закрывших бизнес, тогда как среди мужчин ситуация выглядит неоднозначной. Обратимся к статистике по годам. Если в предыдущие года (2006-2008 гг.) наблюдалась динамика закрытия бизнеса более молодыми предпринимательницами, то 2009 г. бизнес закрывали женщины как в молодом от 25 до 34 (27,3%), так и в зрелом возрасте от 35 до 44 (27,3%), от 45 до 54 (27,3%). Среди мужчин ситуация выглядит еще менее неоднозначно. В 2006 г. бизнес закрывали мужчины в возрасте от 45 до 54 лет, в 2007 г. свыше половины мужчин оказались представителями молодой когорты до 34 лет, в 2008 г. основной поток мужчин (50%), прекративших бизнес, относится к возрастной группе от 35 до 44 лет. В 2009 г. сравнительно более значительная часть мужчин, прекративших бизнес, входило в возрастную когорту от 25 до 34 лет (33,3%). По-видимому, кризис несколько сильнее сказался на мужчинах с меньшим – в силу возрастных причин - социальным капиталом, чем на тех предпринимателях, которые обладают более прочной сетью связей и знакомств в предпринимательской среде.

Образовательная структура. Таблица 5 показывает различия в уровне образования между мужчинами и женщинами среди выбывших из бизнеса и закрывших бизнес предпринимателей.

³¹ T-test: Sig.=0,613

Были выявлены относительно значимые структурные различия по уровню образования в зависимости от пола респондента в группе выбывших предпринимателей (коэф. Гатева - 0,25, коэф. Салаи – 0,60, коэф. Казинца – 10,2%). Схожая ситуация наблюдается и в группе закрывших бизнес предпринимателей (коэф. Гатева - 0,18, коэф. Салаи – 0,59, коэф. Казинца – 7,5%).

Таблица 5
Образовательная структура лиц, прекративших за последние 12 месяцев свой бизнес

Тип респондента			уровень образования				
			неполное среднее	профессиональное	высшее	всего	
выбывшие из бизнеса пред-ли	пол	м	кол-во	1	3	1	5
			%	20,0	60,0	20,0	100,0
	ж	кол-во	0	2	1	3	
		%	0,0	66,7	33,3	100,0	
	Всего	кол-во	1	5	2	8	
		%	12,5	62,5	25,0	100,0	
закрывшие бизнес пред-ли	пол	м	кол-во	2	11	4	17
			%	11,8	64,7	23,5	100,0
	ж	кол-во	0	5	3	8	
		%	0,0	62,5	37,5	100,0	
	Всего	кол-во	2	16	7	25	
		%	8,0	64,0	28,0	100,0	
Выбывшие из бизнеса предприниматели: $\chi^2 = 0,747$, $df = 2$, $Sig = 0,688$							
Закрывшие бизнес предприниматели: $\chi^2 = 1,325$, $df = 2$, $Sig = 0,516$							

Если смотреть в целом по выборке предпринимателей, которые за последние 12 месяцев прекратили бизнес, то следует отметить, что в 2009 г. более 60% респондентов имеют профессиональное образование и около 25% - высшее образование.

Проверка статистической значимости не показала взаимосвязи между уровнем образования и типом предпринимателя (выбывший из бизнеса и закрывший бизнес)³².

Таблица 6
Причины закрытия бизнеса
3 основных причины закрытия бизнеса по годам

2006 г.		Кол-во	%
1	проблемы с привлечением финансирования	5	26,3
2	появилась возможность продать бизнес	5	26,3
3	появилась возможность другой работы или другого бизнеса	3	15,8
2007 г.		Кол-во	%
1	бизнес не был прибыльным	3	25,0
2	проблемы с привлечением финансирования	3	25,0
3	непредвиденные обстоятельства	2	16,7
2008 г.		Кол-во	%
1	проблемы с привлечением финансирования	14	28,6
2	бизнес не был прибыльным	8	16,3
3	появилась возможность другой работы или другого бизнеса	7	14,3
2009 г.		Кол-во	%
1	бизнес не был прибыльным	12	37,6
2	появилась возможность другой работы или другого бизнеса	9	27,0
3	личные причины	4	11,7

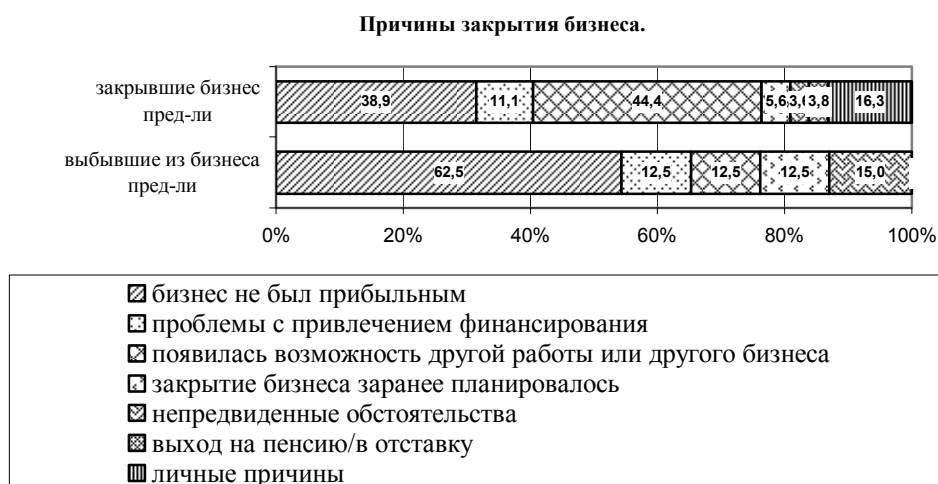
В целом по выборке предпринимателей, которые за последние 12 месяцев прекратили бизнес, стоит отметить, что если в 2006 г. чаще всего в качестве причины

³² $\chi^2 = 3,438$, $df = 3$, $Sig = 0,329$

прекращения бизнеса называли проблемы, связанные с привлечением финансирования – 26,3%, в 2007 г. – отсутствие прибыльности у бизнеса – 25%, а в 2008 г. – проблемы, связанные с привлечением финансовых ресурсов – 28,6%, то в 2009 г. снова на первое место выходит проблема, связанная с отсутствием прибыльности у бизнеса – 37,6%, на второе – появление возможности другой работы или другого бизнеса – 27%, и замыкает тройку лидеров среди причин прекращения бизнеса – личные причины – 11,7% (см.табл. б).

Рассматривая причины прекращения бизнеса в выборках выбывших из бизнеса и закрывших бизнес предпринимателей (см. диагр.1), следует подчеркнуть, что значимых статистических различий найдено не было. Причины, преобладающие среди выбывших предпринимателей: отсутствие прибыльности у бизнеса (62,5%), непредвиденные обстоятельства (15%), проблемы с привлечением финансирования (12,5%), появилась возможность другой работы (12,5%). Причины, преобладающие среди закрывших бизнес предпринимателей: появилась возможность другой работы или другого бизнеса (44,4%), отсутствие прибыльности у бизнеса (38,9%), личные причины (16,3%), проблемы, связанные с привлечением финансирования (11,1%).

Диаграмма 2

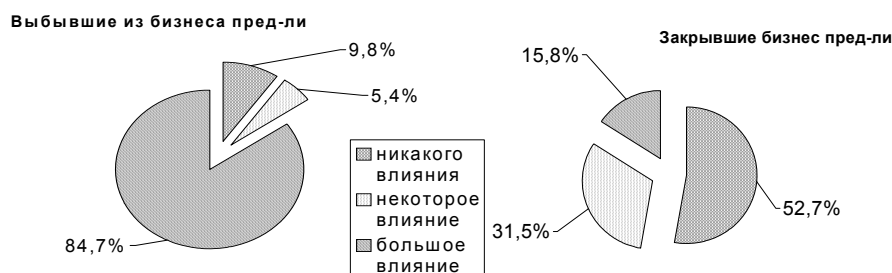


На вопрос, какое влияние оказал кризис на решение закрыть бизнес, преобладающее большинство окончательно выбывших из бизнеса предпринимателей (84,7%) оценило его как «большое» (см. диагр. 3). Тогда как среди закрывших бизнес предпринимателей такой точки зрения придерживаются только 15,8%, а на большинство (52,7%) закрывших бизнес предпринимателей кризис не оказал никакого влияния. Проверка статистической значимости подтвердила различия между исследуемыми группами по данному вопросу. Таким образом, мы можем судить о том, что

предприниматели, закрывшие бизнес, но не прекратившие заниматься предпринимательской деятельностью, имели ряд других причин закрытия бизнеса, нежели причины, связанные напрямую с кризисом.

Диаграмма 3

Какое влияние оказал кризис на ваше решение закрыть бизнес?



Судьба бизнеса после выхода из него предпринимателя, статус занятости и среднегодовой доход на одного члена семьи за прошлый год. Большинство предпринимателей, как выбывших из бизнеса, так и закрывших бизнес, отметили, что оставленный ими бизнес прекратил свое существование, 77,6% и 61,1%, соответственно. Среди закрывших бизнес предпринимателей 15,4% респондентов ответили, что оставленный ими бизнес продолжал функционировать, но его направление изменилось. Чуть менее одной трети предпринимателей (19,3%) по всей выборке предпринимателей, закрывших за последние 12 месяцев бизнес, отметили, что их бизнес продолжал функционировать в неизменном виде (см. табл. 7).

Таблица 7

Распределение лиц, прекративших за последние 12 мес. свой бизнес, по дальнейшей судьбе бизнеса

судьба бизнеса	выбывшие из бизнеса пред-ли		закрывшие бизнес пред-ли	
	кол-во	%	кол-во	%
да, продолжал функционировать в неизменном виде	2	22,4	5	23,4
нет, перестал функционировать	6	77,6	12	61,1
бизнес продолжался, но направление бизнеса изменилось	0	0	3	15,4
всего	8	100,0	20	100,0

По статусу занятости 62,5% закрывших бизнес предпринимателей имеют работу по найму, 16,4% - являются независимыми предпринимателями. Практически все выбывшие из бизнеса предприниматели имеют работу по найму (89%).

Финансово-экономическое состояние бизнеса по итогам работы за 2008 год. Большинство опрошенных предпринимателей (68,1%), которые за последние 12 месяцев закрыли бизнес, определяет финансовое состояние оставленного ими бизнеса как

неустойчивое. Тогда как среди действующих предпринимателей без опыта закрытия бизнеса неустойчивое состояние бизнеса за 2008 г. отметило только 35,2% респондентов (см.табл 8).

Таблица 8

Финансово-экономическое состояние бизнеса по итогам работы за 2008 год³³

финансовое состояние бизнеса за 2008 г.		Пред-ли, закрывшие за посл. 12 мес. бизнес	Все предприниматели без опыта закрытия бизнеса за посл. 12 мес.
устойчивое, средств хватает для поддержания и развития бизнеса	кол-во	1	18
	%	4,5	21,1
относительно устойчивое, для поддержания бизнеса средств хватает, а для развития - нет	кол-во	6	37
	%	27,2	43,5
неустойчивое, для поддержания бизнеса средств не хватает	кол-во	15	30
	%	68,1	35,2
всего	кол-во	22	85
	%	100,0	100,0

Можно предположить, что большинство предпринимателей, прекративших бизнес, за последний год испытывали нехватку денежных средств для развития бизнеса. В целом можно отметить, что начинающим предпринимателям не хватает финансовых ресурсов для развития их предпринимательского потенциала.

Среднегодовой доход на одного члена семьи в группе закрывших бизнес предпринимателей составил 83578,05 руб., тогда как в группе окончательно выбывших предпринимателей - 65163,35 руб. Проверка гипотезы о равенстве средних показала, что среднегодовой доход на одного члена семьи различается между двумя выборками предпринимателей. Причем в выборке лиц, окончательно выбывших из бизнеса, среднегодовой доход значительно меньше (на 22%) среднегодового дохода в выборке предпринимателей с опытом закрытия бизнеса. Это может свидетельствовать о том, что лица с более высоким среднегодовым доходом на одного члена семьи более удовлетворены своей экономической деятельностью и готовы продолжать заниматься бизнесом.

³³ $\chi^2 = 8,366$, $df = 2$, $Sig = 0,015$

Краткие выводы

Опыт предпринимательской деятельности в прошлом среди взрослого трудоспособного населения, по полученным данным за 2009 г., имеют 21% респондентов. Это является высоким показателем распространенности предпринимательства как одной из возможных форм экономической активности населения в России. Среди действующих и потенциальных предпринимателей опыт предпринимательской деятельности имеют более 40% респондентов, что свидетельствует о достаточной сильной склонности этих лиц к ведению предпринимательской деятельности;

Причины, по которым респонденты с опытом предпринимательской деятельности прекратили бизнес, различны в группах предпринимателей и непредпринимателей. В группе предпринимателей – причины, связанные с недостатком финансовых средств для развития бизнеса (43,2%), с пессимистическими прогнозами на перспективы развития бизнеса (21,6%), с непродуманностью плана развития собственного бизнеса (14,4%). Т.е. причины, связанные непосредственно с отсутствием или нехваткой достаточного объема человеческого и экономического капитала для ведения бизнеса – эндогенные причины. Тогда как в группе непредпринимателей с опытом предпринимательской деятельности в прошлом основными мотивами прекращения бизнеса явились причины, связанные с пониманием, что «быть предпринимателем – не для меня» (26,3%), а также с пессимистическими прогнозами на перспективы развития бизнеса (38,7%) – личные причины;

Доля прекративших бизнес за последние 12 месяцев, которая в предыдущие годы (2006-2008гг.) оставалась довольно стабильной, возросла вдвое в 2009 г. Причем влияние кризиса, по всей видимости, не сильно сказалось на возможности для ведения предпринимательской деятельности. Только 27,5% (9 респ.) предпринимателей вместе с закрытием бизнеса прекратили заниматься предпринимательской деятельностью, тогда как 72,5% (25 респ.), закрыв бизнес, - продолжили вести предпринимательскую деятельность;

Причины, по которым предприниматели закрыли бизнес в 2008 году, связаны в первую очередь с отсутствием прибыльности у бизнеса – 37,6%, с появлением возможности другой работы или другого бизнеса – 27%, с личными причинами – 11,7%. Особо значимые различия между выбывшими из бизнеса и закрывшими бизнес предпринимателями были найдены среди причин прекращения бизнеса. В группе выбывших из бизнеса предпринимателей – причины, связанные с отсутствием прибыльности у бизнеса (62,5%), с непредвиденными обстоятельствами (15%), с

привлечением финансирования (12,5%). В группе закрывших бизнес предпринимателей – причины, связанные с появлением возможности другой работы или другого бизнеса (44,4%), с отсутствием прибыльности у бизнеса (38,9%), с личными причинами (16,3%);

Большинство предпринимателей, прекративших бизнес, за последний год испытывали нехватку денежных средств для развития бизнеса. В 68,1% случаев финансовое состояние оставленного бизнеса было оценено как неустойчивое;

Кризис оказал большое влияние на решение выбывших из бизнеса предпринимателей закрыть свое дело (84,7%). Среди закрывших бизнес предпринимателей только 15,8% респондентов прекратили бизнес вследствие ухудшающейся экономической обстановки в стране. Большинство же действующих предпринимателей (52,7%), которые за последние 12 месяцев закрыли бизнес, отметили, что кризис не оказал никакого влияния на их решение прекратить бизнес.

Литература

1. Сидорчук Р.Р. (2008) Маркетинг в развитии малых предприятий, http://nisse.ru/work/experts/expert_25.html?mode=opinions, 5 января.
2. Чепуренко А.Ю. Социология предпринимательства. Москва: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2007 – 386с
3. Watson J., Everett J. E. (1988), ‘Small Business Failure and External Risk Factors’, *Small Business Economics*, 11(4), pp.371-390.
4. Westhead P., Wright M (1988). ‘Novice, Portfolio, and Serial Founders in Rural and Urban Areas’, *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 22(4), pp.63-100.
5. Stokes D., Blackburn R. (2002), ‘Learning the hard way the lessons of owner managers who have closed their businesses’, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 9(1), p.17-27.
6. Blackburn R. A., Stokes, D. (2001), ‘Opening up Business Closures: A Study of Businesses that Close and Owners’ Exit Routes, *A Research Report for HSBC, SBRC, Kingston University*.

Заключение

А.Ю. Чепуренко

Предпринимательство и федеральная политика поддержки предпринимательства в России (1990-2000-е гг.)

В советской плановой экономике для предпринимательства – во всяком случае, в его легальных формах – места не было. И если в «экономике дефицита» венгерского или польского типа анклавов частнопредпринимательской экономики сформировались еще в середине 1970-х гг., то в СССР они начинают зарождаться только с конца 1980-х гг.

Для становления арендных отношений, которые стали первым шагом к возрождению кооперативных форм, а затем и индивидуального предпринимательства, большое значение имел принятый в 1987 г. закон СССР «О госпредприятии (объединении)». Вводимые по этому закону формы хозяйственного расчета способствовали развитию арендных отношений на небольших предприятиях местной промышленности и бытового обслуживания. Все это подготовило условия для сравнительно быстрого и бесконфликтного осуществления в этих секторах так называемой малой приватизации в начале 1990-х гг.

Однако в условиях тотального дефицита в рамках кооперативов в арендных предприятиях стала формироваться классическая двухсекторная экономика³⁴. Сказывались и нестыковки в гражданском и налоговом законодательстве, в котором сосуществовали нормы «социалистического» права и положения, дававшие некоторые легальные основания для развития частной инициативы, а также отсутствие таких элементов инфраструктуры развития предпринимательства, как частные коммерческие банки и т.д..

Лишь в декабре 1990 г. был принят Закон СССР «О предприятиях и предпринимательской деятельности», он создал правовые рамки для развития специфической формы первоначального накопления *частного* предпринимательства, а именно для ускорения так называемой ползучей приватизации – превращения формально пока еще государственных предприятий в де-факто частные, полностью контролируемые их директоратом. Такие крупные предприятия тут же обрастали сетью аффилированных кооперативов и малых предприятий, становившихся центрами прибыли, в то время как материнские крупные предприятия превращались в центры убытков.

В этом смысле позднеперестроечная практика сформировала условия для ускорения мимикрии сложившейся в рамках советской системы так называемой власти-

³⁴ См.: Корнаи Я. (1990). Дефицит. М.: Наука.

собственности³⁵ под систему частной собственности. Между тем зарождавшееся снизу кооперативное движение испытывало все большую нехватку в основных производственных ресурсах, а также возрастающее давление со стороны рэкетиров. В результате к концу 1991 г. государственный сектор находился в состоянии коллапса, массовой формой стало так называемое вынужденное предпринимательство, которое с неизбежностью строилось как цепочка краткосрочных сделок, в которых оппортунизм поведения контрагентов превышал все мыслимые пределы, а доверие – институциональное и личное – приближалось к нулю.

В российской трансформационной экономике, особенно в начале 1990-х гг., подтверждение получают взгляды У. Баумоля, согласно которому шumpетеровское инновационное, производительное предпринимательство – не более чем полезная теоретическая абстракция. На практике наряду с производительным сплошь и рядом существуют и иные его типы - непроизводительное и «деструктивное»³⁶. В силу как предшествующего развития³⁷, так и специфических условий постсоветского периода непроизводительное (ориентированное на максимизацию перераспределительных эффектов, в том числе за счет политической, статусной ренты) и «деструктивное» предпринимательство (ориентированное на перераспределение уже не доходов, а собственности на активы с использованием откровенно криминальных практик) оказались в нашей стране доминирующими.

Формально быстро проведенная в России ваучерная приватизация (1992-1993 гг.) заложила основы для доминирования частной собственности в экономике. Однако на деле так называемая малая приватизация привела к быстрому и бесконфликтному переходу активов в сфере торговли и бытового обслуживания в руки их прежних директоров, а «большая» – к формированию в крупной промышленности преимущественно таких квазирыночных форм корпоративного управления, которые надолго закрыли доступ к этим активам для аутсайдеров, т.е. для большинства населения, и привели к расцвету

³⁵ Подробнее характеристика специфической системы «власти-собственности» - аналоге отношений, своего классического вида достигших в аграрных обществах Древнего Востока (см. Wittfogel K. A. (1957), *Oriental Despotism. A study of Power*, New Haven – London) – дана в работах ряда российских исследователей (см., в частности, Нуреев Р.М., Рунов А.Б. (2002), [Назад к частной собственности или вперед к частной собственности?](#) // *Общественные науки и современность*. № 5. С. 5-23).

³⁶ См.: Baumol, William J. (1990). [Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive](#) // *Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 5, p. 893-921.

³⁷ О том, что такое развитие было обусловлено особенностями устойчиво воспроизводящейся в России системы так называемой власти-собственности, см., напр.: Нуреев Р.М., Рунов А.Б. (2002) [Назад к частной собственности или вперед к частной собственности?](#) // *Общественные науки и современность*. № 5. С. 5-23.

деструктивного предпринимательства, носившего по преимуществу непроизводительный или вообще деструктивный характер³⁸.

Проявлением рентоориентированных постприватизационных практик сформировавшегося таким путем частного предпринимательства стали расцвет бартера, существенно потеснившего денежные формы расчета, в условиях так называемой экономики неплатежей, накапливаемая задолженность по заработной плате и налоговым платежам (как инструмент контроля за работниками и ресурс для административного торга) и т.п.

Неудивительно, что рост частнопредпринимательского сектора экономики снизу резко замедлился уже в 1993 году. Основные ограничители нормального развития предпринимательства «снизу» - фактическое отсутствие доступа к заемным средствам, имущественным и иным материальным ресурсам, отсутствие правовой защиты и информационной поддержки – были весьма жесткими. В этих условиях все чаще в бизнес шли бывшие наемные работники влачивших жалкое существование предприятий госсектора и бюджетных организаций (высококвалифицированные рабочие и специалисты), которых толкали на этот шаг нужда и лишения – вынужденные предприниматели: в первой половине 1990-х гг. так называемые челноки – пионеры вынужденного предпринимательства – одели, обули и накормили Россию низкокачественными, но дешевыми продуктами из Турции, Китая и др. сопредельных стран.

К числу немногих благоприятствующих развитию частного предпринимательства «снизу» факторов в начале 1990-х гг. следует отнести наличие множества не занятых рыночных ниш, низкие финансовые барьеры входа на рынок, низкие издержки на преодоление административных барьеров вследствие слабости государства как контролера.

В середине 1990-х гг. макроэкономическая ситуация в России отличалась относительной стабильностью: инфляция понизилась до более или менее приемлемых двузначных значений в год, политика валютного коридора обеспечила некоторую

³⁸ Э. Берглёф и Э.Л. фон Тадден описали типологию возможных форм корпоративного управления, складывающихся в переходных экономиках (Bergloef E., Thadden E.L. *The Changing Corporate Governance Paradigm* // Annual World Bank Conference on Development Economies – 2000 / Pleskovic B., Stern N. (eds.). World Bank, 2001), и выделили следующие основные формы – семейное предприятие (family firm), фирма с концентрированной собственностью (closely held firm), фирма с расплывленным владением (widely held firm), а также модель фирмы, которая неформально взаимодействует с таким стейкхолдерами, как государство и внешние инвесторы (transition firm). Подробнее о сложившихся в постприватизационный период моделях корпоративного контроля в России см. Долгопятова Т.Г. (2001), Модели и механизмы корпоративного контроля в российской промышленности (опыт эмпирического исследования) // Вопросы экономики (5): 46-60; Долгопятова Т.Г. (2004), Собственность и корпоративный контроль в российских компаниях в условиях активизации интеграционных процессов // Российский журнал менеджмента, том 2 (2): 3-26.

предсказуемость денежной системы, необходимую для начала инвестиционного процесса. Оба эти фактора способствовали формированию необходимых – хотя и не достаточных – условий для развития предпринимательства. С др. стороны, по-прежнему весьма слабо защищены были права собственности, остро дефицитными оставались заемные ресурсы, получить которые на легальном финансовом рынке можно было только на короткое время и от аффилированного банка. В результате в сегменте малого предпринимательства доминировал ростовщический капитал, зачастую тесно связанный с криминалитетом.

К этому времени российское предпринимательство являло собой следующую картину: наверху – немногочисленные тесно связанные с наиболее влиятельными группами в государственно-бюрократическом аппарате интегрированные бизнес-группы (ИБГ), далее – несколько тысяч крупных квазичастных предприятий, производящих отрицательную добавленную стоимость, активы которых постепенно выводятся и распродаются в розницу и которые надежно закрыты от проникновения внешних инвесторов, затем – почти полное отсутствие слоя независимого, не связанного с региональными властями среднего бизнеса, и, наконец, – микро- и малое предпринимательство, в значительной степени ориентированное на удовлетворение элементарных потребностей обладающих сравнительно низкой покупательной способностью домохозяйств, отрезанное от финансового рынка и использующее для роста и развития только собственную прибыль, которую оно в этих условиях тем тщательнее стремилось укрыть от налогообложения (широкое использование теневых схем) и ресурсы неформального финансового рынка³⁹.

Тогда же сложилась не ушедшая в прошлое окончательно и до сих пор модель «двух России»: в столичных городах действующее в условиях все более жесткой конкуренции частное предпринимательство стало доминирующим фактором экономического и социального развития, здесь обращалось свыше 80 % всего финансового капитала страны, здесь действовали свыше 1/3 всех зарегистрированных в России малых предприятий, тогда как на ряде территорий – прежде всего, в Сибири и на Дальнем Востоке – «частное» малое предпринимательство было экономически незначимым фактором. Система теснейшей личной унии региональной властной и хозяйственной элиты исключала на обширных территориях возможности для появления

39 См. подробнее: Gaddy C., Ickes B. (1998), To Restructure or Not to Restructure: Informal Activities and Enterprise Behavior in Transition, William Davidson Institute Working Paper Series, WP 134; Murrell P. (2005), Institutions and Firms in Transition Economies. In: Menard C., Shirley M. (eds.) Handbook of New Institutional Economics. Kluwer Academic Press.; Moers L. (2000), Determinants of Enterprise Restructuring in Transition: Description of a Survey in Russian Industry. Post-Communist Economies 12 (3): 307-332, Yakovlev A. (2001), «Black cash» Tax Evasion in Russia: Its Forms, Incentives and Consequences at Firm Level // Europe-Asia Studies, Vol. 53, No. 1.

сколько-нибудь самостоятельных альтернативных, действительно рыночно ориентированных предпринимательских фирм «снизу».

Эта система находилась в состоянии относительного гомеостаза до 1998 г. Черту под этим этапом в развитии предпринимательства подвел финансовый кризис августа 1998 г., наступивший после дефолта по внешним обязательствам, объявленного российским правительством. Рубль в течение нескольких недель рухнул, курс его упал в 4 раза. Обвалились банковские империи так называемых олигархов первого поколения, остановились платежи. Покупательная способность населения быстро сократилась (на четверть - только за осень 1998 г.). Многие малые предприятия стали испытывать проблемы с получением платы от своих клиентов. Приблизительно 30% малых предприятий были вынуждены прекратить торговлю после августа 1998 г., около половины индивидуальных предпринимателей, занимавшихся «челночным» бизнесом, были вытеснены с рынка⁴⁰.

Малые предприятия в этих условиях сформировали стратегии выживания за счет уменьшения расходов - снижения зарплаты (в том числе, при выплате так называемой валютной части в рублях, но по новому курсу) транспортных расходов, сокращения расходов на рекламу, наконец, отправки сотрудников в неоплачиваемый отпуск.

Разумеется, экономическое воздействие кризиса были не одинаковым для различных категорий и групп малых предприятий. Те малые предприятия, которые открыли для себя новые возможности внутреннего рынка при отказе от импортной продукции и комплектующих и переориентации на производство и продажу продукции из отечественного сырья и материалов, смогли совершить рывок.

Кризис способствовал перетоку капитала из торговли импортом в производственный сектор. Столкнувшись с огромной нехваткой оборотного капитала для получения необходимых ресурсов, многие производители оказались в невыгодном положении по отношению к своим поставщикам и поэтому были готовы вести переговоры.

Конкуренция ощутимо ослабла. Кризис создал новые возможности для малого предпринимательства – освободились некоторые ниши после ухода с рынка более крупных предприятий. Это особенно относилось к тем представителям малого и среднего бизнеса - производителям и торговцам, чья деятельность основывалась на местных ресурсах, ориентировалась на платежеспособный спрос 2-го квинтиля населения, потенциально растущие ниши и стратегию долгосрочного развития, т.е. к российским

⁴⁰ Об эволюции «челночного» бизнеса в России см., напр.: Яковлев А. (2006), *Агенты модернизации*. М.: ГУ-ВШЭ, гл. 4.

«газелям», большинство из которых именно после кризиса 1998 г. сформировались и начали расти быстрыми темпами - главным образом, в производстве пищевых товаров, одежды и обуви, бизнес-услуг, ИТ, консалтинга и проч.⁴¹

С начала 2000-х гг. последствия кризиса все меньше напоминают о себе, напротив, формируются новые процессы и тенденции в развитии предпринимательства в России. Во-первых, под влиянием опережающего роста зарплаты в добывающем и финансовом секторах начинают подтягиваться заработные платы и в др. секторах, начинает быстро расти потребительский платежеспособный спрос, а на этом фоне расцветают торговля, обслуживание и общественное питание, причем уже в новом формате – появляются сетевые супермаркеты и гипермаркеты, которые становятся основными клиентами отечественных производителей товаров повседневного спроса.

В целый ряд секторов российской экономики (торговля, производство бытовой техники, строительных материалов и товаров для строительства и ремонта и т.д.), привлеченный динамикой ее роста, устремляется крупный иностранный капитал, который несет с собой и новые технологии, и новые правила игры.

В этот же период на федеральном уровне наблюдается усиление роли государства – и как регулятора, и как учредителя предпринимательских структур (и в этом смысле – активного «игрока»). Начав с «равноудаления» олигархов от процесса выработки и принятия политических решений, государство начинает формировать новую модель экономики: провозглашается стратегия государственно-частного партнерства в реализации крупнейших инвестиционных проектов общенационального масштаба, появляются так называемые национальные проекты, призванные смягчить наиболее вопиющее отставание России в вопросах формирования и развития человеческого потенциала и социальной инфраструктуры, а затем под их реализацию начинают создаваться государственные корпорации.

Увеличение масштабов перераспределения ВВП через госбюджет сопровождается возрастанием значимости – особенно для крупных и средних предприятий – участия в тендерах и конкурсах по поставкам товаров и услуг для государственных нужд. Государство становится крупнейшим или весьма значимым клиентом для многих из них, что стимулирует, с одной стороны, «обеление» практики ведения бизнеса, с другой – приводит к усилению возможностей давления на частное предпринимательство со стороны государственных ведомств и отдельных лиц, принимающих решения.

⁴¹ Подробнее о российских «газелях» см.: Юданов А. (2008), Опыт конкуренции в России: причины успехов и неудач. М.: КноРус.

В этом контексте усиление государства объективно порождает тенденцию к «захвату бизнеса» государством⁴². При этом слабость гражданского общества, отсутствие реальной политической конкуренции и формализованных регламентов отбора на государственную службу приводят к тому, что ведомства и отдельные чиновники все явственнее стремятся использовать свое положение регуляторов и контролеров для извлечения ренты. В результате коррупция получает другое измерение – отдельные взятки и подношения перерастают в систему контракт-отношений между предпринимателем и его «куратором» в соответствующем ведомстве. Данная проблема и в общественном восприятии, и в политическом дискурсе приобретает такую остроту, что становится предметом специального плана, патронируемого лично президентом страны.

На этом фоне динамика развития малого предпринимательства была в 1999-2007 гг. довольно очевидной. Так, ежегодное увеличение занятых в этом секторе было в 8 раз выше, а инвестиционная активность - в 3 раза выше, чем по народному хозяйству в целом. При этом к середине 2000-х гг. каждая третья компания в стране относится к малому предпринимательству, а каждый четвертый занятый трудится в малом бизнесе.

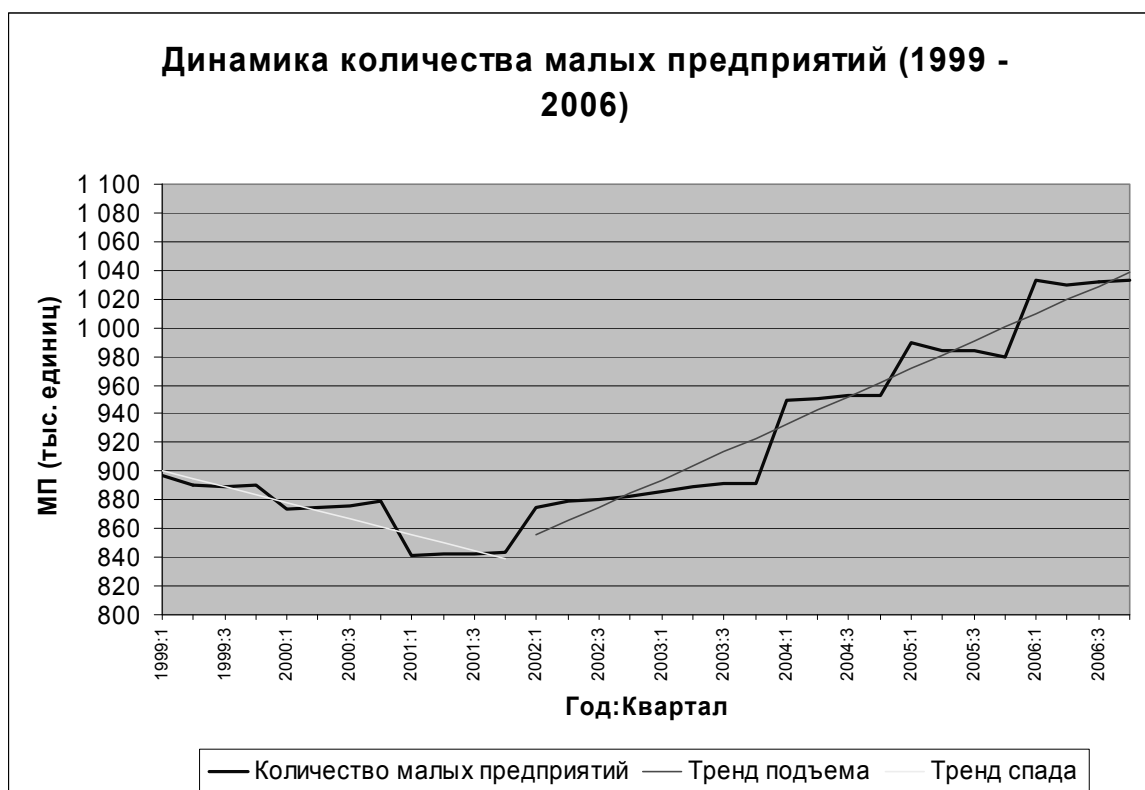
В ряде отраслей малые предприятия к середине 2000-х гг. осуществляют выпуск основной части продукции. Так, в строительстве 97% компаний - малые, 50-60% объема рынка металлопластиковых окон - компании малого бизнеса, малые предприятия производят почти 70% охлажденной рыбы. В сельском хозяйстве на них приходится около 60% валовой продукции⁴³.

Согласно официальной статистике малого предпринимательства, движение двух основных показателей развития малого предпринимательства в этот период – численность зарегистрированных малых предприятий и численность занятых на них - обнаруживали тенденцию к росту (рис. 1, рис. 2). (Следует иметь в виду, что в России вплоть до настоящего времени статистический учет осуществлялся только в отношении *малых* предприятий, причем только *юридических* лиц; численность индивидуальных предпринимателей, согласно экспертным оценкам, колебалась в указанный период в пределах 3,5 – 5 млн. чел.).

Рисунок 1.

⁴² Подробнее см., напр.: Yakovlev A. (2006), Evolution of Business-State Interaction in Russia: From State Capture to Business Capture? // Europe-Asia Studies, Vol. 58, No. 7.

⁴³ См. Набиуллина Э. Малый и средний бизнес - основа социально-экономического развития России в XXI веке. Тезисы выступления Министра экономического развития Российской Федерации на Всероссийском форуме, 26 мая 2008 г. – www.economy.gov.ru.



Источник: Смирнов Н. В. (2007), Анализ общей динамики развития малого предпринимательства в России в начале 21 века. М.: НИСИПП. – <http://www.nisse.ru/analitics.html?id=aodrmpp>

Однако уже в начале-первой половине 2008 г. в сегменте малого бизнеса начинает ощущаться приближение кризиса. Об этом свидетельствуют некоторые косвенные индикаторы. Так, индекс раннего предпринимательства (ТЕА), измеряемый в рамках проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства»⁴⁴, показывает, что если в 2006 г. Россия занимала по этому показателю 10-е снизу, то в 2007-2008 гг. - уже предпоследнее место среди 42 стран-участниц. Это означает, что доля владельцев вновь создаваемых малых предприятий в России в составе взрослого трудоспособного населения не только была весьма низка – по данным российской команды проекта, соответствующий показатель в 2006-2008 гг. составлял, соответственно, 4,9, 2,7 и 3,3%, - но в два последних предкризисных года еще более сократилась.

Рисунок 2.

⁴⁴ См. www.gemconsortium.org.



Источник: там же.

Очевидно, в условиях опережающего роста заработных плат в нерыночном секторе и все возрастающей высоты экономических и административных барьеров выбор в пользу предпринимательства перестал быть привлекательной альтернативой для потенциальных новичков. Не случайно многие вновь создаваемые малые предприятия, по оценкам экспертов, принадлежат не новичкам, а лицам, уже имеющим функционирующий бизнес - стратегия параллельного предпринимательства (т.е. реализации одновременно ряда предпринимательских проектов, организованных в виде отдельных бизнесов, одним и тем же лицом или группой лиц) довольно распространена и связана, в частности, с наличием помех для реализации стратегии органического роста бизнеса (фискальное бремя и тяжесть разного рода проверок значительно возрастают, как только бизнес покидает нишу микропредпринимательства; сюда же добавляется давление со стороны более крупных конкурентов).

Что касается проблем, которые оказывают значимое влияние на развитие уже существующих малых предприятий, об этом дают представления результаты проекта, реализованного по заказу объединения «ОПОРА» ВЦИОМом в 2005 г.⁴⁵ В ходе данного исследования мнений субъектов малого предпринимательства позволили выделить 8

⁴⁵ Было обследовано 80 из 89 субъектов РФ. См.: Отчет по результатам общероссийского исследования «Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ» (сокращенная версия), ОПОРА России. – www.opora.ru

важнейших аспектов, значимо влияющих на развитие малого бизнеса в регионах, и оценить степень их благоприятности для действующих малых компаний (см. табл. 1). Значение каждого показателя выше «100» показывает, что ситуация в регионе по данному показателю скорее благополучна, ниже «100» - наоборот.

Таблица 1.

Оценка предпринимательского климата в регионах России, 2005 г.

Аспект предпринимательского климата	краткое описание	среднее значение индекса по всем регионам	количество регионов с индексом выше 100
финансовое состояние	самооценка финансового состояния бизнеса	124,5	71
транзакционные издержки	оценка затрат ресурсов на взаимодействие с властями, в том числе коррупционных расходов	114,3	68
поддержка малого предпринимательства властями	оценка отношения властей региона и местных властей к ИП	113,2	57
мотивация ведения бизнеса	оценка текущей ситуации в регионе с условиями МП и перспектив	93,5	27
уровень безопасности	оценка уровня рисков взаимодействия с властями, проверяющими инстанциями и криминальной средой	68,7	7
состояние конкурентной среды	наличие/отсутствие ограничений по выходу на рынки	75,8	3
имущественные ресурсы	оценка доступности производственных площадей	55,3	3
правовые условия	обеспеченность правовой (судебной) защитой	47,6	0

Источник: Отчет по результатам общероссийского исследования «Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ» (сокращенная версия), ОПОРА России. – www.opora.ru

Как следует из табл. 1, первые три момента - финансовое состояние бизнеса, уровень издержек по взаимодействию с властями, поддержка малого бизнеса властями – сами малые предприниматели оценивали к середине 2000-х гг. в большинстве российских регионов как приемлемые, чего не скажешь об остальных 5 моментах.

Из проведенного анализа, несмотря на его фрагментарность (в частности, мы не располагаем местом для анализа весьма различных условий и уровня развития малого предпринимательства в регионах России), следует:

- в развитии российского малого предпринимательства невозможно обнаружить ни одного этапа, когда бы внешние условия благоприятствовали формированию

производительного бизнеса – в отличие от непроизводительного, либо просто деструктивного;

- выйдя из лона государственной модели экономики, ныне российское малое предпринимательство оказалось опять в значительной мере либо под неформальным, но жестким контролем со стороны представителей государственных органов администрирования, либо прямо встроенным в схемы государственно-частного партнерства.

Государственная политика в отношении предпринимательства

Государственная политика в отношении малого предпринимательства формировалась в начале 1990-х гг. «с листа» и в весьма сложных условиях тотального крушения прежней модели экономики, разрыва хозяйственных связей, надвигающейся хозяйственной катастрофы. Правительство под руководством Е. Гайдара в качестве экономической стратегии приняло схему Вашингтонского консенсуса и начало с либерализации цен, которая - в условиях отмены каких бы то ни было принципов регулирования деятельности предприятий – привела к гиперинфляции.

Указ тогдашнего президента России Б. Ельцина «О свободе торговли», подписанный в самом конце 1991 г., стал прототипом всей системы гражданского права, необходимой для легального развития частной инициативы. Но в условиях подрыва денежной системы невозможны были осмысленные долгосрочные стратегии хозяйствующих субъектов, а в качестве параллельной валюты, обслуживающей текущие сделки, стали использоваться доллар, либо суррогаты и формы внеденежного взаимозачета (бартер).

В 1992—1994 гг. возникает Государственный антимонопольный комитет как координатор выработки и осуществления политики в области малого предпринимательства; кроме того, был создан Федеральный фонд развития конкуренции и поддержки предпринимательства в качестве финансового органа, отвечающего за поддержку такой политики бюджетными средствами.

Первый набросок государственной программы поддержки малого предпринимательства был разработан Антимонопольным комитетом России еще в сентябре 1991 г., однако, после того как Е. Гайдар пришел к руководству правительством, проект программы остался под сукном. Во многом это было обусловлено пониманием ограниченности ресурсов и инструментов для селективной поддержки малого предпринимательства, а также того обстоятельства, что в отсутствие сформированной

макроэкономической среды любые сигналы и импульсы государства по точечной настройке будут неминуемо искажаться.

С 1994-1995 гг. - после произошедшей еще ранее полной смены правительственной команды – начали разрабатываться специальные государственные программы поддержки малого предпринимательства как инструмент координации усилий государства, включая как федеральный, так и региональный уровень, и частных фирм, общественных организаций в направлении поддержки малого бизнеса. При этом российское правительство в значительной мере опиралось на техническую помощь со стороны ряда международных финансовых организаций и консультантов (Всемирный банк, ЕБРР) и правительственных агентств некоторых развитых государств Запада.

В мае 1995 г. был принят Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», в котором определены субъекты малого предпринимательства и заложены основы государственной политики по отношению к нему. Координатором финансовых мер в области государственной поддержки малого предпринимательства стал Федеральный Фонд поддержки малого предпринимательства (образован в 1993 г.). Тогда же, в 1995 г., был создан Государственный комитет Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства» (ГКРП России).

На ГКРП России возлагалась реализация государственной политики в области малого предпринимательства, разработка финансово-кредитной и налоговой политики, способствующей развитию малого бизнеса, формирование целостной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, включающей консультационную, информационную и финансовую поддержку, а также координация деятельности Федерального Фонда.

Далее, именно в этот период фактически была сформирована система организаций и учреждений поддержки малого и среднего предпринимательства как на федеральном, так и на региональном уровне. Она включала в себя, помимо названных выше федеральных ведомств и институтов, также региональные фонды и центры поддержки предпринимательства.

Осуществлялась финансовая поддержка малых предприятий – как на федеральном, так и на региональном уровне - за счет средств специализированных фондов. Вводились льготы по местным налогам, выделялись средства из местных бюджетов на создание инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Были образованы и действовали также агентства поддержки предпринимательства (консультирование), учебно-деловые и информационные центры, некоторое число технопарков, а также

юридические и бухгалтерско-аудиторские фирмы, специализирующиеся на обслуживании малого предпринимательства.

В 1998 г., незадолго до кризиса, функции поддержки малого предпринимательства вновь были переданы Министерству по антимонопольной политике.

Происходили не только непрерывные изменения организационной схемы государственной политики в отношении малого предпринимательства, но и о непрерывные кадровые замены в руководстве ряда ведомств, связанных с осуществлением этой политики. Так, в ФФПМП с 1993 по 2002 г. здесь сменилось 7 генеральных директоров, с приходом каждого из них начиналось переосмысление концепции, механизмов и инструментов работы фонда. В этих условиях не могло быть и речи о последовательности и постоянстве в осуществлении практической политики.

Согласно закону «О государственной поддержке малого предпринимательства» (1995) в России эта поддержка осуществляется через разработку и реализацию программ поддержки малого предпринимательства. До 2001 г. было принято и реализовано четыре федеральных программы поддержки малого предпринимательства, а также свыше сотни региональных программ (см. ниже). Разработанный на 2002-2004 гг. проект последней, 5-й по счету, программы так и не был внесен в Государственную Думу, Программа 2000-2001 гг. была пролонгирована на 2002 г.

Осуществление федеральных программ поддержки малого предпринимательства в 1990-е гг. содействовало становлению инфраструктуры поддержки малого предпринимательства на федеральном и региональном уровнях (фонды поддержки, агентства, технопарки, саморегулируемые организации и т.д.), накоплению ими опыта и навыков работы, ознакомлению с зарубежными практиками поддержки малого предпринимательства, формированию лучшего опыта.

Однако заметного воздействия на условия развития малого предпринимательства указанные программы не оказали. Во-первых, макроэкономические и политические факторы и риски зачастую нейтрализовали и противодействовали специальным мерам поддержки. Во-вторых, сказались серьезные внутренние изъяны сложившейся системы государственной поддержки МСП – ее ориентация на «освоение» бюджетных ресурсов, слабый учет мнений самих предпринимателей при выборе мер и инструментов поддержки, низкая прозрачность и слабое информирование субъектов малого предпринимательства о деятельности соответствующих институтов, отсутствие соревновательности при распределении ресурсов.

В частности, программы государственной поддержки малого бизнеса как на федеральном, так и на региональном уровнях отличались следующими основными недостатками:

- нечеткость определения конечных целей, делающая невозможным контроль их достижения;
- неопределенность ожидаемых результатов мероприятий;
- неполнота мер, предусматриваемых для достижения желаемых результатов;
- нечеткость определения ответственности за реализацию различных мер;
- нескоординированность мер поддержки, осуществляемых по разным направлениям;
- необоснованность сроков реализации мер и несогласованность логически связанных мер по срокам выполнения;
- нереалистичность программ и их ресурсная необеспеченности;
- отсутствие механизмов привлечения внебюджетного финансирования (средства из внебюджетных источников за все годы реализации федеральных программ так и не были привлечены);
- повторяемость одних и тех же мероприятий из программы в программу с изначальным пониманием того, что большинство из них снова не будет выполнено.

Сюда е следует отнести также *отсутствие анализа результатов, достигнутых/не достигнутых в ходе реализации предыдущих программ.*

В начале 2000-х гг. в обновленном финансово-экономическом блоке правительства возникли серьезные сомнения в целесообразности сохранять и воспроизводить сложившуюся модель государственной поддержки малого предпринимательства – в контексте начатой в 2000 г. интенсивной работы над новой концепцией экономической политики, и в том числе политики в отношении предпринимательства. После серии экспертных обсуждений в ряде «мозговых центров» выбор был сделан в пользу концепции косвенного содействия развитию экономики путем структурных реформ, поскольку в условиях «слабого» (тогда еще) государства и высокого оппортунизма поведения представителей рентаориентированного государственного аппарата незначительные эффекты от точечных вливаний в виде налоговых льгот и освобождений, субсидий и проч. полностью купируются разрастанием коррупции⁴⁶. К тому же политика структурного регулирования формально обращена ко всему предпринимательскому сообществу, не выделяет каких-то групп, нуждающихся в специальной адресной

⁴⁶ Подробнее см.: Яковлев А. (2006), *Агенты модернизации*. М.: ГУ-ВШЭ, с.248 и след.

поддержке, хотя по сути способствует решению проблем прежде всего растущих малых и средних предприятий.

В итоге начался демонтаж громоздкой, плохо финансируемой и мало эффективной системы институтов поддержки малого предпринимательства. ФФПМП был ликвидирован уже в начале 2000-х гг., функции «мозгового центра» в области мер содействия предпринимательству переданы из Министерства по антимонопольной политике в Министерство экономического развития и торговли.

Тогда же начался с правительственной помощью процесс выращивания новых игроков на поле лоббизма – в начале 2000-х гг. возникли два новых общественных объединения, представляющих интересы, соответственно, малого и среднего предпринимательства, - «Опора России» и «Деловая Россия».

Демонтаж прежней инфраструктуры сопровождался сомнениями и поисками новой модели государственной политики в отношении предпринимательства. Сомнения были связаны с тем, что в ситуации, когда начался быстрый рост цен на энергоресурсы, в государственном руководстве страны усилилась позиция групп, полагавши, что опорой модернизации страны могут стать крупные вертикально интегрированные концерны, находящиеся под формальным или неформальным государственным контролем – т.е. по существу сформировалась коалиция сил, нацеленных на перевод развития страны в русло южнокорейской модели 30-летней давности.

В этих условиях даже сторонникам активной поддержки малого бизнеса к началу 2000-х гг. пришлось искать новый формат политики в отношении малого предпринимательства, который был бы «экономичным», но в то же время позволял бы позитивно влиять на состояние данного сегмента российской экономики. В мозговых околуправительственных центрах сформировалась концепция сугубо косвенного содействия предпринимательству в целом путем снижения транзакционных издержек от административных барьеров. Акцент был сделан на дебюрократизацию и дерегулирование экономики, а счет сокращения издержек входа и администрирования бизнеса. По мысли ее идеологов, все категории предпринимательства, но особенно малый бизнес, должны были получить экономию средств, которые они смогли бы направить на развитие бизнеса. Правительство исходило из того, что от «зарегулированности», «избыточного административного давления», большого объема действующих в экономике институциональных и неинституциональных административных барьеров страдает прежде всего малый бизнес.

Действительно, высокий уровень административных барьеров имеет ряд серьезных негативных последствий для российской экономики, главные из которых: прямые потери,

обусловленные ростом цен; косвенные потери из-за недопроизводства ВВП; общее ухудшение предпринимательского климата и снижение инвестиционной привлекательности отдельных секторов экономики и регионов страны. По оценкам МЭРТ, косвенные потери от административных барьеров составляли к 2001 г. до 5-7% ВВП.

Кроме того, снижение административных барьеров должно было сделать более привлекательным (менее затратным) и создание нового бизнеса, т.е. дерегулирование рассматривалось и как средство поддержки стартового предпринимательства:

Цели, которые ставились в так называемой программе Г. Грефа, разработанной в 2000-2001 гг. («Основные направления социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу»), формулировались следующим образом: «коррекция форм государственного вмешательства в экономику, отказ от избыточного бюрократического регулирования (ослабление бюрократического давления на бизнес) и повышение эффективности действий государственной власти в тех сферах, где ее участие абсолютно необходимо».

В качестве основных декларировались следующие меры:

- снижение барьеров входа бизнеса на рынок (упрощение процедуры регистрации юридических лиц по принципу «единого окна»; сокращение перечня лицензируемых видов деятельности и ведение единого порядка лицензирования; упрощение процедуры согласования инвестиционной документации/экспертизы по принципу «единого окна»);
- устранение технических барьеров в процессе производства и торговли (реформа системы стандартизации и сертификации);
- устранение излишнего и неэффективного административного регулирования предпринимательской деятельности;
- обеспечение согласованности действий федеральных и региональных органов власти.

Предполагалось, что для решения этих задач будет разработан и принят пакет федеральных законов, в соответствии с которыми будет приведено все иное законодательство, в той или иной степени связанное с регулированием (администрированием) предпринимательской деятельности. Однако, во-первых, реализовать пакетный принцип не удалось - законы вступали в силу с большим интервалом во времени - Закон о проверках и инспекциях вступил в силу в августе 2001 г., Закон о лицензировании - в феврале 2002 г., Закон о регистрации - в июле 2002 г., Закон о введении упрощенной системы налогообложения - в январе 2003 г., Закон о техническом регулировании - в июне 2003 года. Во-вторых, выпали, как минимум два из них - «О

саморегулируемых организациях», а также дополнения и изменения в закон «О защите прав потребителей».

В-третьих, процесс дебюрократизации/дерегулирования не был завершен (особенно в части «чистки» прежнего законодательства, пересекающегося с новыми законами, регулирующими процедуры регистрации, лицензирования и особенно проведения проверок бизнеса – не удалось сразу преодолеть сопротивления органов внутренних дел, которые фактически отказались следовать положениям закона о проверках, ограничивающим их произвольное вмешательство в дела бизнеса).

Как показал мониторинг административных издержек предпринимательской деятельности, который реализовывался российским аналитическим центром ЦЭФИР на протяжении нескольких лет (2002-2007 гг.), политика дебюрократизации/дерегулирования дала весьма ограниченный эффект. Так, общие результаты 6-го раунда мониторинга (2007 г., опрошены 2000 фирм из 20 регионов 7 федеральных округов России) показали ряд положительных изменений по сравнению с 2006 г. в некоторых областях госрегулирования:

- средний срок действия лицензий вырос и приблизился к требованиям законодательства,
- большинство контролирующих органов стали реже нарушать законодательство - в частности, реже проводить внеплановые проверки,
- общее число проверок существенно уменьшилось,
- заметно уменьшилась частота случаев давления чиновников с целью получения взятки во время процедуры оформления помещений в собственность или аренду, увеличилась прозрачность процедуры.

Тем не менее, реформа и 5 лет спустя после ее начала не достигла уровня дерегулирования, предполагавшегося законами. Исследователи зафиксировали по ряду аспектов определенные ухудшения:

- рост значимости личных связей для прохождения процедуры регистрации ставит под сомнение эффективность так называемого одного окна,
- проверки в целом, и в частности со стороны налоговых органов, стали ощущаться как более значимая проблема, по сравнению с 2004 г.
- по ощущениям предпринимателей, ухудшилась ситуация в области конкуренции (по-видимому, имеется в виду использование неравной переговорной силы со стороны крупного бизнеса) и возросла коррупция⁴⁷.

⁴⁷ См.: <http://www.cefir.ru/index.php?l=rus&id=261>

Очевидно, что государственный аппарат сумел приспособиться к политике деbüroкратизации (как и к начатой в середине 2000-х гг. еще более масштабной административной реформе, нацеленной на создание современной системы государственного управления). Не случайно в первом же публичном выступлении по вопросам политики в области содействия малому и среднему предпринимательству новый министр экономического развития Э. Набиуллина сформулировала ряд мер, фактически означающих старт «второй попытки» сократить административные барьеры для бизнеса⁴⁸.

В середине 2000-х гг. – на фоне умеренного роста сектора МСП и все более очевидного вакуума в сфере содействия развитию предпринимательства после фактической ликвидации прежней системы – происходит переосмысление содержания и механизмов государственной политики в отношении малого предпринимательства.

Серьезно обновляется законодательная база. В 2007 г. был принят разрабатывавшийся свыше 5 лет в различных альтернативных редакциях новый Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Его основные отличия – в том, что впервые наряду с малыми выделены микро- и средние предприятия (в том числе индивидуальные предприниматели, а также крестьянские (фермерские) хозяйства). Изменены и дополнены критерии отнесения к категории малого и среднего предпринимательства – это состав уставного капитала, количество работников, а также ограничения по годовой выручке. Доля участия России, муниципальных образований, общественных и религиозных организаций, организаций, не относящихся к среднему и малому бизнесу, не должна превышать 25%. Далее, на малых предприятиях может работать не более 100, на средних – не более 250, на микропредприятиях – не более 15 человек. Предельные размеры выручки должны ежегодно устанавливаться Правительством Российской Федерации.

Далее, законом определены допустимые направления государственной поддержки малого и среднего предпринимательства:

- финансовое – выделение средств из бюджетов;
- имущественное – передача во владение или пользование земельных участков, зданий, сооружений, оборудования, транспортных средств;
- информационное – создание специальных информационных систем;
- консультационное – создание специальных консультационных организаций или компенсация затрат;
- в области подготовки и повышения квалификации работников;

⁴⁸ См. Набиуллина Э. Малый и средний бизнес - основа социально-экономического развития России в XXI веке. Тезисы выступления Министра экономического развития Российской Федерации на Всероссийском форуме, 26 мая 2008 г. – www.economy.gov.ru.

- в области инноваций и промышленного производства;
- в области ремесленной деятельности;
- субъектам, занимающимся внешнеэкономической деятельностью;
- субъектам, осуществляющим сельскохозяйственную деятельность.

Однако серьезным изъяном закона является то обстоятельство, что не определены источники финансирования мер политики поддержки малого и среднего предпринимательства (в «старом» законе была – во всяком случае, на бумаге – закреплена доля доходов федерального бюджета от приватизации государственного имущества, которая должна была направляться на осуществление поддержки малого предпринимательства), а также процедура отбора субъектов малого и среднего предпринимательства для оказания им поддержки. Указанные моменты значительно снижают действенность данного закона как нормативной основы государственной политики.

Принятие нового закона подвело черту под спорами о целесообразности осуществления политики поддержки предпринимательства. Кроме того, к середине 2000-х гг. стало ясно, что деbüroкратизация сама по себе не создает дополнительных стимулов для развития стартового, особенно инновационного, малого предпринимательства. Кроме того, она не может помочь в решении ряда специфических проблем, возникших в связи с ограниченностью возможностей материально-технической инфраструктуры и финансовой системы – напр., проблемы доступа малых предпринимателей к производственным помещениям, обострившейся в связи с ростом загрузки производственных площадей крупных предприятий, с подключением к энергетическим сетям и др. Далее, политика деbüroкратизации не может помочь в решении основной проблемы в развитии малого предпринимательства в любой экономике – помочь преодолеть трудности на рынке внешнего финансирования.

Поэтому уже в 2004 г. Министерством экономического развития и торговли с участием ГУ-ВШЭ была разработана Ведомственная программа поддержки малого предпринимательства на 2005-2008 гг. В ней были предложены принципы и механизмы, исходящие из нового понимания как роли малого и среднего предпринимательства, так и возможностей и задач государства.

Новизна данной программы заключалась, во-первых, в самом подходе к определению целей программы и целевых группы в рамках сектора малого и среднего предпринимательства. К числу таких приоритетных целевых групп были отнесены инновационные МСП – программа предполагала облегчить для них доступ к ресурсам /выход на новые рынки, стартующие МП (развитие навыков / доступ к ресурсам),

стабильно растущие МСП (выход на новые рынки/ доступ к ресурсам). Остальные группы малых и средних предпринимателей должны были получить косвенное содействие в виде легализации (развития необходимой нормативно-правовой базы) и помощи в развитии навыков предпринимательской деятельности. Таким образом, по меньшей мере несколько механизмов в рамках программы впервые были направлены на поддержку начинающих предпринимателей-новичков (см. табл. 2).

Таблица 2. Цели и механизмы поддержки МСП

Цели	Механизмы
<ul style="list-style-type: none"> • Легализация ▪ Поддержка стартующих МСП ▪ Поддержка инновационных МСП ▪ Выход на новые рынки ▪ Развитие навыков ведения бизнеса 	<ul style="list-style-type: none"> • Дерегулирование, • Бизнес-инкубаторы, • Расширение доступа к финансовым ресурсам, • Расширение участия МСП в госзакупках, • Содействие экспорту, • Развитие субконтрактации, • Развитие региональных и отраслевых ассоциаций МСП • Содействие бизнес-образованию, переподготовке кадров

Во-вторых, в данном документе были четко прописаны не только цели программы, но и показатели, по которым можно измерять степень их реализации (см. табл. 3):

Таблица 3. Цели и индикаторы их реализации

Цели	Индикаторы
Легализация	Рост налоговых поступлений от МСП, опережающий динамику числа МСП
Поддержка стартующих МСП	Рост числа вновь регистрируемых МСП
Поддержка инновационных МСП	Увеличение доли инновационных МСП (в численности МСП и объеме ВВП, созданного в секторе МСП)
Выход на новые рынки	Участие МСП в госзакупках; развитие субконтрактации; рост показателей экспорта по сектору МСП
Развитие навыков ведения бизнеса	Рост числа выпускников курсов, школ, слушателей бизнес-тренингов и т.п.

Наконец, в программе были обоснованы и публично изложены ее основные принципы. В их числе – в первую очередь, *ставка на регионы и децентрализация механизмов поддержки МСП*. Имелось в виду, что дальнейшее улучшение бизнес-климата для МСП, в первую очередь, зависит от действий региональных и местных властей, как в

части нормотворчества, так и практики исполнения федерального законодательства. В этих условиях необходимо стимулирование регионов к улучшению бизнес-климата (через механизм рэнкинга регионов и выделение федеральных грантов на поддержку МСП регионам, демонстрирующим наибольшее улучшение бизнес-климата).

Софинансирование и частно-государственное партнерство. При поддержке конкретных инфраструктурных проектов – ставка на инициативу снизу (от частного сектора, институтов поддержки и регионов). Выделение федеральных средств осуществлять только на принципах софинансирования – в дополнение к средствам, идущим от регионов, частного сектора, структур поддержки. Федеральные бюджетные средства должны рассматриваться как катализатор процесса, но не источник постоянного субсидирования частного предпринимательства и/или региональных институтов поддержки. Для обеспечения эффективности, прозрачности и состязательности в разработке и осуществлении программ поддержки МСП такие программы не должны непосредственно реализовываться органами государственного управления (на федеральном или региональном уровне). Для этого на основе единых и понятных процедур предлагалось отбирать частных подрядчиков, работающих в сотрудничестве с государством, но не зависимых от него. Широкое привлечение представителей бизнес-ассоциаций и независимых экспертов для оценки программ и проектов поддержки МСП.

Сочетание содействия развитию МСП в регионах-донорах с поддержкой развития МСП в экономически ослабленных регионах. Софинансирование как базовый принцип программы неизбежно должно усиливать тенденцию к опережающему росту и развитию МСП в регионах-донорах. Для целей выравнивания региональных условий развития МСП предусматривался ряд конкретных мер - упор на развитие микрофинансирования, содействие пропаганде и тиражированию лучшего опыта, сотрудничество с социально ответственным российским бизнесом и прочие меры

Конкуренция институтов в сфере поддержки МСП. На начальном этапе реализации программы предусматривалось расширение набора механизмов поддержки МСП и стимулирование конкуренции между ними для оценки эффективности различных механизмов поддержки и перераспределения финансирования в пользу наиболее эффективных из них.

Выявление и содействие распространению лучшей практики в поддержке МСП. Создание условий для обмена информационными потоками (через проведение конференций, семинаров, выставок и проч.) – вместо прямого управления ими, поддержка экспериментов в этой области.

Ориентация на поддержку субъектов МСП, обладающих потенциалом развития (через поддержку предприятий-«первопроходцев», осваивающих новые технологии, выходящих на экспортные рынки и т.д.

Облегчение выхода с рынка неэффективных субъектов МСП - снижение издержек ликвидации бизнеса, разработка упрощенного варианта закрытия бизнеса, не имеющего кредиторской задолженности.

Стимулирование кооперации между малым, средним и крупным бизнесом. Предлагалось целенаправленно работать с крупными компаниями (включая отрасли естественных монополий) для расширения привлечения МСП к выполнению их заказов, в том числе, при выполнении крупными компаниями государственного заказа. Намечено было сформировать систему стимулирования крупных предприятий – получателей госзаказа к субконтрактации с малым бизнесом.

Публичность, прозрачность реализации Программы на основе регулярного мониторинга ее выполнения, включая механизм внешней оценки как средства минимизации конфликта интересов сторон, участвующих в разработке и реализации Программы. Ежегодная корректировка (уточнение) программы должна была производиться с учетом оценки ее реализации в предшествующем году.

В процессе внутриведомственного согласования и дальнейшей реализации, однако, многие сформулированные импульсы для обновления парадигмы государственного программирования были утеряны или серьезно деформированы. Не удалось добиться и комплексности в ее осуществлении – несколько выделенных приоритетов финансировались в куда большем объеме, чем др. направления.

Так, основной акцент был сделан на формирование специализированной инфраструктуры поддержки предпринимательства. В результате реализации программы был открыт 41 бизнес-инкубатор (создано примерно 5 000 оснащенных современным оборудованием рабочих мест) – в масштабах России в целом довольно малозначимая цифра. Кроме того, был создан 21 региональный венчурный фонд, с совокупным объемом предлагаемых для инвестирования в малые компании средств в 8,4 млрд. руб., но из них на середину 2008 г. было выделено на поддержку первых венчурных проектов малых предприятий 430 млн. руб., т.е. чуть более 5 % от совокупного объема венчурного капитала этих фондов

Далее, в рамках поддержки старт-апов начал работу 23 региональных фонда гарантий. Это позволило только за 2007 г. обеспечить кредитование малых стартующих компаний в размере 5,5 млрд. рублей.

Были поддержаны и др. региональные проекты и программы – в целом в 56 российских регионах, - но как производился их отбор и каковы результаты, официальные источники судить не позволяют.

При этом следует отметить, что стремительные изменения внешних условий – в первую очередь, развитие банковского кредитования на приемлемых для малых компаний условиях (включая микрокредиты) и широкое предоставление услуг лизинга малому и среднему предпринимательству – фактически сделали излишними реализацию некоторых первоначально закладывавшихся в программу механизмов и дали возможность для их частичной переброски на др. направления.

Наиболее слабым продвижение было, однако, в части продолжения деbüroкратизации, поддержки начинающих предпринимателей, содействия выходу малых и средних компаний на внешние рынки (около 400 малых компаний - экспортеров поддержано субсидиями, направленными на помощь при продвижении продукции на зарубежные рынки) и расширения участия малого бизнеса в субконтрактации и выполнении государственного заказа.

Уточнение приоритетов и очередных шагов по реализации данной программы на каждый следующий год проводилось в закрытой обстановке. В результате судить о степени ее успешности стало невозможно – при том, что всего на цели данной программы было выделено в 2005-2007 гг. свыше 8 млрд. руб., а в 2008 г. – еще 3,85 млрд. руб. Судя по всему, эксперимент с реализацией данной программы был признан в самом министерстве неудачным, так что к 2008 г. с портала Министерства экономического развития исчезло даже упоминание о ее существовании.

Развернувшийся с начала осени экономический кризис побудил Министерство экономического развития отложить разработку новых долговременных планов и заставил заняться срочной выработкой первоочередных мер реагирования – политика опять начала формироваться «с колес». Поддержка малого и среднего бизнеса была включена в Перечень первоочередных мер Правительства Российской Федерации по борьбе с последствиями мирового финансового кризиса. В документе были обозначены следующие приоритеты политики государства в отношении малого и среднего предпринимательства⁴⁹:

- кредитная программа основного государственного агента в области финансовой поддержке малого и среднего предпринимательства, Внешэкономбанка, увеличена до 30 млрд. руб.,

⁴⁹ См.: <http://www.government.ru/content/governmentactivity/antikrizismeriprf/>

- 10,5 млрд. руб. должны быть выделены из федерального бюджета на поддержку создания новых малых предприятий (имеются в виду такие меры, как кредитование, субсидирование процентных ставок, предоставление государственных гарантий, развитие инфраструктуры - технопарков и бизнес-инкубаторов, - выделение грантов и реализация обучающих программ),
- вступит в силу закон, предоставляющий малым предприятиям преференции при выкупе арендуемого государственного и муниципального имущества,
- решен вопрос о снижении платы за присоединение к электрическим сетям объектов малой мощности (5,5 МРОТ за объекты мощностью до 15 кВт),
- регионам и муниципалитетам рекомендовано привлечь малые и средние предприятия к выполнению государственного и муниципального заказа, снять административные барьеры для предпринимательской активности, включая ограничения доступа на локальные рынки,
- приняты меры по снижению налоговой нагрузки на малые и средние предприятия.

Насколько адекватными являются предлагаемые меры? Что касается расширения доступа к кредитным ресурсам, то вопрос не столько в объемах, сколько в условиях доступа к кредитам и гарантиям, которые в первые полгода после начала кризиса стали для большинства малых предпринимателей запретительными. Выделение средств на создание новых малых предприятий из федерального бюджета ставит вопрос о механизме разделения рисков и ответственности с субфедеральным уровнем власти, который не прописан. Безусловно, полезными для субъектов малого предпринимательства окажутся снижение платы за подключение к энергосетям и приоритетное право участия в выкупе годами арендуемого и уже значительно «облагороженного» государственного и муниципального имущества. Предпринятые меры по снижению налоговой нагрузки – в части снижения налога на прибыль – могут быть важны для очень немногих устойчиво развивающихся компаний, которые в условиях кризиса еще имеют прибыль. Что касается данного регионам права снижать по собственному усмотрению ставку единого налога на вмененный доход, то и данная мера в условиях роста бюджетного дефицита и незначительности доли доходов консолидированного бюджета, поступающих от этой категории налогоплательщиков, может рассматриваться скорее как перекладыванию ответственности на регионы, нежели как реальный шаг по облегчению ситуации малого бизнеса.

В целом сформулированные первоочередные меры едва ли дадут значимую отдачу, поскольку слабо сфокусированы по различным целевым группам и не учитывают предстоящие изменения в структуре сектора малого и среднего предпринимательства

(сокращение доли прибыльных и динамично развивающихся фирм и увеличение – доли «выживающих», неизбежный рост доли вынужденных предпринимателей и т.п.). Предлагаемый набор мер напоминает больше «стрельбу по площадям», нежели расшивку наиболее узких мест в складывающихся обстоятельствах. Предварительные данные мониторинга GEM – в особенности, опрос экспертов – подтвердили, что результативность государственной политики в сфере содействия развитию предпринимательской инициативы расценивается как весьма низкая.

Как представляется, проведенный выше анализ государственной политики в отношении предпринимательства свидетельствует, что в ее развитии в России наблюдались несколько периодов:

- в начале 1990-х гг. в правительстве господствовало понимание приоритетности макроэкономической политики формирования основных институтов рыночной экономики над микроэкономической политикой – в этом смысле, проводилась скорее политика содействия предпринимательству вообще, чем политика поддержки каких-то определенных групп предпринимателей,
- с середины 1990-х гг. одерживает верх концепция «естественного отбора», формируется соответствующая система государственной политики в отношении приоритетной группы – малого предпринимательства,
- в период кризиса 1998 г. отстроенная в общих чертах система государственной поддержки малого предпринимательства начинает фактически разваливаться, так и не оказав сколько-нибудь заметного воздействия на развитие сектора малого предпринимательства в стране, в околоправительственных кругах все шире распространяется убеждение не только в ее неэффективности, но и в принципиальной ошибочности принятой ранее концепции поддержки малого предпринимательства, происходит частичный возврат к идее приоритетности макроэкономических методов – в том числе и в силу осознания весьма ограниченных возможностей государства осуществлять меры «тонкой» настройки,
- к середине 2000-х гг. вновь начинает прокладывать себе дорогу понимание необходимости, наряду с улучшением общих условий для развития предпринимательства, проводить более избирательную политику, оказывая адресное содействие ряду целевых групп малых предприятий,
- в условиях кризиса с конца 2008 г. вновь происходит фактический отказ от широкомасштабной поддержки групп роста в пользу мер текущего реагирования.

Необходимо отметить, что и в период, когда наблюдался явный «захват государства» влиятельными группами интересов, представляющими так называемых

олигархов (середина – вторая половина 1990-х гг.), и в период усиления влияния государства на бизнес, вплоть до «захвата бизнеса» государством (середина – вторая половина 2000-х гг.) политике содействия развитию *малого* предпринимательства было свойственно больше декларативных, чем реальных элементов. К числу устойчиво сохраняющихся негативных черт государственной политики следует отнести, прежде всего, отсутствие публичности - низкую вовлеченность в процесс ее выработки и реализации заинтересованных групп гражданского общества; отсутствие системного анализа ее предпосылок, хода реализации и результатов осуществления; отсутствие осознания не только единства, но и различий между политикой поддержки малого предпринимательства (т.е. фирм) и политикой содействия развитию предпринимательского потенциала общества (т.е. физических лиц) при явной недооценке значимости последней; наконец, отсутствие четкого разделения функций и полномочий и гармонизации политики между федеральным и региональными уровнями власти.

Центр – регионы: неравномерность развития предпринимательства и инфраструктуры его поддержки

Важнейшей проблемой в развитии предпринимательства в России была и остается крайняя неравномерность его распространения по территории страны, что, с одной стороны, проявляется, а с другой – обуславливается наличием политической воли и целеустремленности со стороны региональных властных элит в формировании необходимых предпосылок для появления действительно эффективного частного предпринимательства.

Что касается крупного бизнеса, то – за исключением крупнейших холдинговых структур всероссийского и международного масштаба, присутствующих во множестве регионов, весь он сосредоточен преимущественно в двух столицах, а также добывающих регионах на Урале и в Зап. Сибири и в крупных логистических и промышленных узлах (города-миллионники Поволжья, Ростов-на-Дону). На остальной территории сравнительно крупный бизнес «второго» и «третьего» эшелона представлен, как правило, строительными и торговыми компаниями, регионального масштаба.

Развитие крупного и среднего бизнеса в регионах невозможно без осознанной стратегии взаимоотношений с региональными властями. И позиция региональных администраций в отношении крупного и среднего бизнеса в начале 21 в. становится более сложной и не столь однозначной, как в период 1990-х гг., когда можно было однозначно

говорить о модели «хватаящей руки»⁵⁰. Этому способствует ряд обстоятельств: изменение макроэкономических условий (российская экономика, в том числе и экономка регионов, все больше открывается для глобальной конкуренции, отсюда объективная потребность не только выкачивать рентные доходы, но и поддерживать местное предпринимательство, способствовать укреплению его конкурентных позиций), постепенные изменения в структуре корпоративного управления на самих крупных и средних предприятиях в направлении большей открытости, сокращение возможностей у региональных властей (в силу серьезных изменений в межбюджетных отношениях не в пользу регионов) перераспределять федеральные трансферты в пользу более «лояльных» фирм и многое другое – вплоть до сильно задержавшихся по сравнению с федеральным уровнем персональных изменений в составе региональных политических и экономических элит.

В результате, по данным проекта «Корпоративное управление и интеграционные процессы в российской экономике», в начале – первой половине 2000-х гг. в российских регионах сформировалось три группы крупного и среднего бизнеса – и три стратегии взаимоотношений с властями: самая распространенная - стратегия «обменов» (участие в крупных региональных социальных и инфраструктурных проектах в обмен на льготы и косвенное содействие бизнесу), стратегия дистанцирования от власти (оказание помощи властям в решении некоторых задач в обмен на «невмешательство» властей) и, наконец, наименее распространенная – порядка 5 % обследованных бизнесов - иждивенческая модель (получение господдержки без оказания как бы то ни было помощи властям)⁵¹.

Примечателен и др. вывод данного исследования: вопреки исходной гипотезе о том, что поддержка предоставляется региональными властями главным образом исходя из степени близости к ним, а не соображений экономической эффективности, оказалось, что подавляющее «большинство предприятий, получивших поддержку на региональном уровне в 2001-2004 гг., - это динамично развивающиеся фирмы, осуществляющие инвестиции, организационно-управленческие инновации, экспортирующие свои товары и услуги»⁵².

Основными инструментами поддержки крупного предпринимательства со стороны региональных властей в условиях стабильного экономического роста в 2000-х гг. выступали организационная поддержка, инвестиционный налоговый кредит и др. формы

⁵⁰ См.: Frye T., Shleifer A. (1997), The Invisible Hand and the Grabbing Hand // American Economic Review, Vol. 87, No. 2, p. 354-358.

⁵¹ См.: Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития // Долгопятова Т.Г, Ивасаки И., Яковлев А.А. (2007). М.: ГУ-ВШЭ, с. 369. В основе выводов – результаты анализа данных опроса руководителей 822 крупных и средних фирм в 8 регионах России в 2005 г.

⁵² Там же.

финансовой поддержки, госзакупки, а также практика неформального содействия (лоббирование интересов в структурах федеральной власти, содействие привлечению иностранных инвестиций) и защиты собственности (противодействие рейдерским атакам и т.п.).

Что касается малого предпринимательства, то оно рассредоточено по территории России весьма неравномерно, причем можно выделить несколько типов регионов по уровню его развития.

Последним серьезным исследованием уровня развития предпринимательства в регионах России является соответствующий аналитический доклад НИСИПП⁵³. Разделение субъектов РФ на группы в соответствии со степенью развития малых предприятий проводилось в ходе указанного исследования по следующим классификационным признакам:

- число МП на 1 тыс. экономически активного населения;
- среднесписочная численность работников МП на 1 тыс. экономически активного населения;
- производительность труда на МП (на одного занятого) с учетом стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг для межрегиональных сопоставлений покупательной способности;
- среднее количество инвестиций в основной капитал в расчете на одно МП с учетом стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг для межрегиональных сопоставлений покупательной способности;
- поступления единого налога от предприятий, находящихся на упрощенной системе налогообложения и бухгалтерской отчетности, и на системе единого налога на вмененный доход (в последние годы эти специальные налоговые режимы используются примерно 80 % малых предпринимателей), с учетом стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг для межрегиональных сопоставлений покупательной способности.

Исследователями использовались данные официальной статистики за 2004 г. Был произведен кластерный анализ (методом К-средних), для сопоставимости показателей, характеризующих уровень развития малых предприятий, они были нормированы: значения показателей были скорректированы на меру разброса.

В результате получены 8 групп, или кластеров, регионов с довольно заметными различиями в уровнях развития малого предпринимательства:

⁵³ См. Мигин С. (2006), Классификация субъектов Российской Федерации по уровню развития малого предпринимательства. http://www.nisse.ru/analytics.html?id=ks_RF

Группа 1. г. Москва, г. Санкт-Петербург.

Уровень развития малых предприятий в указанных субъектах Федерации наиболее высок – и по количеству МП, и по среднесписочной численности занятых на 1 тыс. экономически активного населения, и по высоким поступлениям ЕНУС и ЕНВД. При этом, однако, производительность труда и средний объем инвестиций в основной капитал в расчете на одно МП низки (существенно ниже средних по стране).

Группа 2. Московская область, Краснодарский край, Свердловская область.

Регионы данной группы также характеризуются высоким уровнем развития малых предприятий. Значения соответствующих показателей в них сбалансированы и превышают средние по стране.

Группа 3. Калужская область, Республика Коми, Калининградская область, Ростовская область, Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Нижегородская область, Пензенская область, Пермская область, Челябинская область, Кемеровская область, Томская область.

Для нее характерен средний уровень развития малых предприятий при сбалансированности анализируемых показателей. При этом инвестиционная активность МП находится на уровне выше среднего.

Группа 4. Воронежская область, Рязанская область, Ярославская область, Ленинградская область, Волгоградская область, Самарская область, Алтайский край, Новосибирская область, Омская область, Приморский край, Магаданская область, Сахалинская область.

Регионы из данной группы также показывают средний уровень развития МП, причем при числе МП выше среднего по стране и низком среднем объеме инвестиций в основной капитал.

Группа 5. Белгородская область, Владимирская область, Тверская область, Тульская область, Республика Карелия, Вологодская область, Новгородская область, Псковская область, Республика Адыгея, Республика Северная Осетия – Алания, Ставропольский край, Республика Марий Эл, Удмуртская Республика, Чувашская Республика, Кировская область, Оренбургская область, Коми-Пермяцкий автономный округ, Саратовская область, Ульяновская область, Республика Алтай, Республика Хакасия, Красноярский край, Хабаровский край, Амурская область, Камчатская область.

Уровень развития МП в вышеназванных регионах - ниже среднего по всем параметрам.

Группа 6. Ивановская область, Курская область, Липецкая область, Тамбовская область, Астраханская область, Таймырский (Долгано-Ненецкий) автономный округ, Корякский автономный округ.

Данные регионы могут быть отнесены к группе с низким уровнем развития МП. При этом в отличие от регионов с неразвитым сектором МП, отнесенных к группам 5 и 7, в вышеперечисленных субъектах Федерации высока инвестиционная активность МП.

Группа 7. Брянская область, Костромская область, Орловская область, Смоленская область, Архангельская область, Ненецкий автономный округ, Мурманская область, Республика Дагестан, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Калмыкия, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Мордовия, Курганская область, Республика Бурятия, Республика Тыва, Эвенкийский автономный округ, Иркутская область, Усть-Ордынский Бурятский автономный округ, Читинская область, Республика Саха (Якутия), Еврейская автономная область.

Наиболее многочисленная группа регионов с низким уровнем развития МП. Здесь наблюдаются минимальные значения практически всех анализируемых показателей (за исключением производительности труда).

Группа 8. Республика Ингушетия, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Ямало-Ненецкий автономный округ, Агинский Бурятский автономный округ, Чукотский автономный округ.

Для данной группы регионов – главным образом, находящихся на Крайнем Севере или Дальнем Востоке и имеющих в силу природно-географических причин очень низкую плотность населения типичным является низкий уровень развития МП при высокой производительности труда на них. Значения остальных показателей сопоставимы с аналогичными значениями для регионов, отнесенных к 7-й группе.

Наиболее сбалансированными - с точки зрения комплексной оценки уровня развития малого предпринимательства - являются группы 2 и 3.

Но для 2000-х гг. следует выделить новую тенденцию в региональном развитии малого предпринимательства. Если в 1990-е гг. уровень развития малого бизнеса зеркально отображал состояние условий для развития малого предпринимательства в регионе, то теперь зачастую это не так.

Об этом свидетельствуют, в частности, субъективные оценки самих субъектов малого предпринимательства, полученные в ходе упомянутого выше проекта «ОПОРА», реализованного примерно в тот же период времени, что и проект НИСИПП. Они дают возможность сопоставить статистическую картину *уровня развития* малого предпринимательства с оценками *условий для развития* малого бизнеса в регионах. В

результате выделения трех групп - регионы-лидеры, середняки и аутсайдеры по условиям для развития малого предпринимательства – и сравнения полученных данных с комплексной оценкой уровня развития малого предпринимательства можно заметить следующее. Во-первых, из числа 5 лидеров по условиям развития малого предпринимательства - по данным проекта «ОПОРА»⁵⁴., это Ямало-Ненецкий АО, Башкортостан, Ставропольский край, Тульская обл., Смоленская обл. - к числу регионов с высоким уровнем развития малого предпринимательства (группы 1-3 НИСИПП) можно отнести лишь Башкортостан.

Во-вторых, что касается 5 аутсайдеров по условиям развития, то в эту группу попали Саратовская область, Липецкая область, г. Москва, Воронежская обл. и Краснодарский край. Между тем по уровню развития малого предпринимательства Москва (абсолютный лидер!) и Краснодарский край находятся, соответственно, в группах 1 и 2, т.е. в числе наиболее развитых регионов, остальные – в 4-5 группах, т.е. в группах с уровнем развития малого предпринимательства средним – ниже среднего, но никак не среди замыкающих (в 6-й группе оказалась лишь Липецкая обл.).

Таким образом, по-видимому, в современной России наметились значительные сдвиги, когда именно в регионах с относительно неблагоприятным состоянием малого предпринимательства, невысоким уровнем его развития, с одной стороны, по объективным причинам ниже оказываются и экономические барьеры входа и уровень конкуренции на рынках, а с др. стороны, власти изменили свое отношение к малому предпринимательству и стремятся оказывать содействие (или хотя бы не препятствовать) его развитию. В долгосрочной перспективе – с учетом накопленного разрыва между лидерами и аутсайдерами – это может привести к становлению более однородной картины развития малого предпринимательства.

И все же значения основных показателей (плотности малых предприятий на 1 тыс. населения, производительности т руда и оборота) могут различаться между отдельными регионами России в десятки раз – как и объемы РВП. Совершенно ясно, что для этих весьма различающихся регионов должны быть выработаны разные формы и методы политики поддержки малого предпринимательства – исходя из разных по уровню сложности задач, разного уровня бюджетной обеспеченности, а также различий в уровне развития соответствующей инфраструктуры.

Между тем, внимательное ознакомление с текстами различного рода программ, концепций и стратегий развития и поддержки малого предпринимательства,

⁵⁴ См.: Отчет по результатам общероссийского исследования «Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ» (сокращенная версия), ОПОРА России. – www.opora.ru

разработанных и осуществлявшихся с середины 1990 до середины 2000-х гг., свидетельствует, скорее, об обратном.

Так, группа новосибирских ученых⁵⁵ провела соответствующей специальное исследование. По состоянию на 2004 г. удалось выявить и проанализировать 167 документов о состоянии дел с предпринимательством (в большинстве случаев с малым) и его государственной поддержкой по РФ в целом и 79 регионам. Все они относились к периоду с 1996 по 2003 г. Среди них 143 документа представляли собой тексты программ государственной поддержки, либо подробную характеристику принятой программы, 24 документа (доклады, отчеты и т.п.) — информацию разной степени детализации о проблемах развития предпринимательства в регионе, направлениях и мерах его государственной поддержки. Этот анализ показывает, что если в диагностике основных проблем, сдерживающих развитие малого предпринимательства, указанные документы дают достаточно реалистическую картину и в целом отражают рейтинг проблем и трудностей, сформированный в результате анализа мнений самих малых предпринимателей (ср. табл. 1 и табл.4), то при выдвижении задач (табл. 5) разработчики региональных программных документов зачастую просто воспроизводят формулировки соответствующих федеральных программ — без глубокого анализа и учета ситуации в собственном регионе.

В силу этого, а также в результате произошедших в 2000-х гг. фундаментальных изменений в разграничении бюджетных полномочий и нагрузок (федеральная и бюджетная реформы начала 2000-х гг. привели к тому, что при сохранении за регионами значительной части финансовых обязательств источники финансирования последних были существенно ограничены), возможности финансового обеспечения мероприятий в области содействия развитию малого предпринимательства у большинства субъектов РФ весьма сужены. (При этом лишь у 7 российских регионов в структуре доходов консолидированного бюджета на долю федеральных трансфертов приходится менее 5 %, остальные регионы в большей или меньшей степени дотируются из центра.) Между тем, механизм частно-государственного партнерства в данной сфере почти не работает: крупный бизнес не готов становиться донором при решении проблем малого предпринимательства.

⁵⁵ См. Генералов В. В., Лычагин М. В. Анализ программ государственной поддержки предпринимательства / Отв. редактор д. э. н. Г. М. Мкртчян. — Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, НГУ, 2004. — 48 с.

**Таблица 4. «Дерево проблем», в наибольшей степени сдерживающих развитие
малого предпринимательства (МП) в РФ**

Характеристики проблемы	Число и % упоминаний
Неразвитость механизмов финансово-кредитной поддержки и страхования рисков малых предприятий; отсутствие механизмов самофинансирования (кредитные союзы, общества взаимного страхования и др.)	52 (66%)*
Несовершенство законодательства, его неустойчивость, слабая правовая защищенность предпринимательства, противоречивость нормативно-правовой базы	47 (59%)
Административные барьеры на пути развития МП, организационные проблемы взаимодействия малого бизнеса с рынком и с государственными структурами	39 (49%)
Несовершенство системы налогообложения; налоговый пресс	38 (48%)
Нехватка квалифицированных кадров и знаний у предпринимателей	22 (28%)
Развитие малого бизнеса преимущественно в сфере торговли и общественного питания	20 (25%)
Неравномерность развития МП по территории региона	18 (23%)
Отсутствие надежной социальной защищенности и безопасности предпринимателей	18 (23%)
Недостаточный уровень информационной и методической поддержки инвестиционных процессов и предпринимательства в целом	17 (22%)

Источник: Генералов В. В., Лычагин М. В. Анализ программ..., с. 17.

*Здесь и в след. таблице первая цифра — число регионов, в документах которых отмечена указанная проблема, вторая цифра в круглых скобках — это число в процентах к 79 — общему числу регионов РФ, программы которых были проанализированы.

**Таблица 5. Ранжирование задач по частоте постановки, указанных в программах
государственной поддержки предпринимательства**

Задача программы	Число упоминаний	%
1. РФ-Разработка и внедрение прогрессивных финансовых технологий поддержки МП, консолидация средств для финансирования приоритетных направлений МП, интеграция финансовых механизмов МП в общую кредитно-финансовую систему России	40	9,59
2. РФ-Преодоление административных барьеров на пути развития МП	36	8,63
3. РФ-Создание новых рабочих мест	35	8,39
4. Законодательное и/или нормативно-правовое обеспечение МП	34	8,15
5. Формирование (развитие и т.п.) инфраструктуры поддержки МП	33	7,91
6. Укрепление социального статуса и повышение престижа и безопасности предпринимателей	31	7,43

(МП)		
7. РФ-Создание благоприятных условий для устойчивой деятельности МП	30	7,19
8. Развитие конкуренции на рынке товаров и услуг	23	5,52
9. Подготовка кадров для МП (малого бизнеса) и обучение	23	5,52
10. Поддержание деловой и инвестиционной активности	20	4,80
11. РФ-Привлечение малых предприятий для выполнения госзаказа	16	3,84
12. РФ-Расширение внешнеэкономической деятельности малых предприятий	16	3,84
13. Развитие МП в инновационной и производственных сферах	16	3,84
14. Пополнение бюджетов и расширение налогооблагаемой базы	13	3,12
15. РФ-Предоставление адресной методической, информационной, консультационной, образовательной и правовой поддержки МП в рамках инфраструктуры поддержки МП	11	2,64
16. РФ-Создание условий для производства импортозамещающей продукции	10	2,40
17. Развитие международного и межрегионального сотрудничества в сфере МП	10	2,40
18. Продвижение продукции МПР на межрегиональный и международный рынок	8	1,92
19. РФ-Привлечение зарубежных инвестиций в сектор МП	6	1,44
20. Практическое содействие созданию новых и эффективному развитию действующих субъектов МП	6	1,44
Итого	417	100

Источник: Генералов В. В., Лычагин М. В. Анализ программ..., с. 30.

Таким образом, с одной стороны, к середине 2000-х гг. наметилась тенденция к изменению положения малого предпринимательства в регионах - в тех немногих субъектах РФ, где оно достаточно развито, ужесточение условий конкуренции уже не компенсируется усилиями властей по поддержке малого бизнеса, тогда как на прочих территориях малое предпринимательство испытывает меньше экономических ограничений и пользуется благорасположением властей. С др. стороны, в рамках сложившейся модели бюджетного федерализма администрации большинства российских регионов не располагали в середине – второй половине 2000-х гг. должными ресурсами и идеями для оказания инфраструктурной помощи развитию малого предпринимательства.

Роль зарубежной технической помощи в становлении российского предпринимательства

Становление государственной политики в области содействия развитию предпринимательству в России, особенно в начальный период реформ, протекало при содействии со стороны основных западных партнеров – прежде всего ЕС и США, а также международных организаций Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), Международного банка реконструкции и развития (МБРР), Международного валютного

фонда (МВФ) и Международной финансовой корпорации (МФК), а также в рамках так называемых двусторонних программ, в которых принимали участие Великобритания, Германия, Италия, Канада, США, Франция, Япония, Дания, Финляндия, Нидерланды, Норвегия, Швеция и Швейцария⁵⁶.

Первой официальной программой оказания технической помощи России стал проект, принятый в декабре 1990 г. Комиссией Европейских Сообществ. Программа получила название ТАСИС («Техническое содействие участникам СНГ»), и уже в 1991 г. из бюджета КЕС на безвозмездной основе было выделено 400 млн. экю.

Программы и проекты технической помощи по содействию развитию предпринимательства имели разную направленность: аналитическое и консультационное сопровождение реформ, мониторинг развития предпринимательства и делового климата, строительство институтов (микрофинансовые организации и кредитные институты, бизнес-ассоциации и деловые сети, учебно-деловые центры и т.п.), обучение предпринимательству.

Примерно с 1993 г. начали выполняться консалтинговые и тренинговые программы. 1993-1995 гг. – период действия первого этапа программы ТАСИС. В рамках программы ТАСИС в России было осуществлено несколько проектов институционального строительства в области создания инфраструктуры поддержки малого предпринимательства на федеральном и региональном уровнях, а также ряд прикладных исследований, которые помогли глубже выяснить природу проблем и ограничений, сопровождающих развитие предпринимательства в переходных обществах. В рамках программы ТАСИС, в частности, действовала подпрограмма «Меркурий» (сотрудничество между торговыми палатами ЕС и Новых Независимых Государств), в рамках которой получили техническую помощь российские ТПП. Через механизм программы «Быстро» было реализовано несколько проектов институционального строительства, в частности, «Национальное содружество бизнес-инкубаторов» получило поддержку на реализацию совместного проекта с Университетом Йонсуу (Финляндия) по передаче опыта развития бизнес-инкубаторов и технопарков.

Значительное содействие – главным образом, в экспертно-аналитической области - оказывал, особенно во второй половине 1990-х - начале 2000-х гг. Всемирный Банк. Содействие группы Всемирного банка осуществлялось главным образом по следующим направлениям: анализ административных барьеров и препятствий формированию нового бизнеса, его роста и расширения в конкретных регионах и стране в целом;

⁵⁶ См. подробнее: Завьялова Е. Техническая помощь России: специфика становления и эволюция. Часть 2 // [Российское предпринимательство](#). 2004, № 9.

сотрудничество в области подготовки закона о регистрации юридических лиц (подготовка этого закона была профинансирована из средств займа ВБ на развитие правовой реформы России); развитие гарантийных механизмов по привлечению иностранных инвестиций и др.

При его поддержке во второй половине 1990-х гг. проведен целый ряд консультаций по вопросам развития частного сектора в России с такими правительственными и неправительственными организациями, как МАП, Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства, Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса, администрации ряда российских регионов (Новосибирска, Красноярска, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга, Перми, Волгограда и др.), Фонд “Деловая перспектива”, Конфедерация общества потребителей.

Созданный в рамках одного из траншей Банка Институт системного анализа развития предпринимательства (ИСАРП), в частности, стал мощным мозговым центром и в середине-второй половине 1990-х гг. выполнил большой объем экспертно-аналитических работ и нормативно-правовой экспертизы, дав толчок формированию профессионального экспертного сообщества в этой области.

ЕБРР в середине 1990-х гг. начал реализацию программы распространения технологий кредитования малого предпринимательства и микрокредитования, которые – правда, уже после кризиса 1998 г. в первой половине 2000-х гг. были активно взяты на вооружение значительным числом крупных российских коммерческих банков. А созданный по инициативе ЕБРР КМБ-банк вскоре стал один из лидеров на рынке финансовых услуг малому бизнесу.

В качестве примера плодотворной деятельности по продвижению «лучшего опыта» и внедрению институтов содействия развитию предпринимательства в России можно привести опыт таких американских фондов и институтов, как USAID – Американское агентство по международному развитию, IREX – Американский совет по международным исследованиям и обменов, Eurasia Foundation – Фонд “Евразия” и др.

В течение 1994-2002 гг. активно работало в России Агентство международного развития США (АМР), содействуя созданию финансового сектора в сфере малого и среднего предпринимательства. Агентство оказало существенную помощь в развитии базовой инфраструктуры, включая торговую систему, платежную, клиринговую, расчетную системы и реестр земельной собственности. Программы АМР распространялись на такие направления, как содействие внедрению международных стандартов бухучета, развитие небанковских финансовых институтов и программы банковского финансирования. В частности, была оказана поддержка свыше 35 кредитных

кооперативов в 17 областях России, а также кредитная поддержка 700 сельских и сельскохозяйственных производителей и предпринимателей. Были поддержаны 14 НГО, действующих в области микрофинансирования в 14 областях, ими выдано свыше 30 тыс. займов общим объемом примерно 30 млн. долл. АМР также оказывал поддержку в виде предоставления 50%-ных гарантий по кредитному портфелю через российские коммерческие банки. Программа гарантий по кредитному портфелю стимулирует участвующие в ней российские банки внедрять новую более мягкую политику кредитования МСП под гарантии АМР, что дало предпринимателям возможность получить доступ к финансированию. Так, благодаря финансовой поддержке USAID в России была реализована Программа развития предпринимательства (1993-1997 гг.), в том числе – запущен так называемый Морозовский проект (инициирован в 1992 г. Академией менеджмента и рынка) - комплексная программа содействия развитию деловой активности через подготовку и переподготовку кадров. В рамках Морозовского проекта к началу 2000-х гг. были реализованы проекты, которые дали следующие результаты: создано 62 учебно-деловых центра, где обучено более 200 тыс. предпринимателей и специалистов, проконсультировано свыше 9т тыс. предприятий, создано – почти 3 тыс. малых предприятий в рамках 14 бизнес-инкубаторов.

В 1990-х гг. в России действовало более 4800 проектов⁵⁷. Это был период наибольшей активности Запада в вопросе оказания России технической помощи.

Однако с первой половины 2000-х гг. деятельность западных организаций в России стала сворачиваться. В настоящее время в стране осталось всего несколько активно работающих организаций и программ, связанных с содействием развитию предпринимательства (напр., Центр предпринимательства США - Россия).

С одной стороны, сказалось то обстоятельство, что в России в 2000-х гг. наблюдался устойчивый рост, и модель технической помощи, применявшаяся в 1990-х гг. в условиях острого системного кризиса и отсутствия собственного опыта создания и развития рыночных институтов, утратила свою актуальность. Необходимо было переходить к выстраиванию партнерского диалога. Но сделать это было все труднее. Сказалось взаимное разочарование по итогам бурных 1990-х гг.: многие западные проекты, представлявшие собой «кальку» с тех институциональных и организационных форм, которые хорошо зарекомендовали себя в условиях развитой рыночной инфраструктуры, активного гражданского общества и высокого уровня институционального доверия, оказались мало эффективными в России. В этих условия

⁵⁷ См.: Оценка программ технической помощи России со стороны Европейского Союза. – М.: РИСИ, 1997. - С. 8.

некоторые западные консультанты и направившие их учреждения осознали, что их цинично использовали как фасад для выстраивания механизмов «приятельского капитализма». Российские же элиты были в значительной мере разочарованы неготовностью западных экспертов и организаций действовать исходя из реалий трансформационного общества, а не абстрактных схем и представлений.

К этому добавилось падение авторитета международных финансовых организаций после азиатского кризиса 1997 г. российского дефолта 1998 г. и растущее взаимное политическое отчуждение между Россией и Западом. В результате многие фонды и программы были вынуждены свернуть свою деятельность в России.

Выводы

В условиях российской трансформационной экономической модели, если воспользоваться выражением У. Баумоля, возобладало не производительное, а скорее непроизводительное и «деструктивное» предпринимательство. Соответственно, чтобы переломить данную тенденцию, стратегическая цель государственной политики должна была бы заключаться в поддержке производительного и всемерном ограничении возможностей для развития двух других типов предпринимательства. Но эта задача: (а) должна осознаваться, (б) разделяться субъектами модернизации – включая высшую государственную бюрократию, (в) предполагает глубокие, основополагающие изменения в системе прав собственности и всей структуре общественных отношений, ибо доминирование непроизводительного и «деструктивного» предпринимательства неотделимо от системы власти-собственности, которая мимикрировала под систему частой собственности, но не упразднена.

Непроизводительное и «деструктивное» предпринимательство, между тем, остаются основными моделями российского предпринимательства – особенно, в сегментах крупного и среднего бизнеса, которые существуют на основе тесной личной унии по поводу «приватизации прибылей и национализации издержек» с государственно-политической элитой. Альтернативой является производительное предпринимательство. Оно в основном сосредоточено «внизу», на уровне микро- и малого предпринимательства, вынуждено мириться с неформальными попытками контроля со стороны государства, не свободно от оппортунистических практик поведения, но источники его дохода лежат все же в иной сфере – в сфере комбинирования рыночных ресурсов для производства новых благ.

Соответственно, структурная политика поддержки частного предпринимательства в таких условиях не приводит к подрыву позиций непроизводительного и «деструктивного» предпринимательства. Тогда как селективная поддержка малого и среднего бизнеса (где по определению выше доля производительного предпринимательства) может при определенных предпосылках способствовать усилению подлинно частного предпринимательства – «газелей», фирм с высоким потенциалом роста, малого и среднего предпринимательства в целом.

Если это так, то отсюда понятно, *почему* политика поддержки малого предпринимательства в России *никогда* не имела последовательного, глубокого и комплексного характера – это противоречило бы рентным интересам основных бенефициаров незавершенных российских реформ, да и в обществе нет достаточно сильной коалиции в поддержку *такой* политики.

Основы для формирования такой коалиции могут сложиться в рамках контура: производительное предпринимательство - новые профессионалы (поскольку ценность знаний объективно девальвируется в условиях господства непроизводительного и деструктивного предпринимательства) – новые региональные руководители (потому что кроме растущего среднего бизнеса и крепкого малого предпринимательства у них нет др. потенциальных союзников и источников для обеспечения социально-экономического развития руководимых ими территорий) при молчаливом согласии высшего руководства страны (потому что выдвигаемые им амбициозные цели создания инновационной экономики не могут быть достигнуты на основе господства ныне доминирующих в России типов предпринимательства, отторгаются ими).

Если нынешний кризис окажется затяжным, а реализуемые федеральным центром меры по его купированию – неэффективными (пока все идет к этому), то могут сложиться условия для глубокого изменения общественной модели, а соответственно – для развития действительно производительного инновационного частного предпринимательства «снизу».

Авторы сборника:

Алимова Татьяна Александровна – к.э.н., доцент кафедры экономической социологии ГУ-ВШЭ

Габелко Мария Владимировна – ст. преподаватель кафедры статистики ГУ-ВШЭ

Григорьева Ангелина Владимировна - студентка бакалавриата факультета социологии ГУ-ВШЭ

Гулеева Юлия Александровна – студентка бакалавриата факультета экономики ГУ-ВШЭ

Мулукова Линара Рафисовна – магистр социологии

Мурзачева Екатерина Игоревна – студентка магистратуры факультета экономики ГУ-ВШЭ

Образцова Ольга Исааковна – к.э.н., доцент, зам. зав. кафедрой статистики ГУ-ВШЭ

Филатова Юлия Владимировна – магистр социологии

Ченина Анастасия Васильевна - студентка магистратуры факультета социологии ГУ-ВШЭ

Чепуренко Александр Юльевич – д.э.н., проф., декан факультета социологии ГУ-ВШЭ