

### **ВОЗМОЖНОСТИ СТАТИСТИЧЕСКОГО ИЗУЧЕНИЯ РАННЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ: УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА**

**О.И. Образцова**, канд. экон. наук,

*Государственный университет - Высшая школа экономики (ГУ-ВШЭ)*

В достоверных статистических данных о секторе малого и среднего предпринимательства (МСП) заинтересованы не только органы государственного управления, но и сами действующие предприниматели: для многих из них это главная конкурентная среда. Кроме того, интерес к таким данным проявляют банки и другие кредитные учреждения: это их потенциальные клиенты. Наконец, значительная часть населения, только мечтая о «собственном деле», нуждается в источнике информации для оценки перспектив стартующего бизнеса. В результате малое и среднее предпринимательство с каждым годом становится объектом все более и более пристального внимания экономистов, социологов, политиков и, конечно же, статистиков. Так, в разделе 1.6 Федерального плана статистических работ на 2008-2010 годы, посвященном системе статистических показателей результатов институциональных реформ в РФ, из 14 намеченных видов статистических работ 10 посвящены характеристике малого и среднего предпринимательства. Государственная статистика РФ обеспечивает в настоящее время основную часть эмпирических данных о МСП. К сожалению, приходится отметить, что методология наблюдения за МСП в официальной статистике не обеспечивает получения актуальных, репрезентативных и сопоставимых данных о структуре предпринимательского потенциала в РФ, о влиянии отдельных компонентов системы поддержки предпринимательства на его активизацию, а также о степени готовности российского общества к предпринимательской деятельности [6]. В частности, официальная статистика собирает лишь самую доступную и самую необходимую для государственного управления информацию о МСП (от одного до пяти показателей в зависимости от вида деятельности). Поэтому особую значимость для исследования состояния и развития сектора МСП, а также определяющих его характеристики макроэкономических факторов приобретают альтернативные источники статистической информации.

#### **Источники информации и методология наблюдения за МСП**

Вопросам совершенствования организации статистического наблюдения за индивидуальными предпринимателями и МСП уделяют серьезное внимание мно-

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

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

Среди статистических обследований альтернативной статистики важное место занимает Глобальный мониторинг предпринимательства (GEM). Это международный лонгитюдный исследовательский проект, цель которого - изучение на базе сопоставимых в международном масштабе эмпирических данных уровня и структуры предпринимательской активности населения для оценки вклада МСП и индивидуального предпринимательства в экономический рост, а также факторов, определяющих динамические, институциональные и территориальные различия [6].

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

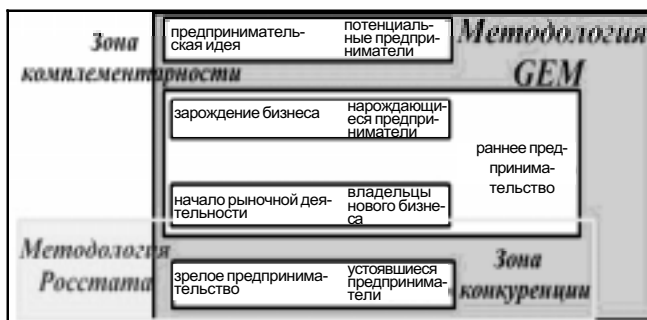


Рис. 1. Концептуальная модель: государственная статистика и GEM

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

Потенциальные предприниматели пока не могут быть отнесены к действующему бизнесу. Из последующих стадий развития бизнеса наиболее уязвимой представляется позиция на рынке ранних, в первую очередь нарождающихся предпринимателей: они уже вложили капитал в производство, однако получали доход в течение не более трех месяцев (или даже вообще не получали ни разу). Поэтому в качестве объекта предлагаемого исследования была выбрана именно эта предпринимательская страта, и предметом исследования стали процессы развития раннего предпринимательства в России в период с 2006 по 2008 г. (охваченный обследованиями GEM в РФ). В качестве индикатора уровня ранней предпринимательской активности использовалась доля ранних пред-

принимателей среди взрослого трудоспособного населения (индекс TEA). Кроме того, в соответствии со стандартной методологией GEM, на основе относительных величин структуры, исследовались качественные характеристики этой предпринимательской страты в разрезе различных экономических и социальных признаков [см. подробнее в 8]. Международные сопоставления динамики значений указанных показателей по релевантной группе стран позволили провести сравнительный анализ развития раннего предпринимательства и факторов, определивших наблюдаемые процессы.

### Динамика ранней предпринимательской активности (на базе индексов TEA)

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

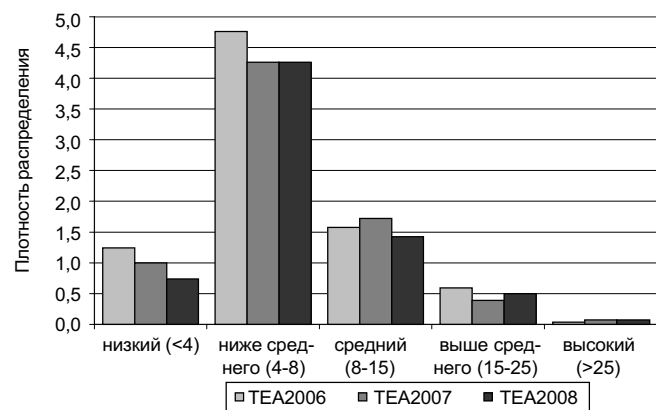


Рис. 2. Распределение стран - участниц GEM по уровню ранней предпринимательской активности населения

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

К средней по уровню ТЕА группе относится треть стран - участниц GEM. Это, например, Уругвай и США, Египет и Греция, Норвегия и Корея. Таким образом, доминирующим уровнем ТЕА в 2008 г. является средний и ниже среднего. Расстояние между Россией и центром средней группы составляет уже 7,7. Из стран ЦВЕ в среднюю группу входит только Македония - она занимает в ней нижнюю позицию. Среди стран БРИК средний уровень ранней предпринимательской активности в 2008 г. имели Бразилия и Индия. В Китае в 2008 г. обследование, к сожалению, не проводилось, а в 2006 и 2007 гг. эта страна имела индекс ТЕА выше среднего уровня.

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

В целом по сопоставимому кругу стран коэффициенты роста индекса ТЕА в 2008 г. умеренно неодно-

родны. Минимальный относительный разрыв уровня ранней предпринимательской активности населения в странах верхней и нижней 10%-ной групп, измеренный на основе децильного коэффициента, увеличился в 2008 г. на 22% и составил 5,1 раза.

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

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

Проведенные межстрановые сопоставления показали, что в 2008 г., при относительно небольшом увеличении среднего значения индекса ТЕА (около +10%), уровень предпринимательской активности владельцев нового бизнеса (new) остается в среднем практически неизменным, а существенное увеличение (+16%) наблюдается по активности нарождающихся предпринимателей (nasc). Уровень нарождающегося предпринимательства в России продолжает оставаться самым низким в GEM, а по уровню активности владельцев нового бизнеса Россия поднялась в 2008 г. с 5-го на 6-е место. Это кажущееся противоречие объясняется общим различием тенденций изменения характера распределения стран-участниц GEM по уровню предпринимательской активности на различных этапах раннего бизнеса.

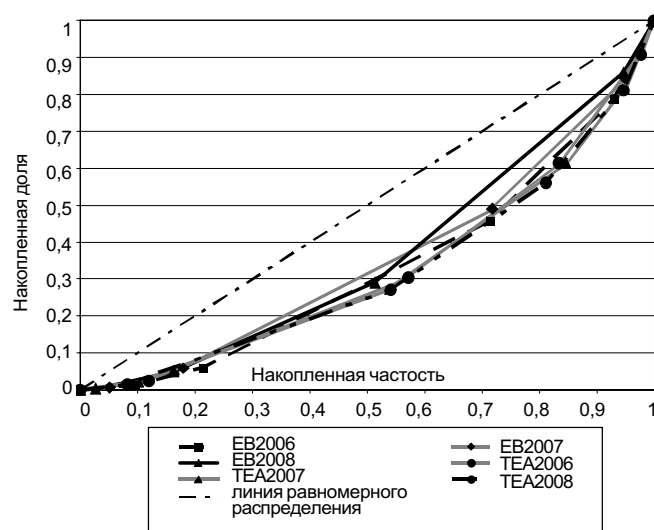


Рис. 3. Относительная концентрация предпринимательских страт по странам GEM

В первую очередь динамику параметров описанного выше распределения стран GEM по уровню ранней предпринимательской активности в целом определила

динамика активности нарождающихся предпринимателей в 2006-2008 гг. (см. рис. 4).

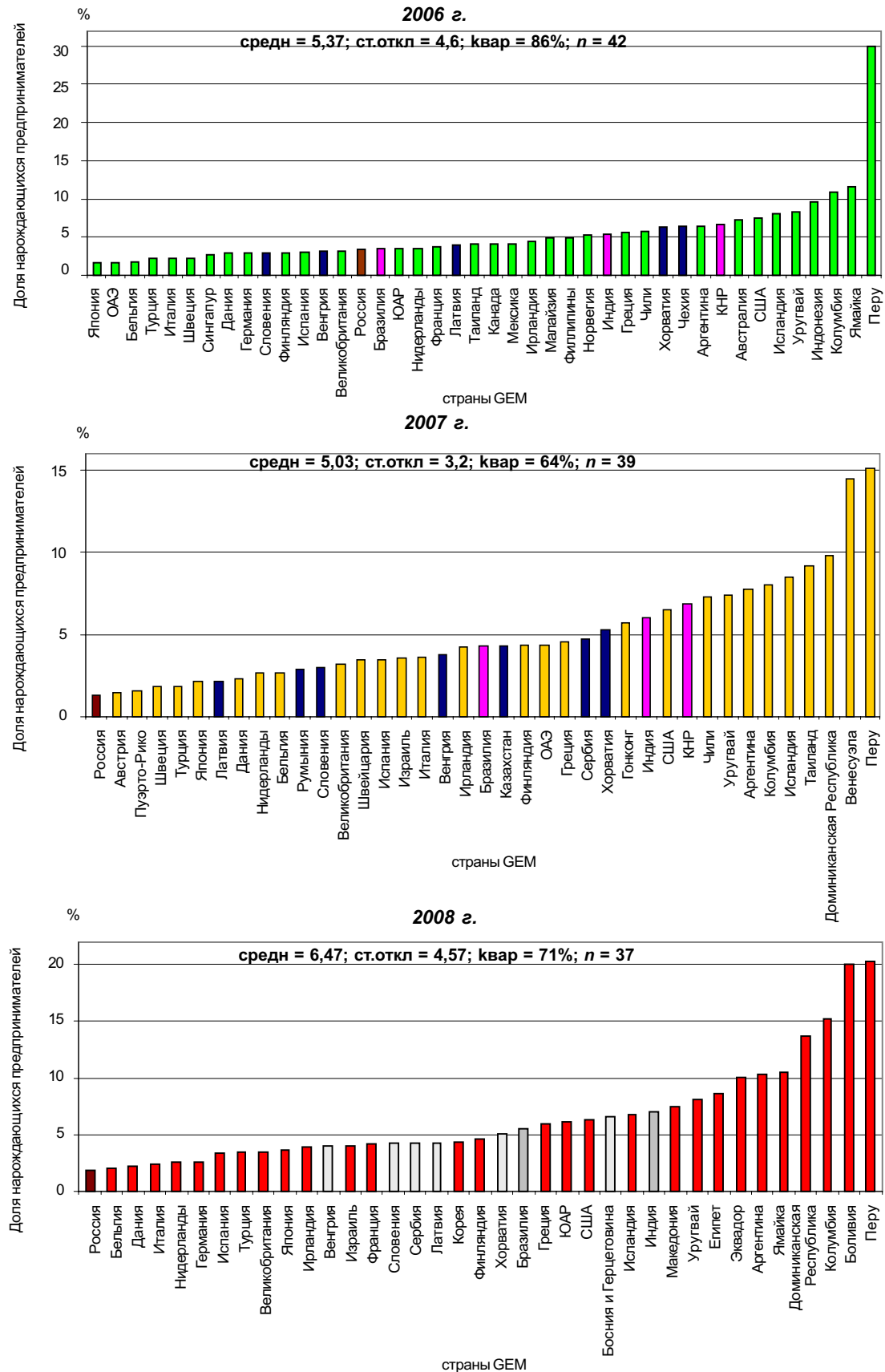


Рис. 4. Вариация индексов активности нарождающихся предпринимателей в 2006-2008 гг.

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

Россия в 2007 г. опустилась по уровню активности нарождающегося предпринимательства с твердого и

вполне достойного 15-го места на самое низкое 1-е место, и в 2008 г. уровень активности этой предпринимательской страты остался самым низким среди стран GEM. Отметим, что такой уровень активности нарождающихся предпринимателей типичен для развитых стран Западной Европы, в то время как страны ЦВЕ характеризуются иными тенденциями (см. таблицу 1).

Таблица 1

Динамика активности нарождающегося бизнеса в постсоциалистических странах

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

Только в Хорватии в 2008 г. уровень предпринимательской активности на стадии зарождения бизнеса снизился по сравнению с 2006 г. (31-е место), но всего лишь на 20% (в РФ - на 46%). Кроме того, и в 2008 г. среди стран GEM Хорватия занимает почти медианное положение (20-е место, только 46% стран имеют более высокое значение показателя, среди них к странам ЦВЕ относятся Босния и Герцеговина, Македония). К сожалению, в 2007 г. из проекта по финансовым причинам вышла Чехия, которая в 2006 г. характеризовалась таким же высоким уровнем активности, как и Хорватия. В 2007 г. наблюдалось существенное сокращение активности этой страты в Латвии, но в 2008 г. рост показателя перекрыл это снижение, и Латвия переместилась с 7-го на 17-е место. Все остальные страны ЦВЕ характеризуются достаточно высоким уровнем активности на стадии зарождения бизнеса в течение всего наблюдаемого периода. Наиболее стабильный и значительный рост отмечался в Словении (+46%, 15-е место) и Венгрии (26%, 12-е место). Наивысший среди стран ЦВЕ ранг в GEM в 2008 г. имела Македония (28-е место). В целом совокупность стран ЦВЕ характеризуется умеренной неоднородностью (коэффициент вариации колеблется от 36 до 38%). Среднее значение индекса снижается на

20%, но резкое повышение активности в Словении и Венгрии в 2008 г. компенсирует эту тенденцию.

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

Таблица 2

Динамика предпринимательской активности на стадии зарождения бизнеса в странах БРИК

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

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

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

Можно заметить, что максимальное и минимальное значения показателя в разные годы необязательно наблюдаются в странах с близкими значениями характеристик предпринимательского потенциала. Так, в 2008 г. в группе стран со значением коэффициента расширения ниже среднего соседние позиции занимают Турция (ниже среднего по ТЕА) и Аргентина (выше среднего по ТЕА). В той же группе Сербия (ниже среднего по ТЕА) и Индия (средняя группа по ТЕА) имеют

Таблица 3

**Динамика коэффициента расширения предпринимательского потенциала в России и странах GEM**  
(в процентах)

	Коэффициент расширения		
	2006	2007	2008
Значение в РФ	272	134	229
Ранг РФ в GEM	34	12	25
Темп прироста к 2006 г.	-	-50,7353	70,89552
Максимум	424 (Нидерланды)	695 (Вене- суэла)	551 (Япония)
Минимум	36 (Индия, ОАЭ)	59 (Индия)	84 (Мексика)
Среднее значение	179	241	194
Коэффициент вариации	0,5145	0,6319	0,2992
Коэффициент асимметрии Линдберга	0,095238	0,089744	0,02381
Коэффициент эксцесса Линд- берга	0,021862	0,052997	0,09329
N	42	39	42

одинаковые значения коэффициента расширения. Это связано с тем, что значение коэффициента расширения складывается под влиянием разнонаправленных процессов выбытия из бизнеса и входа в бизнес в течение календарного года. Поэтому рассматриваемый показатель является комплексной характеристикой стабильности человеческого капитала, сосредоточенного в малом и среднем предпринимательстве, то есть качественной оценкой. Было бы ошибкой использовать его в качестве количественного опережающего индикатора перехода нарождающегося бизнеса на следующие стадии развития, не привлекая при этом дополнительную информацию о динамике нового и устоявшегося предпринимательства. Сравнительная характеристика динамики основных индикаторов предпринимательского потенциала по странам - участникам GEM представлена в таблице 4.

Таблица 4

**Сравнительная характеристика динамики основных индикаторов предпринимательского потенциала по странам - участникам GEM**  
(в процентах)

	EB			TEA			New			Nasc		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Значение в РФ	1,19	1,68	1,11	4,86	2,67	3,49	1,71	1,34	1,99	3,46	1,33	1,73
Ранг РФ в GEM	1	2	1	10	2	2	8	5	6	15	1	1
Темп прироста к 2006 г.	-	41,18	-33,93	-	-45,06	30,71	-	-21,64	48,81	-	-61,56	30,08
Максимум	19,72	20,91	19,05	40,15	28,39	29,82	15,62	20,29	14,26	30,01	15,11	19,74

	ЕВ			TEA			New			Nasc		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Минимум	1,19	1,40	1,11	2,73	2,36	2,85	0,70	0,44	0,88	1,59	1,33	1,73
Среднее значение	6,90	6,69	7,82	9,47	9,35	10,19	4,56	4,58	4,60	5,37	5,03	5,85
Коэффициент вариации	62,18	56,91	52,04	74,13	68,14	60,45	86,15	89,58	64,28	85,63	65,10	68,02
Коэффициент асимметрии Линдберга	0,095	0,167	0,000	0,143	0,141	0,143	0,214	0,218	0,143	0,143	0,167	0,095
Коэффициент эксцесса Линдберга	0,141	0,104	0,069	0,069	-0,024	0,046	0,022	0,079	0,379	0,189	0,027	0,331
N	42	39	42	42	39	42	42	39	42	42	39	42

Как видно из данных таблицы 4, уровень предпринимательской активности владельцев нового бизнеса в 2008 г. оказался наиболее стабилен по сравнению с другими предпринимательскими стратами. В 2008 г. наблюдается повышение гомогенности рассматриваемой совокупности стран за счет выравнивания уровня предпринимательской активности владельцев нового бизнеса: снижения высоких значений показателя и повышения низких его значений. Одновременно происходят структурные сдвиги: распределение стран GEM в течение периода наблюдения стремится к нормальному процессу и стабилизируется в целом по совокупности в 2008 г. Отличие наблюдаемой структуры от нормального распределения статистически незначимо (см. рис. 5, кластеризация проводилась методом *k*-средних, на оси ординат - частоты распределения).

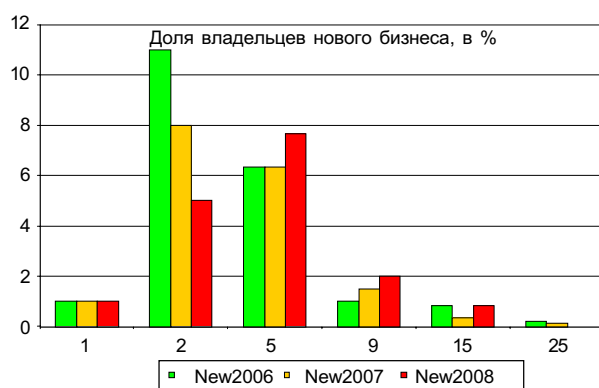


Рис. 5. Гистограмма распределения стран GEM по предпринимательской активности населения на стадии нового бизнеса

По уровню активности владельцев нового бизнеса в 2008 г. приоритетным для стран GEM является средний уровень. Для населения России этот показатель имеет значение ниже среднего уровня (расстояние до

центра 0,22), однако РФ расположена практически на границе следующей, средней группы (расстояние до границы группы составляет 0,1; расстояние до ближайшего элемента - 0,15). Наши соседи по группе (это Германия, Румыния, Франция и Дания) имеют более низкую долю владельцев нового бизнеса.

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

### Моделирование взаимосвязи между ранней предпринимательской активностью и уровнем экономического развития

Описанные выше результаты детализированного анализа структуры стран GEM по уровню предпринимательской активности населения на разных стадиях развития бизнеса свидетельствуют о возможности исполь-



зования индекса ранней предпринимательской активности в качестве частной факторной характеристики устойчивости развития предпринимательского потенциала в стране в целом.

На первый взгляд, обращает на себя внимание неоднородность уровня экономического развития в странах с близким уровнем ТЕА, которая, как может показаться, противоречит используемой в современной статистической практике шумпетерианской концепции влияния предпринимательства на экономический рост [15]. На самом деле следует вспомнить, что доля малого и среднего предпринимательства в произведенном ВВП является малозначимой (в РФ - менее 1%), однако МСП играет значительную роль в формировании доходов и - опосредованно - расходов сектора домашних хозяйств (и, следовательно, в распределенном и использованном ВВП). В странах с низкими значениями ВВП на душу населения уровень предпринимательской активности достаточно высок, и при этом высока доля *вынужденного* предпринимательства: население *приспосабливается* к неблагоприятным условиям, чтобы выжить. Эко-

номический рост приводит к стабилизации социально-экономических условий, и уровень предпринимательской активности населения снижается. Затем, по мере повышения уровня жизни, предпринимательский потенциал формируется заново, уже в качественно новой структуре: в странах с развитой рыночной экономикой доминирует добровольное предпринимательство, мотивированное сознательным выбором новых, лучших альтернатив развития и самореализации человеческого капитала предпринимателя.

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

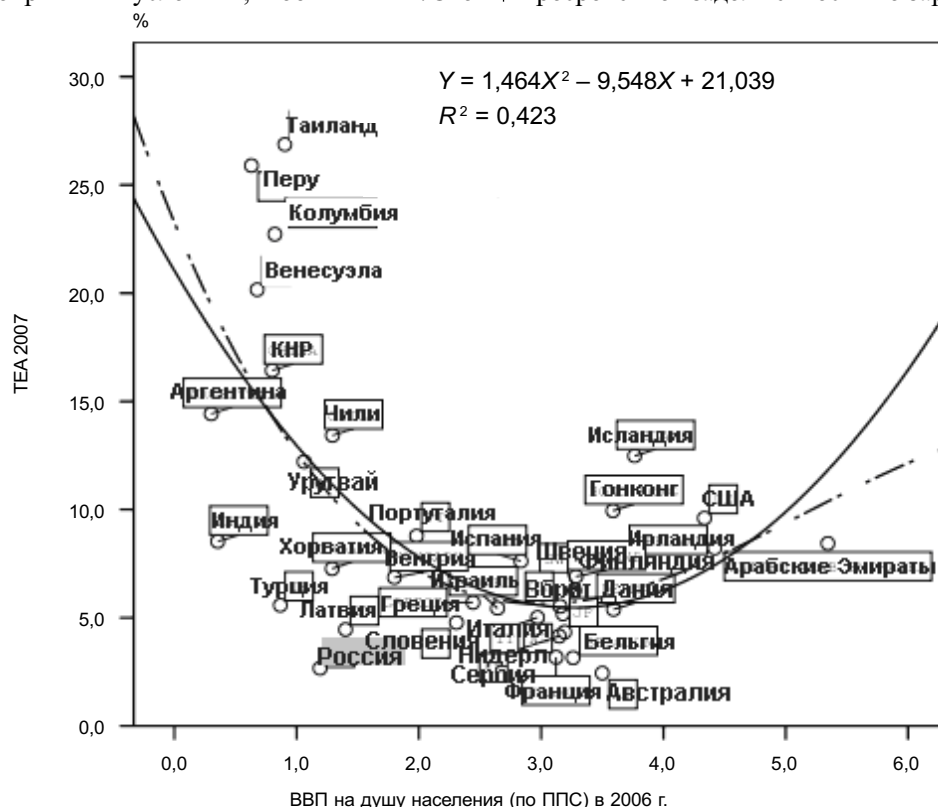


Рис. 6. Индекс ранней предпринимательской активности и ВВП на душу населения (с лагом в один год) в странах мира в 2007 г.

Статистический анализ позволил выявить наличие параболической зависимости ранней предпринимательской активности от уровня экономического развития (в оценке на основе ВВП на душу населения) (см. рис. 6 и 7<sup>1</sup>).

Можно заметить, что выделяются достаточно четкие кластеры стран, близких по значению рассматриваемых показателей. Подтверждается наличие статистически значимой связи между уровнем предпринимательской активности населения и уровнем социаль-

<sup>1</sup> Здесь и далее данные о ВВП на душу населения по странам мира взяты в IMF's World Economic Outlook Databse (October, 2008).



но-экономического развития страны. Из построенных вариантов регрессионных моделей наиболее адекватными (коэффициент детерминации составляет около 42%) и стабильными (см. рис. 6 и 7) оказались пара-

болические зависимости с годичным временным лагом между регрессором и регрессантом. Оценки параметров регрессии значимы при доверительной вероятности 0,95 и устойчивы в динамике.

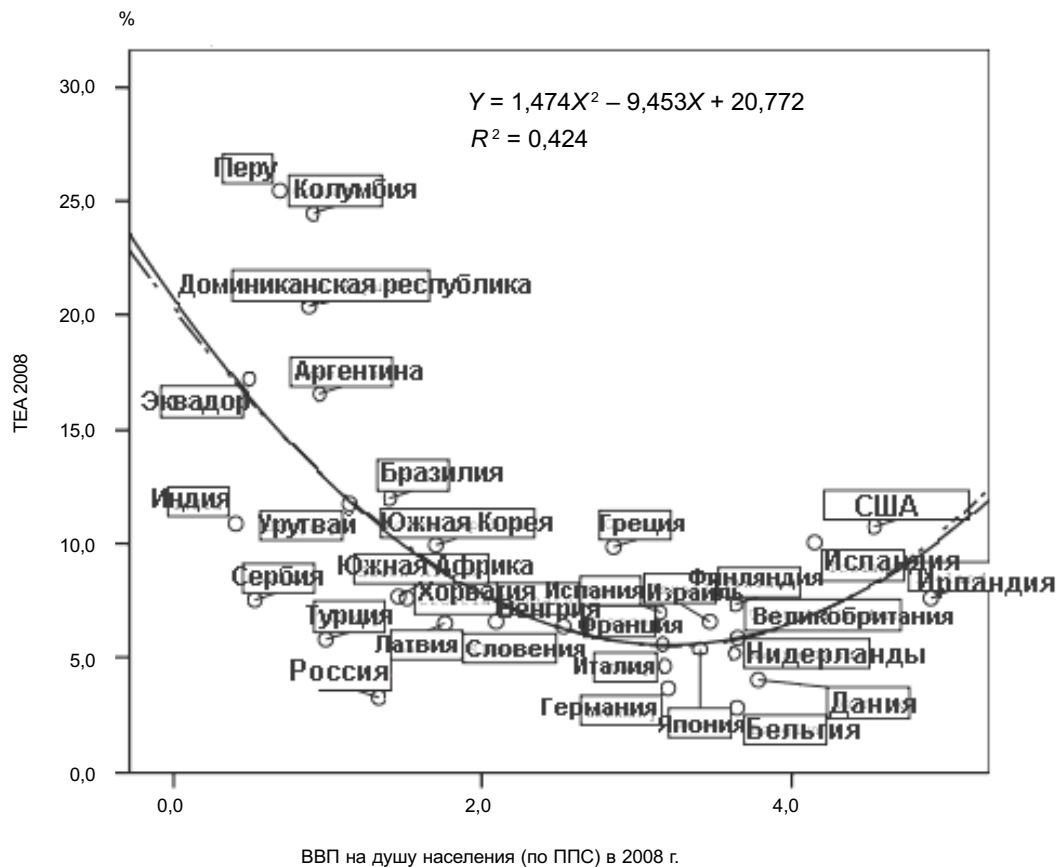


Рис. 7. Индекс ранней предпринимательской активности и ВВП на душу населения (с лагом в один год) в странах мира в 2008 г.

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

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

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

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

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

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

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

Подчеркнем, что в данном случае мы формируем наиболее оптимистичный прогноз, ориентируясь на официальные источники статистической информации и не обсуждая их достоверность. В этом случае уровень ВВП на душу населения в 2008 г. составит 1,41 тыс. американских долларов (в оценке по ППС). Подставив ожидаемое значение независимой переменной в полученную функцию регрессии, получим точечную оценку функции регрессии:

$$1,474 \times 1,41^2 - 9,453 \times 1,41 + 20,772 = \\ = 1,474 \times 1,9881 - 13,32873 + 20,772 = 10,37\%.$$

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

Однако по мнению ряда авторитетных экспертов<sup>3</sup>, в ситуации глобального финансового кризиса следует в ближайшее время ожидать сокращения прироста ВВП практически вдвое. В этом случае темп роста ВВП на душу населения составит:

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

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

$$1,474 \times 1,36^2 - 9,453 \times 1,36 + 20,772 = \\ = 1,474 \times 1,8496 - 12,8561 + 20,772 = 10,63\%.$$

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

Статистический анализ построенных регрессионных моделей для раннего предпринимательства позволил установить наличие существенной энтропии в группе стран с развивающимися экономиками различных типов, в то время как высокоразвитые страны образовывали плотный кластер. Это указывает на скрытое влияние качественных характеристик предпринимательского потенциала на статистические свойства наблюдаемой взаимосвязи, что в свою очередь позволило сформулировать гипотезу об интегральном влиянии на тем-

пы и качество экономического развития не только уровня предпринимательской активности, но и ее структурных характеристик. Дополнительным указанием на необходимость агрегатной оценки различных количественных и качественных параметров человеческого капитала, аккумулированного в предпринимательстве, является отсутствие зависимости между активностью устоявшегося предпринимательства и ВВП на душу населения: ни одна из нелинейных регрессий не оказалась адекватной. Максимальный коэффициент детерминации ( $R^2 = 0,119$ ) достигнут для 2008 г.; при 5%-ном уровне значимости нулевая гипотеза не опровергнута.

Поэтому для решения проблемы измерения воздействия предпринимательского потенциала на экономический рост предполагается в дальнейшем использовать предложенный нами агрегатный индикатор человеческого развития в предпринимательстве - ИЧРП (HDIE) - как комплексную ординальную характеристику качества предпринимательской активности населения. Методология построения HDIE увязана с индексом человеческого развития соответствующей программы ООН (см. в [11], [12]) и является его модификацией для измерения качества предпринимательского потенциала населения. На рис. 8 представлена концептуальная модель этого композитного индикатора.

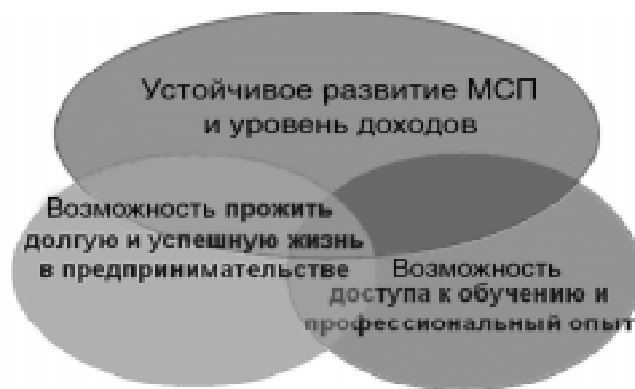


Рис. 8. Концептуальная модель индекса человеческого развития в секторе МСП

Рамки статьи не позволяют останавливаться подробно на формальном описании статистической структуры показателя ИЧРП (HDIE см. в [13]), поэтому представляется целесообразным изобразить ее графически. По осям паутинных диаграмм на рис. 9 отложены компоненты агрегатного показателя, определенные в соответствии с концептуальной моделью индекса человеческого развития, на основе сводной базы данных GEM (обобщающие характеристики компонентов ИЧРП представлены в таблице 5).

<sup>2</sup> В 2008 г. близкое значение индекса ТЕА наблюдалось в Корее (9,94), Исландии (10,05) и США (10,72).

<sup>3</sup> См. материалы «круглого» стола Фонда «Либеральная миссия» 24 октября 2008 г. <http://www.hse.ru>

Таблица 5

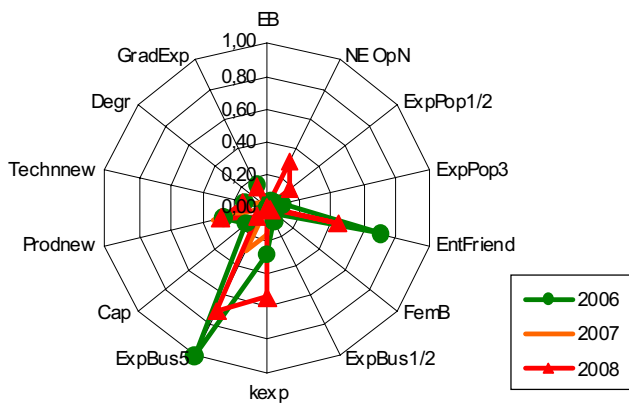
## Переменные - компоненты ИЧРП и их основные характеристики

№	Переменные		Краткое описание	2006		2007		2008	
				Среднее значение	Стандартное отклонение	Среднее значение	Стандартное отклонение	Среднее значение	Стандартное отклонение
	<b>H<sub>1</sub></b>		<b>Устойчивость предпринимательства</b>	<b>0,321</b>	<b>0,144</b>	<b>0,315</b>	<b>0,130</b>	<b>0,350</b>	<b>0,144</b>
1	X <sub>11</sub>	EB	Доля устоявшихся предпринимателей, в %	0,308	0,231	0,260	0,190	0,388	0,232
2	X <sub>12</sub>	NE <sub>opN</sub>	Соотношение вынужденного и добровольного предпринимательства, в %	0,120	0,177	0,166	0,190	0,155	0,192
3	X <sub>13</sub>	ExpPop <sup>1/2</sup>	Коэффициент координации оптимистичных оценок условий предпринимательского старта и выраженной респондентами боязни неудачного старта бизнеса, в %	0,379	0,252	0,433	0,244	0,497	0,278
4	X <sub>14</sub>	ExpPop3	Доля респондентов, планирующих начать бизнес в ближайшие три года, в %	0,229	0,204	0,230	0,227	0,252	0,240
5	X <sub>15</sub>	EntFriend	Доля респондентов, рассматривающих бизнес как хороший вариант карьеры, в %	0,653	0,211	0,596	0,194	0,581	0,191
6	X <sub>16</sub>	FemB	Доля женского предпринимательства, в %	0,240	0,208	0,202	0,210	0,225	0,209
	<b>H<sub>2</sub></b>		<b>Благополучие и долгая жизнь предприятий</b>	<b>0,217</b>	<b>0,105</b>	<b>0,264</b>	<b>0,128</b>	<b>0,368</b>	<b>0,131</b>
8	X <sub>21</sub>	ExpBus1/2	Доля владельцев устоявшегося бизнеса, ожидающих значительное расширение количества рабочих мест (10 и более или больше чем на 50%) через 1/2 года, в %	0,150	0,168	0,235	0,237	0,276	0,253
9	X <sub>22</sub>	k <sub>exp</sub>	Коэффициент расширения предпринимательского потенциала, в %	0,296	0,210	0,259	0,210	0,389	0,233
10	X <sub>23</sub>	ExpBus5	Доля владельцев устоявшегося бизнеса, ожидающих значительное расширение количества рабочих мест (10 и более или больше чем на 50%) через пять лет, в %	0,205	0,187	0,296	0,204	0,439	0,234
	<b>H<sub>3</sub></b>		<b>Доступность новых знаний и образования</b>	<b>0,350</b>	<b>0,141</b>	<b>0,342</b>	<b>0,133</b>	<b>0,387</b>	<b>0,143</b>
11	X <sub>31</sub>	Cap	Доля респондентов, оценивших свои знания и навыки как достаточные для начала бизнеса, в %	0,499	0,212	0,528	0,206	0,584	0,256
12	X <sub>32</sub>	Prodnew	Доля предпринимателей, производящих инновационные товары и услуги, в %	0,387	0,216	0,390	0,221	0,354	0,228
13	X <sub>33</sub>	Technnew	Доля предпринимателей, использующих инновационные технологии, в %	0,317	0,221	0,280	0,174	0,319	0,226
14	X <sub>34</sub>	Degr	Доля предпринимателей, имеющих полное среднее образование, в %	0,250	0,233	0,222	0,216	0,295	0,220
15	X <sub>35</sub>	GradExp	Доля предпринимателей, имеющих высшее специальное образование или ученую степень, в %	0,290	0,190	0,283	0,206	0,353	0,212
	<b>H</b>	<b>HDIE</b>	<b>ИЧРП - Индекс развития человеческого капитала в предпринимательстве</b>	<b>0,296</b>	<b>0,110</b>	<b>0,307</b>	<b>0,116</b>	<b>0,368</b>	<b>0,115</b>

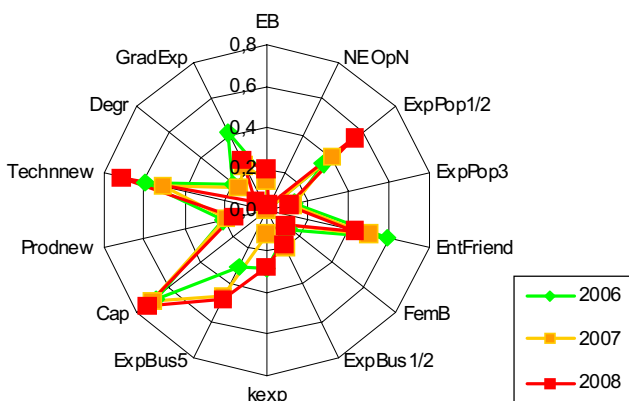
Визуализация внутренней структуры построенного композитного индикатора позволяет наглядно отобразить уровень развития предпринимательского потенциала России, Хорватии и Бразилии (см. рис. 9) и направления его деформации (сжатия) в условиях рецессии, протекающей в экономиках различных групп стран (ЦВЕ и БРИК), релевантных по отношению к России.

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

Российская Федерация



Хорватия



Бразилия

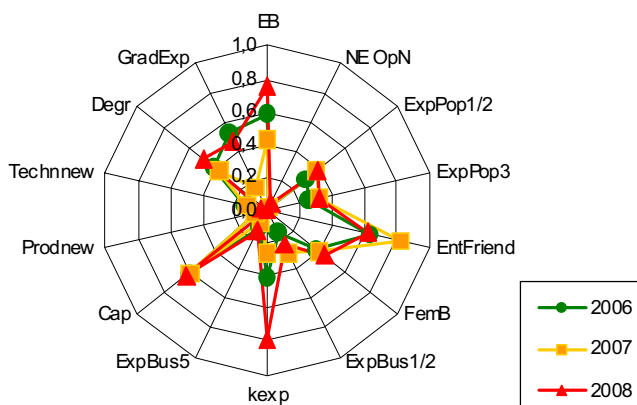


Рис. 9. Динамика качества человеческого капитала в секторе МСП стран мира (2006–2008 гг., на основе модифицированной методологии ИЧР ООН)

Таблица 6

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

Страна	Rtea*			Ричрп**		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Хорватия	31	26	20	25	18	12
Чехия	32			22		
Венгрия	13	18	12	10	6	4
Латвия	20	7	17	17	10	10
Словения	10	12	15	20	13	13
Казахстан		21			15	
Румыния		11			3	
Сербия		25	16		23	26
Босния			25			22
Македония			28			31
Россия	15	1	1	15	1	5
Индия	28	28	27	27	21	24,5
Китай	34	30		37	36	
Бразилия	16	20	21	26	22	24,5

\* Rtea - ранг страны по уровню индекса ТЕА в год наблюдения  $t$ .

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

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

для свободной и спокойной реализации их человеческого капитала: науку, образование, государственную службу, информационные технологии и конструкторские разработки. Соответственно в секторе МСП, для которого эти сферы деятельности являются малозначимой группой, качество человеческого капитала снижается. Приближение кризиса, появление негативных сигналов со стороны экономической конъюнктуры, снижение уровня жизни заставляют этих людей искать другое доходное занятие или работу (в качестве основной или дополнительной занятости), в результате повышается их склонность к предпринимательству. Соответственно качество человеческого капитала в секторе МСП растет. Подобные процессы мы наблюдали уже в России в 1990-е годы, когда научные сотрудники академических институтов и государственные служащие вливались в ряды нарождающихся предпринимателей. Таким образом, обнаруженная связь создает перспективы для использования ИЧРП в качестве опережающего индикатора кризисных тенденций экономики на основе модели порядковой регрессии, так как построенный композитный индикатор в силу особенностей методологии его построения, как уже было сказано, является ординальной переменной.

### Краткие выводы:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### Литература

1. Айчепшева Р.П. О выборочном обследовании индивидуальных предпринимателей по форме № 1-ИП // Вопросы статистики. 2008. № 10.
2. Глинский В.В. Как измерить малый бизнес? // Вопросы статистики. 2008. № 7.
3. Зинченко А.П. О предмете статистики как науки // Вопросы статистики. 2009. № 2.
4. Илышев А.М., Шубат О.М. Возможности углубления статистического изучения малого предпринимательства // Вопросы статистики. 2009. № 1.
5. Информация о социально-экономическом положении России // Информационно-аналитические материалы - М.: Росстат, октябрь 2008.
6. Методологические положения по статистике. Вып. 5. / Росстат. - М., 2006.
7. Методология GEM ([www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)).
8. Образцова О.И. Global Entrepreneurship Monitor в России: некоторые предварительные результаты // В сб. Модернизация экономики и общественное развитие / Под ред. Е.Г. Ясина - М.: ГУ-ВШЭ, 2008 - В 3 томах.
9. Образцова О., Чепуренко А. Развитие российского частного предпринимательства в межстрановом сопоставлении // Вопросы экономики. 2008. № 7.
10. Шустова Е.А. Об организации статистического наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства // Вопросы статистики. 2008. № 1.
11. Anand S. and Sen A.K. Human development Index: Methodology and Measurement - NY, Human Development Report Office, 1994.
12. Anand S. and Sen A.K. Sustainable Human Development: Concepts and Priorities - NY, Human Development Report Office, 1994.
13. Obratsova O. The Human Development Index for Entrepreneurship (HDIE) and its Applicability for Cross-Countries Analysis of Entrepreneurial Activity // Proceedings of the IECER-2009 / Lisboa, 2009.
14. Reynolds P., Bosma N. and Autio E. et al., Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003 / В журнале «Small Business Economics» (2005) 24.
15. Schumpeter J.A. Capitalism, Socialism and Democracy. New York: Harper, 1975.
16. Sternberg R., Wennekers S. Determinants and Effects of New Business Creation Using Global Entrepreneurship Monitor Data // Small Business Economics, 2005, 24.

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МНЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ РОССИИ

М.В. Габелко,

Государственный университет - Высшая школа экономики (ГУ-ВШЭ)

Малое предпринимательство и самозанятость в условиях растущей напряженности на рынке труда представляют собой своего рода социальный демпинг - альтернативу наемной занятости. Малое и индивидуальное предпринимательство позволяет не только компенсировать потерянные доходы от наемной занятости, но и получить дополнительный (к основному заработку) доход для сохранения прежнего уровня жизни при росте потребительских цен. Кроме того, предпринимательская деятельность может для каждого участника обеспечить возможность творчества, максимального использования способностей и реализации собственных идей [1]. Однако результаты опроса населения РФ позволяют утверждать, что не во всех регионах принимаемые государством меры по поддержке малого и среднего бизнеса [3] позитивно влияют на

склонность населения к предпринимательской деятельности: на вопрос «Быть или не быть предпринимателем?» индивиды часто отвечают отрицательно.

Формат и методология Глобального мониторинга предпринимательства (GEM) [см. 4] предполагает сбор данных, характеризующих как предпринимательство и предпринимательскую среду, так и рамочные условия предпринимательской деятельности (РУПД): социальную среду и государственную политику в области поддержки предпринимательства. В качестве методов наблюдения за РУПД используются опрос населения в режиме интервью face-to-face, а также экспертные интервью с представителями бизнеса и власти, проводимые по установленному сценарию [2]. Полученные в результате опроса ответы населения на вопрос о перспективах развития бизнеса в течение ближайших ше-

сти месяцев принято считать своеобразными номинальными индикаторами предпринимательского климата в стране и оценки населением всей совокупности мер поддержки предпринимательства [см. 5, 7, 10, 12]. Отметим, что при статистическом анализе оценок населением перспектив развития предпринимательства мы учитывали только информативные ответы респондентов: «да», «нет» и «затрудняюсь ответить», а респонденты, отказавшиеся от ответа, были исключены из анализа. Поэтому в составе совокупности населения мы выделили три категории населения: оптимисты, пессимисты и сомневающиеся в своих оценках.

Таблица 1

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

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

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

На рис. 1 представлены тенденции изменения мнений населения о перспективах развития малого и среднего предпринимательства среди различных (однородных по признаку отношения к предпринимательскому процессу) категорий населения. Во-первых, выделена группа действующих предпринимателей: их мнение о среде развития бизнеса обусловлено их собственным опытом практической деятельности. Во-вторых, сформирована группа потенциальных предпринимателей: эта категория индивидов пока не имеет собственного предпринимательского опыта, однако уже получила некие организационные предпосылки для его формирования. Наконец, рассмотрена категория населения, не зани-

мающегося и не собирающегося заниматься предпринимательством. Эти индивиды, возможно, вообще не имеют никакой специальной информации о рамочных условиях предпринимательской деятельности в регионе их проживания. Более того, весьма вероятно, что мнение относительно перспектив развития бизнеса в регионе их проживания возникло спонтанно, под влиянием вопроса интервьюера, и обусловлено общим впечатлением о динамике социально-экономического развития, сложившимся под влиянием средств массовой информации.

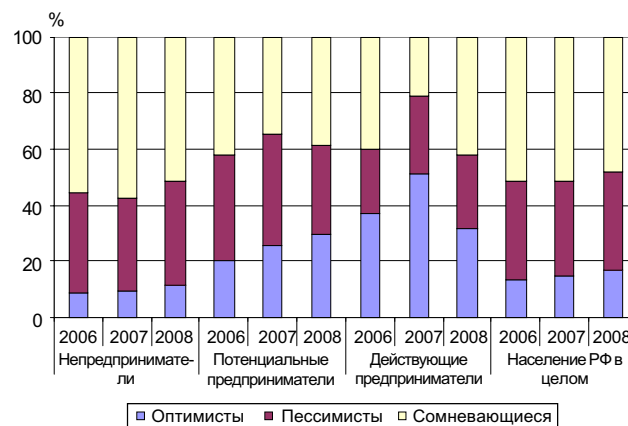


Рис. 1. Распределение мнений населения о перспективах развития предпринимательства по опыту предпринимательской деятельности

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



респондента, но с течением времени значимость его снижается.

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

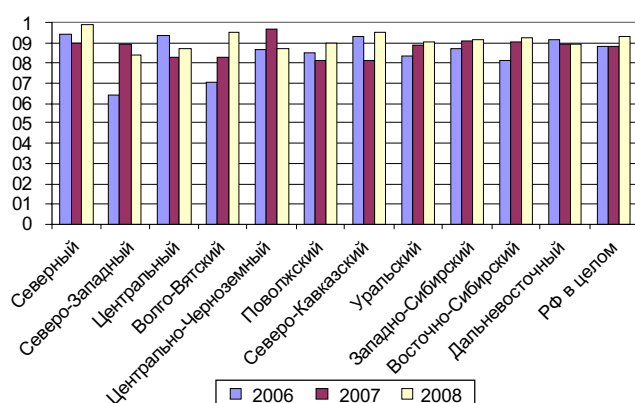


Рис. 2. Степень разнообразия мнений населения о благоприятности стартовых условий развития бизнеса в регионах РФ [на основе индекса качественной вариации (IQV)]

В 2006 г. наиболее однородная структура оценок населением перспектив развития предпринимательства отмечалась в Северо-Западном и Волго-Вятском районах (IQV составлял соответственно 63,8% и 70,4%), а максимальный разброс мнений - в Северном районе, на Северном Кавказе и Дальнем Востоке (IQV - чуть более 93%). При этом минимальная доля оптимистически настроенного населения наблюдалась в Волго-Вятском районе (5,2%), максимальная - в Северном районе (19,7%), ниже среднего по стране значения доля оптимистов была на Северо-Западе, на Урале, в Сибири, Поволжье и Центральном Черноземье. Наиболее пессимистично оценили ближайшие перспективы развития бизнеса жители Северного Кавказа, Центрально-Черноземного района (около 45% населения), а также относительно благополучной Западной Сибири (более 40% пессимистов). Самая низкая по стране доля сомневающихся представляется ожидаемой на Северном Кавказе (около 40%). В целом совокупность регионов России в 2006 и 2007 гг. характеризуется высокой изменчивостью долей оптимистов, пессимистов и сомневающихся среди трудоспособного населения, а в 2008 г. разнообразие оценок населением перспектив развития бизнеса в регионах усилилось (прирост IQV составил 4,8%).

Средний возраст оптимистов составлял в 2006 г. чуть более 35 лет, в основном они проживали в малых городах (а не в Москве или Санкт-Петербурге!), причем женщины были настроены более сдержанно, чем мужчины. В 2007 г. оптимисты среди населения России помолодели на два года, сомневающиеся стали старше на год, средний возраст пессимистов не изменился. В 2008 г. пессимисты и сомневающиеся были практически ровесниками - чуть старше 38 лет. Отметим, что оценка перспектив развития бизнеса респондентами оказалась практически не связанной с уровнем экономической нагрузки в семье. Различия среднего числа работающих членов семьи между оптимистами, пессимистами и сомневающимися (в расчете на 100 семей) были статистически незначимы и составляли соответственно 154, 154 и 161.

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

Таблицу 2

Региональное распределение доли оптимистов в 2006-2008 гг.

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

Структурные сдвиги в характере оценок привели к тому, что в целом совокупность макрорегионов стала в 2008 г. умеренно неоднородной: максимальная доля позитивных оценок населением перспектив развития бизнеса наблюдалась на Дальнем Востоке (около трети населения), минимальная - в Центрально-Черноземном районе (10,2%). Можно предположить, что ситуацию на Дальнем Востоке определили региональные (на уровне муниципалитетов) связи с Китаем и Японией, которые значительно активизировались в течение наблюдаемого периода. Интересно отметить, что теснота связи текущих оценок условий предпринимательского старта и структуры оценок предшество-

ющих периодов оказалась слабой и статистически незначимой.

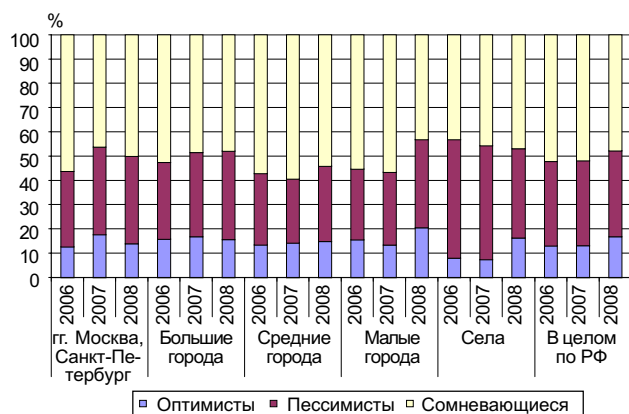


Рис. 3. Распределение оценок населением перспектив развития предпринимательства в зависимости от типов поселений

В отношении структуры оценок по типам поселений наблюдаются умеренно значимые различия (см. рис. 3). Так, в 2007 г. приоритетная часть оптимистов проживала в городах Москве и Санкт-Петербурге (их доля за год увеличилась в полтора раза и составила почти четверть населения); кроме того, среди оптимистов доминировали жители средних или больших городов. В 2008 г. снижение доли оптимистов в крупных городах сопровождалось существенным ростом оптимистичных мнений о развитии экономической конъюнктуры в месте проживания, выраженных жителями малых городов и сел.

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

В 2007 г. мероприятия государства по поддержке МСП были замечены и позитивно оценены действующими [2] предпринимателями: доля оптимистов увеличилась среди них в 1,4 раза и составила более 50% (среди владельцев нового бизнеса рост с 22,6 до 58,8%, а среди нарождающихся предпринимателей - стабильно возрастающий уровень оптимизма). Среди «старожилов» бизнеса доля оптимистов колеблется около 30%. При этом различие дисперсий во всех случаях статистически незначимо. На рис. 4 представлена динамика структуры оценок условий для предпринимательского старта самыми осведомленными респондентами - действующими предпринимателями. Можно

заметить, что по различным предпринимательским стратегиям обнаруживаются различные тенденции. Наиболее значительные колебания структуры оценок наблюдаются в группе владельцев нового бизнеса.



Рис. 4. Изменение структуры мнений предпринимателей по стадиям развития бизнеса

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

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

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

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

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

Каждый из индикаторов мы проверяли на значимость связи с уровнем оптимистичности населения в

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

X1 - ВРП на душу населения;

X2 - расходы местного бюджета;

X3 - инвестиции в основной капитал;

X4 - инвестиции в основной капитал организаций с участием иностранного капитала;

X5 - просроченная задолженность по заработной плате работникам организаций;

X6 - приватизация жилых помещений;

X7 - доля городского населения;

X8 - доля бедного населения;

X9 - доля безработных;

X10 - число безработных на одну заявленную вакансию;

X11 - доля пессимистично настроенных в отношении условий предпринимательского старта респондентов.

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

Анализ парных корреляций (см. таблицу 3) показал, что ни по одному из направлений социально-экономического развития не получены значимые оценки влия-

Таблица 3

Матрица парных корреляций для варьирующих признаков

Ранговая корреляция		Региональные индикаторы		Оценка населением стартовых условий развития предпринимательства				
		X8(2006)	X8(2007)	X11(2006)	X11(2007)	X11(2008)	Y(2006)	Y(2007)
Y(2008)	Коэффициент корреляции	0,682*	0,836**	-0,100	0,682*	-0,782**	0,164	-0,445
	Значимость (двухсторонняя)	0,021	0,001	0,770	0,021	0,004	0,631	0,170
X11(2008)	Коэффициент корреляции	-0,618*	-0,655*	0,336	-0,391	1,000	-0,009	0,291
	Значимость (двухсторонняя)	0,043	0,029	0,312	0,235		0,979	0,385
Y(2007)	Коэффициент корреляции	-0,127	-0,264	0,327	-0,673*	0,291	-0,291	1,000
	Значимость (двухсторонняя)	0,709	0,433	0,326	0,023	0,385	0,385	
X11(2007)	Коэффициент корреляции	0,273	0,482	-0,182	1,000	-0,391	-0,082	-0,673*
	Значимость (двухсторонняя)	0,417	0,133	0,593		0,235	0,811	0,023
Y(2006)	Коэффициент корреляции	-0,136	-0,027	0,136	-0,082	-0,009	1,000	-0,291
	Значимость (двухсторонняя)	0,689	0,937	0,689	0,811	0,979		0,385
X11(2006)	Коэффициент корреляции	0,109	0,100	1,000	-0,182	0,336	0,136	0,327
	Значимость (двухсторонняя)	0,750	0,770		0,593	0,312	0,689	0,326
Количество		11	11	11	11	11	11	11

\*Корреляция значима на уровне 0,05 (двухсторонняя).

\*\*Корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя).

Таблица 4

## Результаты регрессионного анализа оптимистичности мнений населения

Модель*		Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	t	Значимость
		B	Стандартная ошибка	Бета		
1	(Константа)	-23,701	6,287		-3,770	0,005
	X8(2007)	1,757	0,414	0,633	4,242	0,003
	X11(2007)	0,385	0,128	0,447	2,999	0,017

\* Зависимая переменная: Y(2008).

ния макроэкономических индикаторов на ожидания населения в отношении предпринимательского старта.

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

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

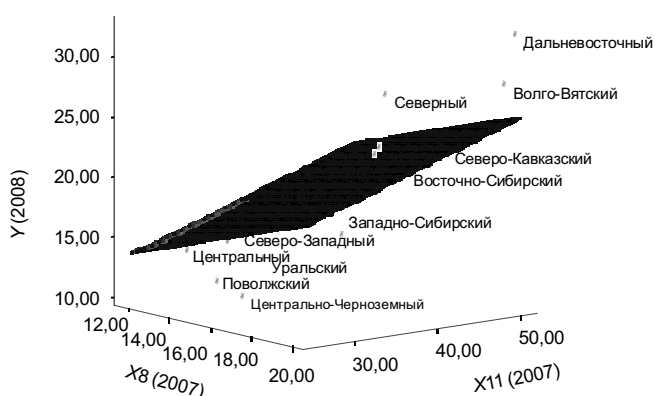
Привлекает внимание отсутствие значимой корреляции индикаторов ожиданий населения с достигнутыми ими ранее уровнями. Более того, доля пессимистов в 2007 г. имеет значимую положительную корреляцию с долей оптимистов в 2008 г. Можно предположить, что определяющий пессимистические настроения респондентов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

Выбор переменных для множественной линейной регрессии осуществлялся на основе метода пошагового включения. В результате значимыми факторами в модель вошли уровень бедности и доля пессимистично настроенных в отношении предпринимательского старта респондентов с лагом в один год (см. таблицу 4).

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

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

Построенная регрессия объясняет 86% вариации доли населения, оптимистично настроенного по отношению к предпринимательскому старту. Сопоставляя



Примечание. Ниже плоскости графика расположены две точки: Северо-Кавказский регион и Восточно-Сибирский регион.

Рис. 5. Влияние бедности и негативной информированности респондентов на оценку перспектив развития бизнеса в регионе (с краткосрочным временным лагом)

стандартизированные коэффициенты уравнения, можно отметить, что влияние уровня бедности на долю оптимистов среди населения на 40% выше, чем влияние уровня негативной информированности. Значимость уровня бедности для формирования мнений об условиях предпринимательского старта представляется обусловленным доминированием вынужденных предпринимателей в сфере МСП и самозанятости.

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

Подводя общие итоги, отметим, что результаты проведенного анализа, на наш взгляд, характеризуют общие изменения экономической конъюнктуры и повышение барьеров для входа в предпринимательство, обусловленные приближением глобального финансового кризиса. В 2007 г. мы наблюдали, с одной стороны, постепенное улучшение общих макроэкономических условий для предпринимательского старта, но в 2008 г. ситуация существенно усложнилась. Так, количество потенциальных предпринимателей значительно снизилось и составило всего 1,4% от общей численности взрослого трудоспособного населения РФ (примерно 1 млн. человек). Доля населения, имеющего предпринимательские намерения на ближайшие три года, составила 3% (около 2 млн. человек). Снижение коэффициента расширения предпринимательского потенциала, некоторое возрастание доли респондентов, характеризующих условия для предпринимательского старта в ближайшие шесть месяцев, как негативные, свидетельствует о том, что условия для «входа» в предпринимательство, по-видимому, становятся в экономическом отношении более сложными. Отчасти это связано с ростом конкуренции за рыночные ниши в условиях снижения платежеспособного спроса. В этих условиях выраженная вариация оценок перспектив развития предпринимательства среди нарождающихся предпринимателей и владельцев нового бизнеса является результатом их относительно нестабильной позиции в бизнес-среде. Если мнение населения, вообще не имеющего отношения к предпринимательству, практически не изменилось, а в среде устоявшихся предпринимателей оценки также относительно стабильны (в 2008 г. доля оптимистов среди них даже несколько выросла), то обе категории ранних предпринимателей существенно изменили свое мнение в течение наблю-

даемого периода. Особенно это заметно по страте владельцев нового бизнеса, доля оптимистов среди которых в 2007 г. более чем вдвое возросла, а в 2008 г. - упала практически до уровня 2006 г. Резкое снижение доли оптимистов среди владельцев нового бизнеса может рассматриваться как опережающий индикатор развивающегося кризиса. Таким образом, возможность использования показателя в качестве опережающего индикатора развития предпринимательского потенциала в РФ позволяет предположить, что в 2009 г., при неизменной политике в отношении малого и среднего предпринимательства, следует ожидать дальнейшего снижения предпринимательской активности населения (в особенности снижения уровня добровольного предпринимательства) и, следовательно, общих условий экономической конъюнктуры.

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

## Литература

1. **Чепуренко А.Ю.** Малое предпринимательство в социальном контексте. - М.: Наука, 2004.
2. **Образцова О.И.** Предпринимательский потенциал российского общества: Россия в Global Entrepreneurship Monitor // Вопросы статистики. 2007. № 7.
3. **Алимова Т.А.** Социально-экономические условия и государственная поддержка малого бизнеса // Вопросы статистики. 2007. № 7.
4. Методология GEM. <http://www.gemconsortium.org>
5. Niels Bosma and Rebecca Harding GEM 2006 Results / LBS, Babson College, 2007.
6. **Johannisson, B.** 1998, «Personal networks in emerging knowledge-based firms: spatial and functional patterns», Entrepreneurship & Regional Development, 297-312.
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, № 1, 38-60.
8. **Churchill, N.C. & Lewis, V.L.** 1984, «The five stages of small business growth», Harvard Business Review, May-June 1984, 1-11.
9. **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.
10. **McMillan,** 1986, «Executive forum: To really learn about entrepreneurship, let's study habitual entrepreneurs», Journal of Business Venturing, 241-243.
11. **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.
12. **Storey, D.J.** 1994, Understanding the small business sector, London, Routledge.
13. Интернет-ресурсы Росстата. <http://www.gks.ru>



## ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ НА МАЛЫЙ БИЗНЕС (на примере предприятий г. Москвы и Московской области)

Е.В. Филатова,

Государственный университет - Высшая школа экономики (ГУ-ВШЭ)

Как отмечал еще У. Черчилль, несмотря на длительную историю развития предпринимательства, люди так и не могут прийти к единству мнений относительно его социально-экономической роли. Экономическая теория под малым предпринимательством понимает обычно такую форму организации бизнеса, в которой собственник и управляющие представлены в одном лице. Владелец фирмы не только вкладывает свои средства, контролирует их распределение, но также и лично управляет основными процессами на малом предприятии (МП): маркетингом, продажами, персоналом и т. д. С одной стороны, именно этот человек несет все риски, а с другой (в случае выигрыша) - единолично пользуется плодами успеха; отсюда - высокая мотивация к прибыльному и высокоэффективному предпринимательству, в основе которого - человеческий капитал.

Автор исследования склонен предполагать, что малые предприятия, которые добились значительного успеха в том или ином секторе, обязаны им своим *сотрудникам* (другими словами, *человеческому капиталу*). Именно о человеческом капитале и его влиянии на деятельность малых предприятий речь пойдет в данной работе.

### Человеческий капитал как устойчивое конкурентное преимущество организации

Термин «человеческий капитал» (далее - ЧК) был предложен в 1961 г. американским экономистом, впоследствии нобелевским лауреатом, Т. Шульцем: все человеческие способности можно разделить на врожденные либо приобретенные; свойства, *которые являются ценными и которые могут быть развиты с помощью соответствующих вложений, будут человеческим капиталом*.

Несмотря на довольно значительный период изучения человеческого капитала<sup>1</sup>, в экономической теории так и не было сформировано единства мнений относительно данного термина. Можно условно выделить три основных подхода:

1. Человеческий капитал рассматривается как совокупность имеющихся у человека *способностей и качеств*, применяемых в процессе производства товаров и услуг;

2. Человеческий капитал - *результат инвестиций в развитие человека, его здоровье и образование*;

3. Человеческий капитал - менталитет и культура населения, качество труда, образование, уровень менеджмента, здоровье *нации*, степень свободы перемещения труда.

Отметим, что объектом нашего исследования будет человеческий капитал<sup>2</sup> фирмы, представляющий собой коллектив, обладающий определенным запасом знаний, способностей, навыков, мобильностью и т. д. Человеческий капитал фирмы можно разделить на общий (перемещаемый) и специфический (неперемещаемый). *Общий ЧК* включает теоретические и другие универсальные знания, которые имеют широкую область применения и приобретаются в школах, вузах и других образовательных учреждениях, а также общие профессиональные (специализированные) знания. *Специфический ЧК* связан с конкретной фирмой: это практические навыки использования знаний в выполнении той или иной работы, это знание фирмы, ее организационной структуры, схемы управления, особенностей рабочего места, клиентов фирмы. Естественно, что большинство знаний и навыков, имеющихся у людей, не являются ни полностью общими, ни полностью специфическими - это вопрос, скорее, степени.

Согласно ряду исследований, решение предпринимателя о необходимости инвестирования в человеческий капитал зачастую имеет интуитивный характер, сопряжено со множеством проблем, сложностью, неопределенностью, неоднозначностью результатов. Подобное решение в большей степени основано на уверенности менеджеров в целесообразности и эффективности инвестиций в обучение, а не на эмпирических расчетах и моделях<sup>3</sup>.

Тем не менее специалисты единодушны в том, что организации, использующие программы обучения, добиваются большего успеха по сравнению с теми, у кого

<sup>1</sup> Считается, что первым идею инвестиций в человеческий капитал развивал Адам Смит в «Исследовании о природе и причинах богатства наций» (1776). См.: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - М.: ЭКСМО, 2007.

<sup>2</sup> Человеческий капитал представляет собой человеческий фактор в организации; это объединенные вместе интеллект, навыки и специальные знания, которые придают организации отличительный характер.

<sup>3</sup> См.: Billett S., Cooper M. Returns to enterprises from Investment in VET, National Research and Evaluation Council, Adelaide. 1997; Hayton G. et al. Final Report: Enterprise Training in Australia, Office of Training and Further Education, Melbourne. 1997; Davidson J. et al/ Return on Training investment: Development of Enterprise Frameworks, Office of Training and Further Education, Melbourne, 1997.

подобных программ не существует<sup>4</sup>. После внедрения программ обучения наблюдается существенный *рост производительности*: в течение трех лет компания, производительность которой была ниже среднеотраслевого уровня, способна достичь соответствия принятым стандартам<sup>5</sup>.

М. Юндт<sup>6</sup>, по результатам исследования, предпринятого в 2000 г., пришел к выводу о том, что *инвестиции в человеческий капитал в форме обучения и развития персонала способствуют формированию стоимости компании*.

Вместе с тем важен не сам факт наличия обучающих программ в организации, а соответствие знаний и способностей людей изменяющимся условиям. Инвестиции в работников, в их обучение и развитие - *не только способ роста добавленной стоимости, но и механизм удержания и привлечения человеческого капитала*, наиболее ценных на рынке профессионалов.

### Малое предпринимательство в современной экономике

Малое предпринимательство стало неотъемлемым элементом социально-экономической структуры российского общества. Его доля составляет, оценочно, не менее 90% по числу предприятий и 30-50% по занятости и производству продукции и услуг<sup>7</sup>.

Малые предприятия составляют основу экономики развитых стран. Они производят основную часть ВВП (до 70% в среднем по странам ЕС, 61% - в Японии, 40% - в США). Подобные предприятия обеспечивают работой большинство трудоспособного населения (72% в среднем по странам ЕС, 78% - в Японии, 75,3% - в Южной Корее, 73% - в Италии, 54% - во Франции и в США), способствуют формированию «среднего класса» как важнейшего фактора социальной и политической стабильности общества<sup>8</sup>.

На сегодняшний день в наиболее развитых странах Запада малые фирмы составляют 70-90% от общего числа предприятий. В государствах Европейского Союза на 1000 человек населения приходится не менее 30 малых предприятий; 99,9% из 16,4 млн. предприя-

тий частного сектора представляют собой малые и средние предприятия. На их долю приходится около 50% общего объема продаж в промышленности, 67% - в сфере услуг, почти 90% - в строительстве и торговле. Среднестатистическое предприятие ЕС имеет всего шесть наемных работников, а среднее малое предприятие - 4-5 человек<sup>9</sup>.

Отметим, что термины «малый бизнес» и «малое предприятие» используются достаточно широко и охватывают различные типы и разновидности предпринимательства, варьирующие от страны к стране; при этом в национальных экономических и статистических системах отсутствуют единые стандарты измерения показателей функционирования малого предпринимательства. Более того, не существует единых подходов к определению сектора малого и среднего бизнеса.

Среди существующих критериев<sup>10</sup> можно выделить: величину капитала и объем продаж (Великобритания, Италия, Япония); монополистическое положение на рынке (США); правовой статус (Франция); форму собственности (Венгрия); различия между ремесленной и промышленной фирмой (Германия); независимое или зависимое положение в крупной производственной структуре (Япония) и т. д.

В международной статистике основным критерием, определяющим размер предприятия, выступает численность занятых (иногда в сочетании с величиной годового объема продаж, дохода или балансовой стоимостью активов)<sup>11</sup>. Усредненные показатели численности занятых, как критерии отнесения к малому предприятию, различны. Так, в США к малым компаниям относятся предприятия с численностью до 500 человек, в Японии - хозяйствующие субъекты с числом до 300 человек в промышленности, строительстве, на транспорте, до 1000 человек в оптовой торговле, до 50 человек в розничной торговле. В Европе<sup>12</sup> в течение последних десятилетий пороговые значения занятости значительно варьируют (Италия, Франция - 500 человек, Германия - 49 человек, Австрия - 100 человек).

В настоящее время, согласно общим Рекомендациям Европейской комиссии, к малым и средним предприятиям несельскохозяйственного сектора в странах

<sup>4</sup> См.: Carnevale A. Johnston. Training America. 1989. pp. 5, 48.

<sup>5</sup> См.: No one left behind: The report of the twentieth Century Fund task Force on retraining Americas Workforce. <http://www.tfc.org>

<sup>6</sup> См.: Youndt, M.A. (2000) Human resource considerations and value creation: the mediating role of intellectual capital, Paper delivered at National Conference of US Academy of Management, Toronto, August.

<sup>7</sup> См.: Васькина Ю.В. Сравнительный анализ уровня жизни работников малых частных предприятий и других секторов экономики // Вестник СамГУ. 2006. № 1 (41).

<sup>8</sup> См.: Аналитический обзор «Малое предпринимательство и проблемы финансового и имущественного обеспечения». Обзор подготовлен Экспертным советом при комитете по развитию частного предпринимательства, малого и среднего бизнеса Торгово-промышленной палаты РФ. 2002.

<sup>9</sup> По данным Торгово-промышленной палаты. <http://www.cipe.ru/upload/phpsDQAG4.doc>

<sup>10</sup> См.: Покровская Н.Н. Подходы к определению малого предпринимательства // Личность и культура. 2001. № 1/2. С. 32-34.

<sup>11</sup> Итог баланса - «валюта баланса» - отражает в активной и пассивной частях бухгалтерское соответствие размеров экономических ресурсов организации объему финансовых ресурсов, предоставленных собственниками и кредиторами, другими словами, это итог по активу и пассиву бухгалтерского баланса.

<sup>12</sup> Recommendations de la Commission (96/280/CE), du 3 avril 1996 // Journal officiel L 107 du 30.04.1996. <http://ec.europa.eu/enterprise>



Евросоюза относятся производственные единицы с числом занятых до 250 человек. В рамках указанного сектора выделяются следующие категории:

- микропредприятия - до 10 человек; сюда включаются и предприятия, не использующие наемный труд («независимые», «самозанятость»);
- малые предприятия - 10-49 человек;
- средние предприятия - 50-249 человек.

Несмотря на общие критерии классификаций предприятий<sup>13</sup>, в отдельных странах ЕС существует своя специфика. В Германии группировка предприятий по численности занятых полностью соответствует принятой в ЕС, во Франции малые и средние предприятия рассматриваются вместе (10-249 человек занятых).

Говоря о российских МП, следует назвать некоторые качественные особенности, отличающие их от существующих в большинстве зарубежных стран. Наиболее значимыми из них являются<sup>14</sup>:

- 1) высокая степень диверсификации, то есть совмещение в рамках одного малого предприятия нескольких видов деятельности, невозможность в большинстве случаев ориентироваться на однопродуктовую модель развития;
- 2) стремление к максимальной самостоятельности, в то время как значительная часть зарубежных малых предприятий работает на условиях субподряда, франчайзинга и т. п.;
- 3) низкая технологическая оснащенность в сочетании со значительным инновационным потенциалом;
- 4) сравнительно высокий уровень квалификации кадров малого бизнеса в связи с оттоком таких специалистов из государственного сектора экономики;
- 5) работа в условиях отсутствия полной и достоверной информации о состоянии и конъюнктуре рынка, неразвитость системы информационных, консультационных и обучающих услуг.

В июле 2007 г. был принят закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»<sup>15</sup>, согласно которому введены понятия микро-, малого и среднего бизнеса. В соответствии с данным законом, в России к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся институциональные единицы, удовлетворяющие двум критериям: *цензу чис-*

*ленности работающих и предельным значениям выручки от реализации товаров* (балансовой стоимости активов) за предыдущий год. Если цензы средней численности работающих четко установлены, причем не дифференцированы по отраслям (МП - до 100 человек занятых), то предельные значения выручки от реализации еще не определены<sup>16</sup>.

Действующие в настоящее время определения «субъекта малого предпринимательства» и «малого предприятия» до известной степени адекватно идентифицируют данный сектор российской экономики. Однако результаты многочисленных исследований подтверждают, что малый бизнес в очерченных границах неоднороден по: отраслевой структуре, перечню основных проблем, результатам функционирования<sup>17</sup>.

По результатам обследования Лаборатории социологических исследований Центра фундаментальных исследований ГУ-ВШЭ «Предпринимательский потенциал российского общества: состояние, проблемы, возможности активизации»<sup>18</sup>, в настоящее время в России количество занятых в малом предпринимательстве определяется не «продолжительностью жизни» малых предприятий, а числом вновь созданных. Малые предприятия со временем не только не перерастают в средние, но в большинстве даже не переходят границу микробизнеса. Тем не менее одной из предпосылок устойчивости, гибкости, приспособляемости и, как следствие, конкурентоспособности малых предприятий являются специфические формы использования такого фактора в экономике, как человеческие ресурсы.

Говоря о малом предприятии с точки зрения управления человеческим капиталом, следует отметить ряд его особенностей:

- 1) персонифицированный, личностный характер взаимоотношений между предпринимателем-владельцем и наемным работником;
- 2) достаточно личностный характер отношений предпринимателя с клиентами, узким кругом потребителей;
- 3) ключевую роль, которую играет владелец-предприниматель-руководитель фирмы: его вовлеченность в производственный процесс, прямые контакты с поставщиками, клиентами напрямую влияют на деятельность организации и показатели ее развития;

<sup>13</sup> В качестве дополнительных критериальных признаков классификации малых предприятий следует назвать годовой оборот (объем продаж) и итог баланса (балансовая стоимость активов и т. д.). Первый показатель используется вместе с критерием численности занятых как дополнительный ограничитель при определении типов предприятий. Валюта баланса используется как дополнительный, уточняющий критериальный признак вместе с признаком числа занятых и размером оборота. Показатель важен для определения размеров бизнеса в зависимости от имущественных прав.

<sup>14</sup> См.: Путеводитель предпринимателя Петербурга - 2003 г. Государственная поддержка предпринимательства. <http://www.smesupport.spb.ru>

<sup>15</sup> См.: О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Закон Российской Федерации, принят 06.07.2007. // <http://www.duma.gov.ru>

<sup>16</sup> По предварительным данным Торгово-промышленной палаты, предельные значения критерия годовой выручки, приближенные к европейским, могут составить для: микробизнеса - 65 млн. рублей; малого бизнеса - 250 млн. рублей; среднего бизнеса - 1 млрд. 550 млн. рублей.

<sup>17</sup> В Российской Федерации количество субъектов малого предпринимательства на начало 2007 г. составляло 6,5 млн. единиц, из которых 5,2 млн. (80%) - индивидуальные предприниматели, около 1 млн. (15,5%) - малые предприятия и 0,3 млн. (4,4%) - фермерские хозяйства.

<sup>18</sup> См.: Промежуточный доклад по итогам реализации НИР МЭРТ за 2007 г.

4) родственно-дружеские связи, которые зачастую пронизывают практически все процессы, проходящие на малых предприятиях;

5) гибкость в управлении, неформальность в отношениях, когда каждый сотрудник может контактировать с начальством напрямую.

Принято полагать, что рабочие места, создаваемые на малых предприятиях, обладают менее высоким качеством и к тому же ниже оплачиваемы, чем на крупных предприятиях. Такой взгляд представлен в обзоре исследований «Employment, the Small Firm and the Labor Market»: «Опыт как Великобритании, так и США свидетельствует, что по большинству параметров качество рабочих мест, создаваемых малыми фирмами, ниже, чем на более крупных фирмах... заработная плата ниже, обучение проводится реже, да и данные о более высокой удовлетворенности трудом у работников МП также не подтверждаются»<sup>19</sup>.

Вместе с тем ряд исследований свидетельствует, что различия в качестве рабочих мест на малых предприятиях и в крупных фирмах связаны с отраслевыми особенностями экономики, а не с размером предприятий самих по себе. Например, исследование, проводившееся в Великобритании, показало, что многие МП создают рабочие места вполне высокого качества. С. Джонсон<sup>20</sup> предполагает, что даже если уровень оплаты в секторе малого бизнеса ниже, это до некоторой степени компенсируется другими преимуществами труда на малой фирме, такими, как гибкий график или более персонализированные отношения с нанимателем.

Расчеты для России (основанные на данных за 1996 г. Russian Labor Flexibility Survey) указывают на то, что рабочие места являются менее социально гарантированными в мегаполисах и на МП<sup>21</sup>.

Исходя из современной ситуации в экономике, неадекватность систем социального обеспечения в нашей стране может лишить дискуссию о качестве рабочих мест на МП вообще какого-либо смысла, поскольку любая занятость все же лучше, чем «неоплаченный отпуск» или безработица, масштабы которых возрастают с сентября 2008 г.<sup>22</sup>

Условия, на которых МП выходят на рынки труда, формы найма, методы решения проблем, связанных с занятостью, формы и направления обучения персонала

и т. д. остаются неизвестными. Считается, что особенности малых предприятий влияют на те пути и методы, которыми они привлекают работников и управляют ими. Такие отличия включают определенные поведенческие рамки, вытекающие из неразрывной связи в малом бизнесе собственности и управления, более ограниченной ресурсной базы, более низкой способности контролировать отношения, прежде всего их общую среду, чем на крупных фирмах.

Те (пока ограниченные) сведения, которые имеются в нашем распоряжении, свидетельствуют о доминировании неформальных процедур найма и важности субъективных критериев. Например, малые предприниматели в поисках работников гораздо чаще обращаются к родственникам, друзьям и знакомым, а также бывшим коллегам по службе, чем к кадровым агентствам или государственным центрам занятости<sup>23</sup>. В частности, хотя объективные характеристики нанимаемого (квалификация, образование и опыт) играют важную роль при найме, российские МП чаще обращают внимание на такие субъективные черты, как «инициативность и энергичность», «ответственность» или «дисциплинированность и исполнительность».

Другой момент, который обращает на себя внимание в последние годы, - обучение кадров. Подчеркивая специфику МП, Аткинсон и Мигер указывают на то, что основной формой обучения здесь становится *адаптация имеющихся у работников навыков к потребностям данного конкретного бизнеса*, а не формальное обучение, привитие новых навыков и умений<sup>24</sup>.

Данные по России (Russian Labor Flexibility Survey) свидетельствуют о том, что частные фирмы демонстрируют меньшую готовность повышать квалификацию своих кадров. Зачастую малые предприятия применяют довольно консервативный подход к управлению рабочей силой: относительное большинство компаний сосредотачивают свое внимание не на эффективности трудового потенциала компании, инвестициях в него, а скорее, наоборот, на возможном контроле затрат, издержек, расходов на персонал.

Тем не менее несмотря на трудности в развитии малого бизнеса в России (несовершенство правовых основ и высокий уровень налогообложения; ограничение возможностей для финансирования инвестиций и

<sup>19</sup> Atkinson J., Storey D. Employment, the Small Firm and the Labor Market. London: Routledge, 1994.

<sup>20</sup> См.: Johnson S. Small Firms and the UK Labour Market: Prospects for the 1990s / In: Paths of Enterprise: the Future of Small Business; J. Curran, R. Blackburn (eds.). London - New York: Routledge, 1991.

<sup>21</sup> См.: Lehmann H., Wadsworth J., Acquisti A. Crime and Punishment: Job Insecurity and Wage Arrears in the Russian Federation / In: Ifo Diskussionsbeiträge 56, Ifo Institut für Wirtschaftsforschung. München, 1998.

<sup>22</sup> Численность экономически активного населения к концу ноября 2008 г. составила, по оценке, 76,0 млн. человек, или более 53% от общей численности населения страны. Преобладающая часть занятого населения сосредоточена в организациях, не относящихся к субъектам малого предпринимательства. В октябре 2008 г. в них работало 37,4 млн. человек, или 52,2% общей численности занятых.

<sup>23</sup> См.: Осенний кризис 1998 года: российское общество до и после. Аналитические доклады РНИС и НП / Под ред. А.Ю. Горшкова, Ф.Э. Чепуренко. - М.: РОССПЭН, РНИС и НП, 1998.

<sup>24</sup> См.: Atkinson J., Meager N. Running to stand still: the small firm in the labor market / J. Atkinson, D. Storey (eds.). Op. cit., 1994, p. 28-102.

узкий круг источников финансирования; недостаточность законодательной базы и правовых гарантий; несовершенство банковской и кредитной систем), следует отметить, что потенциал персонала на малых предприятиях является одним из основных ресурсов, способствующих быстрому становлению отечественного бизнеса.

### Инвестиции в человеческий капитал на предприятиях малого бизнеса

Современные подходы к управлению рассматривают персонал в качестве ключевого фактора, определяющего эффективность деятельности организации. Происшедшие за последнее время изменения в современной экономике ставят вопрос об управлении персоналом и инвестициях в его обучение и развитие, считавшиеся ранее прерогативой только средних и крупных компаний, и перед малыми предприятиями. Согласно опросам Grant Thornton International, в том, что высокое качество товаров и услуг - главное конкурентное преимущество на рынке, уверены 70% предпринимателей во всем мире, включая Россию<sup>25</sup>. При этом средний и малый бизнес в России чаще называет конкурентным преимуществом *квалификацию персонала*.

Однако развитию персонала на отечественных предприятиях пока уделяется недостаточно внимания. Руководители малых и средних предприятий, как правило, не осуществляют каких-либо заметных инноваций в управление трудом, а воспроизводят в упрощенном и более жестком варианте традиционные практики<sup>26</sup>.

Можно предположить, что успешность частных предприятий малого и среднего бизнеса обусловлена, в первую очередь, удачным попаданием в потенциально емкую рыночную нишу. Устойчивый экономический рост в последние годы обеспечивал, скорее, эксплуатацию этого ресурса, чем поиск оптимальных управленческих практик и стратегий. В период экономического спада и сокращения спроса на товарных рынках все большую негативную роль будет играть неопределенность внешней среды, присущая малому и среднему бизнесу, в большей мере, чем для крупных предприятий. В этих условиях для руководителей МП становится особенно важным сохранение и развитие персонала для того, чтобы обеспечить будущий успех бизнеса.

Ниже будет представлен детальный анализ стратегий малых предприятий, выполненный на основании результатов проведенного автором исследования малых предприятий г. Москвы и Московской области. Анкетирование проводилось в период с мая по сентябрь 2008 г., в выборку вошли 120 предприятий малого и среднего бизнеса.

Для достижения выборки в 120 предприятий было роздано и разослано по электронной почте порядка 550 анкет. Большинство предприятий отказались предоставить информацию, сославшись на коммерческую тайну (наиболее «чувствительными» были вопросы, касающиеся заработной платы, уровней продаж, инвестиций в персонал). Анкетирование показало, что на достаточно большом количестве предприятий информация носит разрозненный характер, отсутствует постановка управленческого учета. На некоторых предприятиях не ведется не только учет средств, направляемых на обучение персонала, но и нет точных данных о величине затрат на фонд оплаты труда в структуре общих затрат предприятия. Более того, сказывается «коллективная мудрость» отрасли - даже не зная, сколько тратят на обучение персонала конкуренты, руководители организаций выделяют на обучение некую целесообразную, на их взгляд, сумму, отражающую положение дел на рынке.

Краткая характеристика предпринимателей и компаний, участвовавших в опросе, дана в таблицах 1 и 2.

Таблица 1

#### Сводная информация о лицах, принявших участие в исследовании

	В % от числа ответивших на вопрос
Статус на предприятии:	
единоличный владелец	50
совладелец	50
Пол:	
мужской	70
женский	30
Возраст, лет:	
до 25	5,8
26-30	14,2
31-40	48,3
41-50	23,3
51-60	8,3
Образование:	
среднее	1,7
среднее специальное	22,5
высшее	75,8
Область деятельности до начала предпринимательской деятельности:	
государственная непроеизводственная сфера	18,3
государственная производственная сфера	29,2
работал по найму в частном секторе	30
был собственником в частном секторе	6,7
был безработным	15,8

<sup>25</sup> [http://www.businesspress.ru/newspaper/article\\_mId 41\\_aId 453997.html](http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId 41_aId 453997.html)

<sup>26</sup> См.: Бизюков П.В. Службы персонала - управленческая периферия // Практики управления персоналом на современных российских предприятиях / Под ред. В. Кабиной. - М.: ИСИТО, 2005. С. 38.

Значительную часть анкетированных составляют лица с высшим образованием в возрасте 31-40 лет. Предприятия представлены следующими отраслями: промышленность, строительство, торговля и сфера услуг. Большинство компаний осуществляет свою деятельность на рынке с 2000-2001 гг. Средняя численность персонала - около 30 сотрудников (автор статьи исключал из исследования «микропредприятия», численность занятых на которых менее 10 человек).

Таблица 2

**Сводная информация о предприятиях, участвовавших в исследовании**

Сфера деятельности, в % от числа ответов:	
промышленность	14,2
строительство	10,8
торговля	29,2
сфера услуг	45,8
Возраст компании, лет:	
минимум	менее года
максимум	18
среднее $\pm$ SD	7,64 $\pm$ 4,26
Численность персонала, человек:	
минимум	12
максимум	125
среднее $\pm$ SD	33,51 $\pm$ 28,53
Средняя продолжительность рабочей недели, в часах (в % от числа ответов):	
менее 40	22,5
40	35,8
свыше 40	41,7

Примечание. SD - стандартное отклонение.

Вопросы анкеты были сгруппированы в тематические блоки, соответствующие основным элементам управления персоналом организации: подбор кандидатов на вакантные должности, обучение и повышение квалификации персонала, процедура оценки и аттестации, принципы мотивации и формирование организационной культуры.

Отдельный блок вопросов касался стратегии управления предприятием (минимизации издержек или дифференциации продукта), а также влияния иных (внешнеэкономических) факторов на предприятие и его деятельность.

В первую очередь руководителям предприятий было предложено оценить состояние их компаний на предмет соответствия ожиданиям результатов продаж, прибыли и отдачи от инвестиций в персонал. Наибольшее отклонение от ожидаемых показателей наблюдалось именно в отдаче от инвестиций в персонал (см. рис. 1).

До сих пор многие руководители не видят прямой зависимости между обучением и ростом эффективно-

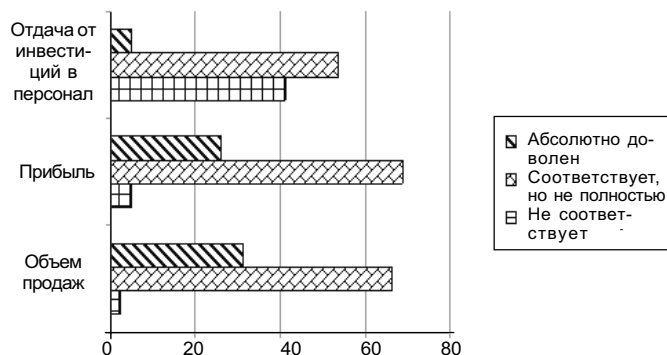


Рис. 1. Соответствие основных показателей работы предприятия ожиданиям руководителей

сти деятельности предприятия. Это связано прежде всего с тем, что процесс оценки экономической эффективности обучения сопряжен со многими методологическими трудностями и может быть только приблизительно. Эти трудности возникают из-за неразработанности методических вопросов и отсутствия утвержденной и апробированной нормативной базы расчетов экономической эффективности.

Среди социально-трудовых проблем наибольшее беспокойство руководителей вызвали: слабая трудовая мотивация персонала, высокая сменяемость работников (текучесть кадров), недостаток профессиональных знаний, высокая стоимость подготовки и повышения квалификации кадров, не позволяющая оплачивать такие мероприятия из доходов предприятия (см. рис. 2).

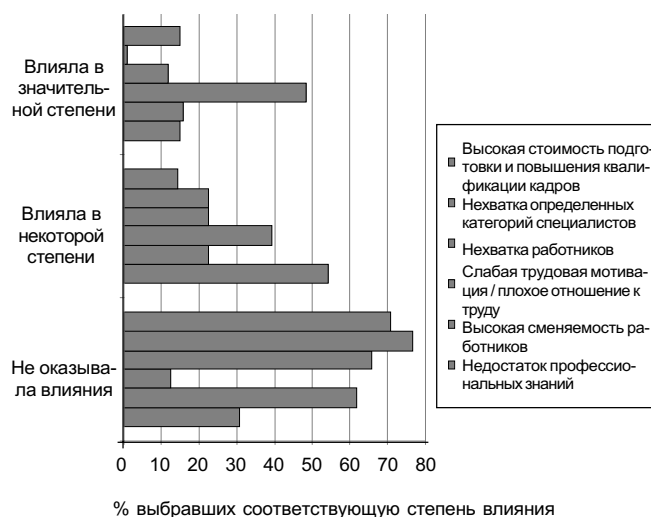


Рис. 2. Влияние проблем социально-трудового характера на развитие бизнеса на малых предприятиях

Несмотря на наличие множества финансовых, экономических проблем, административных барьеров, проблема управления персоналом - одна из основных на предприятиях малого бизнеса.

По этой причине *выбор стратегии ведения бизнеса* и ее влияние на руководство сотрудниками становятся ключевым фактором для успешного развития фирм.

Многие предприятия по-прежнему продолжают следовать стратегии «выживания на рынке»: управление персоналом «не рассматривается в качестве проблемной зоны, требующей специальных усилий со стороны менеджеров», можно сказать, что вопросов управления и развития персонала не существует. Набор приоритетов управления персоналом у руководителей подобных предприятий довольно ограничен: сохранение трудового коллектива и обеспечение организации персонала для достижения заданных целей. Для подобных предприятий «оптимизация численности персонала» является обязательной.

К сожалению, в современных условиях, тем более в период развернувшегося во второй половине 2008 - начале 2009 гг. кризиса, наиболее актуальными установками для российского бизнеса являются достижение максимального уровня прибыли и минимизация затрат на производство продукции. Установки, на первый взгляд, очень верные, но при условии, что они связаны с достижением конкурентоспособности фирмы и создаваемой ею продукции. Тем не менее в реальной жизни подобная связь зачастую является нарушенной. Никто не утверждает, что экономно «расходовать труд» не нужно, но одно дело - рациональное расходование квалифицированного труда, и совсем другое - его вытеснение и замена более дешевым и менее качественным.

Автор статьи предполагает, что существуют две контртенденции в отношении управления персоналом и ведения бизнеса в целом на российских предприятиях малой и средней форм собственности - вернее было бы сказать, что существует два типа предпринимателей.

Предприниматель первого типа неактивен в реальных вложениях в физический капитал; почти не вкладывает средства в развитие человеческого капитала; расширение бизнеса осуществляет, преимущественно увеличивая число работников; не использует компьютеры и информационные технологии; слабо ориентирован на рынок и запросы покупателей; в целом *придерживается стратегии экономии на издержках*.

Предприниматель второго типа, напротив, *много средств вкладывает в физический и человеческий капиталы*; число работников на предприятии растет медленнее, чем в среднем; при этом, как правило, это более крупные предприятия. Предприниматель этого типа часто обращается к бизнес-услугам, привлекает к работе внешних специалистов в области консалтинга и маркетинга, понимает важность внедрения современ-

ных технологий и эффективного менеджмента, ориентирован на продвижение товаров на рынок и удовлетворение запросов покупателей.

В соответствии с классификацией М. Портера, предпринимателю первого типа соответствует стратегия минимизации издержек, а второго - стратегия дифференциации<sup>27</sup>. Согласно первой стратегии, главным для этих МП является снижение затрат по сравнению с затратами конкурентов по отрасли. Идея состоит в завоевании устойчивого преимущества над конкурентами в области издержек производства и использовании его в качестве основы для демпинга цен и увеличения доли рынка, либо получения более высокой нормы прибыли при продаже товаров по сложившимся рыночным ценам.

В качестве альтернативы лидерству в минимизации издержек М. Портер предлагает стратегию дифференциации продукта, то есть его отличие от остальных в отрасли. Фирма, проводящая стратегию дифференциации, меньше беспокоится по поводу издержек и больше стремится к тому, чтобы в пределах отрасли в ней видели какую-то уникальность. Дифференциация требует определенного увеличения издержек.

Конечно, подобное деление стратегий малых предприятий довольно условно: в компаниях мы редко наблюдаем какую-либо из стратегий в чистом виде. Для первого типа стратегии характерно следующее: предприниматель *проводит минимальное, несистемное обучение внутри компании*, стремится нанять уже высококвалифицированных специалистов (вернее, переманить их из других компаний), систему вознаграждения жестко связывает с показателями работы, «экономит» на издержках.

Предприниматель второго типа, как правило, стремится развивать и обучать сотрудников компании, внедряет процессы управления знаниями, поддерживает инициативность, нанимает высококвалифицированных специалистов, обеспечивает финансовые стимулы для развития и вводит объективную систему оценки персонала.

Обозначим основные особенности каждой стратегии в проводимом нами исследовании (см. таблицу 3).

Таблица 3

#### Особенности стратегий развития малых предприятий

Стратегия минимизации издержек	Стратегия дифференциации
1. Снижение издержек производства	1. Снижение издержек производства не является основным приоритетом
2. Качество продукции не является основным приоритетом	2. Поддержание высокого качества продукции

<sup>27</sup> См.: Porter M. The Competitive Advantage of Nations. NY. Free Press, 1990.

Окончание таблицы 3

Стратегия минимизации издержек	Стратегия дифференциации
3. Основным фактором в выборе сырья и материалов является его цена	3. Для достижения высокого качества продукции особое внимание уделяется качеству сырья и материалов
4. Уникальность продукции не является основным приоритетом	4. Стремление к производству уникальных товаров и услуг
5. Стремление к установлению более низкой, чем у конкурентов, цены на продукцию/услуги	5. Нет стремления к демпингу цен

Изначально компании распределялись по стратегиям согласно ответам респондентов на вопрос анкеты о том, какая стратегия (минимизации издержек или дифференциации) в большей степени соответствует их организации<sup>28</sup>. Ответ на этот вопрос стал ключевым при

распределении компаний по группам. Далее, для проверки понимания респондентами сущности каждой стратегии, в анкеты были включены теоретические характеристики каждой стратегии:

1. Особое внимание уделяется издержкам, в первую очередь закупочной цене материалов, сырья;
2. Компания стремится к производству товаров (услуг) лучшего качества, чем конкуренты;
3. Особое внимание уделяется качеству материалов и сырья, вне зависимости от цены;
4. Моя компания концентрируется на производстве уникальной, отличной от конкурентов продукции (услуге);
5. Цены на продукцию в моей компании ниже, чем у конкурентов.

Ответы респондентов на вопросы, характеризующие ту или иную стратегию, представлены в таблице 4.

Таблица 4

Распределение ответов на вопросы, характеризующие стратегии МП  
(в % от числа ответивших)

	Стратегия минимизации издержек (n = 53), % ± SE			Стратегия дифференциации (n = 67), % ± SE			Уровень значимости p*
	Не согласен	Согласен, но не полностью	Согласен	Не согласен	Согласен, но не полностью	Согласен	
Компания концентрируется на производстве уникальной, отличной от конкурентов продукции (услуге)	15,1±4,9	66±6,5	18,9±5,4	10,4±3,7	23,9±5,2	65,7±5,8	<0,001
Цены на продукцию в моей компании ниже, чем у конкурентов	49,1±6,7	41,5±6,8	9,4±4,0	31,3±5,7	62,7±5,8	6,0±2,9	0,07
Компания стремится к производству товаров (услуг) лучшего качества, чем конкуренты	5,7±3,2	56,6±6,8	37,7±6,7	7,5±6,3	10,4±3,7	82,1±4,7	<0,001
Особое внимание уделяется издержкам, в первую очередь закупочной цене материалов, сырья	7,6±3,6	39,6±6,7	52,8±6,9	20,9±5,0	62,7±5,9	16,4±4,5	<0,001
Особое внимание уделяется качеству материалов и сырья вне зависимости от цены	13,2±4,6	56,6±6,8	30,2±6,3	9±3,5	28,4±5,5	62,7±5,9	0,02

\* Уровень значимости рассчитывался по критерию Хи-квадрат Пирсона для групп с различными бизнес-стратегиями по каждому из вопросов.

Примечание. В этой и последующих таблицах n - количество наблюдений, SE - стандартная ошибка - позволяет оценить точность, с которой полученная доля характеризует значение доли во всей совокупности данных.

Если респондент отмечал три и более характеристик, соответствующих либо стратегии минимизации издержек, либо стратегии дифференциации, то выбранный им ответ о стратегии предприятия (при соответствии ответов на вопросы) «засчитывался», другими

словами, анкетированный правильно понял характеристики стратегии и перенес их на свой бизнес.

Полученные ответы респондентов полностью соответствовали теоретическим характеристикам стратегий. Иными словами, каждая из особенностей стратегий,

<sup>28</sup> Вопрос по анкете: **Минимизация издержек**: Все элементы стратегии направлены на поддержание устойчивого преимущества в области издержек производства - главная задача руководства состоит в снижении издержек производства из года в год в каждой сфере деятельности. Непрерывный поиск путей снижения издержек производства при сохранении приемлемого качества и характерных качеств продукции. Более низкие по сравнению с конкурентами издержки производства.

**Дифференциация**: Фирма, проводящая стратегию дифференциации, меньше беспокоится по поводу издержек и больше стремится к тому, чтобы в пределах отрасли в ней видели какую-то уникальность. Компании больше инвестируют в исследования и разработки, имеют продукты лучшего дизайна. Основная цель - высокое качество, первоклассное обслуживание клиентов.



обозначенных выше, нашла свое отражение в фактических результатах опроса. Руководители, выбравшие ту или иную стратегию, в дальнейшем придерживаются ответов, соответствующих характеристикам именно этой стратегии. Появление небольших долей ответов, которые не должны быть характерны для выбранной стратегии, объясняется тем, что все многообразие деятельности предприятия не может быть в полной мере выражено двумя эталонными моделями. В целом, из опрошенных предприятий стратегии минимизации издержек придерживаются 44,2%, стратегии дифференциации - 55,8%.

На основе анализа полученных данных были сделаны следующие выводы. Различия между компаниями с отличными бизнес-стратегиями по вопросу *производства уникальной продукции* (услуг) статистически значимы ( $p < 0,001$ ). Доля компаний, которые непосредственно нацелены на выпуск уникальной, отличной от конкурентов продукции, значимо выше в группе фирм, использующих стратегию дифференциации<sup>29</sup>.

Аналогичным образом статистически значимыми являются различия по вопросу *качества выпускаемой продукции* ( $p < 0,001$ ). Доля компаний, которые непосредственно нацелены на выпуск продукции более высокого качества, чем у конкурентов, значимо выше в группе компаний со стратегией дифференциации.

Анализ ответов на вопросы об издержках и качестве материалов, сырья выявил статистически значимые различия для рассматриваемых стратегий ( $p < 0,001$  и  $p = 0,02$  соответственно). Доля компаний, ориентированных на качество материалов и сырья, значимо выше в группе фирм, использующих стратегию дифференциации; доля компаний, которые уделяют особое внимание закупочной цене материала, выше в группе компаний, придерживающихся стратегии минимизации издержек (значение в интервале от 30,8 до 52% с вероятностью 95%), причем доля компаний, которые не уделяют много внимания издержкам на материалы, в группе фирм, использующих стратегию дифференциации, достаточно высока (20,9%)<sup>30</sup>.

Анализ ответов на вопрос о цене продукции статистически значимых различий между компаниями с различными бизнес-стратегиями не выявил ( $p = 0,07$ )<sup>31</sup>.

Изначально автор предполагал, что в компаниях с различными бизнес-стратегиями будут различаться и показатели средней продолжительности рабочей недели, однако результаты анкетирования данное предположение отвергли. Предлагалась также гипотеза о том, что на МП существует зависимость выбранной стратегии от пола руководителя, но результаты исследования не подтвердили данное предположение. Точно также нельзя утверждать, что избираемая страте-

гия зависит от сферы деятельности предприятия (см. таблицу 5).

Таблица 5

**Объективные характеристики предприятий, придерживающихся стратегий минимизации издержек и дифференциации**  
(в % от числа ответивших)

	В целом по выборке, % $\pm$ SE	Предприятия, придерживающиеся стратегии минимизации издержек ( $n = 53$ ), % $\pm$ SE	Предприятия, придерживающиеся стратегии дифференциации ( $n = 67$ ), % $\pm$ SE
Средняя продолжительность рабочей недели, часов:			
менее 40	22,5 $\pm$ 3,8	30,2 $\pm$ 6,3	16,4 $\pm$ 4,5
40	35,8 $\pm$ 4,4	35,8 $\pm$ 6,6	35,8 $\pm$ 5,9
более 40	41,7 $\pm$ 4,5	34,0 $\pm$ 6,5	47,8 $\pm$ 6,1
Сфера деятельности:			
промышленность	14,2 $\pm$ 3,2	13,2 $\pm$ 4,6	14,9 $\pm$ 4,4
строительство	10,8 $\pm$ 2,8	15,1 $\pm$ 4,9	7,5 $\pm$ 3,2
торговля	29,2 $\pm$ 4,2	24,5 $\pm$ 5,9	32,8 $\pm$ 5,7
сфера услуг	45,8 $\pm$ 4,5	47,2 $\pm$ 6,9	44,8 $\pm$ 6,1
Пол руководителя:			
мужской	70 $\pm$ 4,2	66 $\pm$ 6,5	73,1 $\pm$ 5,4
женский	30 $\pm$ 4,2	34 $\pm$ 6,5	26,9 $\pm$ 5,4

Анализ совместного влияния стратегии предприятия и пола руководителя на трудности социально-трудового характера (см. таблицу 6) позволил сделать выводы о том, что:

1. Мужчины, склоняющиеся в ведении бизнеса к стратегии минимизации, отметили проблему *нехватки определенных категорий специалистов как одну из основных*. Это косвенно может свидетельствовать о том, что руководители подобных организаций, скорее, «перекупают» специалистов у конкурентов, нежели будут инвестировать в собственные кадры и «растить» необходимых профессионалов;

2. Проблема *высокой стоимости подготовки и повышения квалификации* является одной из основных для мужчин-руководителей, придерживающихся стратегии дифференциации, что может свидетельствовать о желании обучать персонал (или о реальных инвестициях), но невозможности осуществления этого в достаточной мере в силу наличия множества иных проблем экономического и административного характера;

3. Женщины-руководители, придерживающиеся стратегии минимизации, в наименьшей степени обеспокоены вопросами управления персоналом, его обучения и развития. Среди проблем социально-трудово-

<sup>29</sup> Этот вывод соответствует характеристике № 4 в списке, приведенном выше.

<sup>30</sup> Эти выводы соответствуют характеристикам № 1 и 3 в списке, приведенном выше.

<sup>31</sup> Тем не менее уровень значимости превышает критический не намного.



го характера недостаток профессиональных знаний у сотрудников, нехватка определенных категорий специ-

алистов, высокая стоимость подготовки и повышения квалификации встречаются значительно реже.

Таблица 6

**Важность проблем социально-трудового характера для МП в зависимости от типа стратегии и пола руководителя**  
(в % от числа ответивших)

Проблема	Стратегия минимизации издержек		Стратегия дифференциации		p
	Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины	
1. Недостаток профессиональных знаний	68,6	38,9	79,6	72,2	0,02
2. Высокая сменяемость работников	31,4	38,9	36,7	55,6	0,4
3. Слабая трудовая мотивация / плохое отношение к труду	80	83,3	93,9	88,9	0,26
4. Нехватка работников	37,1	27,8	36,7	27,8	0,84
5. Нехватка определенных категорий специалистов	40	0	18,4	27,8	0,004
6. Высокая стоимость подготовки и повышения квалификации кадров, не позволяющая оплачивать такие мероприятия из доходов предприятия	11,4	33,3	44,9	16,7	0,005

*Примечание.* В ячейках таблицы дана доля опрошенных в указанной группе (столбец), которые выбрали ответом на указанный вопрос (строка) «в некоторой степени» или «в значительной степени».

Наибольший интерес для автора исследования представляет *вопрос влияния стратегии предприятия на инвестиции в обучение и развитие персонала*<sup>32</sup>. Анализируя полученные результаты (см. таблицу 7), можно с определенной долей уверенности сказать, что компаниям, использующим стратегию дифференциации, свойственны большие инвестиции в персонал, нежели для компаний другой группы [об этом свидетельствует разница среднего значения (12 и 9% соответственно) и медианы (10 и 8% соответственно)].

Доля предприятий, инвестирующих в персонал более 10% выручки ежегодно, значительно выше в группе предприятий, использующих стратегию дифференциации. Проверка значимости предположенных различий осуществлялась с помощью U-критерия Манна-Уитни и показала, что межгрупповые различия уров-

ней инвестиций в персонал статистически значимы ( $p = 0,007$ ), следовательно, наше предположение о том, что для организаций, использующих *стратегию дифференциации, свойственны большие инвестиции в персонал, можно считать статистически обоснованным.*

Дальнейший анализ влияния финансовых показателей (соответствие объемов продаж и прибыли ожиданиям предпринимателя) на стратегию предприятия выявил следующее: *стратегия дифференциации значимо чаще встречается у предприятий с высокими финансовыми показателями* (89,2% случаев по росту объема продаж, 77,4% - по прибыли); стратегия минимизации встречается одинаково часто (без значимых различий) как у предприятий, руководители которых довольны финансовыми показателями, так и у тех, где руководители не до конца ими довольны. Закономерно возникает вопрос: полученные нами результаты свидетельствуют о том, что чем более успешно предприятие, тем более оно склонно к стратегии дифференциации, или же сама стратегия ведет к более высоким финансовым показателям?

Оставим данный вопрос без ответа - нас интересует не выбор стратегии, а ее влияние (так же как и влияние финансовых показателей) на управление персоналом, роль инвестиций в обучение и развитие сотрудников.

В ходе анализа влияния финансовых показателей компании на приоритеты в управлении персоналом были выявлены следующие закономерности:

Таблица 7

**Значения доли инвестиций в персонал в % от выручки для двух групп предприятий**

	Предприятия, придерживающиеся стратегии минимизации издержек ( $n = 33$ )	Предприятия, придерживающиеся стратегии дифференциации ( $n = 40$ )
Среднее	9	12
Медиана	8	10
Минимум	2	3
Максимум	30	30

<sup>32</sup> Поскольку многие респонденты считали данные по этому вопросу конфиденциальными, ответили на вопрос всего 60% опрошенных. Соответственно анализ закономерностей производился только для тех предприятий, для которых на указанный вопрос был дан ответ.

1. Компании, удовлетворенные ростом объема продаж, чаще обозначают, как один из приоритетов, фокусировку на краткосрочных целях, нежели на долгосрочных (54,1% для удовлетворенных, 31,7% для не полностью удовлетворенных), высокую степень свободы и ответственности сотрудников (70,3% для удовлетворенных, 50% для не полностью удовлетворенных);

2. Компании, удовлетворенные уровнем прибыли, чаще обозначают, как один из приоритетов для персонала, креативное, новаторское решение задач (67,7% для удовлетворенных, 33% для не полностью удовлетворенных).

Объединив затраты на оплату труда и обучение персонала в один показатель, мы видим, что различия между инвестициями в персонал в зависимости от степени удовлетворенности прибылью значимы с  $p = 0,007$  (см. таблицу 8).

Таблица 8

**Соответствие прибыли ожиданиям и инвестиции в персонал МП**  
(в % от числа ответивших)

Соответствие прибыли ожиданиям	Инвестиции в персонал, в % от выручки			
	менее 5	от 6 до 10	от 11 до 15	более 15
Не (полностью) соответствует ( $n = 48$ )	22,2	44,4	24,1	9,3
Абсолютно соответствует ( $n = 25$ )	0	36,8	21,1	42,1

Критерий согласия Хи-Квадрат для полученных значений также подтверждает значимость различий с  $p = 0,005$ .

Аналогичную зависимость мы наблюдаем, анализируя удовлетворенность уровнем роста продаж: по  $U$ -критерию Манна-Уитни различия между инвестициями в персонал в зависимости от роста объема продаж значимы ( $p = 0,006$ ).

Полученные результаты позволяют нам сделать вывод о том, что чем более благополучны финансовые показатели предприятий, тем более охотно они инвестируют в обучение и развитие персонала (хотя не исключена и обратная причинно-следственная связь). Например, доля компаний, вкладывающих более 15% от выручки в персонал, значимо выше среди компаний, руководители которых абсолютно довольны прибылью (42,1 и 3,9%) или ростом продаж (36 и 8,3%).

Согласно результатам опроса, основными источниками знаний персонала являются (в порядке убывания): знания, приобретаемые на самой фирме; предыдущий опыт работы; обучение в высшем учебном за-

ведении; обучение на краткосрочных и долгосрочных курсах.

К наиболее важным источникам приобретения профессиональной подготовки персонала руководители отнесли в порядке убывания: 1) обучение в процессе работы; 2) знания, полученные на предыдущей работе; 3) обучение в высшем учебном заведении, ПТУ, техникуме.

Как видим, внутрифирменное обучение имеет первостепенное значение для предприятий малого и среднего бизнеса.

Важно понимать, что несмотря на существование множества факторов, сдерживающих инвестиции на обучение и развитие сотрудников (среди наиболее важных предприниматели указывают: высокий риск ухода обученных сотрудников на другие предприятия, недостаток финансовых средств, отсутствие заинтересованности самих сотрудников), наличие высококвалифицированных специалистов - одно из основных условий эффективности и конкурентоспособности бизнеса.

Цель инвестиций в персонал заключена не в организации программы обучения (обучение в таком случае рассматривается как самоцель), а в создании комплексной системы управления, интегрированной во все процессы, происходящие на предприятии<sup>33</sup>. Важно осознание того факта, что грамотная политика инвестиций в персонал может привести к ощутимой экономии издержек. И речь здесь идет не только о снижении себестоимости продукции путем экономии - особую значимость имеет повышение профессионализма работников. Эффективность инвестиций в человеческий капитал определяется их способностью повысить ценность фирмы. Естественно, что размер инвестиций в обучение персонала зависит от типа предприятия, отрасли, стадии развития, стратегии, категории обучаемого персонала и т. д.

Проведенное нами исследование показало, что трудности, с которыми сталкиваются владельцы и руководители предприятий, в первую очередь связаны с недооценкой факторов активизации «человеческого капитала» с целью повышения конкурентоспособности малых предприятий. Важно подчеркнуть и элементарный недостаток опыта в разработке и реализации программ развития персонала МП.

Результаты исследования свидетельствуют о том, что предприятия, склоняющиеся к стратегии минимизации издержек, рано или поздно сталкиваются с проблемой конкурентоспособности на рынке. Использование в производстве дешевой рабочей силы в конечном итоге приносит для бизнеса необратимый ущерб. При снижении качества труда, в том числе и при использова-

<sup>33</sup> Зачастую система управления персоналом на малом предприятии представляет собой малоупорядоченный «набор действий», другими словами, в подобных организациях, как правило, нет специальных кадровых служб, работой с персоналом занимается либо руководитель организации, либо сотрудник, которому поручено выполнение данной функции.

нии менее квалифицированной рабочей силы, можно наблюдать ухудшение не только показателей результативности труда, но и других составляющих производственного потенциала, создающего продукцию. При ставке на минимизацию вложений в развитие персонала (что зачастую соответствует стратегии минимизации издержек), почти всегда происходит ухудшение качества кадрового потенциала. На первый взгляд подобная стратегия может оправдать себя, однако кажущиеся преимущества (прежде всего дешевизна трудовых ресурсов) довольно неустойчивы и легко могут быть нивелированы вследствие роста цен и оплаты труда, или из-за того, что дешевые производственные ресурсы могут быть таким же образом использованы конкурирующими компаниями.

По мнению автора исследования, для развития человеческого капитала в экономике необходим комплексный подход (как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровнях).

На *макроэкономическом уровне* речь идет о создании эффективной системы управления и развития человеческого капитала страны (макроуровень). В данном случае имеется в виду осознание государством важности и целесообразности инвестиций в человека: это касается и системы образования, и здравоохранения, и культуры и т. д. Необходимо формирование комплексной сферы социальной политики: основная задача - сохранение и воспроизводство человеческих ресурсов, направленное формирование и рациональное использование профессионально подготовленного, от-

вечающего потребностям национальной экономики, персонала предприятий и организаций.

На *микроэкономическом уровне* (как показывает практика малых предприятий) необходимо развитие прежде всего системы внутрифирменного обучения. Программы обучения работников на предприятиях ориентированы в основном на получение первичной квалификации, в виде упрощенных требований. Практически на всех предприятиях, принимавших участие в исследовании, отсутствуют специалисты-организаторы обучения, прошедшие специальную подготовку. Обучение персонала, как основа управления человеческим капиталом, необходимо для того, чтобы компания могла не просто отреагировать на потребности покупателя, а предвидеть его возможные будущие нужды. Работодатели отмечают позитивное влияние реализации различных программ подготовки персонала на: снижение текучести наиболее способных специалистов, динамизм развития предприятий, расширение сети контактов предприятий, улучшение положения предприятий на рынке капитала путем лучших и более разветвленных контактов с потенциальными инвесторами.

Развитие человеческого капитала - это развитие ценных для бизнеса качеств сотрудников, вложение в их способности и умения, которые в будущем должны обернуться ощутимым для компании бизнес-результатом. Руководители конкурентоспособных малых предприятий осознают это обстоятельство и поэтому стремятся создать хорошую базу для развития и обучения персонала.