## [[1]](#footnote-1) Предпринимательская активность россиян в условиях кризиса: по данным «Глобального мониторинга предпринимательства» 2009

Одна из основных задач гражданского общества и государства заключается в создание 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.

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[[2]](#footnote-2). Между тем среди предпринятых Правительством РФ антикризисных мероприятий мало представлены как раз мероприятия по стимулированию предпринимательской активности населения – приоритет отдается поддержке уже действующих на рынке предпринимательских фирм[[3]](#footnote-3).

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, Рой Турик[[4]](#footnote-4) 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, Дэвид Одрич[[5]](#footnote-5) и др. и Каррэ и Турик[[6]](#footnote-6) 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[[7]](#footnote-7) 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 самозанятостью как индикатором уровня развития предпринимательства и уровнем безработицы на национальном уровне в период с 1974 по 1998 гг. Различные выборки, составленные из стран – членов ОЭСР на протяжении разных временн*ы*х 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.[[8]](#footnote-8), является новым шагом в изучении эмпирической взаимосвязи между уровнем предпринимательской активности. Специфика данного проекта заключается в том, что исследуется главным образом предстартовая и стартовая предпринимательская активность, которая с трудом поддается измерению при помощи стандартных методов национальной и международной статистики. В последние годы (2006–2009) Россия является участницей данного проекта - благодаря инициативе двух университетов, сформирована российская команда в составе группы исследователей Высшей школы менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета и проектной лаборатории Высшей школы экономики[[9]](#footnote-9).

Программа Global Entrepreneurship Monitor стартовала в 1999 г. в 10 странах мира. В 2009 г. всеобщее исследование GEM основывалось на анализе результатов обследования взрослого населения в 53 странах: около 120 тыс. респондентов. В исследовании в настоящее время участвует свыше 150 ученых из разных стран мира. Ведется единый банк данных.

Исследовательский проект имеет своей целью изучение уровня предпринимательской активности населения во всех участвующих в проекте странах. В частности, проводятся:

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

## Определение предпринимательства и важнейшие понятия в методологии GEM

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

В исследовании рассматриваются четыре стадии развития индивидуального предпринимательства:

* *потенциальное* (potential entrepreneurs) – активное планирование и организация предпринимательства;
* *раннее* (Early-Stage), включающее в себя две подгруппы:
* **нарождающееся** (nascent entrepreneurs): предпринимательский проект находится на старте, деятельность уже начата, но валовые смешанные доходы, если и образуются, то не более 3 мес.;
* **новый бизнес** (new, or baby business): бизнес систематически функционирует, валовые смешанные доходы образуются в течение периода от 3 до 42 мес.;
* *устоявшийся бизнес* (established business): предприятие, функционирующие более 42 мес.

Необходимо подчеркнуть, что объектом исследования GEM являются, в первую очередь, сами предприниматели. Если респонденты вовлечены в предпринимательскую активность, методика проекта дает возможность определить, чем они руководствовались, какие источники финансирования использовали и какой отдачи они ожидают от своего бизнеса.

В рамках проекта GEM анализируется предпринимательская активность населения на ранних стадиях - зарождения и начального развития, которые объединяются для определения индекса ранней предпринимательской активности (total entrepreneurial activity, TEA). Одновременно становится возможной характеристика уровня потенциального предпринимательства, то есть склонности населения различных стран к предпринимательству, обусловленной текущими социальными, культурными и экономическими условиями существования.

Возможность динамических исследований и межстрановых сопоставлений обеспечивается единообразием и неизменностью основных показателей предпринимательской активности, используемых всеми национальными командами проекта GEM.

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

* *Показатель нарождающегося предпринимательства (NascEA) –*выраженная в процентах доля 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 мес. В 2009 г. показатель нарождающегося предпринимательства в России составил 1,8%, увеличившись по сравнению с 2008 г. (1,5%).
* *Показатель нового предпринимательства (NewEA) –*выраженная в процентах доля 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 и не менее 3 мес. В 2009 г. показатель нового предпринимательства составил 2,1%, увеличившись по сравнению с 2008 г. (1,0%).
* *Показатель предпринимательства на ранней стадии (TEA) –*выраженная в процентах доля трудоспособного населения, являющегося нарождающимися предпринимателями или владельцами нового бизнеса в соответствии с определениями, данными выше. В 2009 г. показатель предпринимательства на ранней стадии составил 3,7%, увеличившись по сравнению с 2008 г. (2,3%).
* *Показатель устоявшегося предпринимательства (EBO) –*выраженная в процентах доля трудоспособного населения, являющегося владельцами и менеджерами устоявшегося бизнеса. А именно, бизнеса, заработная плата, доход или иное вознаграждения от которого поступали владельцам более 42 мес. В 2009 г. показатель устоявшегося предпринимательства составил 1,6%, увеличившись по сравнению с 2008 г. вдвое (0,8%).
* *Показатель прекращения бизнеса (DiscontEA) –* выраженная в процентах доля трудоспособного населения, прекратившего бизнес в последние 12 месяцев. Например, владельцы продали его, закрыли или иными способами прекратили отношения собственности и управления бизнесом. *Примечание: данный показатель не является индикатором провала бизнеса.* В 2009 г. показатель прекращения бизнеса составил 1,6%, увеличившись по сравнению с 2008 г. (1,0%).
* *Показатель добровольного раннего предпринимательства (OpportEA) –* выраженная в процентах доля лиц, вовлеченных в раннюю предпринимательскую активность (см. выше) и отметивших, что: (1) занялись предпринимательством, чтобы получить преимущества и (2) главное преимущество от занятия бизнесом – независимость и рост дохода. В 2009 г. показатель добровольного раннего предпринимательства составил 43%, увеличившись по сравнению с 2008 г. (39%). От *добровольного* отличают *вынужденное предпринимательство:* показатель вынужденного раннего предпринимательства рассчитывается как доля тех, кто вовлечены в раннюю предпринимательскую активность и отметили, что занялись предпринимательством, так как не было лучших вариантов для работы.
* *Показатель ранней предпринимательской активности с высоким ожиданием роста (HEA) –* выраженная в процентах доля предпринимателей на ранней стадии, ожидающих рост числа занятых на фирме до уровня не менее чем в 20 человек в течение ближайших 5 лет, среди всех предпринимателей на ранней стадии. В 2009 г. показатель ранней предпринимательской активности с высоким ожиданием роста составил 15,5%, не изменившисьпо сравнению с 2008 г. (15,8%).
* *Показатель ранней предпринимательской активности, ориентированной на новый рынок или товар (NMEA) –* выраженная в процентах доля 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. В 2009 г. показатель ранней предпринимательской активности, ориентированной на новые рынки, составил 16,9%, уменьшившись по сравнению с 2008 г. (21,1%).
* *Показатель ранней предпринимательской активности, ориентированной на внешний рынок (ExEA) –* выраженная в процентах доля предпринимателей на ранней стадии, отметивших, что, по меньшей мере, 25% их потребителей приходится на зарубежные страны. В 2009 г. показатель ранней предпринимательской активности, ориентированной на внешний рынок составил 9,5%, уменьшившись по сравнению с 2008 г. (13,2%).

## Россия в 2009 г. на фоне других стран – участниц GEM

В целом результаты международных сопоставлений 2009 г. характеризуют *РФ как страну с низким уровнем развития предпринимательского потенциала и неблагоприятной его структурой*.

Результаты кластеризации показали, что по уровню ТЕА в 2009 г. РФ переместилась от центра к верхней границе кластера стран с низким уровнем ранней предпринимательской активности населения (расстояние до центра 0,208). Вместе с Россией в эту группу попали Бельгия, Дания, ЮАР, Италия и Япония.

Так, растет в РФ уровень активности *нарождающихся* предпринимателей, но с выраженным замедлением: если в 2008 г. темп прироста составил около 30%, то в 2009 г. – чуть более 2%. Тем не менее уровень нарождающегося предпринимательства в России продолжает оставаться одним из самых низких в GEM.

Далее, показатель *владельцев нового бизнеса* в РФ вырос больше чем на четверть, в результате чего ранг России в GEM повысился с 5-го до 11-го, и страна перешла в приоритетную группу (с уровнем показателя ниже среднего) – впервые за весь период наблюдения. В эту приоритетную группу помимо РФ входит еще 17 государств. Среди них – развитые рыночные экономики (Дания, Германия, Финляндия, Испания, Израиль, Швейцария, Великобритания, США) и страны ЦВЕ (Словения, Хорватия, Румыния, Сербия, Венгрия), а также Малайзия.

Доля в составе населения владельцев устоявшегося бизнеса (ЕВО) в России – практически самая низкая среди стран GEM (снизу 2-е место после ЮАР, вместе с которой Россия составляет нижнюю группу по уровню активности устоявшегося предпринимательства). Среднее значение ЕВО превышает российский показатель в 5 раз, а типичное значение ЕВО – в три раза. При этом в половине стран GEM в 2009 г. индекс ЕВО не превышал значение 6,25, что статистически не значимо отличается от уровня 2008 г.

Наблюдается значимая связь уровня развития предпринимательства с макроэкономическими индикаторами. В течение всего периода наблюдения – с 2006 по 2009 гг. – сохраняется устойчивость параметров параболической зависимости ТЕА от ВВП на душу населения (с годичным лагом, в оценке по ППС). Оценки параметров регрессии значимы при доверительной вероятности 0,997.

В 2009 г. регрессионный анализ позволил четко выделить 2 группы стран по комбинации этих признаков (рис. 1). Высокоразвитые страны формируют плотный кластер, развивающиеся – демонстрируют высокую энтропию. Регрессионный анализ подтвердил наличие статистически значимой параболической связи между уровнем ВВП на душу населения, с одной стороны, и общим 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.

В странах с низкими значениями ВВП на душу населения уровень предпринимательской активности достаточно высок, однако низкоэффективной является качественная структура предпринимательского потенциала.



**Рис. 1**

**Влияние уровня экономического развития страны на уровень раннего предпринимательства в 2009 году (краткосрочный лаг)**

Наиболее динамичная в социальном отношении часть населения реагирует на признаки разворачивающегося во всем мире кризиса ростом нарождающегося предпринимательства с вынужденной мотивацией (8-е место среди стран GEM по уровню вынужденной предпринимательской активности).

По уровню вынужденно мотивированной ранней предпринимательской активности Россия переместилась в 2009 г. с 8 на 15-е место среди стран GEM. Значение показателя выше, чем в странах Западной Европы (Франции Норвегии, Бельгии, Италии), но в 3 раза ниже, чем в среднем по странам GEM.

Результаты проведенного моделирования влияния уровня экономического развития на квоту вынужденной мотивации в среде нарождающегося бизнеса в 2009 г. позволили выделить две четко разграниченных группы стран (рис. 2). В первую входят страны различных географических регионов, но однородные по высокому уровню экономического развития и эффективной структурой мотивации предпринимательского потенциала. 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 вторую группу вошли страны с менее стабильными развивающимися экономиками - латиноамериканские (Перу, Аргентина, Бразилия, Чили, Колумбия), страны ЦВЕ и бывшие республики 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).



**Рис. 2**

**Влияние уровня экономического развития на квоту вынужденной мотивации в среде нарождающегося бизнеса в 2009 г.[[10]](#footnote-10)**

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

## Структурные характеристики раннего предпринимательства в России

Методика проекта, разумеется, позволяет вести анализ и в рамках национальной базы данных. В частности, очередной раунд опроса, проведенный в мае–июне 2009 г., позволил зафиксировать некоторые изменения в структуре предпринимательского потенциала и динамике развития предпринимательской активности населения России по сравнению с 2008 г.

Так, доля женщин-предпринимательниц предсказуемо несколько увеличилась по сравнению с докризисным периодом, хотя мужчины численно преобладают над женщинами в структуре всех предпринимательских групп.

В целом в 2009 г. увеличилась доля предпринимательских групп старших возрастов (55–64 лет). Начать бизнес вынуждены главным образом лица старше 35 лет (табл. 1).

*Таблица 1*

**Распределение групп предпринимателей по полу и возрастным когортам, 2009 г.[[11]](#footnote-11)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Возраст** | **Нарождающиеся предприниматели** | | | | **Владельцы нового бизнеса** | | | | **Владельцы устоявшегося бизнеса** | | | |
| **Муж, %** | **Жен, %** | **Всего, %** | **Всего, чел.** | **Муж, %** | **Жен, %** | **Всего, %** | **Всего, чел.** | **Муж, %** | **Жен, %** | **Всего, %** | **Всего, чел.** |
| 18–24 | 11 | 8 | 10 | 3 | 13 | 19 | 16 | 5 | - | - | - | - |
| 25–34 | 37 | 42 | 39 | 12 | 31 | 6 | 19 | 6 | 18 | 38 | 30 | 8 |
| 35–44 | 16 | 25 | 19 | 6 | 25 | 38 | 31 | 10 | 9 | 38 | 26 | 7 |
| 45 и более | 37 | 25 | 32 | 10 | 31 | 38 | 34 | 11 | 73 | 25 | 44 | 12 |
| Всего | 100 | 100 | 100 | 31 | 100 | 100 | 100 | 32 | 100 | 100 | 100 | 27 |

С 2007 г. наблюдалось сначала снижение, а с 2008 г. – рост доли потенциальных предпринимателей в непредпринимательских группах населения (т.е. среди тех, кто ранее никогда не занимался бизнесом), особенно значительный с 2008 по 2009 гг.

Важной особенностью методики проекта является возможность выделения групп в составе предпринимательских когорт, отличающихся преобладающим типом мотивации к ведению предпринимательской деятельности – прежде всего, добровольных и вынужденных предпринимателей.

По результатам опроса 2009 г. показатель добровольного раннего предпринимательства в России составил 43%, показатель вынужденного раннего предпринимательства практически не вырос и составил – 28,9%.

В целом же среди всех предпринимателей (нарождающиеся предприниматели, владельцы нового и устоявшегося бизнеса) на каждые пять человек, мотивированных поиском преимуществ от занятия бизнеса, приходится 4 человека, пришедших в бизнес под давлением обстоятельств. Уровень добровольного предпринимательства увеличивался в селах, крупных городах и мегаполисах, в то время как в средних и малых городах доля добровольных предпринимателей немного сократилась.

Социально-демографические портреты типичных добровольного и вынужденного предпринимателей различны. Среди добровольных предпринимателей преобладают мужчины, они младше «предпринимателей поневоле». От последних добровольных предпринимателей отличает более высокий уровень формального образования и более высокая самооценка человеческого капитала – знаний, квалификации и опыта. Напротив, вынужденные предприниматели представляют собой менее адаптивную социальную группу, характеризующуюся более низким уровнем формального образования и самооценки знаний и навыков, более низким уровнем материального благосостояния и более старшим возрастом. Объединяет вынужденных и добровольных предпринимателей одинаковая склонность к риску и теснота включенности в предпринимательские сети.

*Таблица 2*

**Мотивационная структура российских предпринимателей, 2009 г.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Тип мотивации** | **Предпринимательские группы** | | | | | | **Всего** | |
| **Нарождающиеся** | | **Владельцы нового бизнеса** | | **Владельцы устоявшегося бизнеса** | |
| **Чел.** | **%** | **Чел.** | **%** | **Чел.** | **%** | **Чел.** | **%** |
| Добровольная | 11 | 36,7 | 17 | 53,1 | 8 | 29,6 | 33 | 39,3 |
| Вынужденная | 10 | 33,3 | 8 | 25,0 | 10 | 37,0 | 26 | 31,0 |
| Смешанная | 9 | 30,0 | 6 | 18,8 | 9 | 33,3 | 24 | 28,6 |
| Затруднились | 0 | 0,0 | 1 | 3,1 | 0 | 0,0 | 1 | 1,2 |
| **Всего** | **30** | **100,0** | **32** | 100,0 | **27** | 100,0 | **84** | 100,0 |

Добровольные и вынужденные предприниматели имеют ряд отличительных особенностей в характеристиках бизнес-деятельности. Предприниматели поневоле представляют собой в основном самозанятых и владельцев микробизнеса, не ориентированных на рост бизнеса и рост прибыли. Их основная цель – поддержание приемлемого текущего дохода. Их бизнесы характеризуются более низкой устойчивостью по сравнению с бизнесами добровольных предпринимателей и не предполагают использования каких бы то ни было техник или специальных технологий. Они отличаются более высокими показателями устойчивости и более высокой готовностью к использованию специальных техник и технологий, хотя эти технологии и не носят инновационного характера.

## Финансовые аспекты раннего предпринимательства в России

Важным условием возможности предпринимательского старта является наличие финансовых ресурсов – собственных и внешних (табл. 3).

*Таблица 3*

**Выбор источников финансирования бизнеса ранними предпринимателями: выборочные значения по России за 2006-2009 гг.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Источники предполагаемого займа\*** | **2006** | | **2007** | | **2008** | | **2009** | |
| Кол-во  ранних  пред-прини-мателей | Доля  ранних  пред-  прини-  мателей,  % | Кол-во  ранних  пред-прини-мателей | Доля  ранних  пред-  прини-  мателей,  % | Кол-во  ранних  пред-прини-мателей | Доля  ранних  пред-  прини-  мателей,  % | Кол-во  ранних  пред-прини-мателей | Доля  ранних  пред-  прини-  мателей,  % |
| Близкие члены семьи | 7 | 10,27 | 6 | 15,21 | 12 | 23,25 | 12 | 18,67 |
| Другие родственники | 2 | 2,19 | 4 | 8,78 | 2 | 3,85 | 5 | 8,68 |
| Коллеги | 1 | 1,45 | 2 | 4,62 | 2 | 3,18 | 1 | 1,34 |
| Посторонние люди | 2 | 2,75 | 1 | 1,31 | 5 | 9,82 | 4 | 6,67 |
| Друзья и соседи | 5 | 6,78 | 5 | 12,73 | 1 | 2,47 | 4 | 6,68 |
| Банки и иные финансовые организации | 13 | 19,11 | 12 | 27,63 | 10 | 19,37 | 9 | 14,70 |
| Государственные программы | 4 | 5,39 | 4 | 10,21 | 3 | 6,46 | 5 | 8,18 |
| *Итого ранних предпринимателей* | *70* | *100* | *42* | *100* | *51* | *100* | *62* | *100* |

\*Не учитывается одновременный выбор нескольких источников, так как возможен повторный счет. Все показатели взвешены для обеспечения межвременных сопоставлений.

Основная часть ранней предпринимательской активности финансируется из внешних источников. К 2008 г. значительно выросла доля ранних предпринимателей (не более 44%), намеренных вложить в свой бизнес собственные средства, однако в 2009 г. она вновь вернулась к исходному уровню (не более 22%). При этом удельный вес собственного капитала в структуре финансирования старт-апов составляет одну треть, в то время как большая часть приходится на внешние источники. Отсутствие личных сбережений, потеря накоплений из-за обесценения активов, либо нежелание использовать собственный капитал в силу высоких рисков обусловливает склонность к привлечению внешнего финансирования (диверсификация рисков).

Ранние предприниматели относительно более оптимистичны насчет потенциальной отдачи от бизнеса, нежели внешние неформальные инвесторы, вкладывающие собственные средства в раннее предпринимательство.

Среди внешних источников преобладает неформальное финансирование.

Доля неформальных инвесторов среди предпринимательских слоев населения в целом выше, чем среди индивидов, не являющихся действующими предпринимателями (хотя разница статистически не обоснована – диагр. 1). Соответственно, предпринимательские сети представляют собой достаточно замкнутое пространство – как в отношении обращающихся финансовых средств, так и круга участников.



Рис. 3

**Распределение неформальных инвесторов по типу экономической активности[[12]](#footnote-12) для России за 2006-2009 гг.[[13]](#footnote-13)**

- Доля неформальных инвесторов – действующих предпринимателей



- Доля неформальных инвесторов, не являющихся действующими предпринимателями



Неформальное финансирование чаще носит характер вложений «любовного капитала», т.е. значительная часть инвесторов не ожидает получить вообще (или не ожидает получить экономически значимую) отдачу от инвестированных средств, а потому размер ожидаемой отдачи не оказывает статистически значимого влияния на готовность вкладывать собственные средства в раннее предпринимательство.

Вероятность участия личными сбережениями в финансировании чужого бизнеса повышается, если в прошлом данное лицо приостановило собственную предпринимательскую деятельность (по различным причинам), т.е. обладает собственным предпринимательским опытом. Неформальные инвесторы благоприятно оценивают возможности на рынке, а их готовность кредитовать не зависит от статуса занятости и неготовности начать собственный бизнес.

В 2009 г. можно наблюдать следующие изменения в финансовых стратегиях ранних предпринимателей:

- снижение уровня самостоятельного финансирования (возрастает доля предпринимателей, намеренных привлекать средства из внешних источников);

- рост среднего значения величины собственного капитала, при этом основная часть ранних предпринимателей предпочитает вкладывать личные сбережения в небольшом объеме;

- увеличение среднего значения величины стартового капитала (вследствие возрастания удельного веса среди ранних предпринимателей добровольного предпринимательства);

- сосредоточение деятельности в тех отраслях, где существует платежеспособный спрос (сфера услуг);

- снижение спроса на банковские кредиты, значительное повышение роли родственников в финансировании бизнеса;

- повышение ожиданий отдачи ранними предпринимателями;

Наконец, несколько поменялось поведение неформальных инвесторов – большинство из них расценивают сложившиеся условия как благоприятные для запуска нового бизнеса, несмотря на негативную обстановку на финансовом рынке (возросшие риски невозврата заемных средств). Отчасти это обусловлено вынужденным характером вовлеченности значительной части неформальных инвесторов в финансирование чужого бизнеса – при наличии родственных связей с заемщиком, – однако отражает и их заинтересованность в развитии предприятия, на которое направлена поддержка.

## Опыт предпринимательской деятельности и прекращение бизнеса

В условиях кризиса не могла не возрасти доля лиц, имеющих недавний опыт ведения бизнеса, но за последний год выбывших из числа действующих предпринимателей.

Доля прекративших бизнес за последние 12 мес., которая в предыдущие годы (2006–2008 гг.) оставалась довольно стабильной, возросла вдвое в 2009 г. Причем кризис, по всей видимости, не сильно сказался на возможности ведения предпринимательской деятельности. Только 27,5% предпринимателей (9 чел.) вместе с закрытием бизнеса прекратили заниматься предпринимательской деятельностью, тогда как 72,5% (25 чел.), закрыв бизнес, – продолжили вести предпринимательскую деятельность.

Причины, по которым респонденты прекратили бизнес, различны в группах оставшихся в бизнесе и окончательно его покинувших. Пятерка основных причин прекращения бизнеса за последние 12 мес. среди обеих указанных групп приведена на рис.4. Из него видно, что финансы и связи (вернее, их отсутствие) явились существенно более важными ограничителями предпринимательской деятельности для тех, кто окончательно покинул бизнес, тогда как при закрытии действующего бизнеса лицами, которые не оставляют предпринимательской стези, немаловажную роль играет оценка перспективности данного проекта.

Хотя большинство предпринимателей, прекративших бизнес, за последний год испытывали нехватку денежных средств для развития бизнеса, среди закрывших бизнес предпринимателей только 15,8% респондентов прекратили бизнес, по их признанию, 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.



Рис. 4

Мотивы прекращения предпринимательской деятельности лицами, остающимися в бизнесе, и лицами, покинувшими его

## Восприятие населением и предпринимателями условий для ведения бизнеса

Возможности для создания нового бизнеса в ближайшие 6 месяцевзначительно 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 распространенной с его приходом. В обоих случаях число пессимистов 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 страт (от нарождающихся до владельцев устоявшегося бизнеса) в большинстве считают, что организовать новый бизнес, по сравнению с 2008 г., стало сложнее или значительно сложнее. Чем старше возраст бизнеса, тем критичнее оценки предпринимателей (табл. 4).

*Таблица 4*

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

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Варианты ответа** | **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 |

Не только возможности для начала нового дела, но и перспективы уже существующего бизнеса изменились в 2009 г. в подавляющем большинстве случаев в худшую сторону. Ожидания роста бизнеса ослабли у 1/3 нарождающихся предпринимателей, 2/3 – владельцев нового и 3/4 – владельцев устоявшегося бизнеса.

В то же время порядка половины из тех, кто уже имел весной 2009 г. бизнес более 3 мес., намеревались продолжать его вне зависимости от кризисных явлений. А *для предпринимателей с опытом менее 3 мес. кризис стал основной причиной прихода в бизнес*.

Правда, от 40 до 50% нарождающихся предпринимателей – лица, уже занимавшиеся в прошлом предпринимательством. В целом усилились позиции 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. В целом кризис стал причиной экстенсивного роста числа бизнесов при неизменности количества фактических предпринимателей. Интенсивное расширение предпринимательского слоя (приход в бизнес не предпринимателей) замедлилось.

## Выводы

Полученные в 2009 г. результаты международных сопоставлений характеризуют *РФ как страну с низким уровнем развития предпринимательского потенциала и неблагоприятной его структурой*. Правда, рост уровня *ранней предпринимательской активности* населения России в 2009 г. привел к повышению ранга России в GEM в 2009 г. на 3 позиции.

Нельзя не заметить, однако, неблагоприятных тенденций – на фоне кризиса прирост уровня активности *нарождающихся* предпринимателей имел выраженное замедление: в 2008 г. темп прироста составил около 30%, а в 2009 г. – лишь чуть более 2%. Не случайно уровень нарождающегося предпринимательства в России продолжает оставаться одним из самых низких в GEM.

В данной связи следует обратить внимание на то, что наряду с экономическими факторами (снижение платежеспособного спроса и сокращение объемов располагаемых финансовых ресурсов домохозяйств), которые негативно влияют на готовность и возможность населения к предпринимательскому старту, существует и ряд факторов социально-психологического и социокультурного характера, которые могут быть смягчены мерами активной политики содействия предпринимательству.

К их числу относятся такие меры, как реализация государственных программ финансирования обучения основам ведения малого бизнеса, консультирования стартового предпринимательства, вести широкое освещение успешных практик на начальных стадиях развития малого предприятия, создать систему национальных и региональных премий за предпринимательский успех и т.д. Важную роль может сыграть внедрение (совместно с ассоциациями бизнеса) в учебные планы средних специальных и высших учебных заведений курсов по разработке бизнес-планов, проведение соответствующих конкурсов, привлечение внимания бизнес-ангелов и венчурного капитала к бизнес-проектам студенческой молодежи.

Несмотря на кризис, в России уровень вынужденного раннего предпринимательства в 2009 г. не изменился, оставшись на уровне 2008 г. (28,9%). Напротив, остававшийся неизменным в 2006–2008 гг. уровень добровольного раннего предпринимательства в 2009 г. существенно возрос, достигнув 43%. При этом произошло значительное сокращение доли промежуточной группы, в мотивации которой присутствуют элементы и того, и другого – особенно заметное в группе нарождающихся предпринимателей. Добровольные и вынужденные предприниматели значительно различаются по характеру бизнес-деятельности. Предприниматели поневоле представляют собой самый низовой предпринимательский слой – самозанятых и владельцев микробизнеса, не ориентированных на рост бизнеса и рост прибыли. Их основная цель – поддержание приемлемого текущего дохода. Их бизнес характеризуется более высокими показателями устойчивости, но, как правило, не носит инновационного характера.

Политика содействия развитию предпринимательской активности населения должна полнее учитывать это обстоятельство. В настоящее время предлагаемые Правительством меры по капитализации пособия по безработице ориентированы на потребности и возможности вынужденных предпринимателей. В то же время не просматривается специальных усилий по содействию добровольному предпринимательству – между тем, именно этот тип предпринимателей склонен к созданию растущих бизнесов (соответственно, создающих дополнительные рабочие места). И именно этот тип предпринимательской активности, судя по полученным данным, развитие кризиса стимулирует. Какие меры могут быть применены для содействия добровольному предпринимательству? По-видимому, это могут быть шаги по грантовой поддержке бизнес-планов старт-апов на конкурсной основе, либо предоставление гарантий для бизнес-ангельских ассоциаций и венчурных фондов и компаний по финансированию стартовых проектов институтами развития, предоставление связанных кредитов под уступку прав интеллектуальной собственности (с правом обратного выкупа) и иные сложно структурированные формы поддержки инновационного раннего предпринимательства.

Основная часть ранней предпринимательской активности финансируется из внешних источников. При этом удельный вес собственного капитала в структуре финансирования старт-апов составляет одну треть. Отсутствие личных сбережений, либо нежелание использовать собственный капитал в силу высокой неопределенности, обусловливает склонность к привлечению внешнего финансирования (диверсификация рисков). Среди внешних источников в условиях кризиса вновь преобладает неформальное финансирование.

В целом в 2009 г. можно наблюдать следующие изменения в финансовых стратегиях ранних предпринимателей:

- снижение уровня самостоятельного финансирования (возрастает доля предпринимателей, намеренных привлекать средства из внешних источников);

- увеличение среднего значения величины стартового капитала (вследствие возрастания удельного веса среди ранних предпринимателей добровольного предпринимательства);

- сосредоточение деятельности в тех отраслях, где существует платежеспособный спрос (сфера услуг);

- снижение спроса на банковские кредиты, значительное повышение роли родственников в финансировании бизнеса.

- повышение ожиданий отдачи ранними предпринимателями;

Неформальное кредитование 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. Это – важное средство противодействия возросшим рискам, но в то же время – возрождение той институциональной ловушки, в которой находился российский малый бизнес в 90-е годы с господствовавшим тогда теневым финансированием.

В числе мер государственной политики по содействию предпринимательству поэтому должны быть такие, которые стимулировали бы выход неформального финансирования из «тени» – например, путем создания (участия государства в) гарантийных фондов для МФО, распространению информации о действующих микрофинансовых организациях и поддержке лучшего опыта в этой сфере.

Для содействия развитию предпринимательской активности населения следует поддержать различного уровня программы обучения основам ведения малого бизнеса, консультирование стартового предпринимательства, вести широкое освещение успешных практик на начальных стадиях развития малого предприятия, создать систему национальных и региональных (субъекты РФ) премий за предпринимательский успех и т.д.

Пока меры правительства по содействию предпринимательству, несмотря на сравнительно более значительный объем выделяемых средств, чем в докризисный период, имеют ограниченную результативность. Об этом говорит сравнение данных по России с другими странами, участвующими в проекте «Глобальный мониторинг предпринимательства». В то же время именно государственная политика и ее возможности рассматриваются экспертами и населением как решающий фактор преодоления кризисных явлений и содействия начинающим предпринимателям.

На федеральном уровне необходимо повышение ее согласованности и прозрачности, взаимодействие между государственными ведомствами и предпринимательскими объединениями, соответствующими группами интересов, а также экспертным сообществом. Только при этих предпосылках возможна разработка адекватных государственных мер *реального*содействия реализации предпринимательской инициативы различных групп предпринимателей на ранних стадиях развития бизнеса.

1. Авторский коллектив: к.э.н. Алимова Т.А., Габелко М.В., Мурзачева Е.И, к.э.н. Образцова О.И., Филатова Ю.В,. Ченина А.В., д.э.н. Чепуренко А.Ю. (руководитель), все – ГУ-ВШЭ (г. Москва). [↑](#footnote-ref-1)
2. *Audretsch D., Thurik R. Op.cit*. ; Storey D. Entrepreneurship, Small and Medium Sized Enterprises and Public Policy / Z. Acs and D. Audretsch (Eds.) // International Handbook of Entrepreneurship Research. Dordrecht: Kluwer Academic. 2003; The Emergence of Entrepreneurship Policy: Governance, Start-Ups and Growth in the US Knowledge Economy */* D. Hart (Ed.). Cambridge: Cambridge University Press. 2003. [↑](#footnote-ref-2)
3. Оценка антикризисных мер по поддержке реального сектора российской экономики // Вопросы экономики. 2009. № 5. С. 21–46. [↑](#footnote-ref-3)
4. *Thurik R.* Entrepreneurship, Industrial Transformation, and Growth / Gary D. Liebcap (Ed.) //The Sources of Entrepreneurial Activity. Stamford: JAI Press. 1999. P. 29–66. [↑](#footnote-ref-4)
5. *Audretsch D., Thurik R., Verheul I.., Wennekers S.* Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-U.S. Comparison. Boston: Kluwer Academic Publishers. 2002. [↑](#footnote-ref-5)
6. *Carree M., Thurik R.* Industrial Structure and Economic Growth / David B. Audretsch D., Thurik R. (Eds.). Innovation, Industry Evolution, and Employment. Cambridge: Cambridge University Press. 1999. P. 86–110. [↑](#footnote-ref-6)
7. *Audretsch D., Thurik R.* Linking Entrepreneurship to Growth / OECD. STI Working Paper. 2002. 2081/2. [↑](#footnote-ref-7)
8. *Reynolds P., Bosma N., Autio E.,* et al. Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003 // Small Business Economics. 2005. N 24(3). P. 205–231. [↑](#footnote-ref-8)
9. Коллектив ГУ-ВШЭ участвует в данном проекте благодаря поддержке, полученной в рамках государственного финансирования по линии Центра фундаментальных исследований ГУ-ВШЭ. [↑](#footnote-ref-9)
10. Здесь и далее данные о ВВП на душу населения взяты в IMF’s World Economic Outlook Datebase (October, 2008). [↑](#footnote-ref-10)
11. Значения показателей в таблице приведены с не менее чем 5%-ной значимостью [↑](#footnote-ref-11)
12. Под действующими предпринимателями понимается совокупность нарождающихся предпринимателей, владельцев нового бизнеса и владельцев устоявшегося бизнеса. [↑](#footnote-ref-12)
13. Количество неформальных инвесторов предпринимателей и не предпринимателей, соответственно: 9 и 13 в 2006 г., 8 и 18 в 2007 г., 11 и 10 в 2008 г., 6 и 15 в 2009 г. Все показатели взвешены для обеспечения межвременных сопоставлений. [↑](#footnote-ref-13)