

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ ФИРМЫ И СОЗДАНИЕ НОВЫХ РАБОЧИХ МЕСТ В РОССИИ: ЭМПИРИЧЕСКИЕ СВИДЕТЕЛЬСТВА

О. Р. ВЕРХОВСКАЯ, М. В. ДОРОХИНА

Высшая школа менеджмента СПбГУ

На основе данных проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства» (GEM) за 2006–2012 гг. в статье анализируется потенциал российского предпринимательства в создании новых рабочих мест, оценивается предпринимательская активность нарождающихся предпринимателей, владельцев нового бизнеса и устоявшихся предпринимателей, рассматривается структура мотивации. Представлен портрет российского предпринимателя с точки зрения социально-демографических, поселенческих характеристик и статуса на рынке труда. Анализируются качественные характеристики предпринимательства, такие как инновационность и нацеленность на рост.

Ключевые слова: предпринимательство, Глобальный мониторинг предпринимательства (GEM), ранние предприниматели, устоявшиеся предприниматели, нарождающиеся предприниматели, инновационность, нацеленность на рост, восприятие предпринимательства в обществе.

Одной из заявленных задач экономической политики России на ближайшие годы является создание 20 млн высокотехнологичных рабочих мест.¹ Во многих странах источником создания рабочих мест выступает предпринимательский сектор. Вклад в данный процесс и та роль, которую играют предпринимательские фирмы, различаются в зависимости от стадии эконо-

мического развития страны [Lloyd-Ellis, Bernhardt, 2000]. Экономическое развитие страны и ее институтов определяет качество управления, доступ к капиталу и другим экономическим ресурсам [Acs, Desai, Hessels, 2008]. В странах с ресурсно-ориентированной экономикой² предприниматели создают большинство рабочих мест, поскольку на этой стадии развития

¹ Указ Президента Российской Федерации «О долгосрочной государственной экономической политике» от 7 мая 2012 г. № 596.

² Деление стран в зависимости от стадии экономического развития на ресурсно-, эффективно- и инновационно-ориентированные экономики заимствовано из Global Competitiveness Report 2008 [Porter, Schwab, 2008].

используются неквалифицированный труд и природные ресурсы, при этом роль инноваций невысока. Эффективно-ориентированная стадия характеризуется снижением уровня самостоятельной занятости. По мере роста благосостояния населения страны средний размер фирм увеличивается, и в конкурентной борьбе возрастает значимость экономии от масштаба. С повышением эффективности деятельности крупных компаний владельцы предпринимательских фирм могут отказаться от ведения своего бизнеса, считая более выгодной работу по найму в крупных компаниях. Инновационно-ориентированные экономики характеризуются развитием предпринимательства, относительная доля крупных компаний в общем числе компаний сокращается [Acs et al., 2004], а число предпринимательских фирм растет. При этом важное значение приобретает не увеличение количества предпринимательских фирм, а та роль, которую предпринимательство играет в инновационной активности страны и ее экономическом развитии. Предприниматель создает новые продукты или производит уже существующие с наименьшими затратами, комбинируя человеческие, физические и информационные ресурсы наиболее эффективным образом, что определяет его важнейшую роль в экономике [Lazear, 2005].

Ряд исследователей указывают на то, что предпринимательство способствует экономическому росту (см., напр.: [Acs, Audretsch, 2003; Carree, Thurik, 2003; Acs et al., 2004; Audretsch, Keilbach, 2004; Acs, 2006; Van Praag, Versloot, 2007; Van Stel, Carree, Thurik, 2007; Baumol, Litan, Schramm, 2007]). При этом быстрорастущие фирмы содействуют этому в большей степени, чем стартапы в целом [Mason, 1985; Friar, Meyer, 2003; Pages, Freedman, von Barga, 2003; Wong, Ho, Autio, 2005]. Некоторые авторы обращают внимание на то, что типичная новая фирма не является инновационной и создает незначитель-

ное количество рабочих мест [Shane, 2009; Delmar, Davidson, 2000].

Для обеспечения экономического развития представляют интерес не все вновь созданные фирмы, а те из них, собственники которых ориентированы на значительный рост бизнеса. Нацеленность на поиск открывающихся возможностей и их использование зависит от личностных характеристик предпринимателя, имеющегося у него человеческого и социального капитала, а также развития институтов [Davidsson, Hunter, Klofsten, 2007; Autio, Acs, 2010; Levie, Autio, 2011; Anoukhin, Wincent, 2012]. Предприниматели, стремящиеся к получению конкурентных преимуществ, ищут и стремятся использовать инновационные идеи. Интенсивность конкуренции, возрастающее количество способов удовлетворения потребностей заставляют фирмы обновлять технологии производства и выводить на рынок инновационные продукты [Чепуренко, 2012].

В данной статье предпринимается попытка ответить на вопросы о том, может ли российское предпринимательство внести свой вклад в создание рабочих мест и будут ли это рабочие места в высокотехнологичных отраслях. Эмпирической базой исследования послужили данные проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства» (Global Entrepreneurship Monitor — GEM) за 2006–2012 гг. В настоящее время проект GEM представляет собой крупнейшее исследование в области предпринимательства по количеству наблюдений (см. подр.: [Xavier et al., 2013]). Проект существует с 1997 г., в 2012 г. в исследовании приняло участие 69 стран.³ Задачами проекта являются измерение уровня предпринимательской активности на национальном уровне, сравнение уровней пред-

³ Россия принимает участие в проекте с 2006 г. В 2012 г. исследование проводилось силами исследовательского коллектива Высшей школы менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета.

принимательской активности между странами и определение факторов, влияющих на развитие предпринимательства (подробнее о концептуальной модели проекта см.: [Верховская, Дорохина, 2008]).

Основным источником информации в проекте выступает опрос взрослого трудоспособного населения (Adult Population Survey — APS), проводимый с помощью специально разработанной анкеты, содержащей вопросы, с разных сторон характеризующие отношение респондента к организации предпринимательской деятельности и включенность индивидуумов в предпринимательский процесс. Минимальный размер выборки для проведения исследования составляет 2 тыс. человек. Данные, собранные в различных странах, агрегируются консорциумом GEM в единую базу для проведения межстрановых сопоставлений. Анализ и интерпретация данных на страновом уровне производятся национальными командами.

Для реализации методологии GEM при проведении опроса взрослого трудоспособного населения в России использовалась многоступенчатая стратифицированная вероятностная выборка, репрезентирующая взрослое население России в возрасте от 18 до 64 лет, объемом 3500 респондентов. При проектировании выборки использовались данные официальной статистики Росстата о численности населения России и его половозрастной и территориальной структуре.⁴ Для проведения обследования переведенная на русский язык анкета, разработанная международным консорциумом GEM, была адаптирована для опроса в условиях России. Российский вариант анкеты состоял из двух частей: первая часть содержала вопросы для всех респондентов, вторая — вопросы для респондентов, так или иначе включенных в предпринимательскую деятельность.

⁴ Опрос проводился специалистами «Левада-Центра» методом формализованного интервью «лицом к лицу».

Предпринимательская активность в России

Индексы предпринимательской активности. Для количественной оценки предпринимательской активности в проекте GEM используется ряд показателей, описывающих активность на различных этапах предпринимательского процесса (рис. 1). Основным показателем является индекс ТЕА (Total Entrepreneurial Activity Index), который характеризует уровень ранней предпринимательской активности. Он исчисляется как процент населения в возрасте от 18 до 64 лет, являющегося нарождающимися предпринимателями и/или владельцами нового бизнеса. Нарождающимися называются предприниматели, вовлеченные в создание бизнеса, существующего более трех месяцев, но не получающие заработной платы или других видов вознаграждения. Владельцы нового бизнеса получают вознаграждение более трех месяцев, но менее 3,5 года. Помимо индекса ранней предпринимательской активности используется индекс активности устоявшихся предпринимателей, т. е. тех, чей бизнес существует более 3,5 года.

Значения индексов предпринимательской активности в России за весь период наблюдений в проекте относительно устойчивы (рис. 2). Уровень ранней предпринимательской активности колеблется в диапазоне от 2,7% в 2007 г. до 4,9% в 2006 г. В 2012 г. индекс составил 4,3%. При этом начиная с 2008 г. количество нарождающихся предпринимателей ежегодно увеличивается, но значения индекса остаются крайне низкими. В 2012 г. менее 3% взрослого трудоспособного населения предпринимало действия по созданию собственного дела. С учетом того, что, по данным Росстата, численность экономически активного населения на конец 2012 г. составляла около 75 млн человек, нарождающиеся предприниматели могут

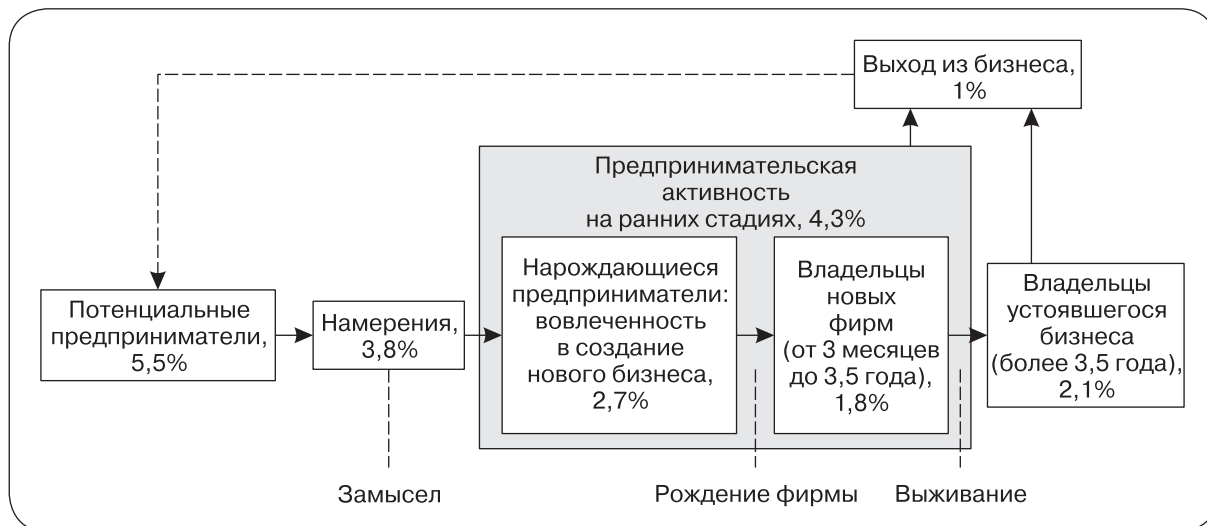


Рис. 1. Предпринимательская активность на разных стадиях предпринимательского процесса, 2012 г.

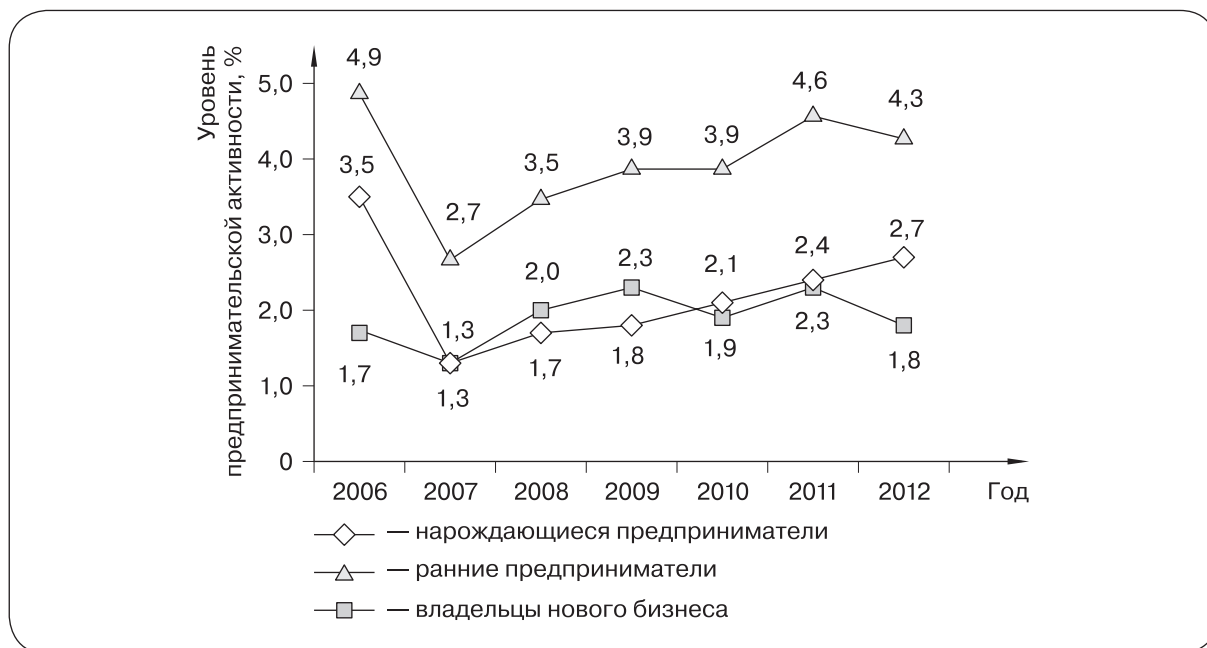


Рис. 2. Динамика индексов предпринимательской активности нарождающихся предпринимателей и владельцев нового бизнеса, 2006–2012 гг.

обеспечить 2,2 млн рабочих мест при условии самозанятости, т. е. без привлечения наемных работников.

Уровень активности устоявшихся предпринимателей колебался в диапазоне от 1,1% в 2008 г. до 2,8% в 2010–2011 гг.

В 2012 г. индекс активности устоявшихся предпринимателей был равен 2,1%. Доля устоявшихся предпринимателей в России в 2012 г. составила 33% от общей предпринимательской активности населения. Таким образом, в России не только низок

уровень ранней предпринимательской активности, но и большинству созданных фирм не удается преодолеть начального этапа своего развития.

Данные GEM свидетельствуют о том, что в экономически развитых странах число фирм, работающих более 3,5 года, превышает количество вновь создаваемых фирм. В среднем доля устоявшихся предпринимателей в структуре всех предпринимателей в ресурсно-ориентированных экономиках составляет около 32%, в эффективно-ориентированных — 36%, в инновационно-ориентированных — 49%. По данному показателю Россия отстает от всех инновационно-ориентированных стран, кроме Сингапура. Выживаемость бизнеса в странах Восточной Европы в среднем также находится на более высоком уровне (доля устоявшихся предпринимателей — 42%). Конечно, высокое значение этого показателя может объясняться не только высокой выживаемостью бизнеса, но и небольшим количеством людей, открывающих бизнес в последние годы, т. е. относительно низким уровнем индекса ТЕА.

Подчеркнем, в России наблюдается негативная комбинация этих факторов: при одном из самых низких уровней ранней предпринимательской активности на долю устоявшихся предпринимателей приходится только треть от общего числа предпринимателей. Таким образом, одно из решений проблем российского предпринимательства лежит в преодолении создаваемых фирмами начального этапа функционирования и повышении их выживаемости.

Закрывание бизнеса. Предпринимательская активность характеризуется количеством не только тех, кто вовлечен в создание и управление бизнесом, но и тех, кто из него выходит. Наряду с показателями ранней и устоявшейся предпринимательской активности уровень выхода из бизнеса может рассматриваться в качестве

компонента динамики предпринимательской активности в обществе. Данные проекта GEM свидетельствуют о том, что уровень выхода из бизнеса сокращается по мере экономического развития страны.

Фирмы, чьи основатели их покинули, могут продолжить свое существование с другими собственниками или в другой форме, поэтому индекс выбытия не характеризует процесс закрытия фирмы. Однако в России число бизнесов, которые прекращают свое существование после ухода основателя, составляют большую часть выходов. В 2011 г. доля таких фирм составила 80%, а в 2012 г. — 73% всех выходов.

В странах с развитой культурой предпринимательства предприниматели, закрывшие свой бизнес, являются важной составляющей предпринимательского общества. Приобретенный опыт — как позитивный, так и негативный — позволяет им быть более успешными при создании новых фирм, и в то же время они могут передавать его начинающим предпринимателям. В России около половины закрывших бизнес выбывают из бизнеса окончательно. В 2011 г. 58,5%, а в 2012 г. 45,7% закрывших бизнес не предполагали в ближайшее время связывать свою деятельность с предпринимательством (рис. 3). Учитывая тот факт, что около 45% закрывших бизнес остаются в предпринимательском секторе в силу того, что владеют другим бизнесом, можно констатировать, что вернуться к предпринимательской деятельности и создать новые фирмы могут лишь чуть более 8% из числа закрывших бизнес в 2012 г.

Социально-демографические характеристики российского предпринимательства

Изучая возможности создания новых рабочих мест в предпринимательском секторе, следует обратить внимание на социально-демографические характеристики российского предпринимателя.

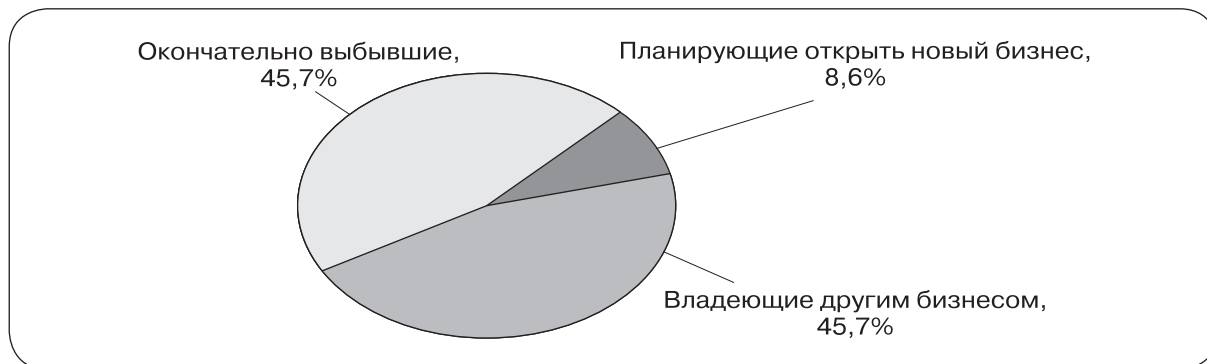


Рис. 3. Структура предпринимателей, закрывших бизнес, 2012 г.

Гендерная структура ранних предпринимателей устойчива в течение всего периода наблюдений. В 2012 г. доля мужчин среди них составила 59,2%, а женщин — 40,8%. Активность ранних предпринимателей-мужчин в 1,5 раза выше активности женщин — 5,4 и 3,4% соответственно. На протяжении последних лет мужчины демонстрируют большую активность и в создании нового бизнеса. Активность нарождающихся предпринимателей-мужчин в 1,7 раза превышает активность нарождающихся предпринимателей-женщин (3,2 и 1,9% соответственно). Исследование показало, что значимым фактором, влияющим на меньшую вовлеченность женщин в создание нового бизнеса, является боязнь оказаться неуспешными.

Соотношение мужчин и женщин среди устоявшихся предпринимателей распределось в 2012 г. в пользу женщин — 52,2 против 47,8%. Активность мужчин, вовлеченных в управление компаний, существующих более 3,5 года, в 2012 г. была незначительно выше активности женщин — 2,2 и 1,9% соответственно, т.е. мужчины более активны на стадии создания фирм, но менее успешны на стадии их выживания.

В предпринимательство в России вовлечены все возрастные группы, однако его возрастная структура не является однородной. По данным 2012 г., средний возраст

российского раннего предпринимателя составляет 36 лет. Для группы ранних предпринимателей характерно преобладание возрастной группы «25–34 года» — 36,4% (рис. 4), чей индекс предпринимательской активности составляет 6,7%, в то время как более молодая и средневозрастная группы («18–24» и «35–44») имеют индекс активности, равный 4,2%. Также относительно высока по сравнению с 2011 г. доля возрастной группы «45–54», которая демонстрирует второй по значению индекс предпринимательской активности — 4,6%. Во всех возрастных группах преобладают мужчины, за исключением группы «45–54», в которой наблюдается одинаковое количество мужчин и женщин.

Рассматривая возрастную динамику по годам, можно отметить, что в структуре ранних предпринимателей сократилась доля «молодых» предпринимателей (возрастные группы «18–24» и «25–34»). Если в 2007 г. на их долю приходилось более 70%, в 2008 г. — свыше 60%, то в 2012 г. — чуть более 50%. При этом если в докризисные годы группа «45–54» составляла менее 10%, то начиная с 2009 г. на ее долю приходилось 25% предпринимателей. В основном это люди, имеющие опыт трудовой деятельности. Вероятно, столкнувшись с сокращением заработной платы или даже потерей работы, они направили свои силы на ведение предпринимательской деятельности.

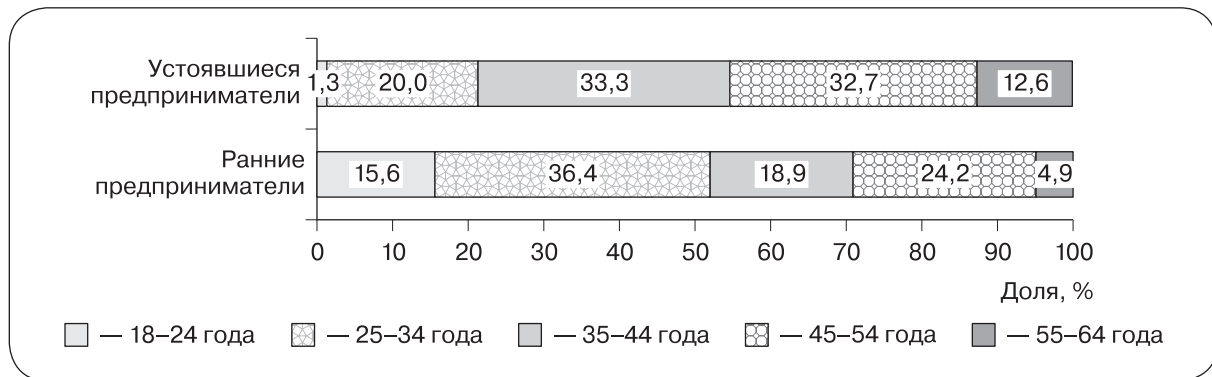


Рис. 4. Распределение ранних и устоявшихся предпринимателей по возрастным группам, 2012 г.

Средний устоявшийся предприниматель на семь лет старше раннего, его возраст составляет 43 года. У таких предпринимателей практически не наблюдается гендерных различий по возрастным группам. Среди устоявшихся предпринимателей преобладают возрастные группы «35–44» и «45–54», чей уровень активности составляет 3,4 и 3,0% соответственно. Преобладание этих групп наблюдалось в течение всего периода наблюдений начиная с 2006 г.

Как для ранних, так для устоявшихся предпринимателей характерна низкая вовлеченность населения в возрастной группе «55–64». Активность этой возрастной группы едва превышает 1%.

Что касается образовательного уровня респондентов, то среди предпринимателей — как ранних, так и устоявшихся — преобладают лица с незаконченным высшим или профессионально-техническим образованием и высшим образованием.⁵ На их долю приходится 74% предприни-

⁵ Согласно методологии GEM по уровню образования выделяются четыре группы респондентов: с «неполным средним образованием», «средним образованием», «незаконченным высшим или профессионально-техническим образованием», а также «высшим образованием» (в последнюю категорию в том числе включаются лица, имеющие ученые степени кандидата и доктора наук, а также получившие степень магистра делового администрирования (МВА)).

мателей. Наибольшую активность среди ранних (6,14%) и устоявшихся (2,69%) предпринимателей демонстрируют респонденты с высшим образованием. Тем не менее стоит отметить, что по сравнению с 2011 г. активность устоявшихся предпринимателей с высшим образованием сократилась практически вдвое, т. е. можно предположить, что за 2012 г. востребованность людей с высшим образованием на рынке труда возросла.

Респонденты с различным образованием по-разному оценивают наличие возможностей для создания фирм. Так, среди тех предпринимателей, которые отметили, что в ближайшие полгода в их регионе будут присутствовать благоприятные возможности для бизнеса, 50% составляют предприниматели с высшим образованием, тогда как среди предпринимателей с незаконченным высшим таких 25%, а с незаконченным средним — 5,9%. Подобная зависимость наблюдается и при оценке своих компетенций для организации компании: 42% респондентов с высшим образованием считают, что обладают достаточными знаниями для создания бизнеса. Среди респондентов с незаконченным высшим таких 34%, а со средним образованием — 19%.

Боязнь быть неуспешным в создании нового бизнеса снижается по мере повышения уровня образования. Если среди

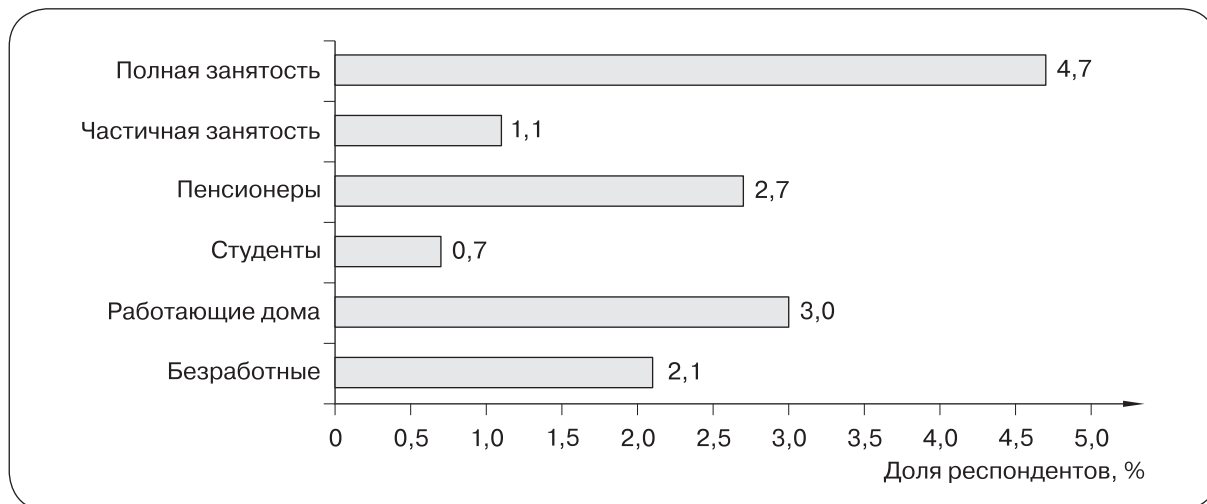


Рис. 5. Активность нарождающихся предпринимателей по типу занятости, 2012 г.

респондентов с незаконченным средним образованием страх провала зафиксирован у 50% опрошенных, то среди имеющих незаконченное высшее образование — у 20%.

Отдельно отметим, что основным источником дохода для предпринимателей является заработная плата, получаемая на основном месте работы, где они заняты полностью или частично. Среди ранних предпринимателей таких 78%, а среди устоявшихся — 98%.

Индекс предпринимательской активности среди работающих полностью или частично составляет 5,1%, среди неработающих — 4%, а среди студентов в 2012 г. он оказался крайне низким — 1%. Среди тех, кто предпринимает активные шаги по созданию бизнеса, наибольшую активность проявили занятые полный рабочий день (рис. 5). Частично занятые в 2012 г. были менее активны в организации новой фирмы по сравнению с 2011 г. и особенно 2010 г., когда уровень активности у данной категории респондентов составил 6%. Это может быть свидетельством того, что россияне реже ищут возможности для деятельности, приносящей дополнительный заработок.

Как отмечалось, среди студентов и безработных крайне мало тех, кто рассматривает возможность предпринимательского старта в ближайшие годы, а доля тех, кто предпринял в 2012 г. реальные шаги по созданию бизнеса, еще ниже (0,7% среди студентов и 2% — среди безработных).

Плотность населения, проживающего в том или ином населенном пункте, наличие инфраструктуры влияют на возможности осуществления предпринимательской деятельности. Так, доля ранних предпринимателей колеблется от 3,7% в малых городах до 5,2% — в крупнейших (рис. 6). Распределение устоявшихся предпринимателей по поселенческому признаку имеет схожую структуру, за исключением малых городов, в которых доля устоявшихся предпринимателей в общем числе предпринимателей выше, чем в среднем по другим типам поселений.

Предпринимательский потенциал

В рамках проекта GEM под потенциальными предпринимателями понимаются лица, которые еще не начали свой бизнес, но позитивно оценивают собственные предпринимательские способности и сложив-

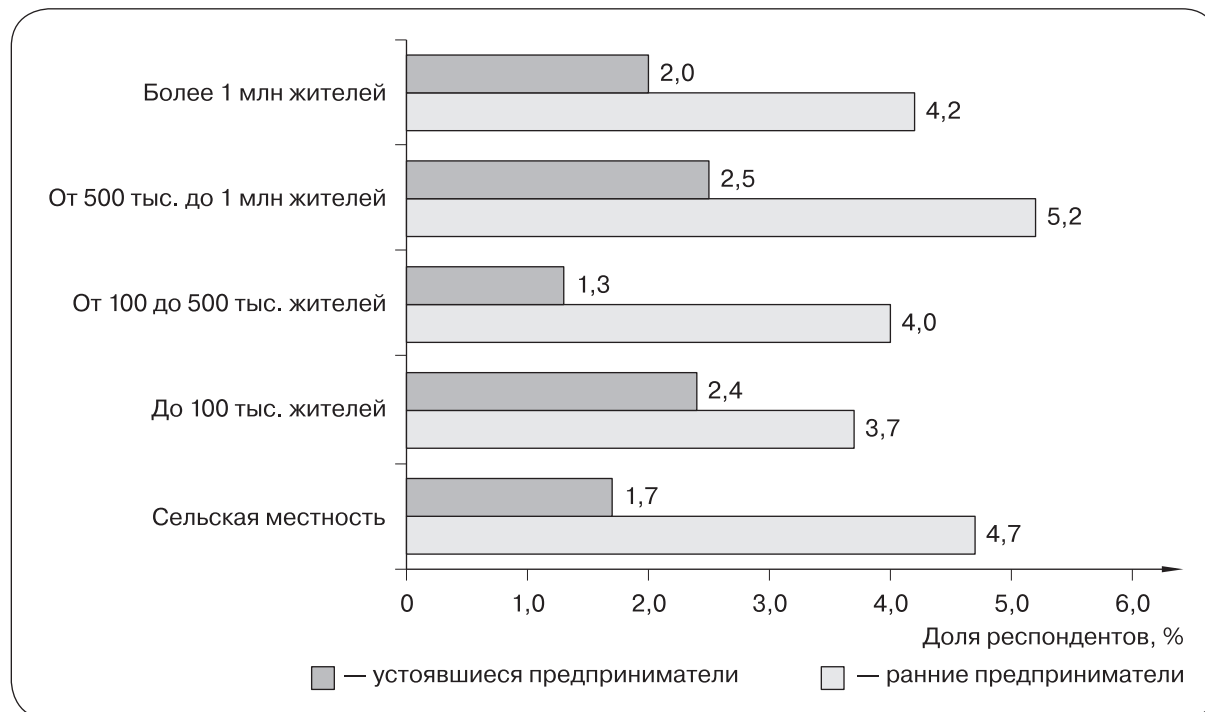


Рис. 6. Распределение ранних и устоявшихся предпринимателей по типу поселения, 2012 г.

шуюся конъюнктуру. В России в 2012 г. было выявлено 5,5% потенциальных предпринимателей и по сравнению с 2011 г. их количество уменьшилось более чем на 2%. К созданию бизнеса тяготеют респонденты в возрасте от 25 до 44 лет (55%). Средний возраст потенциальных предпринимателей — 37 лет. За последние годы сократилось количество потенциальных предпринимателей в самой молодой возрастной группе. В 2012 г. среди потенциальных предпринимателей преобладали мужчины — 7,0%; 4,2% женщин посчитали свои знания достаточными для начала бизнеса и увидели благоприятные возможности для этого.

Однако, считая себя способными к ведению бизнеса, потенциальные предприниматели еще не приняли решение о его создании. Поэтому важным показателем оценки предпринимательской активности в стране выступает численность тех, кто имеет предпринимательские намерения,

т. е. планирует в ближайшие годы открыть собственное дело.

На протяжении последних лет уровень предпринимательских намерений в России был одним из самых низких, а в 2012 г. — самым низким среди стран — участниц проекта. Только 3,8% респондентов отметили, что планируют открыть собственное дело в ближайшие три года. В Японии и Норвегии, идущих следом за Россией по этому показателю, индекс предпринимательских намерений в 2012 г. был равен 5,4 и 6,7% соответственно. Для стран БРИКС этот показатель в среднем составляет около 21%. В Восточной Европе индекс предпринимательских намерений достигает 24%.

В России среди респондентов, имеющих предпринимательские намерения, почти половину (47%) составляют уже действующие предприниматели, планирующие открыть новый бизнес. В итоге пополнить российское предпринимательство в 2012 г. могли лишь 2,2% россиян (рис. 7). Этот

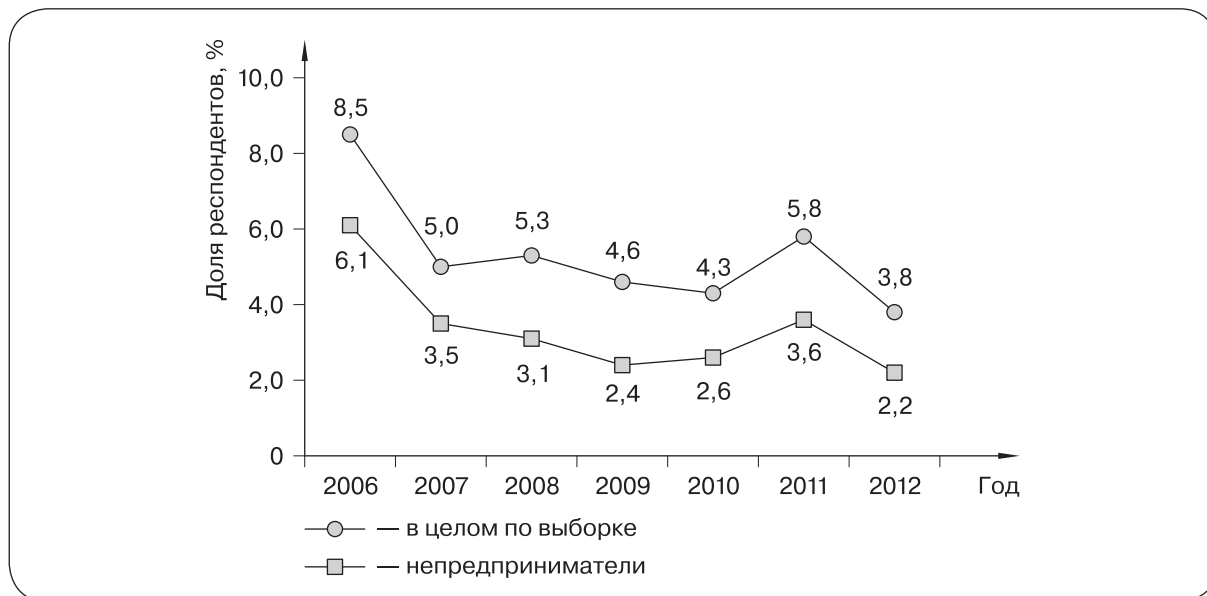


Рис. 7. Динамика предпринимательских намерений в России, 2006–2012 гг.

показатель снизился на 1,4 п. п. по сравнению с 2011 г. и стал самым низким за все время наблюдений проекта в России.

Наибольшая часть планирующих начать бизнес непредпринимателей принадлежит молодому поколению в возрасте до 35 лет — на их долю приходится 66%. Следует отметить, что по сравнению с потенциальными предпринимателями, чей средний возраст составляет 37 лет, у людей, не являющихся предпринимателями, но планирующих организовать собственное дело, средний возраст существенно ниже — 31 год. Представители старшего поколения в большинстве своем уже не планируют организацию бизнеса.

Намерение создать свой бизнес различается у респондентов, имеющих различный статус на рынке труда (рис. 8). Самый высокий уровень предпринимательских намерений у респондентов, имеющих частичную занятость (8,5%). Если в 2010 и 2011 гг. студенты демонстрировали многообещающий уровень предпринимательских намерений (8,5 и 5,7% соответственно), то в 2012 г. только 1% студентов отме-

тили, что в ближайшие три года планируют открыть собственное дело. Это свидетельствует о том, что по сравнению с государственной службой и работой в крупных компаниях привлекательность предпринимательской карьеры среди студентов невелика и по значению соответствует уровню 2009 г.

Невысока активность и безработных, которые в последний год практически перестали рассматривать создание собственного дела как альтернативу занятости в качестве наемного работника. Если в 2011 г. каждый шестнадцатый безработный выражал готовность построить свой бизнес, то в 2012 г. — только каждый тридцатый.

Наибольшее желание создать свой бизнес демонстрируют жители городов с населением от 500 тыс. до 1 млн человек — 6% (рис. 9). Сравнение количества заинтересованных в создании собственного бизнеса в зависимости от типа поселения с аналогичными данными кризисного 2009 г. показывает, что в городах-миллионниках и городах с населением от 100 до 500 тыс. жителей количество тех, кто имеет пред-

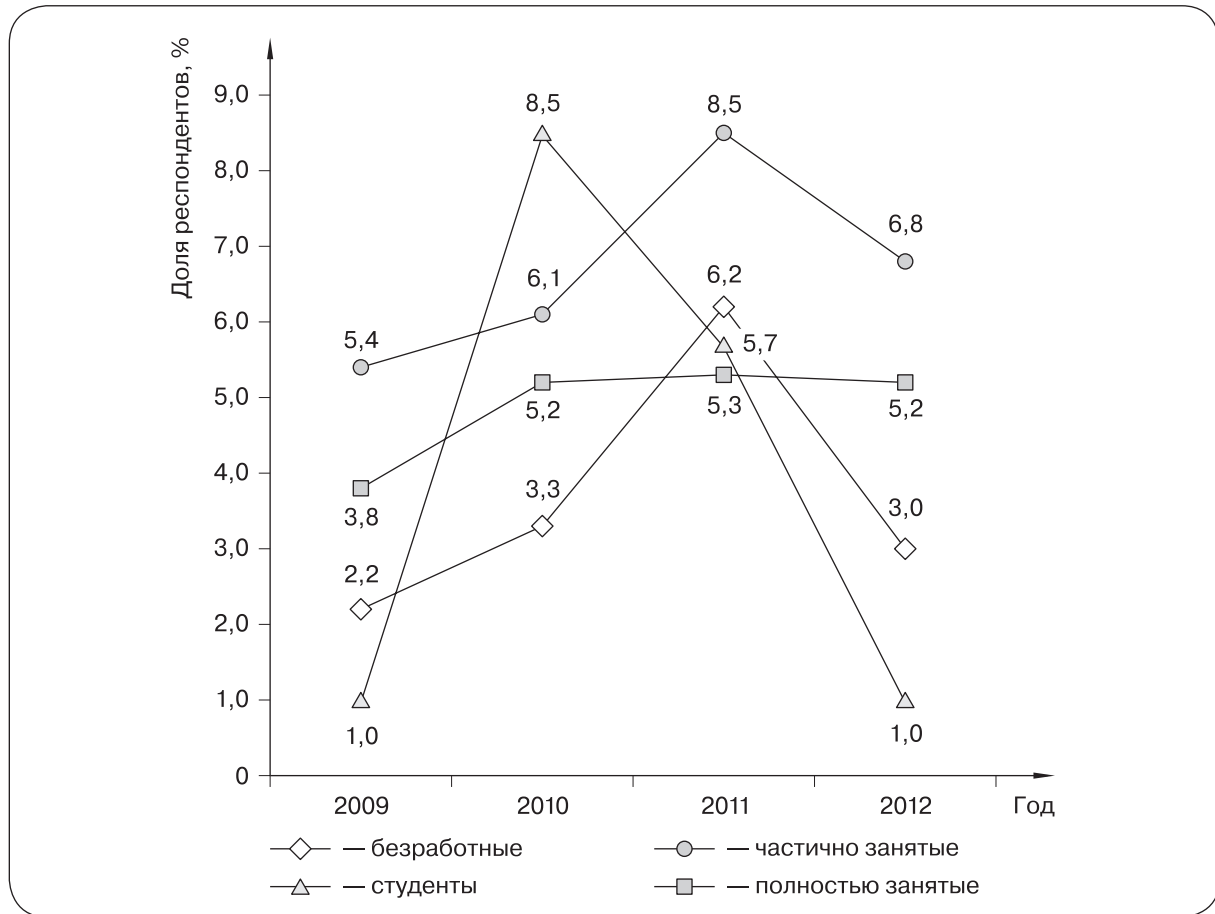


Рис. 8. Предпринимательские намерения по типу занятости, 2009–2012 гг.

принимательские намерения, сократилось практически вдвое, т. е. те, кто в кризисный период рассматривал для себя возможность открытия собственного дела, при стабилизации экономической ситуации предпочитают работать по найму. Единственным исключением среди населенных пунктов являются города с численностью от 500 тыс. до 1 млн жителей, в которых количество респондентов, имеющих предпринимательские намерения, возросло.

Предпринимательский сектор включает в себя действующих или потенциальных предпринимателей. Подавляющее на сегодняшний день преобладание тех людей, которые не вовлечены в предпринимательскую деятельность и даже не рассма-

тривают для себя возможность создания бизнеса (более 93% населения в возрасте 18–64 лет), заставляет более пристально оценить их восприятие предпринимательства и выявить резервы для увеличения предпринимательского сектора.

Для рассмотрения респондентов в зависимости от их готовности начать собственное дело они были разделены на две группы: непредприниматели, имеющие предпринимательские намерения, и непредприниматели без таковых. Было произведено сравнение оценок национальных и индивидуальных факторов восприятия предпринимательства у выделенных групп и у ранних предпринимателей (рис. 10) [Верховская, Дорохина, 2011].

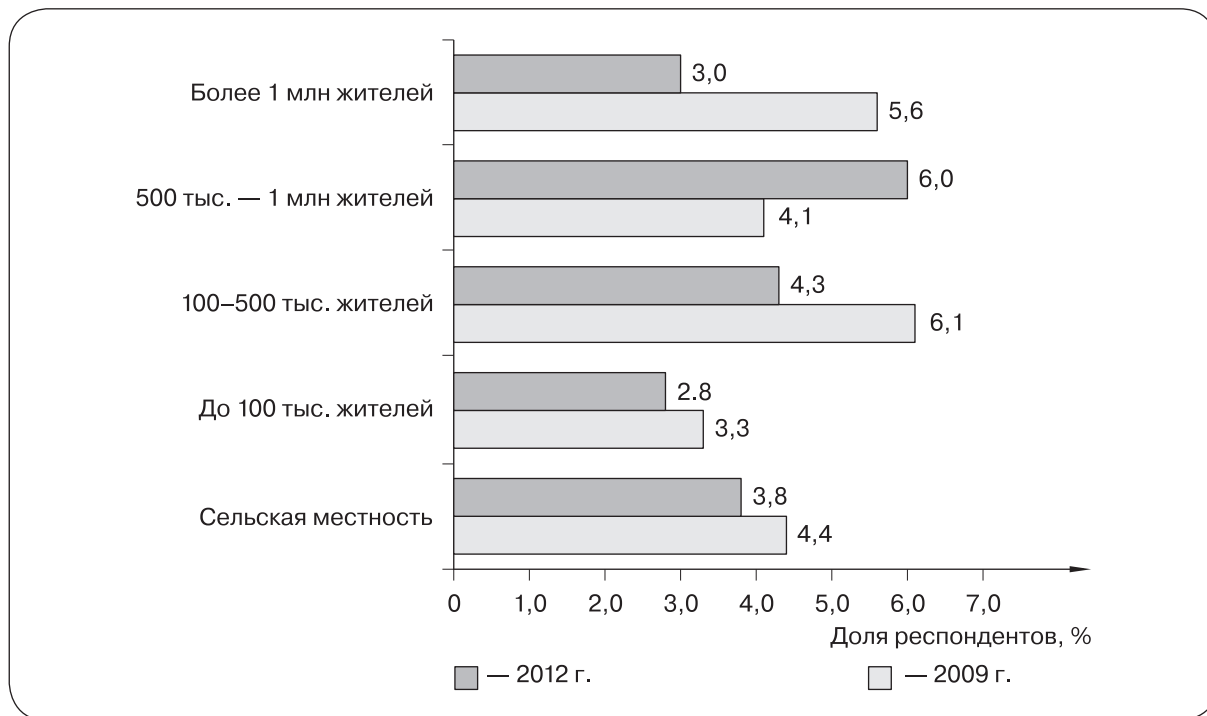


Рис. 9. Предпринимательские намерения непредпринимателей в различных типах поселений, 2009 и 2012 гг.

Различия наблюдаются в первую очередь в оценках индивидуальных характеристик восприятия предпринимательства. Наиболее существенна разница в оценке собственных знаний и квалификации, необходимых для начала бизнеса. Если среди имеющих предпринимательские намерения непредпринимателей 55,4% респондентов охарактеризовали свои знания как достаточные для начала нового бизнеса, то среди не планирующих стать предпринимателями — 16,8%. Кроме того, среди планирующих начать бизнес доля имеющих знакомых-предпринимателей более чем вдвое выше, чем среди тех, кто не задумывается об организации бизнеса (63,5 против 29,3% соответственно).

Как видно из рис. 10, оценки непредпринимателей, рассматривающих возможность открыть свое дело, значительно ближе к оценкам ранних предпринимателей, чем к оценкам непредпринимателей, не

имеющих намерения создать бизнес. Так, в оценках статуса предпринимателя, успешности карьеры, предпочтения общего стандарта жизни и интереса к историям успеха в СМИ различий между ранними предпринимателями и непредпринимателями, имеющими предпринимательские намерения, не наблюдается.

Разрыв во взглядах указанных двух групп непредпринимателей довольно значителен. Соответственно, задачи государственной политики в области предпринимательства заключаются не только в обеспечении реализации людьми имеющихся у них предпринимательских намерений (2,2% респондентов), но и в содействии повышению привлекательности предпринимательской деятельности, что позволило бы сократить предпринимательски пассивную часть населения.

Таким образом, в настоящее время вряд ли стоит ожидать, что предприниматель-



Рис. 10. Оценка факторов восприятия предпринимательства респондентами, находящимися на разных стадиях предпринимательского процесса, 2012 г.

ский сектор в России сможет создать требуемое количество рабочих мест. Учитывая тот факт, что около половины предпринимателей составляют самозанятые, а активные действия по созданию новых фирм осуществляют только 2,8% респондентов и 2,2% заявляют о своем намерении открыть бизнес, можно предположить, что в ближайшие три года максимальное число рабочих мест, созданное предпринимателями, не превысит 4 млн.

Более глубокое понимание качественных характеристик предпринимательства в России требует, однако, дальнейшего анализа. Одной из таких характеристик

выступает мотивация осуществления предпринимательской деятельности, в том числе нацеленность на использование возникающих возможностей.

Мотивы предпринимательской деятельности

Предприниматели, начиная свое дело, либо используют открывающиеся возможности и стремятся извлечь преимущества от предпринимательской деятельности, либо становятся предпринимателями в силу того, что у них нет иных возможностей для получения дохода. Иными словами,

мотивация может быть добровольной или вынужденной.

Для детального анализа добровольной мотивации в рамках проекта предприниматели разделены на три группы. К первой из них относятся те, кто в качестве основного мотива называет увеличение дохода. Представители второй группы мотивированы независимостью в работе. Третью группу составляют респонденты, использующие возможности предпринимательства для поддержания дохода. Фактически эта группа предпринимателей близка к предпринимателям «по необходимости». Добровольные ранние предприниматели, мотивированные использованием возможностей для увеличения дохода и получением независимости в работе, образуют группу «высокопритязательных» предпринимателей.

Данные GEM показывают, что по мере экономического развития уровень вынужденного предпринимательства снижается, в то время как уровни добровольной мотивации и высокопритязательного предпринимательства повышаются. Добровольное предпринимательство обладает более высоким потенциалом в создании рабочих мест и росте производительности труда.

На протяжении периода проведения исследований в России наблюдалась стабильная структура мотивации — около 70% предпринимателей отмечали, что используют открывающиеся возможности для начала собственного дела. В 2012 г. доля добровольной мотивации снизилась и составила чуть более 60%. Этот показатель близок по своему значению к посткризисному уровню 2010 г.

Хотя для большинства российских предпринимателей открытие собственного дела является добровольным шагом, однако мотивированы они в основном не желанием увеличить доход или получить независимость, а поддержать уровень своего дохода (рис. 11). Так, 40% ранних и устоявшихся добровольных предпринимателей

отметили, что их вовлеченность в предпринимательскую деятельность связана с поддержанием дохода, что, по сути, сближает их с вынужденными предпринимателями. Кроме того, высока доля смешанной мотивации, т. е. предприниматели не смогли точно определить, что побуждает их к созданию и управлению своей фирмой. Особенно высока доля смешанной мотивации у нарождающихся предпринимателей — 36% респондентов.

Сравнение мотивации различных групп ранних предпринимателей позволяет говорить о том, что те респонденты, которые были вовлечены в создание новых фирм в 2012 г., связывают с развитием бизнеса значительно меньше надежд, чем те, кто основал бизнес в 2009–2011 гг. Среди мотивов нарождающихся предпринимателей преобладают поддержание дохода и смешанная мотивация, и лишь менее четверти из них (22,8%) являются высокопритязательными предпринимателями. Именно эта группа предпринимателей должна быть заинтересована в поиске новых путей развития бизнеса и использовании открывающихся возможностей. По сравнению с 2011 г. доля высокопритязательных ранних предпринимателей сократилась с 44 до 32%, причем в первую очередь среди нарождающихся предпринимателей.

Поиск преимуществ от занятий бизнесом мотивирует в основном более молодую и активную группу населения в возрасте от 25 до 44 лет (56%). Не наблюдается различий и между структурой мотивации мужчин и женщин — большинство мужчин и женщин начинают бизнес, используя появившиеся возможности (61 и 64% соответственно), а менее трети являются вынужденными предпринимателями.

Сравнительный анализ добровольных и вынужденных ранних предпринимателей показал, что добровольные предприниматели характеризуются более высоким уровнем формального образования, большей склонностью к риску, большей включенно-

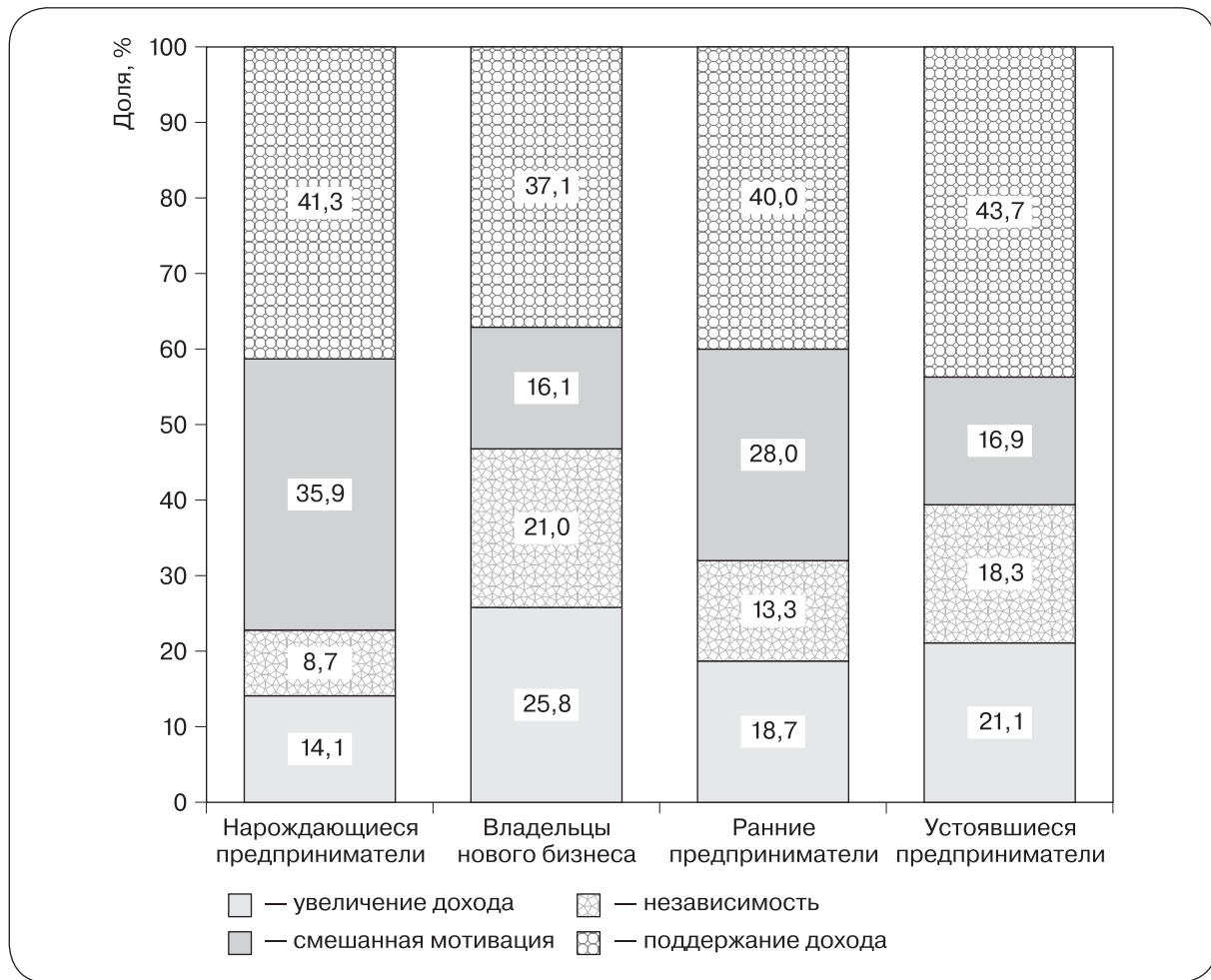


Рис. 11. Структура добровольной мотивации предпринимательства в России, 2012 г.

стью в предпринимательские сети, а также они выше оценивают статус предпринимателя в обществе и чаще считают карьеру предпринимателя удачным выбором.

Низкая доля высокопритязательных предпринимателей негативно характеризует российское предпринимательство. Данные GEM свидетельствуют о том, что в большинстве экономически развитых стран высокопритязательных предпринимателей в 2,7 раза больше, чем вынужденных [Xavier et al., 2013]. Иными словами, даже в условиях наличия предложений на рынке труда развитие институтов в этих странах делает предпринимательство при-

влекательным — прежде всего за счет предоставления возможности самореализации. В России наблюдается нехватка предпринимателей в шумпетерианском понимании этого слова. При существующем состоянии структурных условий развития предпринимательства россияне не видят преимуществ, связанных с ведением собственного бизнеса.

Это частично объясняет и сферу приложения предпринимателями своих усилий — они выбирают те отрасли экономики, которые могут обеспечить быструю окупаемость вложений и не предполагают существенных инвестиций.

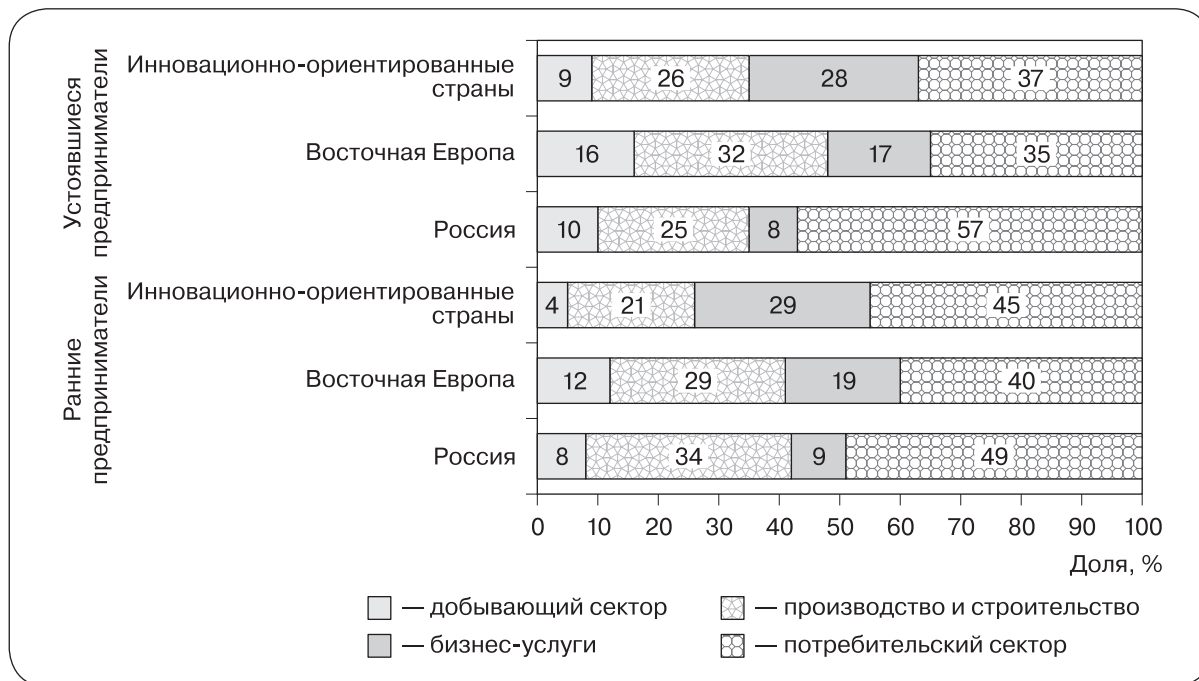


Рис. 12. Секторальное распределение предпринимателей в России, Восточной Европе и инновационно-ориентированных странах, 2012 г.

Качественные характеристики российского предпринимательства

*Секторальное распределение*⁶. Данные GEM свидетельствуют о том, что во всех странах — участницах проекта большинство как ранних, так и устоявшихся предпри-

⁶ GEM анализирует структуру предпринимательства по видам экономической деятельности на основе Международной стандартной классификации видов экономической деятельности (International Standard of Industrial Classification of All Economic Activities — ISIC). Все виды экономической деятельности сгруппированы в ориентированном на потребителей секторе экономики, производящем секторе (оказание бизнес-услуг, производство и строительство) и добывающем секторе (сельское и лесное хозяйство, рыболовство, добыча полезных ископаемых). При использовании данных проекта необходимо учесть, что для измерения ряда показателей, например для оценки структуры по видам деятельности, база GEM не является лучшим источником информации, однако может быть полезна при характеристике активности ранних предпринимателей.

нимателей занято в потребительском секторе. Однако в инновационно-ориентированных странах доля предпринимателей в этом секторе экономики в целом ниже, чем в ресурсно- и эффективно-ориентированных. Отличительной же особенностью развитых стран является высокая доля предпринимателей, занятых в секторе оказания бизнес-услуг, где конкуренция основывается на инновациях.

Большинство российских предпринимателей (49% ранних и 57% устоявшихся) заняты в потребительском секторе (рис. 12). Доля ранних предпринимателей в нем сопоставима с инновационно-ориентированными странами (45%) и со странами Восточной Европы (40%), однако доля российских устоявшихся предпринимателей значительно выше (57%), чем в инновационно-ориентированных странах (37%) и в странах Восточной Европы (35%) (для сравнения в целом по странам БРИКС этот показатель составляет 44%).

Российское предпринимательство негативно характеризуется низкой занятостью в секторе оказания бизнес-услуг (9% ранних и 8% устоявшихся предпринимателей). Доля предпринимателей, занятых в данном секторе, обладающем большим качеством и потенциалом роста, сравнима только со странами БРИКС, где 10% ранних и 9% устоявшихся предпринимателей вовлечены в оказание услуг бизнесу. При этом она значительно ниже, чем в инновационно-ориентированных экономиках (29 и 28% соответственно) и странах Восточной Европы (19 и 17% соответственно).

Предпринимательство в высокотехнологичном секторе. Инновационный потенциал предпринимательства можно также измерить долей занятых в высокотехнологичном секторе. На рис. 13 отражена активность предпринимателей (ранних и устоявшихся) в технологичных областях.

В инновационно-ориентированных странах вовлеченность в высокотехнологичный сектор значительно выше, чем в других типах экономик. Однако следует отметить, что в последние годы наметилась общая тенденция к снижению активности предпринимателей в этом секторе в различных типах экономик. Так, в 2010 г. доля предпринимателей в технологичном секторе в инновационных экономиках составляла 17%, в 2011 г. таких предпринимателей было 15%, а в 2012 г. — 7,6%. В эффективно-ориентированных экономиках в 2010–2011 гг. доля предпринимателей в высокотехнологичных областях составляла 7%, а в 2012 г. — только 3%.

В России в 2012 г. предпринимателей, отметивших, что их бизнес связан с высокими технологиями, насчитывалось менее 3%, при этом ранних предпринимателей, занятых в высокотехнологичных отраслях, было больше, чем устоявшихся.

Предпринимательство с высоким потенциалом роста. Для оценки роста бизнеса в рамках проекта GEM используется

показатель создания новых рабочих мест. К быстрорастущим фирмам относятся фирмы, предполагающие создать 20 и более рабочих мест в течение пяти лет после начала бизнеса, а к умеренно растущим — от 5 до 19 рабочих мест. Для уже существующих фирм дополнительным критерием выступает рост числа рабочих мест более чем на 50%.

Как отмечалось, вклад в экономический рост со стороны самозанятых и фирм, способных создавать значительное количество рабочих мест, различен. Большая часть российских предпринимателей не использует наемный труд. В 2012 г. для 40% ранних и 77% устоявшихся предпринимателей вовлеченность в предпринимательскую активность была связана с самозанятостью, и большинство из них не планировало привлекать значительное число наемных работников в будущем.

В 2012 г. как среди ранних, так и среди устоявшихся предпринимателей преобладали те, кто планировал создать от 1 до 5 рабочих мест в течение ближайших пяти лет (46 и 42% соответственно) (рис. 14). Схожие значения данного показателя были зафиксированы и в 2011 г. Однако за 2012 г. значительно выросла доля тех предпринимателей, которые вообще не планируют создавать рабочие места. Среди ранних предпринимателей их стало вдвое, а среди устоявшихся — втрое больше, чем в 2011 г.

К числу тех, кто стремится к быстрому росту, в 2012 г. можно отнести только 12% ранних и 5% устоявшихся предпринимателей. Это существенно ниже значений 2011 г., когда владельцы бизнеса более оптимистично рассматривали возможность создания свыше 20 рабочих мест (19% ранних и 24% устоявшихся предпринимателей).

Принимая во внимание данные о количестве ранних и устоявшихся предпринимателей и доле тех из них, кто нацелен на создание 20 и более рабочих мест, можно

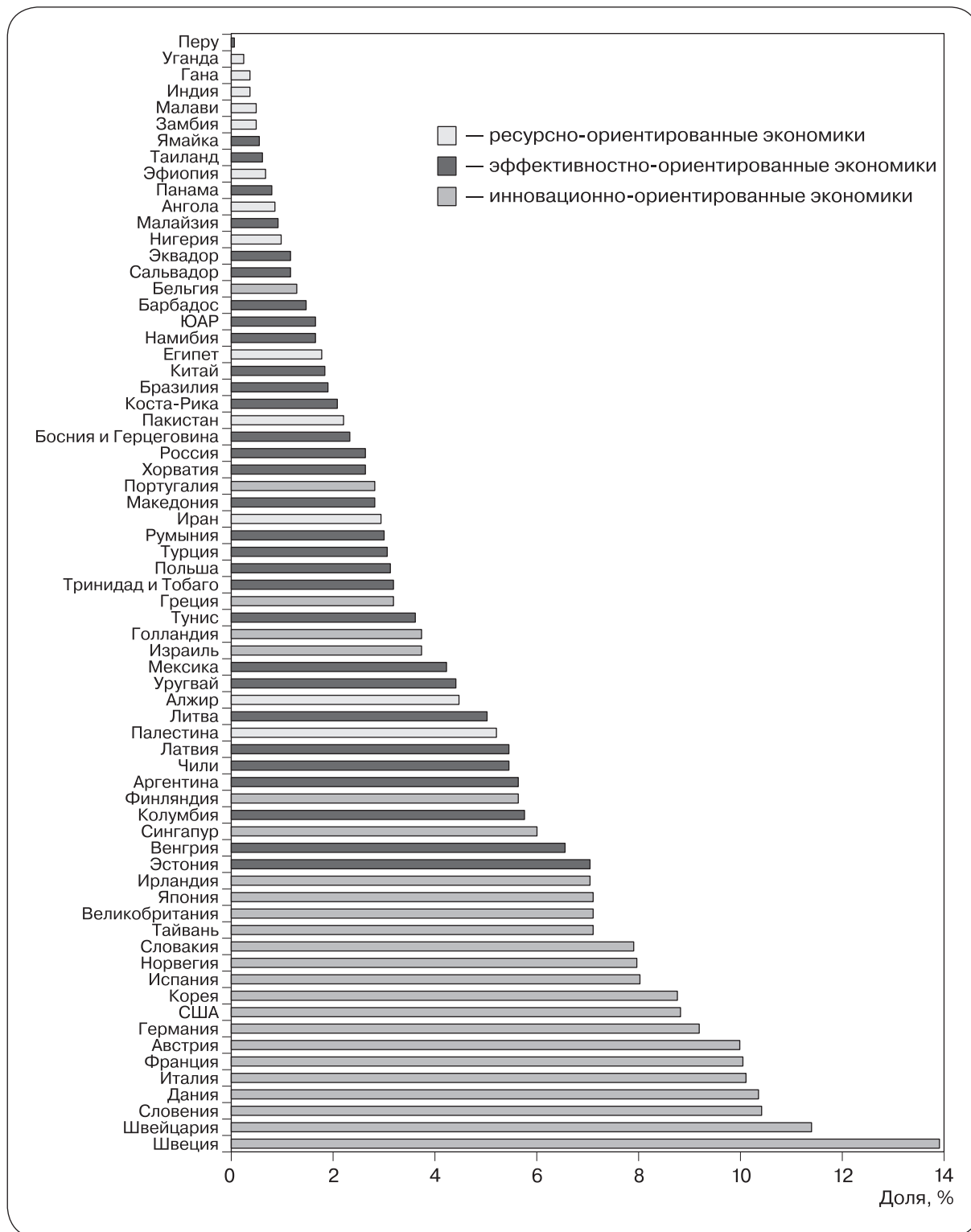


Рис. 13. Активность предпринимателей в высокотехнологичном секторе, 2012 г.

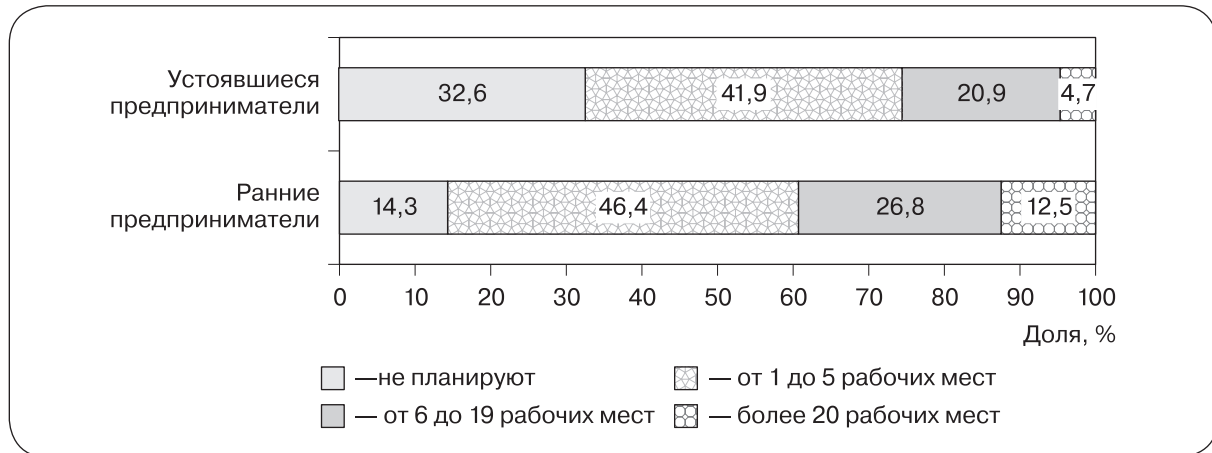


Рис. 14. Распределение предпринимателей в зависимости от их планов по созданию рабочих мест в течение 5 лет, 2012 г.

предположить, что в целом «газели» бизнеса обеспечат создание около 0,5 млн рабочих мест.

Заключение

В 2012 г. 93% россиян не только не были вовлечены в предпринимательскую деятельность, но и не рассматривали для себя возможность создания бизнеса, т. е. большинство населения делает выбор в пользу работы в крупных компаниях или государственных учреждениях.

О непривлекательности предпринимательской карьеры свидетельствует и структура мотивации предпринимателей. 60% ранних предпринимателей приходят в бизнес, делая добровольный выбор. Однако только треть добровольных предпринимателей создает собственную фирму, потому что стремится к независимости и видит в себе силы получить большой доход, работая самостоятельно. В 2012 г. только каждый пятый ранний предприниматель заявил о том, что мотивирован преимуществами, связанными с предпринимательской деятельностью. Причем среди нарождающихся предпринимателей, т. е. тех, кто только предпринимает шаги по созданию бизнеса, высокопритязательных было ме-

нее 14%. Таким образом, лишь незначительная часть российских предпринимателей рассматривает создание собственной фирмы как наиболее эффективный способ приложения знаний, навыков, связей и финансовых средств.

Помимо структуры экономики непопулярность предпринимательства в России объясняется негативной оценкой непредпринимательской частью населения возможностей для предпринимательского старта. Только 19% непредпринимателей полагают, что условия для начала бизнеса благоприятны. Еще меньше из них считают себя способными к ведению бизнеса в существующих условиях: лишь 5,5% составляют потенциал российского предпринимательства и только 2,2% планируют открыть бизнес в ближайшие три года и пополнить ряды предпринимателей.

Исследования российских ученых подтверждают наличие статистически значимой взаимосвязи между оптимистичностью оценки населением условий предпринимательского старта в регионе проживания и уровнем ранней предпринимательской активности населения. Чем более оптимистично население страны в отношении условий предпринимательской деятельности, тем выше его ранняя предпринимательская

активность (при прочих равных условиях). Рост доли оптимистов на 1% способствует увеличению индекса ранней предпринимательской активности в среднем на 0,3% [Глобальный мониторинг..., 2012, с. 16–18]. Таким образом, развитие структурных условий для развития предпринимательства способствует увеличению уровня предпринимательской активности. Для этого требуются развитие институциональной среды и улучшение восприятия предпринимательства в обществе, например, посредством тиражирования историй успеха в средствах массовой информации.

При существующих условиях внешней среды в создание новых фирм вовлечено около 2% взрослого трудоспособного населения. Учитывая тот факт, что около половины нарождающихся предпринимателей планируют обеспечить занятость только для себя, рассматривать новые предпринимательские фирмы как значительный резерв создания новых рабочих мест не представляется возможным.

Еще одна проблема предпринимательства в России заключается в том, что далеко не всем создателям бизнеса удается преодолеть этап становления фирмы. Доля устоявшихся бизнесов значительно ниже доли создающихся и новых компаний. Причины этого могут заключаться в неблагоприятных условиях окружающей среды в области регулирования деятельности фирм, системы налогообложения, не только усложняющих выживание, но и влияющих на мотивацию предпринимателей, которые при создании бизнеса не ориентируются на долгосрочные цели развития.

Уровень развития предпринимательства в России характеризуется как количеством создаваемых новых фирм и устойчивостью уже существующих бизнесов, так и качеством предпринимательства. Среди качественных характеристик предпринимательства можно выделить инновационность и нацеленность на рост. Большинство рос-

сийских предпринимателей вовлечены в создание бизнесов, не требующих существенных финансовых и интеллектуальных вложений.

Отсутствие спроса на новые продукты приводит к невостребованности инноваций и, как результат, к низкой вовлеченности предпринимателей в высокотехнологичные области. В 2012 г. менее 3% предпринимателей отметили, что их бизнес связан с высокими технологиями. Исследования показывают, что если инвестиции в научные разработки незначительны, то у предпринимателей нет выбора возможных комбинаций ресурсов и создания новых идей. Таким образом, политика развития предпринимательства, основанная на поддержке новых фирм, сама по себе не может приводить к экономическому росту, пока не сопровождается инвестициями в образование и развитие инноваций [Anoukhin, Wincent, 2012].

Данные проекта GEM свидетельствуют о том, что в России в последние годы снизился процент предпринимателей, ориентированных на значительный рост своего бизнеса. Большинство основателей создаваемых предпринимательских фирм не предполагают увеличения численности работающих сотрудников: в России в 2012 г. только 12,5% ранних предпринимателей планировали создать более 20 новых рабочих мест.

На количество быстрорастущих фирм в экономике влияет существующая система регулирования предпринимательской деятельности. Страны, характеризующиеся понятными правилами игры и отсутствием жестких входных барьеров, создают большие стимулы для роста. В них больше предпринимателей, нацеленных на рост, — как в абсолютном выражении, так и по отношению к общему количеству создаваемых фирм [Levie, Autio, 2011]. Если же предприниматели не стремятся к росту, то они и не предоставят новых рабочих мест. В случае, когда политика государства направле-

на на поддержку предпринимательства за счет снижения входных барьеров, но при этом регулирование предпринимательской деятельности не является прозрачным и экономика коррумпирована, качество предпринимательства не будет высоким.

ЛИТЕРАТУРА

- Верховская О. Р., Дорохина М. В. 2008. Предпринимательская активность в современной России. *Российский журнал менеджмента* 6 (1): 25–52.
- Верховская О. Р., Дорохина М. В. 2011. Предпринимательская активность и потенциал предпринимательства в России (по материалам проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства», 2006–2010 гг.). *Вестник С.-Петербургского ун-та. Серия Менеджмент* (4): 69–101.
- Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2011.* 2012. Ред.-сост.: О. Р. Верховская, М. В. Дорохина. СПб.: Высшая школа менеджмента СПбГУ.
- Указ Президента Российской Федерации «О долгосрочной государственной экономической политике» от 7 мая 2012 г. № 596.*
- Чепуренко А. Ю. 2012. Что такое предпринимательство и какая политика в отношении предпринимательства нужна России? (Заметки на полях работ современных зарубежных классиков). *Журнал Новой Экономической Ассоциации* (2): 102–124.
- Acs Z. J. 2006. How is entrepreneurship good for economic growth? *Innovations* 1 (1): 97–107.
- Acs Z. J., Audretsch D. B. 2003. *The International Handbook of Entrepreneurship*. Kluwer: Dordrecht.
- Acs Z. J., Desai S., Hessels J. 2008. Entrepreneurship, economic development and public policy. *Small Business Economics* 31 (3): 219–234.
- Acs Z. J. et al. 2004. *The missing link: the knowledge filter and entrepreneurship in endogenous growth*. Discussion Paper 4783. Center for Economic Policy Research: London.
- Anoukhin S., Wincent J. 2012. Start-up rates and innovation: A cross-country examination. *Journal of International Business Studies* 43 (1): 41–60.
- Audretsch D. B., Keilbach M. 2004. Entrepreneurship capital and economic performance. *Regional Studies* 38 (8): 950–959.
- Autio E., Acs Z. 2010. Intellectual property protection and the formation of entrepreneurial growth aspirations. *Strategic Entrepreneurship Journal* 4 (3): 234–251.
- Baumol W. J., Litan R. E., Schramm C. J. 2007. *Good Capitalism, Bad Capitalism and the Economics of Growth and Prosperity*. Yale University Press: New Haven, CT.
- Carree M. A., Thurik A. R. 2003. The impact of entrepreneurship on economic growth. In: Acs Z. J., Audretsch D. B. (eds.). *Handbook of Entrepreneurship Research*. Kluwer Academic: Boston/Dordrecht; 437–471.
- Davidsson P., Hunter E., Klofsten M. 2007. Institutional forces: The invisible hand that shapes venture ideas? *International Small Business Journal* 24 (2): 115–131.
- Delmar F., Davidson P. 2000. Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship and Regional Development* 12 (1): 1–23.
- Friar J., Meyer M. 2003. Entrepreneurship and start-ups in the Boston region: Factors differentiating high-growth ventures from micro-ventures. *Small Business Economics* 21 (2): 145–152.
- Lazear E. P. 2005. Entrepreneurship. *Journal of Labor Economics* 23 (4): 649–680.

- Levie J., Autio E. 2011. Regulatory burden, rule of law, and entry of strategic entrepreneurs: An international panel study. *Journal of Management Studies* 48 (6): 1392–1419.
- Lloyd-Ellis H., Bernhardt D. 2000. Enterprise, inequality and economic development. *Review of Economic Studies* 67 (1): 147–169.
- Mason C.M. 1985. The geography of ‘successful’ small firms in the United Kingdom. *Environment and Planning A* 17 (11): 1499–1513.
- Pages E. R., Freedman D., von Barga P. 2003. Entrepreneurship as a state and local economic development strategy. In: Hart D. (ed.). *Entrepreneurship Policy*. Cambridge University Press: Cambridge; 240–259.
- Porter M.E., Schwab K. 2008. *The Global Competitiveness Report 2008–2009*. World Economic Forum: Geneva, Switzerland.
- Shane S. 2009. Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics* 33 (2): 141–149.
- Van Praag C.M., Versloot P.H. 2007. What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small Business Economics* 29 (4): 351–382.
- Van Stel A.J., Storey D.J., Thurik A.R. 2007. The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship. *Small Business Economics* 28 (2–3): 171–186.
- Wong B., Ho Y., Autio E. 2005. Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics* 24 (3): 335–350.
- Xavier S.R., Kelley D., Kew J., Herrington M., Vorderwuelbecke A. 2013. *Global Entrepreneurship Monitor. 2012 Global Report*. <http://www.gemconsortium.org>

Латинская транслитерация литературы, набранной на кириллице
The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

- Verkhovskaya O. R., Dorokhina M. V. 2008. Predprinimatel'skaya aktivnost' v sovremennoj Rossii. *Rossijskij zhurnal menedzhmenta* 6 (1): 25–52.
- Verkhovskaya O. R., Dorokhina M. V. 2011. Predprinimatel'skaya aktivnost' i potencial predprinimatel'stva v Rossii (po materialam proekta “Global'nyj monitoring predprinimatel'stva”, 2006–2010 gg.). *Vestnik S.-Peterburgskogo un-ta. Seriya Menedzhment* (4): 69–101.
- Global'nyj monitoring predprinimatel'stva (GEM). Rossija 2011. 2012*. Red.-sost.: O. R. Verkhovskaya, M. V. Dorokhina. SPb.: Vysshaja shkola menedzhmenta SPbGU.
- Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federatsii “O dolgosrochnoj gosudarstvennoj ekonomicheskoy politike” ot 7 maya 2012 g. № 596*.
- Chepurenko A. Yu. 2012. Chto takoe predprinimatel'stvo i kakaya politika v otnoshenii predprinimatel'stva nuzhna Rossii? (Zametki na polyakh rabot sovremennykh zarubezhnykh klassikov). *Zhurnal Novoj Ekonomicheskoy Assotsiatsii* (2): 102–124.

Статья поступила в редакцию
 25 декабря 2012 г.