**Алимова Т.А., к.э.н., ГУ-ВШЭ**

**Ченина А.В.**

**Чепуренко А.Ю.. д.э.н., ГУ-ВШЭ**

**Экономический кризис и предпринимательская активность населения России: открывать свое дело или выходить из бизнеса?**

**Summary:** The paper (1) distinguishes between several individual reasons to start-up or, vice versa, to discontinue a business and (2) shows the impact of the crisis of 2008-2009 on economic strategies and motivation of entrepreneurs to continue or to escape, as well as of non-entrepreneurs to start-up.

The study is based on the GEM Russia Adult Population Survey (APS) 2008 and 2009 data sets. The APS data enable to estimate the impact of economic slowdown on entrepreneurial activity of adult population.

Most early entrepreneurs and established business owners argue that crisis has limited opportunities for starting-up. But about 50% of nascent entrepreneurs in 2009 intended to continue. The share of those who discontinued a business during last 12 months remained relatively stable before the slowdown (2006-2008), but increased twice in 2009. Thus, 72,5% of those who discontinued a business remained entrepreneurially active. Only 15,8% of those who discontinued a business did it as a result of the economic slowdown.

The crisis in Russia did lead neither to a deterioration of motivational structure of early entrepreneurship nor to any dramatic increase of those who entirely resigned as entrepreneurs. That is why efficient government policy to promote entrepreneurship should encourage adults both to start-ups by promoting skills and self-efficacy (to increase the share of opportunity entrepreneurs) as well as to ease the process of closing down inefficient existing businesses.

##

**Вводные замечания**

Старт-апы, т.е. фирмы, находящиеся в самом начале жизненного цикла, и их владельцы – предмет интенсивного изучения в мировой литературе на протяжении последних 20-25 лет. В частности, исследователи уделяют большое внимание анализу факторов, влияющих на принятие решения об открытии собственного дела (различают «тянущие» и «выталкивающие» факторы), то или иное сочетание которых приводит к формированию различных типов мотивации к созданию и ведению бизнеса – добровольного, либо вынужденного предпринимательства (Shane, Locke & Collins, 2003).

В противоположность этому, процессы, связанные с закрытием бизнеса / прекращением предпринимательской активности, остаются одним из наименее исследованных аспектов в теории предпринимательства (Blackburn & Kovalainen, 2008) – особенно в сравнении с числом и проектов и публикаций о стартовом предпринимательстве. Исследователи лишь сравнительно недавно стали заниматься изучением этого этапа в предпринимательской активности индивидов и в жизни фирм, а также его влияния на последующую судьбу бизнеса и карьерную траекторию бывшего предпринимателя (Carter, Williams, & Reynolds, 1997; Schutjens & Stam, 2006; Ucbasaran, Westhead & Wright, 2006).

В результате появилось понимание того, что процесс закрытия бизнеса/выхода из дела может быть порожден различными, связанными далеко не только с ситуацией внутри бизнеса, причинами и приводить к разным последствиям с точки зрения дальнейшей стратегии бывшего владельца в сфере хозяйственной активности. Напр., Watson and Everett (1988, pp. 46-48) выделили четыре возможных причины прекращения бизнеса: неудача, приводящая к банкротству; прекращение/продажа бизнеса в целях избежание возможных потерь; закрытие бизнеса из-за неспособности добиться успеха; прекращение бизнеса, обусловленное иными причинами (см. также Frazera & Winzarb, 2005, pp. 1534-1535).

Не только причины, но и последствия – с точки зрения дальнейших перспектив владельца закрытого бизнеса в области экономической деятельности – различны. С этой точки зрения, различают закрытие бизнеса, неуспех бизнеса и прекращение предпринимательской деятельности (Stokes & Blackburn, 2002). Закрытие и неуспех бизнеса (банкротство) могут объясняться разными причинами, и они совсем не обязательно означают, что владельцы прекратят какую бы то ни было предпринимательскую деятельность, как это происходит в случае прекращения предпринимательской деятельности, влекущую за собой принципиальные изменения в характере экономической активности. Бейтс в данной связи говорит об «успешных» и «неуспешных» закрытиях (Bates, 2005).

Большинство публикаций на эту тему рассматривают процесс и результаты закрытия бизнеса / прекращения предпринимательской деятельности в контексте стабильной макроэкономической ситуации, как результат изменений на микро- или мезоуровне. Однако макроэкономические проблемы, потрясения на рынках также могут приводить как к закрытию, так и к полному прекращению предпринимательской деятельности – впрочем, как и к решению об открытии бизнеса.

В период экономического кризиса 2008-2009 в большинстве стран возникли дополнительные «тянущие» и «выталкивающие» факторы к открытию своего дела – как, впрочем, и дополнительный мотивы в пользу того, чтобы закрыть бизнес, либо вообще прекратить ведение предпринимательской деятельности. Мы исходим из того, что в условиях кризиса не могло не произойти изменений в интенсивности и динамике предпринимательской активности населения, включая интенсивность выхода из бизнеса. Это – важный социально-экономический эффект кризиса, однако до сих пор нам неизвестны исследования на эту тему.

Данные, которыми мы располагаем благодаря участию ГУ-ВШЭ в проекте «Глобальный мониторинг предпринимательства»[[1]](#footnote-1) (подробнее см. Образцова, Чепуренко, 2008; Чепуренко, 2008), позволяют оценить влияние резкого изменения макроэкономических условий в 2008-2009 гг. на предпринимательскую активность россиян. При этом методология проекта (Reynolds et al., 2005) позволяет выделить несколько когорт предпринимателей – нарождающиеся (бизнес создан в течение последних 12 мес., но регулярный доход от бизнес-деятельности пока отсутствует), владельцы нового бизнеса (доход от бизнес-деятельности от 3 мес. до 3,5 лет), владельцы устоявшегося бизнеса (доход от бизнес-деятельности свыше 3,5 лет), а также потенциальных предпринимателей и лиц, за последние 12 мес. покинувших бизнес.

Благодаря этому возникает возможность исследовать, как в условиях экономического кризиса изменилась интенсивность реализации предпринимательского потенциала населения России (разность между пришедшими в бизнес и вышедшими из него / прекратившими предпринимательскую деятельность за последние 12 мес.), а также динамика актуализации предпринимательского потенциала (отношение доли пришедших в предпринимательство к доле вышедших из бизнеса /прекративших предпринимательскую деятельность за тот же период времени, или индекс оборота предпринимательского потенциала населения).

Методология «Глобального мониторинга предпринимательства» (GEM) дает возможность, проводя опрос взрослого трудоспособного населения, оперировать надежными данными по репрезентативной в социально-демографическом отношении национальной выборке. Кроме того, наряду со стандартным наборов вопросов анкеты GEM, в 2009 г. Московская команда проекта включила ряд дополнительных вопросов, специально чтобы измерить, как изменилась предпринимательская активность населения в условиях кризиса. Опрос был проведен в мае 2009 г., выборка включала 1695 респондентов в возрасте 18-64 лет.

В соответствие с методологией «Глобального мониторинга предпринимательства», среди лиц, которые продали, закрыли или приостановили бизнес, различаются следующие типы:

**Закрывший/прекративший бизнес предприниматель** – предприниматель, который за последние 12 месяцев прекратил/закрыл бизнес, но продолжает вести предпринимательскую деятельность или имеет намерения вновь заняться бизнесом (по вопросу 1f); **Здесь и далее имеет смысл указывать № вопроса, если в приложении к статье дается анкета. Другой вариант – указать в скобках формулировку соответствующего вопроса. Но лучше, мне кажется, в статье вообще не заморачиваться с анкетой (не давать ссылки на вопросы).**

**Лицо, окончательно выбывшее из бизнеса/прекратившее предпринимательскую деятельность** - предприниматель, который за последние 12 месяцев прекратил/закрыл бизнес, одновременно полностью прекратив занятие предпринимательской деятельностью (по вопросу 1f);

**Лица, закрывшие за последние 12 месяцев бизнес** – сюда относятся как окончательно выбывшие за последние 12 месяцев, так и закрывшие за последние 12 месяцев бизнес предприниматели (по вопросу 1f);

**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 (по вопросу В8);

**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 (по вопросу В8).

Настоящая статья посвящена анализу влияния кризиса 2008-2009 гг. на экономические стратегии предпринимателей и непредпринимательских слоев населения в отношении предпринимательской деятельности.

**Возможности для начало нового бизнеса: оценки предпринимателей**

По субъективному ощущению опрошенных представителей различных предпринимательских групп, условия для начала бизнеса к весне 2009 г. значительно ухудшились (таблица 1). Представители всех предпринимательских групп - от нарождающихся предпринимателей до владельцев устоявшегося бизнеса - в большинстве считают, что организовать новый бизнес по сравнению с 2008 г. стало сложнее или даже значительно сложнее. Причем, 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) – уже 60% респондентов. Оценки владельцев нового бизнеса представляются наиболее достоверными, т.к. их личный опыт предпринимательского старта получен в 2006-2008 гг., сходных по основным параметрам предпринимательского климата.

**Таблица 1**

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

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Нарождающиеся предприниматели | Владельцы нового бизнеса | Владельцы устоявшегося бизнеса |
| 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 |

Влияние собственно кризиса на возможности организации нового бизнеса видно из данных таблицы 2. Большинство предпринимателей сошлись во мнении, что кризис ограничил возможности для предпринимательского старта. Чем старше срок жизни бизнеса, тем пессимистичнее его владельца: от 80% негативных оценок для устоявшихся предпринимателей, до 76% - для новых и всего лишь 47% - для нарождающихся предпринимателей.

**Таблица 2**

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

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Нарождающиеся предприниматели | Владельцы нового бизнеса | Владельцы устоявшегося бизнеса |
| 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 изменились в период кризиса, и в подавляющем большинстве случаев - в худшую сторону (таблица 3). Ожидания роста бизнеса ослабли, в том числе у порядка 1/3 группы нарождающихся предпринимателей, 2/3 – новых и ¾ - 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 3**

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

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Нарождающиеся предприниматели | Владельцы нового бизнеса | Владельцы устоявшегося бизнеса |
| 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 |

Однако, когда мы переходим от вербальных субъективных оценок условий для предпринимательского старта или для продолжения бизнеса к анализу личных стратегий респондентов, картина заметно меняется, становясь менее пессимистической. Выясняется, что негативные оценки условий не всегда жестко детерминируют выбор за или против ведения собственного дела. Этот выбор делается с учетом накопленных знаний и опыта, психологических особенностей личности, участия индивида в 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 (таблица 4).

**Таблица 4**

**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 | Владельцы нового бизнеса | Владельцы устоявшегося бизнеса | 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. Далее, 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 (порядка 15% в каждой группе) побудил как намерения 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-ого владельца устоявшегося бизнеса), были большей частью спровоцированы именно кризисом. Вынужденное «кризисное» закрытие/приостановка бизнеса (*одного из* нескольких имеющихся у предпринимателя) произошло у каждого 7-ого – 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 незначительным стажем кризис выступает основной причиной их прихода в бизнес.

Несколько другая картина возникает при анализе ответов непредпринимательских слоев населения: из 4 %, которые могут быть отнесены к числу потенциальных добровольных предпринимателей (т.е. рассматривающих возможность начать свое дело в силу рационального выбора из различных альтернатив и с целью повышения дохода или статуса), 60 % (2,4% от общего числа взрослого населения) отказались от такой идеи в условиях кризиса, и лишь 1,6 % (40%) смогли использовать новые возможности для создания своего бизнеса. Результат – серьезное изменение мотивационной структуры в пользу вынужденного предпринимательства (еще примерно 1,6% населения).

**Влияние кризиса: возрастание доли вынужденных предпринимателей и его макроэкономические последствия**

С начала 2000-х гг. – главным образом, благодаря появлению данных GEM – в литературе появилось достаточное число публикаций о взаимосвязи между экономическим ростои и благосостоянием наций и предпринимательской активностью населения (Thurik, 1999; Audretsch et al., 2002; van Stel, Carree & Thurik, 2005). Более того, показано, что главным образом добровольное предпринимательство «отвечает» за экономический рост, тогда как высокая доля вынужденного предпринимательства является часто оборотной стороной медали в странах с низким уровнем благосостояния и динамики экономического роста (Wennekers et al., 2005).

Доля вынужденного раннего предпринимательства в составе раннего предпринимательства обусловлена общим уровнем экономического развития в стране (с учётом инерционности процессов организации предпринимательского старта, целесообразно рассматривать зависимость с краткосрочным временным лагом). Чем ниже уровень экономического развития, тем выше, при прочих равных условиях, должен быть уровень вынужденной предпринимательской активности. Результаты моделирования описанной взаимосвязи для всех стран-участниц проекта GEM представлены на рис. 1[[2]](#footnote-2) (нагрузки значимы с доверительной вероятностью 0,997).

Таким образом, международные сопоставления показывают, что в условиях развивающегося глобального кризиса в 2009 г. везде домашние хозяйства отреагировали на ужесточение конкуренции на рынке труда и снижение реальных доходов возрастанием активности нарождающегося предпринимательства. На глобальный экономический кризис в странах GEM население реагирует через активизацию предпринимательской активности как альтернативу сокращению рабочих мест и снижению доходов в сфере наемного труда. В значительной степени, такое предпринимательство может быть охарактеризовано как вынужденное.

Результаты проведённого моделирования влияния уровня экономического развития на уровень вынужденной мотивации в среде нарождающегося бизнеса в 2009 г. позволили выделить две группы стран. В 1-ю входят страны различных географических регионов, но однородные по высокому уровню экономического развития и *эффективной структурой мотивации предпринимательского потенциала.* **Что значит «эффективная структура»?** В основном это благополучные страны Западной Европы (например, Великобритания, Дания, Швейцария, Германия, Италия), с ними в одной группе нефтяные ОАЕ и стабильно развивающаяся Словения, дальневосточный регион представляют Корея и Япония. Во 2-ю группу вошли страны с менее стабильными развивающимися экономиками. Это страны латиноамериканского региона (Перу, Аргентина, Бразилия, Чили, Колумбия), страны ЦВЕ и бывшего СССР (Венгрия, Сербия, Хорватия, Латвия, Россия), молодые государства Африки и Ближнего Востока (Уганда, Иордания). Отметим, что РФ расположена почти в центре 2-й группы (расстояние до центра 0,032).

**Рисунок 1**

Примечание: ВВП на душу населения по: IMF, World Economic Outlook World Economic Outlook (WEO) Database, 2009; страновые индексы TEA: Bosma & Levie, J., 2010.

Итак, кризис усиливает тенденцию к формированию следующей зависимости: чем ниже уровень ВВП на душу населения, тем – при прочих равных условиях - выше доля вынужденного предпринимательства в структуре предпринимательского потенциала. Такое предпринимательство, как многократно установлено в литературе, не способствует в целом формированию новых рабочих мест, росту производительности труда, т.е. не создает предпосылок для выхода на траекторию качественного изменения структуры экономики и повышения общественного благосостояния – а потому может рассматриваться как институциональная ловушка.

**Прекращение бизнеса в условиях кризиса: причины закрытия и последующая деятельность**

Ожидаемой реакцией предпринимателей на кризис было прекращение деятельности, что привело к росту доли закрытых бизнесов. В 2009г. доля респондентов, которые за последние 12 месяцев прекратили бизнес (34 предпринимателя или 2% от всей выборки трудоспособного населения), вдвое превысила аналогичный показатель за 2008г. (17 предпринимателей). Ситуация кризисного 2009г. резко контрастирует с периодом 2006-2008гг., когда указанный выше показатель практически не менялся.

Хотя намерение прекратить бизнес в разной мере проявилось у всех групп предпринимателей (так, оставили бизнес 3,1% нарождающихся, 8,8% новых и 14,4% устоявшихся предпринимателей), статистически значимых различий между ними не выявлено. В целом же доля ранних предпринимателей, кто решил прекратить бизнес, намного ниже доли тех, кто остался в бизнесе или даже создал новый (от 70% до 80% представителей разных групп предпринимателей). При этом надо уточнить, что только 27,5% из прекративших бизнес окончательно ушли из предпринимательства, а большая часть – 72,5% либо продолжили деятельность в другом своем бизнесе, либо создали новый (являются параллельными или серийными предпринимателями).

Общий перечень причин закрытия бизнес не менялся на протяжении 2006-2009гг., но три главные причины – свои для каждого из них. Проблемы с привлечением финансирования и отсутствие прибыли присутствуют в топ-3 задолго до кризиса - в 2007 и 2008гг. (таблица 5). В кризисном 2009г. значимость сугубо экономических аргументов, особенно низкая прибыль, выросла вдвое (с 16,3% в 2008г. до 37,6% в 2009г.). .

**Таблица 5**

**Топ-3 причин закрытия, продажи или приостановки бизнеса за последние 12 месяцев**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **2006г.** | **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 |
| **2007г.** | **Кол-во** | **%** |
| 1 | бизнес не был прибыльным | 3 | 25,0 |
| 2 | проблемы с привлечением финансирования | 3 | 25,0 |
| 3 | непредвиденные обстоятельства | 2 | 16,7 |
| **2008г.** | **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 |
| **2009г.** | **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 |

Рассматривая причины прекращения бизнеса в группах выбывших из бизнеса и закрывших бизнес предпринимателей (рисунок 2), следует подчеркнуть, что значимых статистических различий найдено не было. Причины, превалирующие 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, превалирующие 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%).

Причины прекращения бизнеса несколько разнятся у предпринимателей, закрывших один бизнес с намерением начать другой, и тех, кто окончательно прекратил предпринимательскую деятельность (рисунок 2). И хотя различия статистически незначимы, это может быть следствием небольшого числа наблюдений (всего 25 респондентов). Представляется очевидным, что люди, окончательно «порвавшие» с предпринимательством, сделали это главным образом из-за финансовых проблем, а те, кто продолжил карьеру предпринимателя, оставили свой прежний бизнес, так как появились новые возможности.

**Рисунок 2**



Подчеркнем, что оценки влияния кризиса на решение прекратить бизнес статистически значимо различаются между упомянутыми выше группами (рисунок 3). Те предприниматели, кто окончательно вышел из бизнеса, значительно чаще «винят» в этом кризис. А те, кто лишь на время приостановил свою бизнес-деятельность, сделали это главным образом по причинам, не связанным с кризисом.

**Рисунок 3**

**Какое влияние оказал кризис на Ваше решение закрыть, продать или приостановить бизнес?**

Решения как временно приостановить, так и окончательно прекратить заниматься бизнесам являются достаточно последовательными. По статусу занятости 62,5% временно закрывших бизнес предпринимателей имеют работу по найму, а 16,4% уже владеют и управляют другим бизнесом. Напротив, практически все окончательно выбывшие из бизнеса предприниматели имеют работу по найму (89%).

В большинстве случаев и тогда, когда предприниматель временно вышел из бизнеса, и – еще чаще – когда он окончательно «порвал» с предпринимательством, оставленный без хозяина бизнес перестает функционировать (таблица 6). Однако значительная доля бизнесов тех предпринимателей, кто в кризис временно приостановил свою деятельность (40%), продолжали функционировать, что влияет на сохранение общего число предпринимательских фирм и рабочих мест в малом бизнесе.

**Таблица 6**

Дальнейшая история бизнеса

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **После того, как Вы продали, закрыли или приостановили бизнес, он …** | **выбывшие из бизнеса пред-ли** | **закрывшие бизнес пред-ли** |
| **кол-во** | **%** | **кол-во** | **%** |
| … продолжал функционировать в неизменном виде | 2 | 25,0 | 5 | 25,0 |
| … перестал функционировать | 6 | 75,0 | 12 | 60,0 |
| … продолжался, но направление бизнеса изменилось | 0 | 0 | 3 | 15,0 |
| Всего | 8 | 100,0 | 20 | 100,0 |

Тот факт, что в условиях кризиса число бизнесов, прекративших деятельность, превышает количество старт-апов, подтверждает динамика индекса оборота предпринимательского потенциала населения. Данный показатель **(IEntTurn)** фиксирует соотношение между долей лиц среди трудоспособного населения, которые за последние 12 месяцев предпринимали активные усилия по открытию собственного бизнеса (**Nascent),** и долей лиц, которые за последние 12 месяцев приостановили, закрыли или бросили свой бизнес (**Discontinued)**.

**IEntTurn = Nascent : Discontinued**

На рисунке 4 представлено изменение показателей Nascent и Discontinued за 2006 – 2009гг.

**Рисунок 4**

**Нарождающиеся предприниматели и предприниматели, закрывшие бизнес, % от трудоспособного населения**



В 2006 г. индекс оборота предпринимательского потенциала населения равнялся 2,64, а в 2007 г. он сократился более чем вдвое до 1,19. В 2008 г. незадолго до начала кризиса данный показатель несколько увеличился, достигнув 1,51. В 2009 г. на этапе наибольшего падения экономики индекс оборота упал на 0,63 процентных пункта по сравнению с 2008 г., оказавшись меньше единицы впервые за весь период наблюдения (0,89). Таким образом, в кризис число тех, кто хотя бы временно прекратил бизнес-деятельность, превысило количество лиц, занявшихся предпринимательством. Предпринимательская активность населения снизилась со всеми вытекающими последствиями для рынка труда, покупательной способности населения и перспектив роста экономики.

**Прошлый опыт предпринимательской деятельности и его влияние на предпринимательскую активность населения**

Роль прошлого предпринимательского опыта в намерениях и действиях по созданию нового бизнеса изучена пока недостаточно (Pe’er, A., Vertinsky, I., 2008; Presutti, M., Onetti, A. & Odorici, V., 2008). Между тем, в России значительную часть трудоспособного населения – 21% по данным GEM-Russia 2009, составляют лица, в прошлом занимавшиеся предпринимательством. Среди них 32% являются потенциальными или действующими предпринимателями (111 респондентов). Но 68% - это те, кто уже не являются ни действующими, ни потенциальными предпринимателями, т.е. по различным причинам перестали рассматривать для себя предпринимательство как приемлемую форму экономической активности (236 респондентов).

Что касается поло-возрастной структуры, налицо различие между респондентами с прошлым предпринимательским опытом, являющимися и не являющимися предпринимателями в настоящее время (таблица 7). Женщины, в прошлом бывшие предпринимателями, по сравнению с мужчинами реже предпринимают попытки начать новый бизнес. Коэффициент ассоциации показал слабую отрицательную связь (ra = -0,12) между полом и решимостью заняться предпринимательством в будущем.

При этом в целом структура предпринимателей с опытом предпринимательской деятельности незначительно различается по возрасту в зависимости от того, рассматриваем ли мы мужчин или женщин. Схожая ситуация наблюдается и среди непредпринимателей с опытом предпринимательской деятельности. Средний возраст предпринимателя составляет 39 лет, непредпринимателя – 40 лет. Между двумя рассматриваемыми группами не было обнаружено статистически значимых различий по возрасту (Т-test: Sig.=0,251).

**Таблица 7**

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: Хи2 = 2,126, df = 4, Sig = 0,713 |
| Непредприниматель: Хи2 = 17,036, df = 4, Sig = 0,002 |

Как следует из таблицы 8, существует взаимосвязь между уровнем образования и отношением к бизнесу респондента с опытом предпринимательства в прошлом: чем выше уровень образования, тем чаще он возвращается к занятию предпринимательством (χ2 = 13,887, df = 3, Sig = 0,003).

**Таблица 8**

**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: Хи2 = 11,616, df = 3, Sig = 0,009 |
| Непредприниматель:Хи2 = 1,373, df = 3, Sig = 0,712 |

**Заключительные замечания**

Анализ данных опроса показывает, что субъективная оценка предпринимателями условий для предпринимательского старта или для продолжения предпринимательской деятельности в условиях кризиса – существенно более драматична, чем позволяют судить их собственные действия в этой ситуации. Среди всех предпринимательских когорт, начиная с нарождающихся предпринимателей и заканчивая владельцами устоявшегося бизнеса, подавляющая часть не свернула бизнес-активности в 2009 г.

Доля тех ранних предпринимателей, кто решил выйти из бизнеса или вообще прекратить предпринимательскую деятельность в 2009 г., существенно ниже, чем доля решивших продолжать или даже открыть новое дело в условиях кризиса, причем в каждой когорте предпринимателей России. Однако отчасти это стало результатом резкого увеличения числа закрытий и выходов из бизнеса годом ранее, с момента предыдущего опроса (май 2008 г.) по май 2009 г.: менее успешные предприниматели были вынуждены покинуть бизнес в самом начале кризиса.

Реальное ухудшение предпринимательского потенциала России в условиях кризиса связано с поведением непредпринимательских слоев населения: среди них доля тех, кто решил открыть свое дело, в 2009 г. значительно сократилась по сравнению с предшествующим периодом, причем произошло изменение мотивационной структуры в сторону увеличения доли вынужденного предпринимательства. С этой точки зрения правомерно утверждать, что кризис привел к ухудшению «качества» новичков в бизнесе (чаще – самозанятых с низким числом создаваемых рабочих мест, низкой добавленной стоимостью и невысокой производительностью труда), что не способствует возрастанию темпов экономического развития России (да и других стран с близкой мотивационной структурой нарождающегося предпринимательства).

Далее, доля тех, кто продал, закрыл, прекратил бизнес или вообще покинул ряды предпринимателей за предшествующие 12 мес., которая была стабильна в предшествующие годы наблюдений (2006-2008), удвоилась во время кризиса, если верить данным за 2009 г. Правда, лишь 27,5% решили покинуть бизнес навсегда, в то время как 72,5% остались в бизнесе, владея или управляя другими фирмами. Следовательно, влияние кризиса на принятие решения о закрытии бизнеса или отказе от предпринимательства не следует переоценивать.

Несмотря на то, что примерно 20% взрослого трудоспособного населения России имеют в прошлом опыт предпринимательской активности, подавляющая их доля – порядка 70 % - никогда больше не обратится к самостоятельной предпринимательской деятельности. Нежелание вновь возвращаться в бизнес объясняется чаще всего двумя основными причинами: пессимистической оценкой условий для ведения бизнеса в России в нынешних условиях и критической самооценкой навыков и способностей к ведению собственного дела.

Следовательно, для эффективной поддержки предпринимательской активности и вовлечения действительно способных к этому слоев населения в бизнес в условиях кризиса (и непосредственно по завершении его самой глубокой фазы) необходимы некоторые меры целевого характера. Во-первых, должен быть облегчен доступ к гарантийной поддержке и софинансированию со стороны государственных институтов развития для предпринимателей малого бизнеса, уже активно ведущих бизнес, чтобы ослабить у них стимулы к закрытию дела. Во-вторых, поддерживая непредпринимательские слои населения в намерении открыть собственный бизнес, государство должно отдавать себе отчет в том, что это – меры временного характера, связанные с задачами социального плана, но в долговременной перспективе они едва ли способствуют развитию предпринимательства. В-третьих, среди непредпринимательских слоев населения следует уделить особое внимание сравнительно большой целевой группе (свыше 14% взрослого трудоспособного населения) – а именно, лицам с опытом предпринимательской деятельности в прошлом. Некоторые из них – получив доступ к курсам и программам лидерства, business МБА и после защиты бизнес-планов – вполне могли бы рассчитывать на финансовую поддержку для более успешного нового начала в бизнесе.

**Литература:**

Образцова О.И., Чепуренко А.Ю. Развитие российского частного предпринимательства в межстрановом сопоставлении // Вопросы экономики. 2008. № 8. С. 91-107.

Чепуренко А. Ю. Раннее предпринимательство в России: промежуточные результаты GEM // Мир России. 2008. № 2. С. 22–40.

Arenius, P., & Minniti, M., 2005. Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship. *Small Business Eco­nomics,* Vol.24(3), pp. 233-247.

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

Bates, T., 2005. Analysis of young small firms that have closed: delineating successful from unsuccessful closures. *Journal of Business Venturing,* 20, pp. 343–358.

Blackburn, R., & Kovalainen, A., 2008. Researching small firms and entrepreneurship: Past, present and future. *International Journal of Management Reviews,* pp. 1-22.

Bosma, N., & Levie, J., 2010. GEM 2009 Global Report. With contributions from Bygrave, W.D. Justo, R., Lepoutre, J., & Terjesen, S. [Online] (Updated 26 January 2010). Available at: http://www.gemconsortium.org/about.aspx?page=pub\_gem\_global\_reports [Accessed 30 May 2010].

Carter, N.M., Williams, M., & Reynolds, P.D., 1997. Discontinuance Among New Firms in Retail: The Influence of Initial Resources, Strategy and Gender. *Journal of Business Venturing*, 12(2), pp. 125–145.

Frazera, L., & Winzarb, H., 2005. Exits and expectations: why disappointed franchisees leave, *Journal of Business Research,* 58 (11), pp. 1534-1542.

IMF, World Economic Outlook World Economic Outlook (WEO) Database, 2009. Sustaining the Recovery October 2009. [Online] Available at: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/02/index.htm  [Accessed 26 April 2010]

Reynolds, Paul et al., 2005. Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003. *Small Business Economics,* 24, pp. 205-231.

Shane, S., Locke, E.A., & Collins, C.J., 2003. Entrepreneurial motivation. *Human Resource of Management Review,* 13 (2), pp. 257–279.

Schutjens, V., & Stam, E., 2006. Entrepreneurial intentions and realizations subsequent to business closure. Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, Max Planck Institute of Economics, Entrepreneurship, Growth and Public Policy Group.

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), pp. 17-27.

Thurik, Roy, 1999. Entrepreneurship, Industrial Transformation and Growth.. In: Gary D. Liebcap, ed. 1999. *The Sources of Entrepreneurial Activity*. Stamford: JAI Press. P. 29–66.

Ucbasaran, D., Westhead, P., & Wright, M., 2006. *Habitual entrepreneurs*. Edward Elgar Publishers.

Van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R., 2005. The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth. *Small Business Economics*, 24, pp. 311-321.

Watson, J., & Everett, J. E., 1996. Do small businesses have high failure rates? *Journal of Small Business Management,* 34 (4), pp. 45-62.

Watson, J., & Everett, J. E., 1988. Small Business Failure and External Risk Factors. *Small Business Economics,* 11 (4), pp. 371-390.

Wennekers, S., Van Stel, A., Thurik, R. & Reynolds, P., 2005. Nascent Entrepreneurship and Economic Development. *Small Business Economics,* 24 (3), pp. 293-309.

1. Проект осуществляется с 2007 г. в рамках Центра фундаментальных исследований ГУ-ВШЭ. [↑](#footnote-ref-1)
2. Расчеты выполнены к.э.н. Образцовой О.И. (ГУ-ВШЭ). [↑](#footnote-ref-2)