

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО РИСКА В ЭКОНОМИКЕ ПРИ ФИНАНСИРОВАНИИ МАЛОГО БИЗНЕСА: ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОТЕРЬ И ФАКТОРОВ ИХ ВОЗНИКНОВЕНИЯ

Е.И. Мурзачёва,

Государственный университет - Высшая школа экономики (ГУ-ВШЭ)

В условиях рыночных отношений предпринимательство - это основная база для формирования среднего класса, способ стимулирования занятости и источник решения социальных проблем, связанных с безработицей, высоким уровнем бедности, ухудшением демографической ситуации, снижением мотивации к самореализации и труду [4]. Кроме того, малые предприятия заполняют не востребованные крупными компаниями ниши, обеспечивая структурную гибкость экономики. Между тем, исходя из содержания такого рода деятельности, возникает проблема излишней концентрации кредитного риска в экономике, вызванной предпринимательской активностью, которая может привести к негативным исходам:

- осуществляется неэффективный отбор малых «бизнес-проектов» для предоставления им финансовых средств (нарушение прямолинейной зависимости «риск - доходность») [7];

- снижается ответственность самого предпринимателя перед инвестором за рациональное размещение и управление полученным капиталом (нарушение принципа максимизации прибыли при ограниченных ресурсах) [13];

- появляется возможность отраслевой переориентации субъекта малого бизнеса с так называемой «инновационной» направленности на «традиционные» виды деятельности: розничная торговля, транспортные перевозки и др. [12]. Последние не требуют существенных инвестиций на первоначальном этапе развития, квалификационных навыков, изобретательности и особых качеств предпринимателя, подразумевают легко преодолимые правовые и рыночные барьеры.

Целью проведенного исследования была разработка методологии оценки кредитного риска при финансировании малого бизнеса на ранней стадии его зарождения. 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).

Информационной базой исследования является Международный проект «Глобальный мониторинг предпринимательства» (Global Entrepreneurship Monitor, далее GEM), который представляет собой взаимодействие научно-исследовательских команд разных стран мира, направленное на изучение предпринимательской активности [14]. В каждой стране - участнице проекта осуществляется стратифицированный выборочный опрос взрослого трудоспособного населения на предмет отношения и вовлеченности в предпринимательскую деятельность с помощью стандартизированной анкеты. Возможности базы восполняют недостающие информационные пробелы, связанные с выделением категории раннего предпринимательства, а также с отражением внутренней мотивации субъектов малого бизнеса и их инвесторов, обеспечивая возможность международных сопоставлений [3].

Настоящее исследование - это часть научных разработок в рамках GEM за период с 2006 по 2008 г. С мая 2006 г. творческим коллективом ГУ-ВШЭ в России реализуется лонгитюдное обследование взрослого трудоспособного населения страны на предмет вовлеченности в малое предпринимательство. Полученная база данных содержит 1894, 1939, 1660 наблюдений соответственно по годам наблюдения. В соответствии с условиями участия России в международном консорциуме GEM осуществление международных сопоставлений в настоящее время возможно за 2006 г. среди 42 стран мира (репрезентативная выборка по более чем 40 исследуемым государствам включает 171656 наблюдений).

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

В анализе используется следующая классификация источников финансирования малого бизнеса, принятая в контексте проекта:

1. Самостоятельное финансирование (привлечение только собственных средств);
2. Формальный капитал (банковский кредит, а также финансирование с помощью государственных программ поддержки предпринимательства);
3. Неформальный капитал - вложения частных лиц (категория «любовного капитала» - займы у родственников, друзей, знакомых, а также «бизнес-ангелы» - сторонние лица, предоставившие собственные средства для финансирования бизнеса), исключаются из рассмотрения институциональные и профессиональные инвесторы.

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. Однако проявляется тенденция роста финансовой устойчивости самих предпринимателей. Если в 2006 г. доля ранних предпринимателей, намеренных профинансировать свой бизнес самостоятельно, оценивалась в диапазоне от 0 до 8%, то в 2007 г. интервал значительно расширился: 8-36%, а в 2008 г. достиг границ 35 и 66% (приведены значения доверительного интервала при 5%-ном уровне значимости).

По мере уменьшения доли собственного капитала в структуре финансирования раннего предпринимательства происходит увеличение роли заемных средств, но по-разному для различных категорий ранних предпринимателей. Так, на рис. 1 представлена дифференциация раннего бизнеса в России по зависимости от заемного капитала. В течение всего периода наблюдения

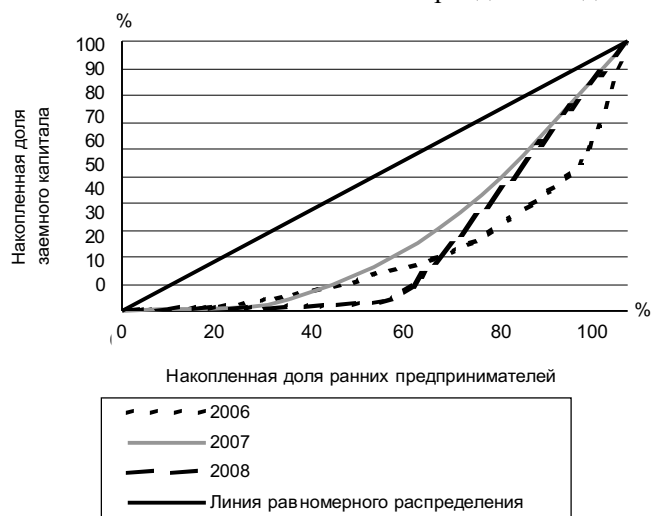


Рис. 1. Дифференциация российских нарождающихся предпринимателей по уровню привлечения заемного капитала в 2006-2008 гг.

относительная концентрация оставалась достаточно высокой (коэффициенты Джини составляли 57,8%; 39,2%; 50,4% соответственно по годам): большая часть ранних предпринимателей характеризовалась незначительным привлечением заемных средств. Однако структура распределения изменилась статистически значимо: в 2007 и 2008 гг. по сравнению с 2006 г. интегральные коэффициенты структурных сдвигов превышают 60%. Это означает, что малое количество предпринимателей стали привлекать большие суммы внешнего капитала.

Анализ финансового решения ранних предпринимателей свидетельствует о снижении уровня ожиданий по привлечению средств из институциональных источников - коммерческие банки, государственные программы - со стороны ранних предпринимателей на протяжении трех лет. Распределения за три года оказались умеренно равномерными с явным доминированием неформального капитала, затем - средств финансовых организаций, и наконец, малозначимую группу составляют государственные программы по поддержке предпринимательства. Согласно критерию Стюдента, на 5%-ном уровне значимости доля неформального капитала в общей структуре финансирования в течение всего периода наблюдения не выходила за пределы диапазона от 15,6 до 62,9%.

Что же касается объемов финансирования, привлекаемых из неформальных источников, что в 2006 г. доля в общем объеме стартового капитала оказалась в интервале от 16,3 до 18,6%, в 2007 г. - от 67,8 до 70,1%, в 2008 г. - от 66,6 до 69,1%.

Роль неформального капитала в российской экономике

Для выявления зависимости между уровнем социального и экономического развития страны и значимостью неформального капитала в финансовой структуре раннего бизнеса за 2006 г. была построена квадратическая регрессионная модель, где все коэффициенты значимы на 5%-ном уровне. (Множественный R квадрат после корректировки - 49,7%.) В качестве зависимой переменной, характеризующей распространение неформальных инвестиций в экономике, выбрана доля неформальных инвесторов в общем числе взрослого трудоспособного населения. Независимой переменной в модели является индикатор социально-экономического положения страны (ВВП на душу населения в реальных ценах, в долларах США) [15].

На рис. 2 изображено распределение стран в зависимости от значений рассматриваемых показателей. Такие страны, как Словения, Индия, Китай, Бразилия, Россия, Латвия, попали в первую выделенную группу, где уровень социально-экономического положения оценивается ниже среднего, однако наблюдается высокая доля неформальных инвесторов.

Германия, Финляндия, Чехия, Венгрия, Дания, Канада, Япония, Австрия, Бельгия, Франция, Великобритания и Швеция демонстрируют низкую долю неформальных инвесторов (почти 3% от взрослого трудоспособного населения), в то время как уровень благосостояния данных государств достаточно велик.

Наконец, в последнюю группу, которая характеризуется высокими значениями обоих показателей, попали США, Норвегия, Исландия и Ирландия.

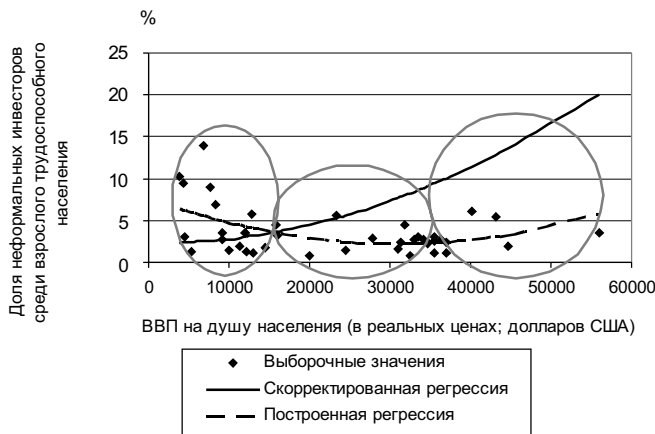


Рис. 2. Квадратическая регрессионная модель: влияние социально-экономического положения страны на уровень неформального финансирования малого бизнеса в 2006 г.

Построенная модель учитывает зависимость между уровнем социально-экономического развития страны и распространением неформального капитала в финансировании малого бизнеса, позволяя идентифицировать потенциальную угрозу малому бизнесу за счет чрезмерного неформального инвестирования. Другими словами, определяя место конкретной страны на параболе, можно оценить роль неформальных источников финансирования малого бизнеса: является ли она положительной или отрицательной.

Оценка уровня потерь при принятии избыточных кредитных рисков малого бизнеса

Согласно поставленной цели исследования, основной интерес представляет анализ кредитного риска, возникающего при финансировании малого бизнеса из различных источников (внутреннее финансирование, «любовный капитал», средства «бизнес-ангелов» или формальный кредит), как критерия эффективности предпринимательской деятельности в целом. В данном контексте под кредитным риском понимается возможность дефолта контрагента (раннего предпринимателя) до того, как будет произведен расчет по денежным потокам сделки (возврат долга) [6].

Следует дополнительно отметить, что задача получения в результате количественного показателя обусловлена необходимостью качественной оценки вели-

чины избыточного кредитного риска, вызванного деятельностью малого бизнеса, который приняла на себя экономика через неформальное финансирование. По объективным причинам банки и иные финансовые организации принимают лишь приемлемый для них уровень риска, чтобы сбалансировать свой портфель в соответствии с требованиями достаточности капитала для обеспечения устойчивости экономической системы. Более того, кредитование малого бизнеса — это сфера повышенной неопределенности для банка (зачастую предприниматели не имеют представлений о составлении бизнес-планов, оформлении отчетности), особенно в отношении раннего бизнеса.

В 2006 г. Базельский Комитет по Банковскому Надзору предложил ряд стандартизированных подходов (в том числе по оценке кредитных рисков) для определения нормативов по величине регулятивного капитала. Основной целью настоящего документа является разработка унифицированных требований к достаточности капитала банков с целью укрепления надежности и стабильности международной банковской системы.

Для того чтобы провести содержательную аналогию между возможностями GEM и концепцией Базельского подхода, необходимо развернуть представления о границах наблюдения. Для экономики в целом избыточный кредитный риск, вызванный деятельностью малого бизнеса, может быть описан тремя основными параметрами.

Во-первых, в качестве продукта (аналог корпоративного, суверенного, розничного портфеля банка) выступает степень рискованности предприятия (с учетом восприятия самого предпринимателя: его уверенности, квалификации, необходимости и умения вести бизнес, оценки возможностей и пр.). Данная характеристика может быть описана с помощью концентрации «негативного настроения» ранних предпринимателей, что дает возможность оценить сумму под риском, как величину безвозвратных потерь для экономики.

Во-вторых, восприятие раннего предпринимателя также отражает и вероятность его дефолта. В рамках данного предположения могут быть выделены ключевые факторы потенциальной несостоятельности бизнеса.

В-третьих, в качестве обеспечения, как способа минимизации возможных убытков кредитора, выступает тот или иной источник финансирования: «любовный капитал», средства «бизнес-ангелов» или формальный капитал. Соответственно сумма под риском и ожидаемый уровень потерь от инвестиций (с точки зрения благосостояния в целом) должны быть скорректированы на степень рискованности капитала.

Так как предполагается, что финансовые ресурсы, предоставленные банками и другими финансовыми организациями, обеспечены достаточными запасами капитала [8], которые гарантируют устойчивость экономической системы, то адаптация показателей риска

производилась в отношении неформальных инвесторов, принимающих на себя избыточную часть кредитных рисков. Следуя концепции Базельского Комитета, для экономики в целом избыточный кредитный риск, вызванный деятельностью малого бизнеса, также может быть описан тремя основополагающими показателями: вероятность дефолта, уровень потерь в результате дефолта, кредитная позиция «под дефолтом» (см. таблицу 1) [11].

Таблица 1

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»)	Объем средств, вложенных в бизнес неформальным инвестором	Сумма денег (может быть частью стартового капитала), привлеченная в качестве неформальной ссуды

Оценка вероятности дефолта среди ранних предпринимателей может быть получена с помощью дискриминантного анализа на базе выборочного количества субъектов малого бизнеса, приостановивших свою деятельность последний год. Для каждой страны были выявлены факторы, которые оказывают влияние на результат деятельности малого бизнеса: будет ли он успешным или нет. В частности, для России (в соответствии с критерием Фишера, уровень значимости - 5%) решающими признаками оказались восприятие условий на рынке и оценка конкурентной среды среди таких групп показателей, как:

- 1) социально-демографические характеристики (пол, возраст, образование, квалификация);
- 2) мотивационные показатели (оценка собственных знаний, умений, способностей и навыков для ведения бизнеса, опыт);
- 3) показатели оценки окружающей среды (рыночные условия, конкуренция, новизна продукта, спрос на продукт).

После того как набор факторов, влияющих на возможность прекращения деятельности малого бизнеса,

был получен, необходимо оценить прогнозное значение вероятности дефолта среди ранних предпринимателей. При условии неизменности внутригодовой экономической структуры ожидается, что выявленные факторы прекращения предпринимательской активности оказывают равное воздействие и на субъекты раннего бизнеса, то есть обуславливают возможность несостоятельности действующего на данный момент предпринятия.

В общем случае моделирование показателя PD основано на применении логит-пробит модели. Предполагается, что существует ненаблюдаемая переменная y_i^* , которая соотносится с характеристиками раннего предпринимателя следующим образом:

$$y_i^* = b \times x_i + u_i, \quad (1)$$

$$\text{где } y_i = \begin{cases} 1, & \text{если } y_i^* > 0 \\ 0, & \text{иначе.} \end{cases}$$

Это означает, что дефолт происходит, когда скрытая переменная превосходит пороговое значение 0. Таким образом, вероятность того, что прекращение деятельности будет иметь место, может быть описана следующим выражением:

$$P(y_i = 1) = P(u_i > -\beta \times x_i) = 1 - F(-\beta \times x_i) = F(\beta \times x_i); \quad (2)$$

$$F(\beta \times x_i) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \times \int_{-\infty}^{\beta \times x_i} e^{-\frac{t^2}{2}} dt,$$

где вероятность того, что ранний предприниматель окажется в дефолте, определяется вектором значимых параметров (x_i), выявленном на предыдущем этапе.

Так как рассматриваемые факторные признаки, также как и зависимая переменная (имело место прекращение деятельности или нет), измерены в номинальной шкале с двумя категориями, то уравнение регрессии (1) должно иметь вид бинарной логистической регрессии

Таблица 2

Параметры неявной бинарной логистической регрессии y^* для России в 2006 г.

	b_i	P-значение	Нижние 95%	Верхние 95%
b_0	-0,158	0,030452	-0,301	-0,015
Ожидание благоприятных рыночных условий	-0,378	2,7E-08	-0,499	-0,257
Наличие знаний и опыта	0,355	2,7E-06	0,215	0,494
Бизнес - как наилучший выбор карьеры	0,244	0,000284	0,116	0,371
Бизнес - как повышение социального статуса	0,152	0,020225	0,024	0,280

рессии, результаты которой представлены в таблице 2 по России за 2006 г. Таким образом, для российских предпринимателей, закрывших свой бизнес по различным причинам, характерно отсутствие ожиданий благоприятных рыночных условий, но в то же время наличие уверенности в собственной компетенции и оценка бизнес-карьеры, как социально приемлемой.

Подставляя полученные оценки коэффициентов b_i для скрытой переменной в уравнение (3) [модификация для конкретного случая дихотомических переменных уравнения (2)] был получен признак, измеренный в альтернативной шкале, отражающий вероятность прекращения бизнеса в рассматриваемом периоде:

$$P_i = \frac{1}{1 + e^{-Z^2}}, \quad (3)$$

где $Z = \sum_{i=1}^N b_i \times x_i + b_0$ - классическая регрессия в Dummy переменных.

Просуммировав значение показателя, была найдена выборочная доля потенциальных дефолтов среди ранних предпринимателей, значение которой распространяется на генеральную совокупность с 5%-ным уровнем значимости.

Аналогичным образом за 2006 г. была рассчитана оценка вероятности дефолта по некоторым другим странам, причем факторы прекращения предпринимательской деятельности, используемые для прогнозирования, оказались индивидуальными для каждого из государств. США, Норвегия, Исландия и Ирландия включены в анализ из-за существенной доли неформального финансирования и высокого уровня развития; Россия, Индия и Китай - как основные представители стран БРИК; Великобритания, Швеция, Италия, Германия, Венгрия, Нидерланды и Чехия - как совокупность стран Западной и Восточной Европы. Определив место России на параболе, представленной ранее, было выявлено доминирование неформального финансирования,

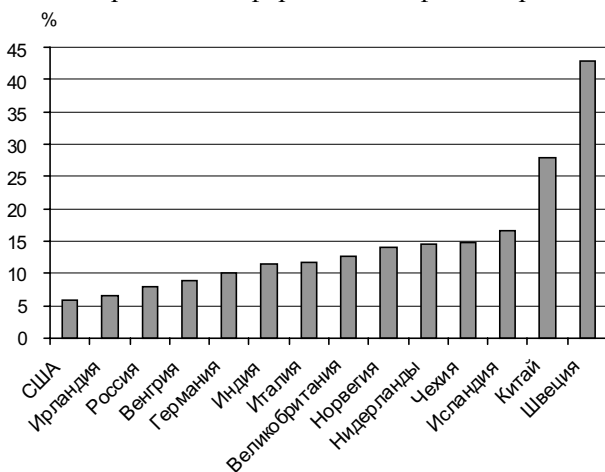


Рис. 3. Вероятность дефолта среди ранних предпринимателей в 2006 г. (нижняя граница доверительного интервала при 5%-ном уровне значимости)

что обуславливает необходимость рассмотреть, способствует ли данный источник капитала развитию малого бизнеса с точки зрения экономического роста.

Проранжировав все страны по значению полученной оценки вероятности дефолта, была получена гистограмма, представленная на рис. 3. Государства, симметрично расположившиеся на концах параболы, где был обнаружен наибольший спрос на неформальный капитал со стороны малого бизнеса, демонстрируют самую высокую нестабильность предпринимательской деятельности (на рис. 2 - Китай, Чехия и Швеция, Исландия соответственно).

Второй параметр оценки кредитного риска, предложенный Базельским Комитетом, - кредитная позиция «под дефолтом» - представляет собой средневзвешенную величину денежных обязательств банку, которые могут стать проблемными в случае невыполнения обязательств контрагентом. В предположении отсутствия понятия, аналогичного внебалансовым активам банка, по которым устанавливается лимит, для когорты в один год, показатель EAD в отношении малого бизнеса может быть рассчитан следующим образом [11]:

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

где EAD - exposure at default (кредитная позиция «под дефолтом»);

CCF - credit conversion factor (коэффициент кредитной конверсии).

В данном контексте под когортой понимается совокупность обязательств (или заемщиков), по которым в один и тот же период времени произошел дефолт.

В классической теории управления рисками принято выделять понятие бизнес-риска - возможность относительных финансовых потерь агента, связанных с неопределенностью спроса на продукты, цен реализации, издержек производства, условий транспортировки и прочих структурных сдвигов на рынке [9].

В отношении рассматриваемой проблемы ранняя малая фирма, также как и любая другая корпорация, сталкивается с такого рода неопределенностью. Относительные убытки выражаются в достижении меньшего финансового результата, нежели ожидается предпринимателем. Более того, если в крупных организациях зачастую такой риск не выделяется в отдельную группу, а включается в совокупность других видов неопределенности (репутационные, стратегические риски), то для малого бизнеса именно степень принятия бизнес-риска, главным образом, определяет продолжение деятельности в выбранном направлении.

Одним из способов смягчить последствия принятия на себя бизнес-риска для раннего предпринимателя является выбор способа финансирования [10]. 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 капитала для малого бизнеса, как одна из альтернатив финансового решения: самостоятельное финансирование, привлечение банковской ссуды или инвестиции неформальных кредиторов. Причем 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).

С другой стороны, для инвестора - это своеобразный сигнал об уровне кредитного риска, который он принимает, только ранжирование происходит с точностью «до наоборот» (низкий уровень риска - формальный капитал; средний уровень риска - средства «бизнес-ангелов»; высокий уровень риска - «любовный капитал»).

Чтобы определить, действительно ли источник финансирования определяет уровень риска, воплощенного в денежном эквиваленте, необходимо использовать непараметрический критерий для признаков, измеренных в порядковой шкале (сгруппированная величина стартового капитала и источник финансирования, ранжированный по риску) [1]. Применимость использования такого метода подтверждается отсутствием нормальности распределения величины стартового капитала (отвержение гипотезы о нормальности распределения на 5%-ном уровне значимости по критерию Колмогорова-Смирнова) и небольшим размером выборки (меньше 30 наблюдений). В результате коэффициент корреляции рангов Спирмена дает оценку достоверности выдвинутого предположения (для России - 97,4%): объем привлекаемого капитала зависит от величины бизнес-риска, принимаемой ранним предпринимателем.

Коэффициент кредитной конверсии определяется как величина концентрации рискованных (в терминах повышенного кредитного риска) источников финансирования ранней предпринимательской активности. Для измерения концентрации могут быть использованы традиционные показатели, такие, как коэффициент концентрации Джини (для России - 61,6%).

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 заемный капитал, привлеченный для финансирования ранней предпринимательской активности с учетом кредитного риска малого бизнеса в целом.

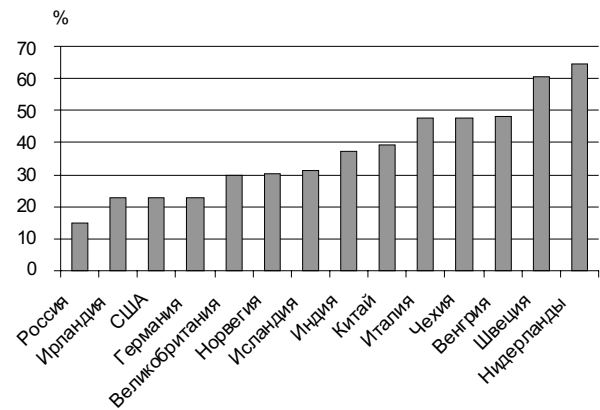


Рис. 4. Оценка параметра LGD по ранним предпринимателям (нижняя граница доверительного интервала при 5%-ном уровне значимости)

Показатель, аналогичный LGD, представляет собой долю суммы под риском, которая, как ожидается, будет безвозвратно утрачена для инвестора. База данных GEM позволяет получить ожидаемую доходность инвестора от вложений в диапазоне значений от 0 до 1. 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. Результаты распространения ее на генеральную совокупность (на уровне значимости в 5%) для релевантной группы стран представлены на рис. 4.

Расчет показателя уровня потерь в результате дефолта наглядно продемонстрировал уже отмеченную тенденцию: страны с наиболее нестабильной предпринимательской деятельностью характеризуются самым высоким уровнем потерь. Из предыдущего анализа следует, что вероятность дефолта среди ранних предпринимателей в Китае, Чехии и Швеции составляет не менее 15%. Одновременно уровень безвозвратных инвестиций в этих странах на основании оценок LGD также не выходит за пределы верхнего кластера - как минимум 40%. Важно отметить, что методология подразумевает отсутствие взаимосвязи между показателями. Что же касается России, то ограниченный доступ к дорогому банковскому кредиту обуславливает вынужденный спрос на неформальные средства: отсюда низкая вероятность дефолта и сравнительно невысокий уровень потерь.

Получив оценки всех трех 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 один год, ожидаемые потери могут трактоваться как значение на конец года, как сумма убытков, происшедших за год.

Объем ожидаемых потерь экономики в абсолютном выражении затруднительно интерпретировать, особенно в межстрановых сопоставлениях, поэтому для устранения эффекта масштаба мы переходим к относительному показателю. В качестве базы сравнения представляется оптимальным использовать пригодный для международных сопоставлений показатель ВВП в оценке по паритету покупательной способности [14]. В результате полученный коэффициент характеризует максимальную долю валового внутреннего продукта, необходимую для обеспечения устойчивости экономической системы, за счет покрытия кредитных рисков, вызванных деятельностью малого бизнеса.

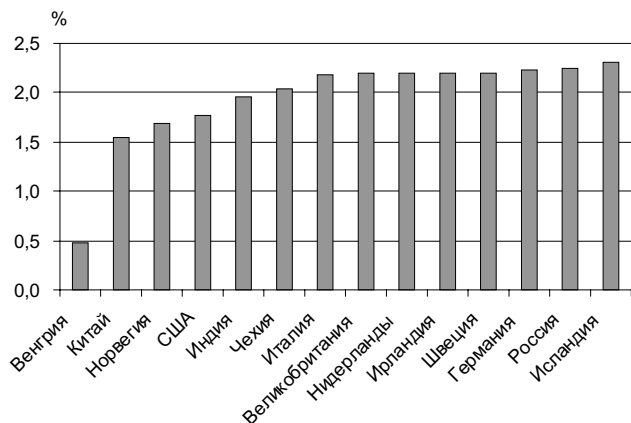


Рис. 5. Доля ожидаемых потерь в ВВП (нижняя граница доверительного интервала при 5%-ном уровне значимости)

Возможность «неблагоприятного предпринимательства» (иными словами, предпринимательства, которое не ведет к экономическому росту) зачастую связывают со стадией развития страны [4]. Таким образом, европейские страны, находящиеся на эффективной и инновационной стадии развития [15], оказываются в целом более устойчивыми к негативным последствиям предпринимательской деятельности. Не более 0,5% от

ВВП для Венгрии и 2,5% - для Исландии необходимо, чтобы компенсировать безвозвратные убытки малого бизнеса (см. рис. 5).

С другой стороны, если соотнести ожидаемый объем 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.

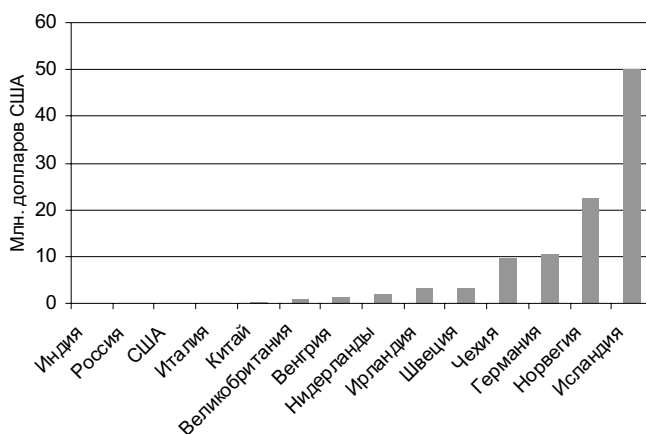


Рис. 6. Оценка ожидаемых потерь на одного раннего предпринимателя (млн. долларов США; нижняя граница доверительного интервала при 5%-ном уровне значимости)

Данный показатель является наиболее адекватным при оценке уровня потенциальных потерь: конвергенция методологии Базельского Комитета и концепции Глобального 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). На рис. 6 представлен средний уровень потерь на одного раннего предпринимателя, скорректированный на значение курса валют за 2006 г. по паритету покупательной способности без учета инфляционной составляющей: в России он составляет не более 54 тыс. долларов (скорее всего, из-за относительно низкого уровня ранней предпринимательской активности), в Германии - не более 7 млн. долларов.

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 счет 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.

Преимуществом предложенной методологии является возможность на сопоставимой основе сравнить полученные характеристики по разным странам, а также и в дальнейшем, в течение более длительного периода наблюдения. Так, путем ранжирования стран по комбинации двух признаков: 1) по среднему уровню ожидаемых потерь на одного раннего предпринимателя как критерия величины кредитного риска в эконо-

мике и 2) по способу финансирования бизнеса были получены результаты, представленные в таблице 3.

Для развитых стран, где формальная финансовая система достаточно развита для того, чтобы принять существенную долю кредитных рисков малого бизнеса (за счет развития института венчурных фондов, ассоциаций «бизнес-ангелов»), неформальное финансирование вызывает нестабильность экономической системы. Уровень толерантности к риску в таких странах гораздо выше, чем в менее развитых экономиках. Та часть неопределенности, которая остается за рамками принятия для формальных инвесторов, может вызвать потенциально большие потери, чем та часть избыточного риска, которая не поглощена финансовыми организациями в Индии, России, Китае.

При высокой концентрации кредитного риска в экономике (в терминах больших финансовых потерь) неформальные инвестиции становятся неэффективными. Другими словами, инвесторы не ожидают отдачи от вложений, пессимистически настроены по отношению к бизнесу, что ведет к большим безвозвратным потерям для экономики, как финансовым (недополученный доход), так и производственным (меньший выпуск, низкая технологичность, инновационность). Аналогичным образом, при высоком значении среднего уровня потерь на одного раннего предпринимателя, внутреннее финансирование может привести к сокращению деятельности малого бизнеса одновременно с сокращением спроса на кредитные ресурсы (кредитное сжатие), что вызовет нестабильную ситуацию. То же самое касается формального капитала: избыточный риск принимают на себя финансовые организации, которые либо характеризуются устойчивым положением (достаточным капиталом для покрытия этих рисков, качественным управлением), либо нерационально принимают неприемлемые риски. В последнем случае такое развитие предпринимательства также будет иметь отрицательное влияние на экономическую ситуацию.

Таблица 3

Распределение стран по уровню рискованности деятельности малого бизнеса и преобладающему источнику финансирования в 2006 г.

		Уровень кредитного риска в экономике		
		Низкий	Средний	Высокий
Финансовый выбор раннего малого бизнеса	Внутреннее финансирование	Великобритания, Индия	Нидерланды	Германия
	Неформальный капитал	Россия, Венгрия, Ирландия	Китай, США	Исландия, Швеция
	Формальный капитал	Италия	Чехия	Норвегия

Литература

1. Гланц С. Медико-биологическая статистика. - М.: Практика, 1999. - 459 с.
2. Джессен Р. Методы статистических обследований. - М.: Финансы и статистика, 1985. - 475 с.
3. Образцова О.И. Предпринимательский потенциал российского общества: Россия в Global Entrepreneurship Monitor // Вопросы статистики. 2007. № 7. С. 29-39.
4. Чепуренко А.Ю. Социология предпринимательства. - М.: ИД ГУ-ВШЭ, 2007. - 386 с.
5. Acs Z.J. (2006) How is entrepreneurship good for economic growth? Innovations, Winter, pp. 97-106.
6. Basel committee on banking supervision. (2006) International convergence of capital measurement and capital standards. Switzerland: Bank for International Settlements, 390 p.

7. **Baumol W.J.** Entrepreneurship in Economic Theory. (1968) American economic review, 58 (2), pp. 64-71.
8. **Berger A.** (1998) The economics of small business finance: the roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle, Journal of banking and finance, 22, pp. 613-673.
9. **Crouhy M., Galai D., and Mark R.** The essentials of risk Management. New-York: McGraw-Hill, 2005, 414 p.
10. **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.
11. **Engelmann B. and Rauhmeier R.** The Basel II Risk Parameters: estimation, validation and stress-testing. Frankfurt: Springer, 2006, 390 p.
12. **Landström H.** Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research. Frankfurt: Springer, 2005, 380 p.
13. **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.
14. **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.
15. World Bank Data (2006) GDP per capita. Available at: www.worldbank.org.ru
16. World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2008-2009.

НАРОЖДАЮЩЕЕСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РАЗЛИЧНЫХ ТИПАХ ПОСЕЛЕНИЙ: ВЫБОР НАСЕЛЕНИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА

О.И. Образцова, канд. экон. наук,
Ю.А. Гулеева,

Государственный университет - Высшая школа экономики (ГУ-ВШЭ)

Глобализация мировой экономики стала одной из фундаментальных причин существенных диспропорций в уровне экономического развития. Проблема состоит в том, что в последние годы экономический рост ряда стран (в частности, стран БРИК и некоторых нефтедобывающих стран) значительно опережал темпы развития их финансовых систем. В результате в течение последних 8-10 лет сбережения сектора домашних хозяйств и сектора органов государственного управления, как показывают сопоставления показателей секторальных счетов СНС этих стран (см. ссылки на сайты национальных статистических служб на [12]), направлялись не в их собственные, а в зарубежные финансовые системы, в первую очередь в США. Поэтому в известном смысле можно утверждать, что развивающиеся и нефтедобывающие страны подтолкнули обвал рынка ипотечного кредитования, с которого начался в 2006 г. финансовый кризис в США. Нам представляется, что в этом была глубинная причина начала американского кризиса. Уже в августе 2007 г. кризис на рынке ипотечного кредитования США распространился на Европу. Мировая система начала испытывать дефицит ликвидности. Центральные банки Европы, Англии, Японии, США, Канады, Австралии и Новой Зеландии провели массированные интервенции средств, пытаясь снизить ставки денежного рынка. К январю 2008 г. банковский кризис в Европе набирал силы. Так, за первые две недели января 2008 г. европейский биржевой индекс DJ Euro Stoxx Banks понизился примерно на 10%, а 21 января упал российский фондо-

вый рынок: индекс РТС потерял 7,38%, индекс ММВБ - 7,47%. Начался обвал мировых фондовых рынков в Азии. «Черным понедельником» назвали американские СМИ 15 сентября 2008 г., когда объявил о банкротстве американский инвестиционный банк Lehman Brothers: индекс Dow Jones уменьшился на 504,48 пункта (4,42%) - до отметки 10917,51 пункта, S&P 500 упал на 59,00 пункта (4,71%) - до отметки 1192,70 пункта, индекс NASDAQ - на 81,36 пункта (3,60%) - до отметки 2179,91 пункта. Крупное падение котировок наблюдалось и на других мировых биржах. На следующий день, уже 16 сентября, началось падение фондового рынка в России. На негативном внешнем фоне, вызванном ухудшением конъюнктуры мировых фондовых рынков, и при безудержном падении цены на нефть открытие российского рынка во вторник 16 сентября сопровождалось значительным падением цен на весь спектр ценных бумаг. К приостановке торгов индекс РТС упал относительно закрытия 16 сентября на 6,39% - до отметки 1058,84 пункта, ММВБ понизился на 3,09% - до отметки 853,93 пункта.

Развитие глобального экономического кризиса в России и условия предпринимательского старта: поселенческий аспект

Проблема переноса кризиса из одной страны в другую отнюдь не нова. Так, после латиноамериканского кризиса в 1994 г. и азиатского кризиса в 1997-1998 гг. эта проблема активно обсуждалась в литературе. Еще

10 лет назад экономисты наглядно продемонстрировали, что в эпоху свободного перемещения капитала даже небольшие по масштабам и в целом не очень значимые ошибки в экономической политике могут вызвать диспропорционально большую реакцию всех национальных рынков и привести к глубоким и тяжелым экономическим потрясениям [4]. Где тонко, там и рвется, поэтому все страны могут быть подвержены влиянию глобальных кризисов, но гораздо сильнее последствия оказываются в тех странах, где есть свои внутренние проблемы. Механизм возникновения и развития нынешнего российского кризиса напоминает события 1997-1998 гг., так как он связан с большим притоком капитала в виде большого внешнего долга частного сектора. Однако у России есть существенное отличие по сравнению с Азией десятилетней давности: Россия - нефтяная страна с положительным балансом текущих операций и профицитом государственного бюджета. Тем не менее механизм развития кризиса определяется тем, что в России - стране, которая привыкла жить при притоке капитала, произошла сначала остановка, а затем и отток капитала. Проблемы оттока капитала и, следовательно, сокращения источников финансирования предпринимательской деятельности, в том числе в секторе малого и среднего предпринимательства (МСП), были усилены тем, что большая часть зарубежного и внутреннего кредитования была получена под залог ценных бумаг. Начало кризиса вызвало резкое падение котировок акций, и дальше страна попала в замкнутый круг: падение котировок - маржин коллс - продажи акций - падение котировок и т. д.

Особенно значительно рецессия в кредитной сфере влияет на условия предпринимательского старта в секторе российских МСП, существенно снижая возможности привлечения формальных инвесторов к финансированию нарождающегося малого бизнеса. Рост финансовых барьеров увеличивает и без того высокую зависимость предпринимательского старта от инвестирования «любовного капитала» - менее рискованного, но и менее эффективного [9]. Сбережения сектора домашних хозяйств - источник «любовного капитала» - также подверглись влиянию кризиса, в первую очередь за счет роста потребительских цен, увеличения напряженности рынка труда и сокращения доходов от занятости.

В частности, результаты обследования Росстата¹ в первой половине 2009 г. свидетельствовали о повышении потребительских цен (в январе 2009 г. более чем на 2%, за период с января по сентябрь 2009 г. - на 8,1%), росте неполной видимой занятости, сокращении промышленного производства (более 10% за 2008 г.) и, как следствие, о резком снижении уровня потребительской уверенности населения России. Индекс по-

требительской уверенности, отражающий совокупные потребительские ожидания населения, снизился в IV квартале 2008 г. с 1% до -20%, то есть на 21 процентный пункт (в IV квартале 2007 г. он составлял -5%). Таким образом, несмотря на нулевую инфляцию в сентябре 2009 г., представляется обоснованной весьма неблагоприятная общая оценка перспектив экономического поведения и экономической активности населения. Наблюдаемая экономическая рецессия наиболее тяжело отражается на положении низко- и среднеобеспеченных слоев населения России. Так, ухудшение личного материального положения прогнозирует почти четверть опрошенного населения, и около 40% опрошенных считают, что их материальное положение не изменится.

В этих условиях развитие предпринимательского потенциала страны представляет собой важнейшую экономическую и социальную задачу как с точки зрения увеличения вклада предпринимательства в экономический рост, так и с позиций формирования механизма адаптации в занятости индивидов, потерявших достойную работу и стабильный доход. Однако кризисная ситуация создает жесткие ресурсные ограничения для государственной поддержки развития предпринимательства, поэтому необходим строго дифференцированный подход к определению адресности проводимых, различных по экономическому содержанию, мероприятий в отношении тех или иных предпринимательских страт.

Методология Глобального мониторинга предпринимательства (GEM), в котором Россия, благодаря финансированию исследований со стороны Центра фундаментальных исследований Научного фонда ГУ-ВШЭ, участвует с 2006 г., позволяет выделять сопоставимые в территориальном и динамическом разрезе предпринимательские страты по стадиям развития малого бизнеса [5]. Напомним, что Методология GEM², в соответствии с фундаментальными принципами классификации экономических агентов СНС, устанавливает в качестве критериев выделения стадий развития малого предпринимательства институциональный тип экономической деятельности индивида и продолжительность получения валового смешанного дохода (ВСД) на регулярной основе (см. рисунок).

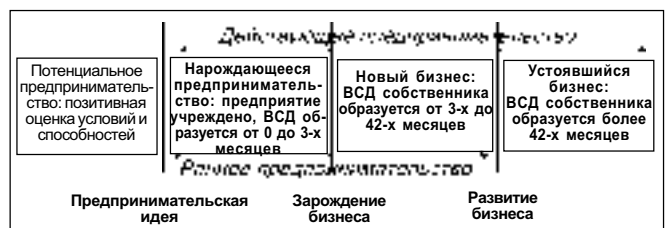


Рисунок. Критерии выделения предпринимательских страт по стадиям развития бизнеса в методологии GEM

¹ См.: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/Main.htm

² См. подробнее на [11].

В литературе было неоднократно 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, [8]). Однако само по себе выделение нарождающегося бизнеса, как основного адресата программ по поддержке МСП, еще 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 [1, 2], 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 г.³

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.

При этом в контексте развития малого предпринимательства особенно актуальным для анализа различий представляется не региональный, а поселенческий аспект: например, сравнение факторов предпринимательского старта в городах Москве, Рязани и поселке Быково 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 зон) федеральных земель Германии [10] позволили выявить общность факторов предпринимательского выбора в поселениях различных типов.

Данные проведенных по методологии и анкете GEM обследований предпринимательского потенциала в РФ

позволили нам провести анализ тенденций в области выбора малого бизнеса как стратегии экономического поселения 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.

Сравнительный анализ динамики ранней предпринимательской активности в период развития глобального экономического кризиса: поселенческий аспект

На первом этапе исследования нарождающиеся и ранние предприниматели были разделены на пять кластеров по типу поселения. При этом использовалась стандартная группировка поселений, применяемая 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).

Проведенный анализ структуры предпринимательской активности на ранних стадиях развития бизнеса и ее 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 распространенному мифу, наиболее высокий уровень индикатора совершенно необязательно 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., наобо-

³ 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 г.

рот, 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 вовлеченного в предпринимательство населения на ужесточающиеся финансовые условия. В крупных городах тенденции оттока и притока активности более резкие за счет 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 счет более благоприятных условий (в первую очередь, за счет низкого экономического риска) в наемной занятости. Аналогичная тенденция, но более выраженная за счет меньшей емкости локального рынка, наблюдается в динамике

ранней предпринимательской активности населения средних городов. А в селах и малых городах описанные тенденции выражены гораздо слабее, скорее всего за счет влияния на выбор стратегии экономического поведения социальной функции малого бизнеса, позволяющей компенсировать снижение доходов в условиях роста напряженности 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 гг.
(в процентах)

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 еще 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 [7]), которая позволяет оценить намерения респондентов в отношении продолжения предпринимательской деятельности в течение ближайших шести месяцев и трех лет (так называемый индикатор предпринимательских намерений). Для нарождающегося предпринимательства это означает планируемый индивидом переход на стадию новой фирмы и, в дальнейшем, устоявшегося бизнеса (см. рисунок). Данные таблицы 2 показывают, что различные типы поселений были однородны по уровню перс-

пективности 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 селах и 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%, в итоге за 2006-2008 гг. практически не изменился.

Таблица 2

Потенциал развития нарождающегося предпринимательства
(в процентах)

Типы поселений	Уровень потенциала развития нарождающегося предпринимательства (минимальное значение, 5%-ная значимость)			Темпы прироста		
	2006	2007	2008	2006-2007	2007-2008	2006-2008
Села	13,82	12,32	12,11	-10,856	-1,751	-12,417
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 [6], ключевые детерминанты качества предпринимательского потенциала, определяющие выбор индивидом стратегии экономической деятельности (в альтернативе между наемной занятостью и бизнесом), связаны с оценкой индивидом:

- рамочных условий предпринимательской деятельности (то есть качества внешней экономической среды) - так называемый индикатор воспринимаемых возможностей;

- собственных знаний и опыта (то есть 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
(в процентах)

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		
	2006-2007	2007-2008	2006-2008	2006-2007	2007-2008	2006-2008	2006-2007	2007-2008	2006-2008
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 его поддержке. 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 селах 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 селах - 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 заме-

тить, 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 приростом - в селах. 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 вовлеченность индивида в предпринимательство, обосновывается структурой исходных данных, привлекаемых для решения поставленных задач. Статистическая конкретизация признака вовлеченности индивида в предпринимательство позволила сформулировать зависимую переменную (IND) в форме атрибутивного признака, измеренного в порядковой шкале и принимающего три значения, между которыми установлены предпочтения соответственно рассмотренной выше методологии выделения стадий вовлеченности в предпринимательство (см. рисунок). 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 отсчета. 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 путем объединения статистически незначимо различающихся типов поселений в единый кластер;

3) анализ таблиц сопряженности (на основе коэффициента сопряженности по Пирсону) с целью выявления статистически значимых факторов вовлеченности в предпринимательство по каждому укрупненному типу поселений;

4) регрессионный анализ значимости обнаруженных факторов.

Рассмотрим последовательно результаты сравнительного анализа факторов вовлеченности 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) села; 2) города (до 500 тыс. человек); 3) большие города (с населением более 500 тыс. человек, включая мегаполисы).

Укрупненная 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 укрупненных групп, по каждому году наблюдения был сформирован массив первичных дан-

ных путем кластеризации наблюдений по признаку укрупненного типа населенного пункта, а затем по каждому массиву проведено тестирование влияния на зависимую переменную 44 признаков (на основе расчета коэффициентов сопряженности 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 вовлеченность 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 сопряженности выявил факторы, статистически значимые для принятия решения о предпринимательской деятельности, что позволило перейти к регрессионному анализу выявленных связей. Так, наиболее устойчивое влияние на степень вовлеченности в предпринимательство, независимо от типа поселения и года наблюдения, продемонстрировали индикаторы наличия социальных сетей и оценки индивидом собственных способностей. Эти факторы оказались значимыми во всех девяти (за три года по трем типам поселений) построенных на четвертом этапе исследования итоговых моделях регрессии. В таблице 4 приведена расшифровка обозначений независимых переменных, оказывавших влияние на выбор индивидом своего статуса в занятости и включенных в итоговые модели.

Таблица 4

Факторы вовлеченности индивида в предпринимательство: содержание, положения и обозначения

q13b - способность к адаптации в новых условиях	q1g - индикатор социальных связей	qli - индикатор воспринимаемых способностей	Income1 - заработная плата от наемной 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 свылся 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»	[qli=1] - «согласен, что у меня есть опыт начать свой бизнес» [qli=2] - «у меня нет достаточного опыта и квалификации для открытия собственного бизнеса» [qli=8] - «затрудняюсь ответить» [qli=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 сопряженности 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 вовлеченное 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

Укрупненные 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		
Села	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 вовлеченности 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 незначимо 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 определенных в модели значениях (положениях) регрессантов регрессор будет иметь значение на уровне соответствующего порога.

Для индивидов, проживающих *в селах*, 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 два года). Менее значимыми оказались индикатор социальных связей и способность к адаптации в меняющихся условиях. В 2007 г. в селах способность к адаптации вообще потеряла какое-либо значение, индикаторы социальных связей и воспринимаемых способностей существенно снизили значимость, а наибольшее влияние на вовлеченность 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 два фактора - индикаторы социальных связей и воспринимаемых способностей.

Отметим также, что индикатор воспринимаемых способностей на протяжении всего периода наблюдения действовал в качестве низшей категории зависимых переменных (то есть действовал понижаящее 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.

Таблица 6

Оценки параметров регрессии: села, 2006 г.

		Оценка	Стандартная ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значимость	95%-ный 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	-18,7680126	-13,0930779
Положение	[q13b=1]	-0,6141	1,516504	0,164	1	0,6855	-3,58636356	2,35822337
	[q13b=2]	-1,0909	1,35309	0,6501	1	0,4201	-3,74298449	1,56103109
	[q13b=3]	-1,1671	1,330134	0,7698	1	0,3803	-3,77408139	1,43994678
	[q13b=4]	-1,8453	1,39527	1,749	1	0,186	-4,57994275	0,88941563

Окончание таблицы 6

		Оценка	Стандартная ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значимость	95%-ный доверительный интервал	
							нижняя граница	верхняя граница
	[q13b=5]	-1,0173	1,357752	0,5614	1	0,4537	-3,67845195	1,64383683
	[q13b=6]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1g=1]	0,9733	0,698745	1,9401	1	0,1637	-0,39625937	2,34277008
	[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	-15,4715167	-13,273395
	[qq1i=8]	-15,606	0	.	1	.	-15,5550609	-15,5550609
	[qq1i=9]	0	.	.	0	.	.	.

Таблица 7

Оценки параметров регрессии: села, 2007 г.

		Оценка	Стандартная ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значимость	95%-ный доверительный интервал	
							нижняя граница	верхняя граница
Порог	[IND = 1]	-3,8882	1,589942858	5,980485	1	0,0144655	-7,004441	-0,7719798
Варианты для зависимой переменной	[IND = 2]	-1,4573	1,552173368	0,881544	1	0,3477790	-4,4995486	1,5848592
Положение	[Income1=0]	0,45411	0,6141728	0,546696	1	0,4596707	-0,7496439	1,6578692
Варианты для факторов	[Income1=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income2=0]	1,63008	0,674177711	5,846139	1	0,0156116	0,3087162	2,9514442
	[Income2=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income3=0]	-0,4538	0,459843774	0,973864	1	0,323718	-1,35507	0,4474824
	[Income3=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1i=1]	-2,0851	0,683524894	9,305349	1	0,0022848	-3,4247549	-0,745385
	[qq1i=2]	1,55997	0,766764488	4,139131	1	0,0419026	0,0571408	3,0628029
	[qq1i=8]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1g=1]	-1,9044	1,308246177	2,119093	1	0,1454726	-4,4685437	0,6596876
	[qq1g=2]	-0,6399	1,317852278	0,235764	1	0,6272825	-3,2228331	1,9430528
	[qq1g=8]	0	.	.	0	.	.	.

Таблица 8

Оценки параметров регрессии: села, 2008 г.

		Оценка	Стандартная ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значимость	95%-ный 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 индивидов, 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, определя-

ющие 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. индикатор социальных связей также стал высшей категорией (см. таблицы 9-11).

Таблица 9

Оценки параметров регрессии: города, 2006 г.

		Оценка	Стандартная ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значимость	95%-ный доверительный интервал	
							нижняя граница	верхняя граница
Порог	[IND = 1]	-31,886	0,7191159	1966	1	0	-33,2936966	-30,4748157
	[IND = 2]	-28,77	0,7456016	1489	1	0	-30,236748	-27,3140458
Положение	[Income1=0]	0,64897	0,4513015	2,062	1	0,150964	-0,23640431	1,53266371
	[Income1=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income2=0]	3,57576	0,5937298	36,27	1	1,72E-09	2,412072424	4,739450758
	[Income2=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income3=0]	0,49476	0,2737279	3,267	1	0,070685	-0,04173468	1,031258979
	[Income3=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1g=1]	-15,529	0,4917189	996,8	1	9E-219	-16,4882397	-14,5607389
	[qq1g=2]	-14,528	0,5251189	765,5	1	1,7E-168	-15,5577249	-13,4993001
	[qq1g=8]	-15,140	0	.	1	.	-15,1403122	-15,1403122
	[qq1g=9]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1i=1]	-18,142	0,3976598	2082	1	0	-18,9222369	-17,3634389
	[qq1i=2]	-14,882	0,4523062	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	Стандартная ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значимость	95%-ный 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	-20,012282	-17,8114
	[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	Стандартная ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значимость	95%-ный 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
Положение	[Income1=0]	0,30040795	0,4108601	0,53461	1	0,46468	-0,504869	1,10567899
	[Income1=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income2=0]	2,53150814	0,4856036	27,1766	1	1,9E-07	1,5797426	3,4832737
	[Income2=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income3=0]	0,47678964	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	1,0216845	4,7362184
	[qq1g=2]	3,80657785	0,9677796	15,4709	1	8,4E-05	1,9097647	5,7033909
	[qq1g=8]	3,8595383	1,1032341	12,2387	1	0,00047	1,6972399	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 вовлеченности 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 остается неизменным, значимость факторов меняется за период наблюдения. Оценки положения для индикаторов социальных связей и воспри-

нимаемых 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 берет», 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 г. (см. таблицы 12-14).

Таблица 12

Оценки параметров регрессии: большие города, 2006 г.

		Оценка	Стандартная ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значимость	95%-ный доверительный интервал	
							нижняя граница	верхняя граница
Порог	[IND = 1]	-33,43341	0,527556	4016,3	1	0	-34,4674037	-32,3994208
	[IND = 2]	-30,66941	0,549865	3111	1	0	-31,7471305	-29,591697
Положение	[Income1=0]	-0,138744	0,313622	0,1957	1	0,6582	-0,75343093	0,475942792
	[Income1=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income2=0]	2,4799225	0,380396	42,502	1	7,1E-11	1,734360268	3,225484636
	[Income2=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income3=0]	-0,011693	0,229172	0,0026	1	0,95931	-0,46086197	0,437475057
	[Income3=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1g=1]	-15,64615	0,480509	1060,3	1	1E-232	-16,587927	-14,7043665
	[qq1g=2]	-14,87674	0,492408	912,78	1	2E-200	-15,8418451	-13,9116394
	[qq1g=8]	-16,01108	0	.	1	.	-16,0110768	-16,0110768
	[qq1g=9]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1i=1]	-18,37703	0,370909	2454,8	1	0	-19,1039958	-17,6500587
	[qq1i=2]	-15,73761	0,396825	1572,8	1	0	-16,5153753	-14,9598503
	[qq1i=8]	-16,8422	0	.	1	.	-16,8422024	-16,8422024
	[qq1i=9]	0	.	.	0	.	.	.

Таблица 13

Оценки параметров регрессии: большие города, 2007 г.

		Оценка	Стандартная ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значимость	95%-ный 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	0,438858
	[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	Стандартная ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значимость	95%-ный 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]	-24,6306	0,929697	701,9	1	1,16E-154	-26,452786	-22,808462
	[qq1i=2]	-19,7519	0,966229	417,89	1	7,02E-93	-21,645680	-17,858155
	[qq1i=8]	-20,8451	0	.	1	.	-20,845116	-20,845116
	[qq1i=9]	0	.	.	0	.	.	.

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. Проведенное исследование выявило достаточно ограниченный круг факторов, влияющих на выбор населением стратегии экономического поведения (как альтернативы

между наемной занятостью и последовательной реализацией предпринимательской идеи). 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 вовлеченности 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 - лишь 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 прочая 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 раз-

личных типов поселений подхода к поддержке малого предпринимательства, способствовать 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. Сравнительный анализ мнений населения о перспективах развития предпринимательства в регионах России // Вопросы статистики. 2009. № 7.
3. Джессен Р. Методы статистических обследований. - М.: Финансы и статистика, 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. A comparison of GEM and the World Bank Group entrepreneurship data // Third GEM research conference: entrepreneurship, economic development and public policy, 2007.
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, 3-5 апреля 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. Personal and Regional Determinants of Entrepreneurial Activities: Empirical Evidence from the REM Germany // Discussion Paper No. 624, IZA, November 2002.
11. Официальный сайт Консорциума «Глобальный мониторинг предпринимательства» (GEM) <http://www.gem-consortium.org/>
12. Официальный сайт Росстата <http://www.gks.ru>

ФАКТОРЫ САМООЦЕНКИ НАСЕЛЕНИЕМ СОБСТВЕННЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ В РЕГИОНАХ РОССИИ: 2006-2008 ГОДЫ

М.В. Габелко,

Государственный университет - Высшая школа экономики (ГУ-ВШЭ)

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 тому подобные 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 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. Особое значение фактор самооценки компетенций имеет 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 особенно актуально для российской социально-экономической среды, в том числе из-за возрастающей напряженности на рынке труда и прочих проявлений текущего кризиса.

Арениус и Миннити [6] на эмпирической базе данных Глобального мониторинга предпринимательства (Global Entrepreneurship Monitor - GEM) провели межстрановые сопоставления индивидуальных факторов развития предпринимательского потенциала населения. Они показали, насколько важно восприятие населением собственных компетенций в контексте бизнес-старта: потенциальные предприниматели в шесть 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 [9]. 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 из-

меняет 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 три 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 Российской Федерации, для получения адекватных оценок необходимо выде-

лять 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 три 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 сомневающих. 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).

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 районах (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 районах. Самая низкая по стране доля сомневающих представляется ожидаемой на Северном Кавказе (около 4%). В 2006 г. зафиксирован практически максимальный уровень разнообразия мнений населения, однако в 2007 г. в регионах РФ наблюдалась тенденция к снижению вариации оценок. Во всех экономических районах, за ис-

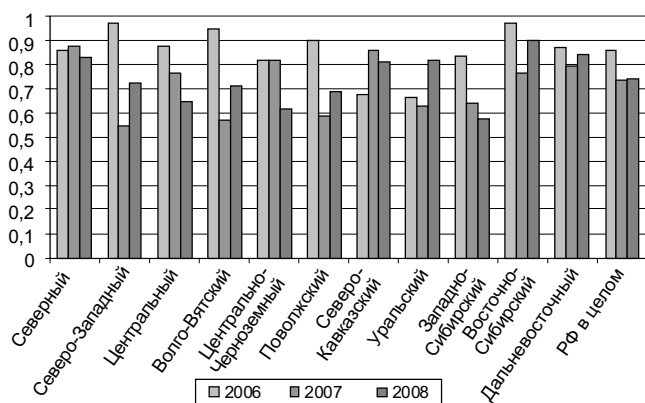


Рис. 1. Степень разнообразия мнений населения о наличии способностей для начала бизнеса в регионах РФ (на основе индекса качественной вариации - IQV)

ключением 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 сомневающих 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 сомневающих (см. таблицу 2). За рассматриваемый период в ранжированном по доле позитивно оценивающих собственные способности к бизнесу ряду из 11 макрорегионов Уральский экономический район переместился с 1-го на 8-е место, Север - с 2-го на 11-е, а Северо-Запад - с 11-го на 3-е 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 спо-

собностей 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 [18] 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, 14, 16, 17]), 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:

X_1 - ВРП на душу населения;
 X_2 - расходы местного бюджета;
 X_3 - инвестиции в основной капитал;
 X_4 - инвестиции в основной капитал организаций с участием иностранного капитала;
 X_5 - просроченная задолженность по заработной плате работникам организаций;
 X_6 - приватизация жилых помещений;
 X_7 - доля городского населения;
 X_8 - доля бедного населения;
 X_9 - доля безработных;
 X_{10} - число безработных на одну заявленную вакансию;

X_{11} - доля пессимистично настроенных в отношении условий предпринимательского старта респондентов;

X_{12} - доля оптимистично настроенных в отношении условий предпринимательского старта респондентов;

Y - доля позитивно настроенных в отношении собственных способностей к предпринимательству респондентов.

Первые пять факторов (X_1 - X_5) характеризуют экономическую ситуацию в регионе, а следующие пять факторов (X_6 - X_{10}) - 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. таблицу 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 (2006)		Y (2007)		Y (2008)	
Ранговая корреляция Спирмена		Коэффициент корреляции	Значимость (двусторонняя)	Коэффициент корреляции	Значимость (двусторонняя)	Коэффициент корреляции	Значимость (двусторонняя)
Региональные индикаторы	X ₃ (2005)	-0,009	0,979	-0,673*	0,023	-0,547	0,082
	X ₄ (2004)	0,145	0,670	-0,691*	0,019	-0,665*	0,026
	X ₄ (2005)	0,182	0,593	-0,636*	0,035	-0,633*	0,036
	X ₄ (2006)	0,255	0,450	-0,664*	0,026	-0,665*	0,026
	X ₄ (2007)	0,073	0,832	-0,755**	0,007	-0,501	0,116
	X ₆ (2007)	-0,400	0,223	-0,664*	0,026	-0,146	0,669
	X ₇ (2004)	0,032	0,925	-0,658*	0,028	-0,355	0,284
	X ₇ (2006)	0,068	0,841	-0,644*	0,033	-0,396	0,228
	X ₇ (2007)	0,032	0,925	-0,658*	0,028	-0,355	0,284
	X ₉ (2005)	0,291	0,385	0,627*	0,039	0,328	0,325
	X ₁₀ (2004)	0,209	0,537	0,673*	0,023	0,364	0,270
Оценки населением способностей к началу бизнеса	Y (2006)	1,000	.	0,118	0,729	-0,597	0,053
	Y (2007)	0,118	0,729	1,000	.	0,442	0,174
	Y (2008)	-0,597	0,053	0,442	0,174	1,000	.
Число наблюдений		11	11	11	11	11	11

*Корреляция значима на уровне 0,05 (двусторонняя).

**Корреляция значима на уровне 0,01 (двусторонняя).

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 $\rho = -0,644$ 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 г. 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 капита-

ла, 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 рис. 2 представлена построенная модель кубической регрессии с краткосрочным (в один год) временным лагом. График наглядно демонстрирует, каким образом может повлиять изменение уровня бедности на позитивность оценок в текущем году.

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 собствен-

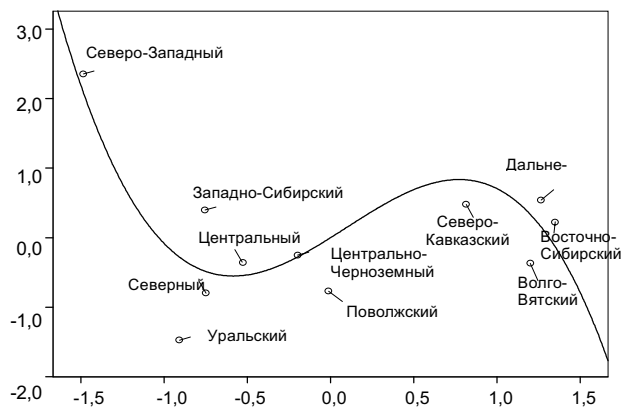


Рис. 2. Влияние инвестиций в основной капитал организаций с участием иностранного капитала [Норм (X₈(2005))] на оценку населением региона собственных способностей к предпринимательству [Норм (Y (2006))]

ных способностей в 2006 г. сопровождался низким уровнем бедности среди регионов РФ.

Таблица 4

Результаты регрессионного анализа самооценки населением компетенций к началу бизнеса в 2006 г.

Модель*	Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	t	Значимость
	B	Стандартная ошибка	Бета		
Норм(X ₈ (2005))	1,505	0,581	1,505	2,589	0,032
Норм(X ₈ (2005)) ²	0,312	0,184	0,378	1,700	0,128
Норм(X ₈ (2005)) ³	-1,111	0,366	-1,759	-3,038	0,016
Исходные данные					
Уравнение регрессии	$Y(2006) = 1,505 \times \text{Норм}(X_8(2005)) + 0,312 \times \text{Норм}(X_8(2005))^2 - 1,111 \times \text{Норм}(X_8(2005))^3$				
Уравнение со стандартизованными коэффициентами	$Y(2006) = 1,505 \times \text{Норм}(X_8(2005)) + 0,378 \times \text{Норм}(X_8(2005))^2 - 1,759 \times \text{Норм}(X_8(2005))^3$				
Коэффициент детерминации (в %)	61,4				

* Зависимая переменная: Y (2006).

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 со среднесрочным (в три года) временным лагом. Форма связи между признаками изменилась по сравнению с 2006 г. и описывается гиперболой.

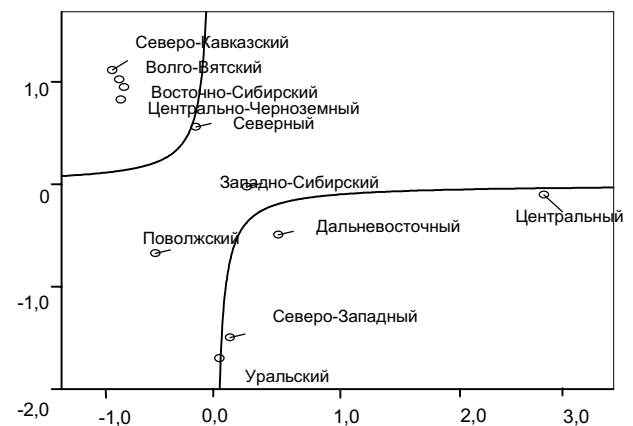


Рис. 3. Влияние инвестиций в основной капитал организаций с участием иностранного капитала [Норм (X₄(2004))] на оценку населением региона собственных способностей к предпринимательству [Норм (Y (2007))]

Высокая оценка населением собственных способностей к бизнесу характерна для регионов с низким уровнем инвестиций в основной капитал организаций с участием иностранного капитала. Вариация доли населения, позитивно оценивающего собственные способности к предпринимательству, на 54% описывается рассмотренной регрессией.

Таблица 5

Результаты регрессионного анализа самооценки населением компетенций к началу бизнеса в 2007 г.

Модель*	Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	t	Значимость
	B	Стандартная ошибка	Бета		
Норм(X ₄ (2004))	-0,100	0,029	-0,735	-3,430	0,006
Исходные данные					
Уравнение регрессии	$Y(2007) = -0,1 / \text{Норм}(X_4(2004))$				
Уравнение со стандартизованными коэффициентами	$Y(2007) = -0,735 / \text{Норм}(X_4(2004))$				
Коэффициент детерминации (в %)	54,1				

* Зависимая переменная: Y(2007).

В 2008 г. фактор, оказывающий значимое влияние на оптимистичность оценок населением собственных способностей к бизнесу, не изменился, но изменилась форма регрессии. На рис. 4 представлена модель ку-

бической регрессии со среднесрочным временным лагом (в три года).

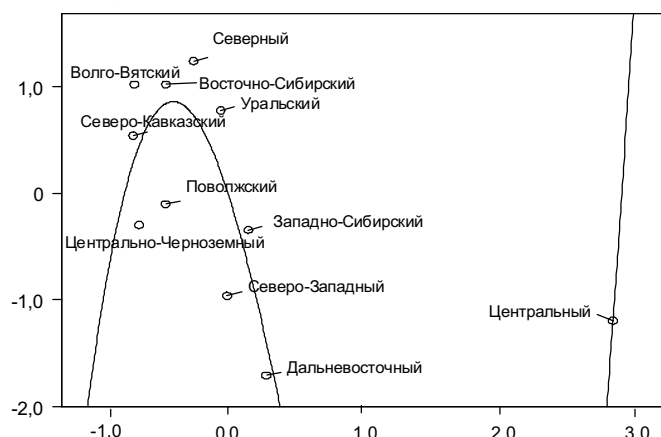


Рис. 4. Влияние инвестиций в основной капитал организаций с участием иностранного капитала [Норм ($X_4(2005)$)] на оценку населением региона собственных способностей к предпринимательству [Норм ($Y(2008)$)]

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 за последние 70 лет неоднократно подчеркивали, что предпринимательство является двигателем инноваций [11, 15]. Это двустороннее взаимодействие, причем 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 таблице 6.

Таблица 6

Результаты регрессионного анализа оценки способности населения к началу бизнеса в 2008 г.

Модель*	Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	t	Значимость
	B	Стандартная ошибка	Бета		
Норм($X_4(2005)$)	-3,989	1,372	-3,989	-2,907	0,020
Норм($X_4(2005)$) ²	-3,867	1,739	-9,871	-2,224	0,057
Норм($X_4(2005)$) ³	1,810	0,776	13,015	2,333	0,048

*Зависимая переменная: $Y(2008)$.

Окончание таблицы 6

Исходные данные	
Уравнение регрессии	$Y(2008) = -3,989 \times \text{Норм}(X_4(2005)) - 3,867 \times \text{Норм}(X_4(2005))^2 + 1,81 \times \text{Норм}(X_4(2005))^3$
Уравнение со стандартизованными коэффициентами	$Y(2008) = -3,989 \times \text{Норм}(X_4(2005)) - 9,871 \times \text{Норм}(X_4(2005))^2 + 13,015 \times \text{Норм}(X_4(2005))^3$
Коэффициент детерминации (в %)	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 таблицу 7).

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

В 2007 г. оба указанных фактора потеряли свою значимость. Однако была установлена статистически значимая обратная зависимость уровня самооценки индивидуальными компетенциями к занятию бизнесом от объема инвестиций 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 основной капитал).

В 2008 г., под влиянием переноса глобального экономического кризиса, воздействие указанного фактора изменяет форму и уровень значимости, при сохранении величины лага в три 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, причем с лагом в один год и в два года, объясняет более 3/4 вариации показателя. ВРП на душу населения восстанавливает свое обратное воздействие для самооценки респондентов, но теперь уже с более длительным двухгодовым лагом. Наконец, в

Таблица 7

**Сравнительный анализ параметров моделей регрессионного анализа самооценки населением компетенций
к началу бизнеса в 2008 г.**

Факторы	Y(2006)		Y(2007)		Y(2008)	
	вид регрессии	R квадрат	вид регрессии	R квадрат	вид регрессии	R квадрат
X ₁ - ВРП на душу населения	гиперболическое уравнение (2005)	51,9			гиперболическое уравнение (2006)	49,0
X ₂ - расходы местного бюджета						
X ₃ - инвестиции в основной капитал						
X ₄ - инвестиции в основной капитал организаций с участием иностранного капитала			гиперболическое уравнение (2004)	54,1	полином 3-й степени (2005)	62,2
X ₅ - просроченная задолженность по заработной плате работникам организаций					полином 3-й степени (2006)	55,2
X ₆ - приватизация жилых помещений					полином 2-й степени (2005)	77,4
X ₇ - доля городского населения						
X ₈ - доля бедного населения	полином 3-й степени (2005)	61,4				
X ₉ - доля безработных						
X ₁₀ - число безработных на одну заявленную вакансию						
X ₁₁ - доля пессимистично настроенных в отношении условий предпринимательского старта респондентов						
X ₁₂ - доля оптимистично настроенных в отношении условий предпринимательского старта респондентов					полином 3-й степени (2008)	71,9
Y - доля респондентов, позитивно оценивающих собственные компетенции к предпринимательству					полином 3-й степени (2007)	56,4

2008 г. в РФ впервые наблюдается 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

Таким образом, 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 учета 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 приняты меры по организации бизнес-образования индивидов, причем 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. Методология GEM. <http://www.gemconsortium.org>
4. Образцова О.И. Предпринимательский потенциал российского общества: Россия в Global Entrepreneurship Monitor // Вопросы статистики. 2007. № 7.
5. Чепуренко А.Ю. Малое предпринимательство в социальном контексте. - М.: Наука, 2004.
6. Arenius P. & Minniti M. 2005. Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship. Small Business Economics, 24(3), 233-247(215).
7. 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.
8. Bosma N. and Harding R. GEM 2006 Results / LBS, Babson College, 2007.
9. Casero J.C.D., Mogollón R.H., Roldán J.L. Environmental factors that influence the entrepreneurial capacity. An empirical approach from the GEM Project using a structural equation model. / LBS, Babson College, 2007.
10. Churchill N.C. & Lewis V.L. 1984, «The five stages of small business growth», Harvard Business Review, May-June 1984, 1-11.
11. Hindle K. & Yencken J. 2004. Public research commercialisation, entrepreneurship and new technology based firms: an integrated model. Technovation, 24 (2004), 793-803.
12. Johannisson B. 1998, «Personal networks in emerging knowledge-based firms: spatial and functional patterns» Entrepreneurship & Regional Development, 297-312.
13. Kolvereid L. and 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.
14. McMillan, 1986, «Executive forum: To really learn about entrepreneurship, let's study habitual entrepreneurs», Journal of Business Venturing, 241-243.
15. Schumpeter, Joseph A. 1934. The Theory of Economic Development. Cambridge: Harvard University Press (New York: Oxford University Press, 1961.) First published in German, 1912.
16. 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.
17. Storey D.J. 1994, Understanding the small business sector, London, Routledge.
18. Интернет-ресурсы Росстата <http://www.gks.ru>