

Государственный университет  
Высшая школа экономики

Факультет Экономики  
Кафедра Статистики

КУРСОВАЯ РАБОТА

На тему:

**«Статистическая характеристика  
предпринимательства на ранних стадиях развития:  
поселенческий аспект»**

Студентка группы 310  
Гулеева Ю.А.

Научный руководитель  
доцент, к.э.н. Образцова О.И.

Москва – 2009

## Содержание

Введение.....	3
Глава 1. Существующие концепции развития предпринимательства .....	6
§ 1.1. Концептуальная модель исследования: предпринимательский потенциал .....	6
§ 1.2. База данных и методология: GEM в России .....	11
Глава 2 Комплексный анализ предпринимательского потенциала в РФ.....	14
§ 2.1. Результаты анализа структуры и динамики предпринимательства РФ в поселениях различных типов: 2006-2008 годы.....	14
§ 2.2. Анализ влияния факторов на тенденции в области развития предпринимательства РФ: поселенческий аспект.....	21
Заключение.....	24
Список использованной литературы .....	27
Приложения .....	29
Приложение 1.....	29
Приложение 2.....	30
Приложение 3.....	41
Приложение 4.....	45
Приложение 5.....	50

## Введение

Всё больше различной информации свидетельствует о резком ухудшении экономической ситуации в РФ. В частности, результаты обследований, проведенных Росстатом в последние несколько месяцев<sup>1</sup>, свидетельствуют о повышении потребительских цен (в январе 2009 более чем на 2%), росте неполной видимой занятости (почти на 10% в течение декабря 2008), сокращении промышленного производства (более 10% за 2008 год) и, как следствие, о резком снижении уровня потребительской уверенности населения России. Индекс потребительской уверенности, отражающий совокупные потребительские ожидания населения, снизился в IV квартале 2008г. от 1% до -20%, то есть на 21 процентный пункт (в IV квартале 2007 он составлял -5%). Напомним, что индекс потребительской уверенности представляет собой обобщающий композитный показатель, который рассчитывается в форме простого среднего арифметического значения из пяти частных индексов: произошедших и ожидаемых изменений личного материального положения, произошедших и ожидаемых изменений экономической ситуации в России, благоприятности условий для крупных покупок. Наблюдаемый уровень индекса потребительской уверенности примерно соответствует значению, зафиксированному через 2 года после кризиса 1998 - в IV квартале 2000г. (-17%). Таким образом, указанный показатель позволяет дать весьма неблагоприятную общую оценку перспектив экономического поведения и экономической активности населения на потребительском рынке.

Наблюдаемая в настоящее время экономическая рецессия наиболее тяжело отражается на положении низко- и среднеобеспеченных слоёв населения России. Ухудшение личного материального положения прогнозирует почти четверть опрошенного населения (в IV квартале 2007 г. таких респондентов было 17%). Доля респондентов, ожидающих улучшения своего материального положения в течение следующих 12-ти месяцев, составила 9% (12% в IV квартале 2007г.). Однако около 40% опрошенных считают, что их материальное положение не изменится. Интересно отметить, что среди различных категорий населения наиболее спокойно оценивают свои перспективы пенсионеры, так как на их благосостоянии и ожиданиях не отражается снижение заработной платы, а уровень пенсий даже несколько увеличился.

В этих условиях развитие предпринимательского потенциала страны представляет собой важнейшую экономическую и социальную задачу, как с точки зрения увеличения

---

<sup>1</sup> См. [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/Main.htm)

вклада предпринимательства в экономический рост, так и с позиций формирования механизма адаптации в занятости индивидов, потерявших достойную работу. Кризисная ситуация создаёт жёсткие ресурсные ограничения для государственной поддержки развития предпринимательства. Дополнительные финансовые барьеры для создания и развития нового бизнеса создаёт осторожная кредитная политика банков в отношении малого предпринимательства, особенно на ранних его стадиях, без надёжной кредитной истории.

Однако реализация предпринимательского потенциала России путём вовлечения возможно более широких слоев экономически активного населения в предпринимательство может явиться эффективным решением проблемы ограниченности человеческих ресурсов, остро стоящей, несмотря на возможное увеличение безработицы во время кризиса, как известно из общей экономической теории. Стимулирование предпринимательской активности населения обеспечит базу для увеличения доходов, позволит реализовать творческий потенциал невостребованного в сложившихся условиях человеческого капитала и даст возможность снизить уровень безработицы, в первую очередь циклической, тем самым ослабив социальную напряженность и создав предпосылки для оздоровления национальной экономики.

На более поздних этапах развития предпринимательство значительно более стабильно, менее подвержено наведённым эффектам, чем на стадии возникновения или начала бизнеса. Поэтому особенно актуальным представляется выявление особенностей и факторов развития для ранних стадий развития бизнеса, то есть для предпринимательского потенциала, как он определяется в современной литературе по теории предпринимательства.<sup>2</sup>

Поэтому целью исследования в предлагаемой работе стал анализ характеристик уровня предпринимательской активности на ранних стадиях развития бизнеса и оценка определяющих её факторов. Новизна работы в области исследования предпринимательства как экономического феномена и выработки направлений использования результатов работы, например, для разработки мероприятий по стимулированию предпринимательства связана с детализацией анализа в отношении различных социокультурных типов организации российской экономической среды путём кластеризации предпринимательского потенциала по типам поселений. Таким образом, основные задачи предлагаемого исследования включали сравнительный анализ по различным типам поселений:

- динамики уровня потенциальной и ранней предпринимательской активности;

---

<sup>2</sup> См. [7],[8]

- коэффициента расширения предпринимательского потенциала как опережающего индикатора развития
- зависимости уровня потенциальной и ранней предпринимательской активности от различных факторов (пола, возраста, структуры источников дохода, социально-психологических и мотивационных характеристик личности предпринимателя и пр.)
- воздействия на предпринимательскую активность степени оптимистичности населения относительно перспектив развития бизнеса.

Структура и логика исследования базируются на принятых в современной экономической теории концепциях развития предпринимательства и соответствуют поставленным задачам. Логика исследования развивается от рассмотрения сущности понятия предпринимательства к изучению категории предпринимательского потенциала; затем к характеристике развития раннего и потенциального предпринимательства с 2006 по 2008 год и построению системы наиболее значимых факторов его активизации в различных типах поселений. Наконец, путём построения и тестирования эконометрических моделей, к выявлению специфических тенденций по различным группам поселений, и содержательной интерпретации полученных результатов.

## Глава 1. Существующие концепции развития предпринимательства

### § 1.1. Концептуальная модель исследования: предпринимательский потенциал

Следует признать, что интерес к тенденциям развития предпринимательства далеко не нов с точки зрения истории экономической мысли. Несмотря на то, что теории предпринимательства не занимали лидирующие позиции в рамках развития экономической науки в целом, определение предпринимательской деятельности, основных функций и роли предпринимательства в структуре экономики встречается в работах многих классиков экономической мысли – Жана-Батиста Сэя, Карла Маркса, Ричарда Кантильона, Йозефа Шумпетера. Вопросами сущности предпринимательской функции занимались и экономисты, впоследствии ставшие основоположниками новых направлений общественных наук, как например В. Зомбарт и Макс Вебер, считающиеся не только классиками «юной» исторической школы и признанными экономистами своего времени, но и основоположниками социологического подхода к предпринимательству.

В данной части работы охарактеризуем различные оценки предпринимательской деятельности на основе различных трактовок понятия предпринимательства и присущих ему функций.

Многие первые теоретики предпринимательства, как правило, сами ими являлись. Одним из первых представителей философов-экономистов, имеющих опыт собственного участия в торговле и сделках, стал Ричард Кантильон. Именно в его книге «Эссе (очерк) о природе торговли вообще», изданной в 1755 году, впервые можно найти термин «предприниматель», характеризующий человека, «покупающего по известной цене, а продающего по неизвестной и, следовательно, несущего риск».<sup>3</sup>

К предпринимателям, по Кантильону, необходимо отнести всех людей с неопределенным заработком, в том числе фермеров, купцов, ремесленников, нищих и разбойников. Экономист подчеркивает различия между функцией предпринимателя, не обязательно вкладывающего в деятельность собственные средства и не всегда производящего конкретную продукцию, с одной стороны, и капиталиста и управляющего, - с другой.

Кантильон стал первым экономистом, выделяющим функцию несения бремени риска или неопределенности как основную для предпринимателя. Другим представителем данного подхода является И.Тюнен, описывающий в своей работе «Изолированное

---

<sup>3</sup> Автономов В., Ананьин О., Макашева Н. История экономических учений. Учебное пособие. М.: ИНФРА – М, 2006, стр. 301

государство» прибыль предпринимателя как остаточный доход, причем доход является непредсказуемым.

Фрэнк Найт, представитель маржиналистского подхода и основоположник Чикагской школы, сочетал в своей теории, изложенной в его книге «Риск, неопределенность и прибыль», методологию маржинализма с воззрениями Тюнена и Кантильона. По Найту, существует разделение риска на исчисляемый, собственно риск, и неисчисляемый – неопределенность, которую нельзя застраховать, капитализировать или включить в постоянные издержки производства подобно первому виду риска.<sup>4</sup> Таким образом, предпринимателем является тот, кто берет на себя бремя подлинной неопределенности. Главным образом из-за того, что этому человеку неизвестна цена его продукции в будущем, а значит и его остаточный доход после выплаты совокупности контрактных доходов.

Французский экономист 19 века Ж.-Б. Сэй основной функцией предпринимательства считал координацию факторов производства: земли, капитала и человеческого капитала в широком смысле. В концепции факторов производства Сэя также неявно можно выявить и функцию несения бремени риска, поэтому остаточный доход предпринимателя обычно выше, чем доход других факторов. Однако в отличие от рассмотренных ранее теорий, предприниматель Сэя значительно отличается от капиталиста и скорее является менеджером в самом широком понимании его функций.<sup>5</sup> Предприниматель – это «лицо, которое берется за свой счет и на свой риск и в свою пользу произвести какой-нибудь продукт».<sup>6</sup>

Одной из важнейших с точки зрения анализа современной экономической ситуации в России представляется концепция Йозефа Алоиза Шумпетера, согласно которой предпринимателем становится человек – новатор. Согласно Шумпетеру, предпринимателями можно назвать «хозяйственных субъектов, функцией которых является как раз осуществление новых комбинаций и которые выступают как его активный элемент».<sup>7</sup> Однако не все лица, самостоятельно осуществляющие организацию нового производства, несущие бремя риска, лица, чья деятельность и чей доход не могут быть застрахованы, всегда окажутся предпринимателями. Фабриканты, коммерсанты, промышленники и представители свободных профессий, по мнению Й. Шумпетера не обязательно являются предпринимателями, ведь «то или иное лицо в принципе является

---

<sup>4</sup> Найт Ф. Понятия риска и неопределенности // Thesis. Вып. 5, 1994, стр.15

<sup>5</sup> Автономов В., Ананьин О., Макашева Н. История экономических учений. Учебное пособие. М.: ИНФРА – М, 2006, стр. 305

<sup>6</sup> Сэй Ж.-Б., Бастиа Ф. Трактат по политической экономии/ Ж.-Б. Сэй; Экономические софизмы. Экономические гармонии/ Ф.Бастиа. М.: Дело, 2000, стр.32.

<sup>7</sup> Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М.: Эксмо, 2007, стр. 142

предпринимателем, только если оно осуществляет «новую комбинацию» - оно перестает быть таковым, когда учрежденное им «дело» начнет дальше функционировать в рамках кругооборота...».<sup>8</sup> Таким образом, воззрения выдающегося экономиста значительно расходятся с позициями тех, кто выделяет несение бремени неопределенности в качестве главной характеристики предпринимательской деятельности.

Понятие предпринимателя являлось ключевым в рамках неоавстрийской школы. Для Л.Мизеса предприниматель – это любой человек, действующий в реальной экономике в условиях неопределенности. Причем для более инициативных людей австрийский ученый предложил понятие «дельца», близкое по смыслу к шумпетерианскому определению предпринимателя.<sup>9</sup>

Модифицированная теория предпринимательской функции была предложена учеником Мизеса, И.Кирцнером. Она рассматривает предпринимательство как деятельность, ведущую к равновесию в экономике (в отличие от Шумпетера, у которого предпринимательская функция в сущности и состоит в выведении системы из равновесия). Предпринимателем становится человек, который в условиях неполной информации способен первым воспользоваться возможностями арбитража и извлечь прибыль. При этом предпринимателем можно назвать как производителя, получающего доход из разницы цен ресурсов и продукта, так и потребителя, сумевшего купить товар по более низкой цене на рынке.

По Зомбарту, предприниматель - это человек, деятельностью которого является извлечение прибыли. Это организатор предприятий, обеспечивающий прирост дохода. Зомбарт выделил шесть основных типов капиталистических предпринимателей: разбойники, феодалы, государственные деятели, спекулянты, купцы и ремесленники. Как главные функции предпринимателя Зомбарт выделил:<sup>10</sup>

- 1) Организационные (умение подбирать и объединять людей и вещи в работоспособное целое)
- 2) Торговые (искусство вести переговоры, завоевывать доверие, возбуждать желание покупки своего товара)
- 3) Счетоводные (точное числовое исчисление затрат и результатов).

Великие предприниматели – это «люди, соединяющие в себе различные, обычно отдельные предпринимательские типы, которые одновременно являются разбойниками и

---

<sup>8</sup> Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М.: Эксмо, 2007, стр. 146

<sup>9</sup> Автономов В., Ананьин О., Макашева Н. История экономических учений. Учебное пособие. М.: ИНФРА – М, 2006, стр.309

<sup>10</sup> Автономов В., Ананьин О., Макашева Н. История экономических учений. Учебное пособие. М.: ИНФРА – М, 2006, стр. 155

ловкими калькуляторами, феодалами и спекулянтами, как мы можем заметить у магнатов американских трестов крупного масштаба».<sup>11</sup>

Как правило, чем меньше компания, тем более активное участие в ее функционировании принимает предприниматель. С ростом размеров предприятия более крупные предприниматели перестают принимать непосредственное участие не только непосредственно в производстве, но и в управлении фирмой. При этом следует отметить, что рождение нового предпринимателя всегда связано с первоначальным возникновением малого и среднего бизнеса, так как жизненные циклы в секторе предприятий в реальной действительности напоминают процессы, наблюдаемые для биологических популяций, и подчиняются сходным законам развития.

Поэтому прежде чем переходить к определению предпринимательского потенциала как некоторой совокупности предпринимателей, необходимо выделить главные отличия малого предпринимательства. К ним относятся:<sup>12</sup>

- Особое влияние личности предпринимателя, его связей, возможностей и навыков на характер деятельности и ее успешность
- Слабо формализованная иерархия и особая роль доверия во внутрифирменных отношениях, которые заменяют формальный контроль
- Преобладание семейно-дружеских каналов рекрутирования наемных работников и специалистов-управленцев
- Гибкость организационной структуры и функциональных обязанностей сотрудников (командный стиль работы)
- Узкий горизонт планирования деятельности
- Локальный характер деятельности (снабжение, сбыт, инвестиции).

Таким образом, можно выделить присущие именно малому бизнесу сильные стороны: небольшой стартовый капитал, высокую эффективность, гибкость структуры и самостоятельность.<sup>13</sup> В силу выделенных характерных черт малого предпринимательства оно является наиболее рискованным и одновременно наиболее жизнеспособным в условиях кризисных колебаний конъюнктуры рынка.

---

<sup>11</sup> Зомбарт. В. Буржуа: этюды по истории духовного развития современного экономического человека, М.: Наука, 1994, стр. 130

<sup>12</sup> Чепуренко А.Ю. Социология предпринимательства. М.: Изд.дом ГУ ВШЭ, 2007, стр. 72

<sup>13</sup> Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее, будущее/ Под.ред. Е.Г.Ясина, А.Ю.Чепуренко, В.В. Бужева. М.:Фонд «Либеральная миссия», 2003, стр.10, таблица 1.

Как показали P. Arenius и S. Ehrstedt<sup>14</sup>, любое предприятие в своём развитии проходит ряд последовательных этапов. Сначала возникает предпринимательская идея, осуществляются первые организационные шаги в направлении запуска нового бизнеса. Это стадия потенциального предпринимательства. Затем, при благоприятных условиях, привлекаются необходимые ресурсы и начинается производство (совершенно не обязательно на этой стадии формируется предпринимательский доход). Это стадия раннего предпринимательства. Лишь после того, как получение дохода превратится в достаточно длительный и постоянный поток (в соответствии с методологией GEM через 3, 5 года получения дохода на регулярной основе) предпринимательство можно считать устоявшимся. Совокупность потенциальных и ранних предпринимателей принято в настоящее время рассматривать как предпринимательский потенциал.<sup>15</sup>

Представляется, что динамика предпринимательского потенциала определяет перспективы развития предпринимательского слоя, поэтому выявление факторов его активизации позволит воздействовать на экономический рост.

В анализе необходимо учитывать специфику российской экономической истории в XX веке, сформировавшую негативное отношение к предпринимательству со стороны большинства населения и обусловившую неоднородность социокультурных типов в российской экономической среде. Опираясь на результаты проведённых эмпирических исследований, можно сформулировать ряд гипотез для анализа:

Гипотеза 1. Различия между характеристиками предпринимательского потенциала в поселениях различных типов статистически значимы.

Гипотеза 2. Факторы развития предпринимательского потенциала различаются по различным типам поселений.

Гипотеза 3. Факторы развития предпринимательской активности различны для потенциальных и ранних предпринимателей.

Гипотеза 4. Активность предпринимательского потенциала зависит от структуры экономически активного населения по основным социально-демографическим признакам.

Гипотеза 5. Оптимистичность оценки населением перспектив развития бизнеса влияет на вовлечение индивидов в состав предпринимательского потенциала.

Проверка указанных гипотез позволит отделить мифы о предпринимательском потенциале от реальных процессов, чтобы использовать для построения системы

---

<sup>14</sup> Arenius P., Ehrstedt S. Comparative study of the entrepreneurial startup process in the GEM countries: Turning potential into entrepreneurial activity // IX Международная научная конференция «МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ», М., ГУ-ВШЭ, 3 – 5 апреля 2008

<sup>15</sup> О.И.Образцова Global Entrepreneurship Monitor в России: некоторые предварительные результаты. - VIII Международная научная конференция «МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ», М., ГУ-ВШЭ, 3 – 5 апреля 2007

факторов, стимулирующих его развитие, и для прогнозирования активности предпринимательского потенциала в зависимости от его наблюдаемых социально-экономических характеристик.

### **§ 1.2. База данных и методология: GEM в России**

Анализ методологии наблюдения за малыми предприятиями в системе государственной статистики России показывает, что официальная статистика не обеспечивает получения актуальных и сопоставимых данных о структуре предпринимательского потенциала в РФ, о степени готовности российского общества к предпринимательской деятельности, а также о влиянии отдельных компонентов системы поддержки предпринимательства на активизацию предпринимательского потенциала страны.<sup>16</sup> Принятие Федерального Закона о поддержке малого и среднего предпринимательства, который изменил границы совокупности малых предприятий, ещё более усугубило проблему.<sup>17</sup> Помимо наличия несопоставимости по границам совокупности и критическому моменту наблюдения, фиксируемые показатели в принципе не позволяют детализировать масштаб, структуру и результаты деятельности малых предприятий в отношении этапов раннего и устоявшегося бизнеса. Потенциальное и нарождающееся предпринимательство при этом вообще не может попасть в обследование. Владельцы новых предприятий попадают в обследование лишь частично (предприятия старше 24 месяцев). В группе устоявшегося бизнеса оказываются и предприятия, уже приостановившие свою деятельность в течение двух предшествующих лет. По причинам статистического характера в обследование вообще не включаются предприятия с численностью занятых менее 16 человек, включая работающего директора или владельца. Таким образом, существуют действительно малые предприятия – юридические лица, которые в принципе не могут попасть в обследование. Наконец, совокупность малых предприятий формируется на базе Статистического регистра, то есть индивидуальные предприниматели вообще не попадают в это обследование. Эта категория предпринимателей может быть учтена только в рамках обследований населения по проблемам занятости в неформальном секторе, а по результатам этих обследований весьма затруднительно оценить количество предприятий: предприятия и предприниматели не совпадают, а представляют собой принципиально различные единицы наблюдения.

---

<sup>16</sup> Предпринимательский потенциал российского общества: GEM Russia. Отчет по итогам реализации проекта «Учитель-ученики» Научного фонда ГУ-ВШЭ 06-04-0045 УУ за 2006 г.

<sup>17</sup> Образцова О.И. Глобальный мониторинг предпринимательства (GEM) и официальная статистика: комплементарность или конкуренция? // Доклад // III Всероссийский Социологический конгресс, Круглый стол 24. «Глобальный мониторинг предпринимательства» // М., ГУ-ВШЭ, август 2008

Таким образом, аналитические возможности официальной статистики в сфере обследований малого предпринимательства и его потенциальных возможностей весьма ограничены. Кроме того, множественность единицы наблюдения требует проведения анализа не только в экономическом, но и в социально-психологическом аспекте. Эти проблемы могут быть эффективно решены путём проведения обследования предпринимательской активности населения на базе анкеты и методологии Консорциума GEM, благодаря участию в этом международном проекте с 2006 года исследовательской команды ГУ-ВШЭ, которая представляет в проекте Российскую Федерацию. В результате была сформирована уникальная база данных о российском предпринимательском потенциале в 2006-2008 г.г., пригодная для осуществления международных сопоставлений с более чем 40 странами мира. Обследование GEM организовано в форме стратифицированного выборочного опроса взрослого трудоспособного населения на предмет отношения к предпринимательству<sup>18</sup>. Важно подчеркнуть, что, в отличие от базы данных, опубликованной Всемирным Банком, GEM улавливает «неформальную компоненту предпринимательства».<sup>19</sup>

В рамках лонгитюдного международного проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства» (Global Entrepreneurship Monitor) получил эмпирическое подтверждение важный тезис Шумпетера: только благодаря предпринимателям-новаторам рыночная экономика, вообще говоря, покидает стационарную траекторию развития и может демонстрировать рост».<sup>20</sup>

GEM определяет предпринимательство таким образом: это «любая попытка создать новое предприятие или новый бизнес – например, самозанятость, учреждение новой предпринимательской структуры или расширение уже существующего бизнеса, предпринимаемая физическим лицом, группой физических лиц или уже существующей бизнес-структурой».<sup>21</sup> Объектом исследования в GEM являются сами предприниматели, а не только предпринимательство, в которое они вовлечены.

В методологии GEM указанные выше стадии предпринимательства ещё более детализируются (См. приложение 1) путём выделения:

- потенциального (potential entrepreneurs) – активное планирование и организация предпринимательства;
- раннего (Early-Stage), в т.ч.

---

<sup>18</sup> Подробнее об организации обследований по методологии GEM см. в [7], [8], [17], [18]

<sup>19</sup> См. [18]

<sup>20</sup> Чепуренко А.Ю. Социология предпринимательства. М.: Изд.дом ГУ ВШЭ, 2007, стр.29

<sup>21</sup> Официальный сайт GEM [http://www.gemconsortium.org/about.aspx?page=re\\_about\\_research](http://www.gemconsortium.org/about.aspx?page=re_about_research)

- нарождающегося (nascent entrepreneurs): момент сосредоточения ресурсов для начала экономической деятельности, когда производство уже начато, но валовые смешанные доходы, если и образуются, то не более 3 месяцев;
- нового бизнеса (new, or baby business): валовые смешанные доходы образуются от 3 до 42 месяцев;
- устоявшегося бизнеса (established business): предприятия, функционирующие более 42 месяцев.

Как показано выше, в рамках предлагаемой работы наиболее рассматриваются две стадии предпринимательства, формирующие, согласно методологии международного исследовательского консорциума «Глобальный Мониторинг предпринимательства» (GEM), предпринимательский потенциал российского общества: раннее и потенциальное предпринимательство.

Для решения задач исследования первоначально было выделено пять кластеров предпринимателей по признаку социокультурного типа экономической среды в месте проживания: живущие в селах, в малых городах, в средних по размеру городах, в больших городах и в двух мегаполисах – Москве и Санкт-Петербурге. В дальнейшем исследование потенциального предпринимательства было конкретизировано – расчеты были проведены отдельно для трех кластеров, сформированных по признаку размера населенного пункта. Тем самым была проведена попытка разделить экономически активное население, вовлеченное в предпринимательскую деятельность, на однородные по образу жизни и по специфике внешней среды группы, для которых возможно было бы проведение дифференцированной экономической политики. Указанная перегруппировка обусловлена выявленными на первом этапе анализа различиями в условиях старта и развития предпринимательства в различных по размеру населенных пунктах. Кроме того, статистически значимыми оказались различия психологических и социальных индикаторов предпринимательской активности в различных по размеру поселениях.

Оценки регрессий для предпринимательского потенциала получены по выборке, которая является результатом объединения базы данных GEM по России за 2006-2008 года. Возможность объединения баз данных проверена на основе критерия Груббса для малых выборок. Согласно этому критерию, на 5 %-ном уровне значимости по всем показателям, выбранным для анализа, имеющиеся наблюдения по группам потенциальных и ранних предпринимателей происходят из одной генеральной совокупности и могут быть признаны типичными за весь период наблюдения. Все характеристики построенных моделей приведены в таблицах приложения.



## Глава 2 Комплексный анализ предпринимательского потенциала в РФ

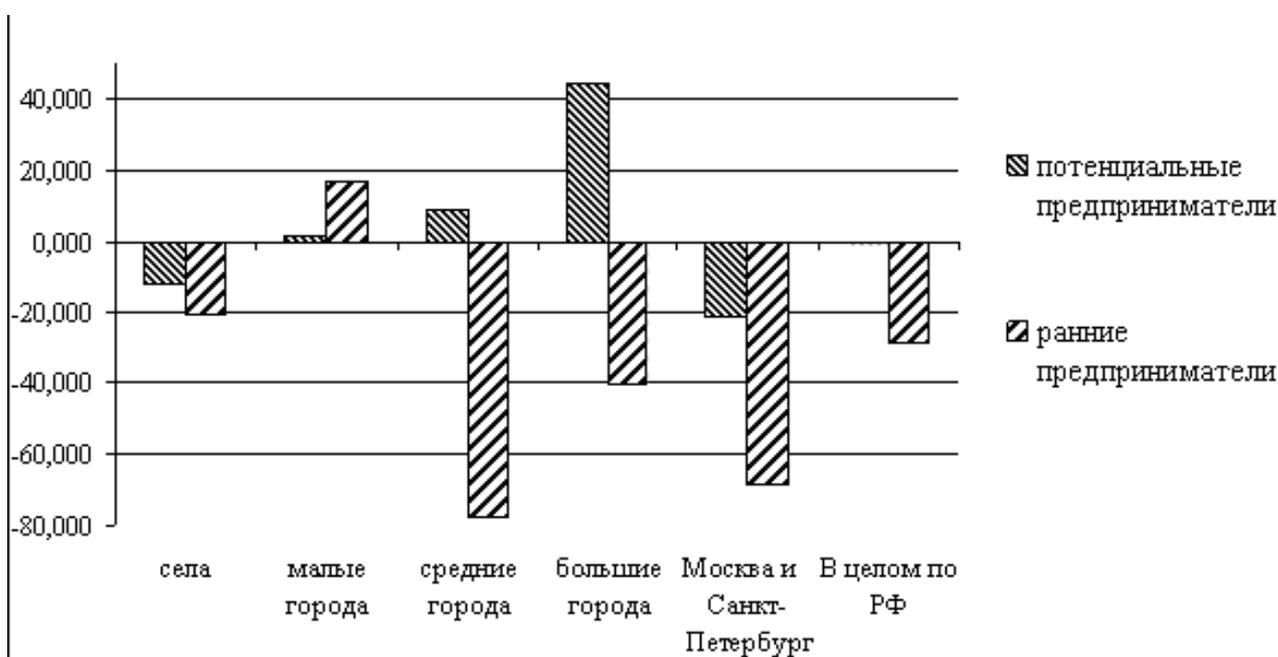
### § 2.1. Результаты анализа структуры и динамики предпринимательства РФ в поселениях различных типов: 2006-2008 годы

Как показано выше, проведённый анализ имел целью оценить поселенческую специфику предпринимательского потенциала по каждому из его отдельных элементов, поэтому в основу оценок была положена группировка наблюдений, по типу социокультурной организации экономической среды. На основе этого критерия были выделены 5 стандартных групп поселений: села, малые города, средние города, большие города и мегаполисы - группа, состоящая из двух самых больших российских городов – Москвы и Санкт-Петербурга.

В целом с 2006 по 2008 год доля ранних предпринимателей среди опрошенных заметно упала во всех группах, за исключением малых городов (Рисунок 1).

Рисунок 1

#### Темпы прироста активности предпринимательского потенциала по группам поселений в 2006 – 2008 г.г., %



Максимальное падение уровня активности ранних предпринимателей зафиксировано в Москве и Санкт-Петербурге (-68,187%). Интересно, что падение этого показателя наблюдалось и в 2006-2007 годах, так и в 2007-2008 годах (-55,8% и -27,9% соответственно).

Положительный темп прироста доли ранних предпринимателей за период с 2006 по 2008 года в группе малых городов обеспечен ростом показателя на более чем 40% в 2007-2008 годах и относительно небольшим падением показателя с 2006 по 2007 года.

В целом по России доля ранних предпринимателей сократилась на 28,56%, причем падение складывается из отрицательного темпа прироста -45,3% с 2006 по 2007 года и положительного темпа прироста, равного 30,6%, в период с 2007 по 2008 года (Таблица 1).

За исключением 2007 года, в котором коэффициент вариации по уровню предпринимательской активности составлял 17,98%, совокупность ранних предпринимателей крайне неоднородна как по уровню показателя (коэффициент вариации 109,63% в 2006 году и 57,14% в 2008 году), так и по темпам роста доли ранних предпринимателей (вариация 78,35%, 55,07% и 81,32% в 2006 – 2008 году).

**Таблица 1**

**Уровень активности ранних предпринимателей**

Типы поселений	Уровень предпринимательской активности			Темп прироста, %		
	2006	2007	2008	06-07	07-08	06-08
села	3,67%	2,37%	2,91%	-35,461	22,615	-20,866
малые города	3,17%	2,50%	3,72%	-21,250	48,883	17,246
средние города	2,67%	1,72%	0,60%	-35,626	-65,065	-77,511
большие города	6,86%	2,09%	4,09%	-69,572	95,772	-40,431
Москва и Санкт-Петербург	4,89%	2,16%	1,55%	-55,827	-27,979	-68,187
В целом по РФ	3,96%	2,17%	2,83%	-45,300	30,609	-28,556

Уровень активности нарождающихся предпринимателей в целом по Российской Федерации за период с 2006 по 2008 года снизился на 69,9% (Таблица 2). Падение показателя складывалось из отрицательного темпа прироста доли нарождающихся предпринимателей в 2006 году (-74,3%) и недостаточного для изменения ситуации прироста доли в 2008 году на 17,18%.

Максимальная за все три года рассмотрения доля нарождающихся предпринимателей отмечена в 2006 году в группе больших городов: 13,73%, а минимальная – в группе средних по численности населения городов в 2008 году.

Таблица 2

<b>Уровень активности нарождающихся предпринимателей</b>						
	Уровень предпринимательской активности			Темпы прироста, %		
	2006	2007	2008	06-07	07-08	06-08
села	2,16%	0,96%	1,45%	-55,588	51,453	-32,736
малые города	2,65%	1,62%	2,73%	-38,608	68,061	3,176
средние города	2,08%	0,86%	0,30%	-58,616	-65,065	-85,543
большие города	13,73%	1,25%	1,89%	-90,893	50,943	-86,253
Москва и Санкт-Петербург	2,28%	1,18%	0,52%	-48,037	-56,269	-77,276
В целом по РФ	4,58%	1,18%	1,38%	-74,319	17,179	-69,908

Тенденции, отмеченные для групп ранних и нарождающихся предпринимателей, можно найти и в группе нового бизнеса (Таблица 3). В целом по России за 2006 -2008 год темп прироста доли новых бизнесменов оказался отрицательным (-49,97%). Выросший с 2007 по 2008 года уровень активности новых предпринимателей (+4,73%) не смог покрыть падения показателя за период 2006-2007 годов (-52,2%).

Наибольший темп прироста уровня активности новых предпринимателей наблюдается в 2006 году в группе средних городов. Минимальный темп прироста доли нового бизнеса зафиксирован в 2006 году в группе больших городов. Это может быть объяснено тем фактом, что уровень нового бизнеса в больших городах в 2006 годом максимален для всей таблицы значений за три года. В дальнейшем этот показатель почти сравнялся с уровнем предпринимательской активности в других группах.

Таблица 3

<b>Уровень предпринимательской активности нового бизнеса</b>						
	Уровень предпринимательской активности			Темпы прироста, %		
	2006	2007	2008	06-07	07-08	06-08
села	1,51%	1,20%	1,45%	-20,692	21,162	-3,909
малые города	1,85%	0,70%	0,99%	-62,413	42,597	-46,402
средние города	0,59%	1,15%	0,30%	93,123	-73,799	-49,399
большие города	6,86%	1,25%	2,20%	-81,786	76,101	-67,925
Москва и Санкт-Петербург	1,14%	1,42%	1,04%	24,712	-27,116	-9,104
В целом по РФ	2,39%	1,14%	1,20%	-52,232	4,728	-49,974

Так же, как и совокупность ранних предпринимателей, совокупности нарождающихся предпринимателей и владельцев нового бизнеса крайне неоднородны по

уровню предпринимательской активности и по темпам роста данного показателя (коэффициент вариации составляет более 100% в обеих группах в 2006 году и 60-70% в 2008 году). Исключение, как и в случае с группой ранних предпринимателей, составляют совокупности предпринимателей в 2007 году: коэффициент вариации уровня нарождающихся предпринимателей равен 25,3%, а нового бизнеса – 23,7%, то есть совокупности однородны.

В отличие от изменения доли ранних предпринимателей, динамика доли потенциальных предпринимателей разнонаправлена для выделенных групп (Рисунок 1). Размах вариации уровня активности потенциальных предпринимателей составляет 65,7%. Максимальный темп прироста доли потенциальных предпринимателей с 2006 по 2008 года зафиксирован в больших городах и составляет 44,34%, а минимальный отмечен в Москве и Санкт-Петербурге (-21,36%). Доля потенциальных предпринимателей незначительно увеличилась в малых и средних городах и сократилась в селах.

В целом уровень активности потенциальных предпринимателей сокращался с 2006 по 2007 год (на 8,182%) и увеличивался в следующий год (7,9%). В итоге за 2006-2008 года темп изменения доли потенциальных предпринимателей практически отсутствует (Таблица 4). Совокупность потенциальных предпринимателей в каждом из трех рассматриваемых лет однородна, что показывает низкий коэффициент вариации (10,92%, 17,98% и 17,16% для уровня предпринимательской активности в 2006-2008 годах соответственно; 28,34%, 24,59% и 25,6% для темпов роста в 2006-2008 годах).

**Таблица 4**

<b>Уровень активности потенциальных предпринимателей</b>						
	Уровень предпринимательской активности			Темпы прироста, %		
	2006	2007	2008	06-07	07-08	06-08
села	13,82%	12,32%	12,11%	-10,856	-1,751	-12,417
малые города	12,70%	12,50%	12,90%	-1,563	3,226	1,613
средние города	10,98%	14,61%	12,01%	33,098	-17,800	9,407
большие города	11,76%	12,99%	16,98%	10,441	30,694	44,340
Москва и Санкт-Петербург	14,50%	8,63%	11,40%	-40,441	32,038	-21,360
В целом по РФ	13,20%	12,12%	13,08%	-8,182	7,927	-0,903

Представляется важным охарактеризовать типы воспроизводства предпринимательского потенциала по различным типам поселений. Для этого был рассчитан коэффициент расширения предпринимательского потенциала (См. таблицу 5).

Коэффициент расширения – это отношение доли нарождающихся предпринимателей к доле выбывших предпринимателей. Будучи выраженным в

процентах, он характеризует, сколько за период наблюдения возникло новых предприятий в расчёте на одно закрывшееся или ликвидированное.<sup>22</sup> Значение показателя, превышающее 1, характеризует расширенное воспроизводство предпринимательского потенциала, значение показателя примерно равное 1, соответственно, указывает на простое воспроизводство. Если коэффициент расширения меньше 1, это означает сжатие предпринимательского слоя общества. За весь период наблюдения с 2006 по 2008 год максимальное значение, равное 7, наблюдалось в 2006 году в группе средних городов. В 2006 году группа средних городов стала наиболее благоприятной для расширения предпринимательского слоя: выбытие из бизнеса 100 предпринимателей возмещалось появлением 700 нарождающихся фирм. В следующие два года самая благоприятная ситуация наблюдалась в группе малых городов (коэффициент составил 3,5 и 1,83 соответственно). Группа наименьшего благоприятствования изменялась каждый год. В 2006 году – это села (показатель равен 1,67), в 2007 году – большие города, куда входят, в том числе, Москва и Санкт-Петербург (0,75 – сжатие предпринимательского слоя, можно предположить, что, в силу высокого развития информационного общества, они вместе с Европой прореагировали на обвал рынка ипотечного кредитования в США, возвестивший приближение глобального финансового кризиса). В 2008 году в наихудшем положении оказались средние города (1,00), в Москве и Санкт-Петербурге приток нарождающегося предпринимательства вырос за счёт вынужденного предпринимательства. В среднем в Российской Федерации коэффициент расширения за рассматриваемые три года снижался, что видно как по абсолютному показателю (снижение с 2,67 до 1,47), так и по темпам роста коэффициента (падение на 45% с 2006 по 2008 года). Однако после падения в 2007 году относительно 2006 года, к 2008 году показатель возрос на 7%.

**Таблица 5**

Коэффициент расширения, %						
	Значение			Темп роста		
	2006	2007	2008	06-07	07-08	06-08
села	1,67	1,33	1,20	0,80	0,90	0,72
малые города	2,50	3,50	1,83	1,40	0,52	0,73
средние города	7,00	1,50	1,00	0,21	0,67	0,14
большие города, в т.ч. Москва и Санкт-Петербург	2,80	0,75	1,40	0,27	1,87	0,50
В целом по РФ	2,67	1,38	1,47	0,52	1,07	0,55

<sup>22</sup> Образцова О.И. Предпринимательский потенциал российского населения: динамика 2006-2007 г.г. // IX Международная научная конференция «МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ», М., ГУ-ВШЭ, 3 – 5 апреля 2008

Рассмотрим теперь изменение структуры распределения предпринимателей в разрезе используемой группировки за период 2006-2008 годов и сравним структуру потенциальных и ранних предпринимателей между собой (Рисунок 2).

В структуре потенциальных предпринимателей 2006 года приоритетную группу дают мегаполисы - Москва и Санкт-Петербург, а малозначимую – средние города. В 2007 году ситуация кардинально изменилась: приоритетной группой стали предприниматели из малых городов, из доминантной группы выпали сёла. В 2008 году вклад мегаполисов еще более упал, и эта группа предпринимателей стала малозначимой, а приоритетной группой стали большие города. В доминантную группу, помимо малых городов, вошли большие города и сёла.

Структура ранних предпринимателей была значительно более стабильной: на протяжении всего периода наблюдения малозначимый вклад в предпринимательскую активность наблюдался по средним городам, в состав доминантной группы постоянно входили сёла и малые города и два года из трех лет наблюдения также входили большие города и Москва и Санкт-Петербург, являвшиеся в 2006-2007 году приоритетными группами.

Рисунок 2



В изменении структуры предпринимательского потенциала (как потенциальных, так и ранних предпринимателей) наблюдаются такие общие тенденции, как небольшое увеличение доли сел и малых городов за 2006-2008 года при замедлении темпов роста показателя в 2006-2007 годах. Доля больших городов с 2006 по 2007 года снизилась, а

затем увеличилась. И самая заметная общая черта двух структур – заметное снижение доли столичных городов в структуре предпринимателей.

С целью проверки сформулированной Гипотезы 1, по всем полученным величинам структуры были построены оценки существенности различий на основе критерия Стьюдента. В результате с доверительной вероятностью 0,95 мы можем утверждать, что оказались статистически значимыми различия между полученными оценками показателей для различных типоразмеров поселений.

Перейдём к рассмотрению динамики трех основных, в контексте методологии GEM, социально-психологических индикаторов, характеризующих предпринимательство (Таблица 6).

Таблица 6

**Динамика пространственной структуры социально-психологических индикаторов предпринимателей за 2006-2008 года, %**

Группы поселений	Имеют достаточные опыт и знания для начала нового бизнеса			Согласны, что страх или недостаточные способности могут препятствовать им в организации нового бизнеса			Считают условия для начала бизнеса в их местности, благоприятными		
	06-07	07-08	06-08	06-07	07-08	06-08	06-07	07-08	06-08
села	-19,19	25,18	1,15	-51,45	1093,36	479,35	50,08	7,00	60,59
малые города	36,84	-20,70	8,51	93,26	442,64	948,69	-36,27	74,17	11,00
средние города	76,30	-17,57	45,33	22,13	576,57	726,28	-35,76	71,92	10,44
большие города	-12,01	112,13	86,66	-4,50	789,65	749,60	-61,13	132,49	-9,63
мегаполисы	-4,93	-18,80	-22,80	-14,70	922,53	772,17	-71,03	256,41	3,27
В целом по РФ	10,70	6,40	17,78	0,37	694,41	697,34	-34,60	81,74	18,87

Доля респондентов из числа потенциальных предпринимателей, которая считает условия для начала бизнеса в своей местности благоприятными, в среднем по России за 2006-2008 года выросла на 18,87%, причем темп прироста за этот период был положителен во всех группах, за исключением больших городов (-9,63%). Наибольший подъем показателя оптимистичности потенциальных предпринимателей оказался в селах (+60,59%).

Похожая динамика соответствует изменению доли респондентов, которые оценивают свой опыт как достаточный для начала нового бизнеса. Общий темп прироста в

РФ составил 17,78%. Темпы прироста неотрицательны во всех группах, за исключением Москвы и Санкт-Петербурга.

Отдельного рассмотрения, на мой взгляд, требует анализ динамики последнего индикатора. Очень показательно, что за последние три года доля индивидов, для которых страх и недостаточные способности стали препятствием в организации нового бизнеса, выросла в среднем по России в 8 раз: меньше всего в сёлах (в 5,8 раза), больше всего в малых городах (в 10,5 раза), в мегаполисах - в 8,7 раза.

## **§ 2.2. Анализ влияния факторов на тенденции в области развития предпринимательства РФ: поселенческий аспект**

Для проверки сформулированных выше Гипотез 2 - 5 были проведены статистические оценки взаимосвязи между уровнем предпринимательской активности и различными характеристиками, характеризующими собственную специфику предпринимательского потенциала и рамочные условия предпринимательской деятельности по различным типам поселений.

Был сформирован массив данных на основе объединения кластеризованных по признаку размера населенного пункта баз за три года, с 2006 по 2008 год. Были рассчитаны коэффициенты сопряженности по Пирсону, на основе которых были выделены значимые факторы для сел, городов с населением менее 500 тысяч человек и крупных городов (более 500 тысяч человек, в том числе Москва и Санкт-Петербург).

Самое устойчивое влияние на развитие предпринимательства в РФ оказывают такие социально-психологические индикаторы, как наличие социальных сетей и оценка собственных способностей (См. Приложение «Таблицы Сопряженности»...). Эти факторы присутствуют во всех построенных 9 моделях. Различия в перспективах бизнеса влияют на развитие бизнеса в больших городах и мегаполисах, а также в селах и малых городах в 2006 году. Значимыми оказались экономические индикаторы: основной источник дохода и предпочтения по финансированию, однако различные стратегии финансирования могут быть протестированы только по двум из трех выделенных кластеров респондентов – потенциальным и действующим предпринимателям, и не касаются группы непредпринимателей. Поэтому в построение итоговых регрессий этот фактор не был включен. Уровень образования влияет на предпринимательский потенциал незначительно, в основном в малых и средних городах. В селах оказывает некоторое влияние на принятие решения о начале предпринимательской деятельности сложившийся стереотип, что собственный бизнес - это желательный выбор карьеры. Влияние неуверенности

респондентов в собственных силах на развитие предпринимательской активности не зафиксировано.

Следующим шагом в нашем исследовании стало построение порядковых регрессий для каждого из трех рассматриваемых годов по трем выделенным группам.

В приведенных регрессиях **по группе сел** наблюдается значимое улучшение: во всех трех регрессиях значимость хи-квадрат менее 0,0001. Наблюдаемые значения незначимо отличаются от ожидаемых частот, рассчитанных на основе моделей, причем значимость хи-квадрат теста по Пирсону с 2006 по 2008 года падает с 0,217 до 0,0025, что говорит о высокой степени приближения. Оценки параметров регрессии для зависимой переменной (из таблицы «Parameter Estimates» Приложения) являются пороговыми оценками, которые для факторов называются оценками положения. Оценки положения дают возможность толковать влияние факторов и указывают на степень этого влияния.

Для группы респондентов, проживающих в селах, в 2006 году наибольшее влияние оказывала оценка собственных способностей и квалификации, а также была выявлена важность развития предпринимательских сетей (вопрос о знакомстве с бизнесменом, открывшим собственный бизнес в последние 2 года). Менее значимым оказался вопрос, касающийся перспектив развития собственного дела и общей приспособленности к изменяющимся условиям деловой среды. В 2007 году, помимо высокого влияния таких переменных, как оценка собственных способностей и наличие социальных связей с предпринимателями, было протестировано влияние предпринимательского дохода как основного источника средств для респондента. В 2008 году значимыми оказались только 2 фактора: социальные сети (знакомство с предпринимателем) и наличие способностей и квалификации для успешного открытия собственного бизнеса.

Отметим также, что переменная оценки собственных способностей на протяжении трех лет рассмотрения действовала в качестве низшей категории зависимых переменных, в то время как предпринимательские сети в 2006 и 2008 годах являлось категорией высшего порядка, а в 2007 году – низшего.

Группа респондентов, проживающих **в малых и средних городах с населением до 500 тысяч человек**, аналогично группе сел, показывает значимое улучшение. Наблюдаемые и ожидаемые значения различаются незначительно (хи-квадрат по Пирсону составляет 0,025 в 2006 году, а затем падает до уровня менее 0,0001).

На протяжении всего периода анализа с 2006 по 2008 год в регрессию входил одинаковый набор факторов: социальные сети (знакомство с предпринимателем), оценка собственной квалификации и способностей, а также три переменные, определяющие

основной источник дохода респондента, – заработная плата, предпринимательский доход и прочие средства, в том числе пенсии, стипендии и пособия по безработице. В 2006-2007 годах оценка способностей и предпринимательские сети действовали в качестве категорий низшего порядка, а основные источники дохода – в качестве высших категорий зависимой переменной. Однако в 2008 году фактор знакомства с предпринимателем также стал высшей категорией.

Регрессии, построенные для **группы крупных городов более 500 тысяч человек, в том числе мегаполисов**, показывают значимое улучшение; наблюдаемые и ожидаемые значения переменных отличаются незначительно (хи-квадрат по Пирсону менее 0,05 в 2006 году и менее 0,00001 в 2006 – 2007 годах). Состав значимых переменных и степень их влияния во многом повторяет картину, описанную для группы городов до 500 тысяч человек: оценки положения для переменных, оценивающих влияние способностей и наличие предпринимательских сетей, отрицательны в 2006-2008 годах, однако в 2008 году оценка собственных способностей положительна и действует как высшая категория, причем становится самым значимым фактором. Среди переменных, оценивающих основной источник дохода респондента, оценка предпринимательского дохода в качестве основного в 2006-2008 годах положительна. Наибольшее влияние данный фактор оказывает в 2006 году.

Таким образом, данное исследование выявило достаточно ограниченный круг факторов, влияющих на развитие предпринимательства: наличие предпринимательских сетей, оценка способностей для открытия собственного бизнеса, основные источники дохода респондента и перспективы развития бизнеса, приспособленность к внешним экономическим шокам. Среди источников дохода наибольшее влияние оказывает предпринимательский доход, причем зависимость фиксируется в группах городов на протяжении всего периода исследования, а в группе сел – только в 2007 году. Влияние перспектив для бизнеса было зафиксировано только один раз – в группе сел в 2006 году. Общей для всех поселений тенденцией явилось усиление влияния переменной, тестирующей наличие предпринимательских сетей, в данной работе – факта знакомства с предпринимателем, открывшим собственный бизнес в последние 2 года.

## Заключение

В процессе исследования было проанализировано состояние начальных этапов развития малого предпринимательства в Российской Федерации за последние три года. Был выделен ряд факторов, влияющих на изменение предпринимательского потенциала российского общества.

Элементы новизны содержат представленные в работе разработки, связанные с кластеризацией ключевых понятий по поселенческому признаку. На первом этапе анализа было выделено пять поселенческих кластеров: села, малые города, средние по численности населения города от 100 до 500 тысяч человек, крупные города, мегаполисы (Москва и Санкт-Петербург).

Анализ структуры рассматриваемых показателей выявил крайнюю неоднородность групп. Также оказалась различна и динамическая структура индексов предпринимательской активности. В целом с 2006 по 2008 год доля ранних предпринимателей среди опрошенных заметно упала во всех группах, за исключением малых городов. Увеличение доли ранних предпринимателей в группе малых городов было обеспечено ростом показателя на более чем 40% в 2007-2008 годах и относительно небольшим падением показателя с 2006 по 2007 года.

В целом по России доля ранних предпринимателей сократилась на 29%, причем это падение показателя складывалось из отрицательного темпа прироста (-45%) с 2006 по 2007 года и прироста (31%), в период с 2007 по 2008 года. В 2008 году наибольшая доля раннего предпринимательства в России проживала в больших городах (4,09%), однако вопреки ожиданиям в Москве и Санкт-Петербурге уровень предпринимательской активности не превысил 2%.

Динамика доли потенциальных предпринимателей разнонаправлена для выделенных групп. Максимальный рост доли потенциальных предпринимателей был зафиксирован в больших городах и составлял 44%, а минимальный был отмечен в Москве и Санкт-Петербурге (-21%). Доля потенциальных предпринимателей незначительно увеличилась в малых и средних городах и сократилась в селах. В целом в России уровень активности потенциальных предпринимателей сокращался до 2007 года и затем увеличивался. Однако предпринимательский потенциал по-прежнему остается на очень низком уровне.

В динамике как потенциальных, так и ранних предпринимателей наблюдаются такие общие тенденции, как небольшое увеличение доли сел и малых городов за 2006-2008 года при замедлении темпов роста показателя в 2006-2007 годах. Доля больших

городов с 2006 по 2007 года снизилась, а затем увеличилась. Самая заметная общая черта двух структур – заметное снижение доли столичных городов в структуре предпринимателей.

За последние годы население страны, за исключением группы больших городов, стало оценивать условия для начала бизнеса намного более оптимистично, но резко выросла и доля тех, кто не уверен в своих способностях в отношении организации собственного бизнеса. Гипотеза о влиянии настроений населения на интенсивность развития предпринимательского потенциала и рост вовлеченности населения в предпринимательскую активность в целом была подтверждена.

В ходе исследования выявлены некоторые сходства и различия в наборе факторов, определяющих развитие предпринимательства в различных типах поселений. Основными переменными построенных регрессионных моделей являются: наличие предпринимательских сетей, оценка способностей для открытия собственного бизнеса, основные источники дохода респондента и перспективы развития бизнеса, приспособленность к внешним экономическим шокам.

Предпринимательский доход оказывает наибольшее влияние среди трех основных кластеров источников дохода респондента. Данная зависимость фиксируется в группах городов на протяжении всего периода исследования, а в группе сел – только в 2007 году. Влияние перспектив для бизнеса было зафиксировано только один раз – в группе сел в 2006 году. Общей для всех поселений тенденцией является усиление влияния переменной, тестирующей наличие предпринимательских сетей (знакомства с предпринимателем, открывшим собственный бизнес в последние 2 года).

Таким образом, на развитие малого предпринимательства оказывают влияние как экономические, так и социальные и психологические факторы, наиболее значимыми из которых оказываются собственный оценки способностей и источники дохода, поэтому в условиях ограниченного доступа малого предпринимательства к источникам финансирования собственного бизнеса, еще более затрудненного в сегодняшней экономической ситуации, полученные результаты могут послужить базой создания дифференцированного по поселенческому признаку подхода к поддержке и финансированию малого предпринимательства, развитию социальной и информационной политики в этой области, организации и дальнейшему развитию программ образования и переквалификации кадров, что может оказать положительное воздействие на увеличение доли респондентов, уверенных в собственной квалификации и способностях.

К сожалению, ограниченный объем работы не позволил более полно изучить возможности развития малого предпринимательства на ранних стадиях. Целесообразно

развивать работу в рамках этой темы и в дальнейшем. В первую очередь необходимо разработать дополнительные индикаторы, оценивающие влияние рыночных колебаний в экономике на развитие малого предпринимательства и настроения предпринимателей в частности. Кроме того, исследование данной темы предполагается продолжить детализацией показателей взаимосвязей увеличения предпринимательской активности при изменении программ поддержки предпринимательства на муниципальном и федеральном уровне. На основе полученных взаимосвязей в дальнейшем может быть построен прогноз развития предпринимательского потенциала поселения на основе информации о социально-демографических и мотивационно-психологических характеристиках его населения. Это даст возможность попытаться разработать дифференцированные по типоразмерам поселений схемы поддержки малого предпринимательства.

## Литература

1. Автономов В., Ананьин О., Макашева Н. История экономических учений. Учебное пособие. М.: ИНФРА – М, 2006.
2. Вербик Марно. Путеводитель по современной эконометрике. М.: Научная книга, 2008.
3. Зомбарт. В. Буржуа: этюды по истории духовного развития современного экономического человека, М.: Наука, 1994.
4. Маркс К. Капитал: процесс производства капитала, кн.1, т.1, 1988.
5. Найт Ф. Понятия риска и неопределенности // Thesis. Вып. 5,1994.
6. Сэй Ж.-Б., Бастиа Ф. Трактат по политической экономии/ Ж.-Б. Сэй; Экономические софизмы. Экономические гармонии/ Ф.Бастиа. М.: Дело, 2000.
7. О.И.Образцова Global Entrepreneurship Monitor в России: некоторые предварительные результаты. - VIII Международная научная конференция «МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ», М., ГУ-ВШЭ, 3 – 5 апреля 2007
8. Образцова О.И. Предпринимательский потенциал Российского общества: Россия в Global Entrepreneurship Monitor // Вопросы статистики. 2007. №7.
9. Образцова О.И. Предпринимательский потенциал российского населения: динамика 2006-2007 гг. // IX Международная научная конференция «МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ», М., ГУ-ВШЭ, 3 – 5 апреля 2008
10. Образцова О.И. Глобальный мониторинг предпринимательства (GEM) и официальная статистика: комплементарность или конкуренция? // Доклад // III Всероссийский Социологический конгресс, Круглый стол 24. «Глобальный мониторинг предпринимательства» // М., ГУ-ВШЭ, август 2008
11. Стентон Г., Гланц С. Медико-биологическая статистика. М.: Практика, 1999.
12. Чепуренко А.Ю. Социология предпринимательства. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.
13. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М.: Эксмо, 2007.
14. Ясин Е.Г., Чепуренко А.Ю., Буев В.В. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее, будущее. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003.
15. Предпринимательский потенциал российского общества: GEM Russia. Отчет по итогам реализации проекта «Учитель-ученики» Научного фонда ГУ-ВШЭ 06-04-0045 УУ за 2006 г.
16. Федеральный Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»// СЗ РФ, 1995. №88-ФЗ.

17. Acs, Z. J., C. Armington and A. Robb. Measures of Job Flow Dynamics in the U.S. Economy. Discussion Paper //Upper Marlboro, Maryland. U.S. Bureau of the Census, Center for Economic Studies, 1999.
18. Acs Z., Desai S., Klapper F. A comparison of GEM and the World Bank Group entrepreneurship data // Third GEM research conference: entrepreneurship, economic development and public policy, 2007.
19. Arenius P., Ehrstedt S. Comparative study of the entrepreneurial startup process in the GEM countries: Turning potential into entrepreneurial activity // IX Международная научная конференция «МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ», М., ГУ-ВШЭ, 3 – 5 апреля 2008
20. Schumpeter J. A. Capitalism, Socialism and Democracy. New York: Harper, 1975.

### **Интернет – ресурсы**

1. Официальный сайт Росстата [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
2. Официальный сайт Консорциума «Глобальный мониторинг предпринимательства» (GEM) <http://www.gemconsortium.org/>

## Приложения Приложение 1<sup>23</sup>



Рис. 1 Статистическая конкретизация предпринимательского потенциала

<sup>23</sup> О.И.Образцова Global Entrepreneurship Monitor в России: некоторые предварительные результаты. - VIII Международная научная конференция «МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ», М., ГУ-ВШЭ, 3 – 5 апреля 2007

## Приложение 2. Таблицы сопряженности

<b>Села-2006</b>				
<b>\Перспективы бизнеса</b>				
Индивиды	хорошие	плохие	всего	
НеПред	17	32	49	
Потенц	10	1	11	
Действ	3	1	4	
всего	30	34	64	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,19930	0,40765		
<b>\Соц сети (предпр в окружении)</b>				
Индивиды	есть	нет	всего	
НеПред	53	307	360	
Потенц	52	30	82	
Действ	21	2	23	
всего	126	339	465	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,28098	0,46835		
<b>\Пр-во как желательный выбор карьеры</b>				
Индивиды	да	нет	всего	
НеПред	89	271	360	
Потенц	33	49	82	
Действ	17	6	23	
всего	139	326	465	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,06463	0,24638		
<b>\Образование</b>				
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	
Индивиды				всего
НеПред	151	151	58	360
Потенц	23	30	21	74
Действ	10	5	8	23
всего	184	186	87	457
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,02634	0,16019		
<b>\Основной источник дохода</b>				
Индивиды	з/плата	предпр.доход	прочее	всего
НеПред	280	3	241	524
Потенц	69	6	45	120
Действ	20	5	12	37
всего	369	14	298	681
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,05484	0,22802		
<b>\Предпочтения по финансированию</b>				
Индивиды	СК	неформалЗК	формалЗК	всего
НеПред	0	0	0	0
Потенц	77	4	1	82
Действ	18	3	2	23
всего	95	7	3	105
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,05520	0,22872		

<b>\Оценка собств способностей</b>			
Индивиды	есть	нет	всего
НеПред	30	331	361
Потенц	57	25	82
Действ	16	7	23
всего	103	363	466
	фи2	Коэф Пирсона	
	0,37988	0,52469	
<b>\Страх</b>			
Индивиды	есть	нет	всего
НеПред	84	277	361
Потенц	23	59	82
Действ	4	19	23
всего	111	355	466
	фи2	Коэф Пирсона	
	0,00299	0,05458	

<b>Села-2007</b>				
<b>\Перспективы бизнеса</b>				
Индивиды	хорошие	плохие	всего	
НеПред	32	21	53	
Потенц	8	2	10	
Действ	3	1	4	
всего	43	24	67	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,02426	0,15391		
<b>\Соц сети (предпр в окружении)</b>				
Индивиды	есть	нет	всего	
НеПред	49	320	369	
Потенц	25	11	36	
Действ	11	2	13	
всего	85	333	418	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,23467	0,43597		
<b>\Пр-во как желательный выбор карьеры</b>				
Индивиды	да	нет	всего	
НеПред	95	274	369	
Потенц	16	20	36	
Действ	7	6	13	
всего	118	300	418	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,02394	0,15290		
<b>\Образование</b>				
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	
Индивиды			всего	
НеПред	142	170	57	369
Потенц	14	15	7	36
Действ	6	3	4	13
всего	162	188	68	418
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,00914	0,09516		
<b>\Основной источник дохода</b>				
Индивиды	з/плата	предпр.доход	прочее	всего

НеПред	290	3	251	544
Потенц	30	6	21	57
Действ	10	5	7	22
всего	330	14	279	623
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,10836	0,31268		
<b>\Предпочтения по финансированию</b>				
Индивиды	СК	неформалЗК	формалЗК	всего
НеПред	0	0	0	0
Потенц	29	3	4	36
Действ	9	2	2	13
всего	38	5	6	49
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,01563	0,12405		
<b>\Оценка собств способностей</b>				
Индивиды	есть	нет	всего	
НеПред	15	354	369	
Потенц	33	3	36	
Действ	8	5	13	
всего	56	362	418	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,58313	0,60691		
<b>\Страх</b>				
Индивиды	есть	нет	всего	
НеПред	108	261	369	
Потенц	8	28	36	
Действ	4	9	13	
всего	120	298	418	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,00197	0,04434		

<b>Села-2008</b>			
<b>\Перспективы бизнеса</b>			
Индивиды	хорошие	плохие	всего
НеПред	30	16	46
Потенц	9	2	11
Действ	4	0	4
всего	43	18	61
	фи2	Коэф Пирсона	
	0,04866	0,21540	
<b>\Соц сети (предпр в окружении)</b>			
Индивиды	есть	нет	всего
НеПред	58	300	358
Потенц	38	12	50
Действ	12	3	15
всего	108	315	423
	фи2	Коэф Пирсона	
	0,25243	0,44895	
<b>\Пр-во как желательный выбор карьеры</b>			
Индивиды	да	нет	всего
НеПред	70	288	358
Потенц	21	29	50

Действ	10	5	15	
всего	101	322	423	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,06579	0,24845		
<b>\Образование</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	
Индивиды				всего
НеПред	77	217	64	358
Потенц	14	24	12	50
Действ	0	11	4	15
всего	91	252	80	423
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,01710	0,12968		
<b>\Основной источник дохода</b>				
Индивиды	з/плата	предпр.доход	прочее	всего
НеПред	275	9	235	519
Потенц	35	7	34	76
Действ	8	6	8	22
всего	318	22	277	617
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,07839	0,26961		
<b>\Предпочтения по финансированию</b>				
Индивиды	СК	неформалЗК	формалЗК	всего
НеПред	0	0	0	0
Потенц	36	7	7	50
Действ	4	2	2	8
всего	40	9	9	58
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,02689	0,16182		
<b>\Оценка собств способностей</b>				
Индивиды	есть	нет		всего
НеПред	18	340		358
Потенц	45	5		50
Действ	11	4		15
всего	74	349		423
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,59825	0,61181		
<b>\Страх</b>				
Индивиды	есть	нет		всего
НеПред	89	269		358
Потенц	16	34		50
Действ	3	12		15
всего	108	315		423
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,00337	0,05798		

<b>Малые и средние города</b>			<b>2006</b>	
<b>\Перспективы бизнеса</b>				
Индивиды	хорошие	плохие	всего	
НеПред	54	58	112	
Потенц	19	4	23	
Действ	7	1	8	
всего	80	63	143	

	фи2	Коэф Пирсона		
	0,087988	0,2843807		
<b>\Соц сети (предпр в окружении)</b>				
Индивиды	есть	нет	всего	
НеПред	101	471	572	
Потенц	76	30	106	
Действ	26	5	31	
всего	203	506	709	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,248543	0,4461686		
<b>\Пр-во как желательный выбор карьеры</b>				
Индивиды	да	нет	всего	
НеПред	123	449	572	
Потенц	39	67	106	
Действ	17	14	31	
всего	179	530	709	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,036837	0,1884899		
<b>\Образование</b>				
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	
Индивиды				всего
НеПред	190	265	117	572
Потенц	18	42	53	113
Действ	1	15	15	31
всего	209	322	185	716
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,071105	0,2576521		
<b>\Основной источник дохода</b>				
Индивиды	з/плата	предпр.доход	прочее	всего
НеПред	490	3	311	804
Потенц	97	13	50	160
Действ	15	16	14	45
всего	602	32	375	1009
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,187273	0,3971569		
<b>\Предпочтения по финансированию</b>				
Индивиды	СК	неформалЗК	формалЗК	всего
НеПред	0	0	0	0
Потенц	93	5	8	106
Действ	24	3	6	33
всего	117	8	14	139
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,031192	0,1739222		
<b>\Оценка собств способностей</b>				
Индивиды	есть	нет	всего	
НеПред	39	533	572	
Потенц	89	17	106	
Действ	24	7	31	
всего	152	557	709	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,530757	0,5888365		
<b>\Страх</b>				
Индивиды	есть	нет	всего	
НеПред	130	442	572	
Потенц	29	77	106	
Действ	5	26	31	

	164	545	709	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,002782	0,0526742		

<b>Малые и средние города</b>				<b>2007</b>
<b>\Перспективы бизнеса</b>				
Индивиды	хорошие	плохие	всего	
НеПред	79	48	127	
Потенц	25	4	29	
Действ	9	0	9	
всего	113	52	165	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,064741	0,246586		
<b>\Соц сети (предпр в окружении)</b>				
Индивиды	есть	нет	всего	
НеПред	71	594	665	
Потенц	75	32	107	
Действ	25	3	28	
всего	171	629	800	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,341548	0,504572		
<b>\Пр-во как желательный выбор карьеры</b>				
Индивиды	да	нет	всего	
НеПред	142	523	665	
Потенц	40	67	107	
Действ	17	11	28	
всего	199	601	800	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,040771	0,197924		
<b>\Образование</b>				
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	
Индивиды				всего
НеПред	196	304	165	665
Потенц	18	43	46	107
Действ	4	14	10	28
всего	218	361	221	800
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,024616	0,155		
<b>\Основной источник дохода</b>				
Индивиды	з/плата	предпр.доход	прочее	всего
НеПред	562	6	369	937
Потенц	93	13	53	159
Действ	21	11	12	44
всего	676	30	434	1140
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,105387	0,308771		
<b>\Предпочтения по финансированию</b>				
Индивиды	СК	неформалЗК	формалЗК	всего
НеПред	0	0	0	0
Потенц	97	5	5	107
Действ	19	3	6	28
всего	116	8	11	135
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,07671	0,266917		
<b>\Оценка собств способностей</b>				
Индивиды	есть	нет	всего	
НеПред	44	621	665	

Потенц	98	9	107	
Действ	22	6	28	
всего	164	636	800	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,585473	0,607679		
<b>Страх</b>				
Индивиды	есть	нет	всего	
НеПред	159	506	665	
Потенц	32	75	107	
Действ	5	23	28	
всего	196	604	800	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,003105	0,055637		

<b>Малые и средние города</b>				<b>2008</b>
<b>Перспективы бизнеса</b>				
Индивиды	хорошие	плохие	всего	
НеПред	58	45	103	
Потенц	18	3	21	
Действ	4	1	5	
всего	80	49	129	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,055166	0,2286522		
<b>Соц сети (предпр в окружении)</b>				
Индивиды	есть	нет	всего	
НеПред	99	527	626	
Потенц	63	29	92	
Действ	16	7	23	
всего	178	563	741	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,2008987	0,4090114		
<b>Пр-во как желательный выбор карьеры</b>				
Индивиды	да	нет	всего	
НеПред	135	491	626	
Потенц	31	61	92	
Действ	14	9	23	
всего	180	561	741	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,0319655	0,1759983		
<b>Образование</b>				
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	
Индивиды			всего	
НеПред	91	384	151	626
Потенц	5	50	37	92
Действ	0	14	9	23
всего	96	448	197	741
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,0243939	0,1543147		
<b>Основной источник дохода</b>				
Индивиды	з/плата	предпр.доход	прочее	всего
НеПред	520	4	356	880
Потенц	73	16	60	149
Действ	15	12	13	40
всего	608	32	429	1069
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,1420928	0,3527242		

<b>\Предпочтения по финансированию</b>				
Индивиды	СК	неформалЗК	формалЗК	всего
НеПред	0	0	0	0
Потенц	84	5	3	92
Действ	8	6	2	16
всего	92	11	5	108
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,1759409	0,3868037		
<b>\Оценка собств способностей</b>				
Индивиды	есть	нет	всего	
НеПред	34	592	626	
Потенц	74	18	92	
Действ	16	7	23	
всего	124	617	741	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,5011976	0,5778107		
<b>\Страх</b>				
Индивиды	есть	нет	всего	
НеПред	149	477	626	
Потенц	28	64	92	
Действ	4	19	23	
всего	181	560	741	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,0034387	0,0585398		

<b>Города более 500 тыс.чел.</b>				
<b>\Перспективы бизнеса</b>				
Индивиды	хорошие	плохие	всего	
НеПред	91	31	122	
Потенц	48	4	52	
Действ	21	2	23	
всего	160	37	197	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,0469012	0,21166		
<b>\Соц сети (предпр в окружении)</b>				
Индивиды	есть	нет	всего	
НеПред	100	437	537	
Потенц	101	39	140	
Действ	40	14	54	
всего	241	490	731	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,2578941	0,452792		
<b>\Пр-во как желательный выбор карьеры</b>				
Индивиды	да	нет	всего	
НеПред	122	415	537	
Потенц	39	101	140	
Действ	17	37	54	
всего	178	553	731	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,0043794	0,066033		
<b>\Образование</b>				
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	
Индивиды			всего	
НеПред	113	243	181	537
Потенц	22	49	70	141
Действ	9	19	26	54

всего	144	311	277	732
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,0200978	0,140363		
<b>\Основной источник дохода</b>				
Индивиды	з/плата	предпр.доход	прочее	всего
НеПред	468	5	307	780
Потенц	112	25	80	217
Действ	32	30	29	91
всего	612	60	416	1088
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,1686121	0,379847		
<b>\Предпочтения по финансированию</b>				
Индивиды	СК	неформалЗК	формалЗК	всего
НеПред	0	0	0	0
Потенц	114	14	12	140
Действ	37	7	10	54
всего	151	21	22	194
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,0234567	0,15139		
<b>\Оценка собств способностей</b>				
Индивиды	есть	нет	всего	
НеПред	45	492	537	
Потенц	115	25	140	
Действ	38	16	54	
всего	198	533	731	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,4941861	0,575099		
<b>\Страх</b>				
Индивиды	есть	нет	всего	
НеПред	117	420	537	
Потенц	37	103	140	
Действ	13	41	54	
всего	167	564	731	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,0019245	0,043828		

<b>Города более 500 тыс.чел.</b>			<b>2007</b>	
<b>\Перспективы бизнеса</b>				
Индивиды	хорошие	плохие	всего	
НеПред	77	20	97	
Потенц	24	3	27	
Действ	14	1	15	
всего	115	24	139	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,019129	0,1370033		
<b>\Соц сети (предпр в окружении)</b>				
Индивиды	есть	нет	всего	
НеПред	71	523	594	
Потенц	60	32	92	
Действ	27	4	31	
всего	158	559	717	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,294813	0,477166		
<b>\Пр-во как желательный выбор карьеры</b>				

Индивиды	да	нет	всего	
НеПред	129	465	594	
Потенц	37	55	92	
Действ	10	21	31	
всего	176	541	717	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,021982	0,1466601		
<b>\Образование</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	
Индивиды				всего
НеПред	134	246	214	594
Потенц	10	33	49	92
Действ	6	7	18	31
всего	150	286	281	717
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,024087	0,1533636		
<b>\Основной источник дохода</b>				
Индивиды	з/плата	предпр.доход	прочее	всего
НеПред	509	12	342	863
Потенц	74	17	44	135
Действ	18	15	11	44
всего	601	44	397	1042
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,132366	0,3418967		
<b>\Предпочтения по финансированию</b>				
Индивиды	СК	неформалЗК	формалЗК	всего
НеПред	0	0	0	0
Потенц	75	12	5	92
Действ	20	6	5	31
всего	95	18	10	123
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,038708	0,1930424		
<b>\Оценка собств способностей</b>				
Индивиды	есть	нет	всего	
НеПред	22	572	594	
Потенц	76	16	92	
Действ	21	10	31	
всего	119	598	717	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,585119	0,6075629		
<b>\Страх</b>				
Индивиды	есть	нет	всего	
НеПред	147	447	594	
Потенц	24	68	92	
Действ	6	25	31	
всего	177	540	717	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,000798	0,0282389		

Города более 500 тыс.чел.			2008	
<b>\Перспективы бизнеса</b>				
Индивиды	хорошие	плохие	всего	
НеПред	75	9	84	
Потенц	27	1	28	
Действ	10	0	10	
всего	112	10	122	

	фи2	Козф Пирсона		
	0,0196429	0,1387964		
<b>\Соц сети (предпр в окружении)</b>				
Индивиды	есть	нет	всего	
НеПред	59	354	413	
Потенц	51	25	76	
Действ	17	4	21	
всего	127	383	510	
	фи2	Козф Пирсона		
	0,2599088	0,4541935		
<b>\Пр-во как желательный выбор карьеры</b>				
Индивиды	да	нет	всего	
НеПред	84	329	413	
Потенц	23	53	76	
Действ	14	7	21	
всего	121	389	510	
	фи2	Козф Пирсона		
	0,0506084	0,219478		
<b>\Образование</b>				
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	
Индивиды				всего
НеПред	36	217	160	413
Потенц	1	31	44	76
Действ	0	13	8	21
всего	37	261	212	510
	фи2	Козф Пирсона		
	0,0282132	0,1656473		
<b>\Основной источник дохода</b>				
Индивиды	з/плата	предпр.доход	прочее	всего
НеПред	354	7	242	603
Потенц	65	12	36	113
Действ	18	12	11	41
всего	437	31	289	757
	фи2	Козф Пирсона		
	0,1221869	0,329974		
<b>\Предпочтения по финансированию</b>				
Индивиды	СК	неформалЗК	формалЗК	всего
НеПред	0	0	0	0
Потенц	66	6	4	76
Действ	6	4	3	13
всего	72	10	7	89
	фи2	Козф Пирсона		
	0,1339358	0,3436799		
<b>\Оценка собств способностей</b>				
Индивиды	есть	нет	всего	
НеПред	27	386	413	
Потенц	69	7	76	
Действ	18	3	21	
всего	114	396	510	
	фи2	Козф Пирсона		
	0,6140706	0,616805		
<b>\Страх</b>				
Индивиды	есть	нет	всего	
НеПред	116	297	413	
Потенц	29	47	76	

Действ	6	15	21	
всего	151	359	510	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,0061467	0,078161		

### Приложение 3. Порядковые регрессии для группы сел

#### Село – 2006 год

Case Processing Summary			
		N	Marginal Percentage
IND	1	23	7,744107744
	2	74	24,91582492
	3	200	67,34006734
13в. ЛЮДИ ПО-РАЗНОМУ УСТРАИВАЮТ СВОЮ ЖИЗНЬ, В РАЗНОЙ МЕРЕ ПРИСПОСАБЛИВАЮТСЯ К ЕЕ УСЛОВИЯМ. КАКОЕ ИЗ СЛЕДУЮЩИХ ВЫСКАЗЫВАНИЙ ТОЧНЕЕ ВСЕГО ОПИСЫВАЕТ ВАШЕ ОТНОШЕНИЕ К НЫНЕШНЕЙ ЖИЗНИ?	"Я никак не могу приспособиться к нынешней жизни"	20	6,734006734
	"Я свыкся с тем, что пришлось отказаться от привычного образ	67	22,55892256
	"Мне приходится "вертеться", хвататься за любую возможность	125	42,08754209
	"Мне удалось использовать новые возможности, чтобы добиться	20	6,734006734
	"Я живу, как и раньше, - для меня в последние годы ничего ос	57	19,19191919
	затрудняюсь ответить	8	2,693602694
1г. СОГЛАСНЫ ЛИ ВЫ С ТЕМ, ЧТО ВЫ ЛИЧНО ЗНАКОМЫ С ЧЕЛОВЕКОМ, КОТОРЫЙ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА НАЧАЛ БИЗНЕС ?	да	121	40,74074074
	нет	165	55,55555556
	затрудняется ответить	11	3,703703704
1i. СОГЛАСНЫ ЛИ ВЫ С ТЕМ, ЧТО У ВАС ЕСТЬ ЗНАНИЯ, КВАЛИФИКАЦИЯ И ОПЫТ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ НАЧАЛА НОВОГО БИЗНЕСА ?	да	103	34,68013468
	нет	169	56,9023569
	затрудняется ответить	24	8,080808081
	отказ от ответа	1	0,336700337
Valid		297	100
Missing		160	
Total		457	

Model Fitting Information				
Model	-2 Log Likelihood	Chi-Square	df	Sig.
Intercept Only	264,8736952			
Final	119,1513641	145,722331	10	2,823E-26

Link function: Logit.

Goodness-of-Fit			
	Chi-Square	df	Sig.
Pearson	74,6736658	66	0,22
Deviance	60,35118696	66	0,67
Link function: Logit.			

Pseudo R-Square	
Cox and Snell	0,387770202
Nagelkerke	0,483292236
McFadden	0,302632642
Link function: Logit.	

Parameter Estimates								
		Estimate	Std. Error	Wald	df	Sig.	95% Confidence Interval	
							Lower Bound	Upper Bound
Threshold	[IND = 1]	-18,4151	1,4687112	157,2	1	4,61E-36	21,29367176	15,53642964
	[IND = 2]	-15,9305	1,447714	121,1	1	3,66E-28	18,76801265	13,09307797
Location	[q13b=1]	-0,61407	1,5165041	0,164	1	0,685533	3,586363526	2,358223327
	[q13b=2]	-1,09098	1,35309	0,65	1	0,420078	3,742984479	1,561031019
	[q13b=3]	-1,16707	1,3301337	0,77	1	0,380266	3,774081369	1,439946748
	[q13b=4]	-1,84526	1,3952701	1,749	1	0,185997	4,579942725	0,889415623
	[q13b=5]	-1,01731	1,3577517	0,561	1	0,453701	3,678451954	1,643836823
	[q13b=6]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1g=1]	0,973255	0,6987448	1,94	1	0,163661	0,396259376	2,342770084
	[qq1g=2]	2,487677	0,7269086	11,71	1	0,000621	1,062962192	3,912391645
	[qq1g=8]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1i=1]	-17,0796	0,5491493	967,3	1	2,3E-212	18,15595842	16,00333258
	[qq1i=2]	-14,3725	0,5607556	656,9	1	7E-145	15,47151679	-13,2733953
	[qq1i=8]	-15,5551	0	.	1	.	15,55506093	15,55506093
	[qq1i=9]	0	.	.	0	.	.	.
Link function: Logit.								
a This parameter is set to zero because it is redundant.								

### Село – 2007

Case Processing Summary			
		N	Marginal Percentage
IND	действ	13	5,241935
	потенц	36	14,516129
	непредпр	199	80,241935
Основной источник дохода: зарплата	другое	47	18,951613
	з/плата	201	81,048387
Основной источник дохода: предпр. доход	другое	234	94,354839
	предпр. доход	14	5,645161

Основной источник дохода: прочее	другое	89	35,887097
	прочие доходы	159	64,112903
1i. СОГЛАСНЫ ЛИ ВЫ С ТЕМ, ЧТО У ВАС ЕСТЬ ЗНАНИЯ, КВАЛИФИКАЦИЯ И ОПЫТ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ НАЧАЛА НОВОГО БИЗНЕСА?	да	56	22,580645
	нет	169	68,145161
	затрудняется ответить	23	9,274194
1g. СОГЛАСНЫ ЛИ ВЫ С ТЕМ, ЧТО ВЫ ЛИЧНО ЗНАКОМЫ С ЧЕЛОВЕКОМ, КОТОРЫЙ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА НАЧАЛ БИЗНЕС?	да	85	34,274194
	нет	157	63,306452
	затрудняется ответить	6	2,419355
Valid		248	100
Missing		170	
Total		418	

Model Fitting Information				
Model	-2 Log Likelihood	Chi-Square	df	Sig.
Intercept Only	212,8844553			
Final	86,86613089	126,018324	7	4,26E-24

Link function: Logit.

Goodness-of-Fit			
	Chi-Square	df	Sig.
Pearson	91,5088612	51	4E-04
Deviance	50,66533739	51	0,487

Link function: Logit.

Pseudo R-Square	
Cox and Snell	0,3983855
Nagelkerke	0,564638599
McFadden	0,415595794

Link function: Logit.

Parameter Estimates								
		Estimate	Std. Error	Wald	df	Sig.	95% Confidence Interval	
							Lower Bound	Upper Bound
Threshold	[IND = 1]	-3,88821	1,5899429	5,9805	1	0,01446502	-7,00444076	0,771979283
	[IND = 2]	-1,45734	1,5521734	0,8815	1	0,34777907	4,499548602	1,584859198
Location	[Income1=0]	0,454113	0,6141728	0,5467	1	0,4596708	0,749643933	1,657869204
	[Income1=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income2=0]	1,63008	0,6741777	5,8461	1	0,01561126	0,308716141	2,951444205

	[Income2=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income3=0]	-0,45379	0,4598438	0,9739	1	0,32371838	-1,355072	0,447482472
	[Income3=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1i=1]	-2,08507	0,6835249	9,3053	1	0,00228486	3,424754339	-0,74538599
	[qq1i=2]	1,559971	0,7667645	4,1391	1	0,04190266	0,057140498	3,062802059
	[qq1i=8]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1g=1]	-1,90443	1,3082462	2,1191	1	0,14547266	4,468543127	0,659687651
	[qq1g=2]	-0,63989	1,3178523	0,2358	1	0,62728253	3,222833104	1,943052898
	[qq1g=8]	0	.	.	0	.	.	.
Link function: Logit.								
a This parameter is set to zero because it is redundant.								

### Село – 2008

Case Processing Summary			
		N	Marginal Percentage
IND	действ	15	5,576208178
	потенц	50	18,58736059
	непредпр	204	75,83643123
1g. СОГЛАСНЫ ЛИ ВЫ С ТЕМ, ЧТО ВЫ ЛИЧНО ЗНАКОМЫ С ЧЕЛОВЕКОМ, КОТОРЫЙ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА НАЧАЛ БИЗНЕС?	да	108	40,14869888
	нет	138	51,30111524
	затрудняется ответить	17	6,319702602
	отказ от ответа	6	2,230483271
	Valid		269
1i. СОГЛАСНЫ ЛИ ВЫ С ТЕМ, ЧТО У ВАС ЕСТЬ ЗНАНИЯ, КВАЛИФИКАЦИЯ И ОПЫТ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ НАЧАЛА НОВОГО БИЗНЕСА?	да	74	27,50929368
	нет	161	59,85130112
	затрудняется ответить	28	10,40892193
	отказ от ответа	6	2,230483271
Missing		154	
Total		423	

Model Fitting Information				
Model	-2 Log Likelihood	Chi-Square	df	Sig.
Intercept Only	211,0292811			
Final	48,22749878	162,801782	6	1,51E-32
Link function: Logit.				

Goodness-of-Fit			
	Chi-Square	df	Sig.
Pearson	39,4019008	18	0,002516
Deviance	23,5961775	18	0,168708
Link function: Logit.			

Pseudo R-Square	
Cox and Snell	0,4540408
Nagelkerke	0,6093487
McFadden	0,4427355
Link function: Logit.	

Parameter Estimates								
		Estimate	Std. Error	Wald	df	Sig.	95% Confidence Interval	
							Lower Bound	Upper Bound
Threshold	[IND = 1]	3,774521	1,1937179	9,99816	1	0,001567	-6,114164863	1,434876646
	[IND = 2]	1,171524	1,1504862	1,03691	1	0,3085419	-3,426435967	1,083387224
Location	[qq1g=1]	2,531979	1,4606715	3,0048	1	0,0830184	-0,330884229	5,394842739
	[qq1g=2]	3,75439	1,5081721	6,19693	1	0,0127972	0,798426683	6,710352681
	[qq1g=8]	2,371534	1,5362319	2,38312	1	0,1226526	-0,639424899	5,382493601
	[qq1g=9]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1i=1]	4,990039	1,8372105	7,37718	1	0,0066057	-8,590905702	1,389172973
	[qq1i=2]	0,012349	1,9335617	4,1E-05	1	0,9949043	-3,802060175	3,777362384
	[qq1i=8]	-2,56594	1,7308892	2,19763	1	0,1382232	-5,958420114	0,826540932
	[qq1i=9]	0	.	.	0	.	.	.

Link function: Logit.  
a This parameter is set to zero because it is redundant.

#### Приложение 4. Порядковые регрессии для группы городов менее 500 тыс.чел.

##### Малые и средние города – 2006

Case Processing Summary			
		N	Marginal Percentage
IND		1 31	6,753812636
		2 113	24,61873638
		3 315	68,62745098
Осн доход: зарплата	другое	80	17,4291939
	зарплата	379	82,5708061
Осн.доход: пред.доход	другое	430	93,68191721
	пред. доход	29	6,318082789
Осн.доход: прочее	другое	233	50,76252723
	прочие доходы	226	49,23747277
1г. СОГЛАСНЫ ЛИ ВЫ С ТЕМ, ЧТО ВЫ ЛИЧНО ЗНАКОМЫ С ЧЕЛОВЕКОМ, КОТОРЫЙ ЗА	да	212	46,18736383
	нет	202	44,0087146
	затрудняется ответить	41	8,932461874

ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА НАЧАЛ БИЗНЕС ?	отказ от ответа	4	0,871459695
1i. СОГЛАСНЫ ЛИ ВЫ С ТЕМ, ЧТО У ВАС ЕСТЬ ЗНАНИЯ, КВАЛИФИКАЦИЯ И ОПЫТ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ НАЧАЛА НОВОГО БИЗНЕСА ?	да	152	33,11546841
	нет	234	50,98039216
	затрудняется ответить	66	14,37908497
	отказ от ответа	7	1,525054466
Valid		459	100
Missing		257	
Total		716	

Model Fitting Information				
Model	-2 Log Likelihood	Chi-Square	df	Sig.
Intercept Only	396,2861635			
Final	117,4641531	278,82201	9	8E-55
Link function: Logit.				

Goodness-of-Fit			
	Chi-Square	df	Sig.
Pearson	96,2316862	71	0,02483
Deviance	55,02635669	71	0,91918
Link function: Logit.			

Pseudo R-Square	
Cox and Snell	0,455264738
Nagelkerke	0,574723766
McFadden	0,386688615
Link function: Logit.	

Parameter Estimates								
		Estimate	Std. Error	Wald	df	Sig.	95% Confidence Interval	
							Lower Bound	Upper Bound
Threshold	[IND = 1]	31,88426	0,7191155	1966	1	0	33,29369664	30,47481568
	[IND = 2]	-28,7754	0,745601	1489	1	0	30,23674802	27,31404578
Location	[Income1=0]	0,64813	0,4513012	2,062	1	0,15096	0,236404309	1,532663711
	[Income1=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income2=0]	3,575762	0,5937299	36,27	1	1,7E-09	2,412072424	4,739450758
	[Income2=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income3=0]	0,494762	0,2737279	3,267	1	0,07068	0,041734685	1,031258979

	[Income3=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1g=1]	15,52449	0,4917184	996,8	1	9E-219	16,48823973	14,56073891
	[qq1g=2]	14,52851	0,525118	765,5	1	2E-168	15,55772491	13,49930006
	[qq1g=8]	15,14031	0	.	1	.	15,14031219	15,14031219
	[qq1g=9]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1i=1]	18,14284	0,3976599	2082	1	0	18,92223697	17,36343898
	[qq1i=2]	14,88202	0,4523062	1083	1	2E-237	15,76851988	13,99551215
	[qq1i=8]	16,37293	0	.	1	.	16,37293412	16,37293412
	[qq1i=9]	0	.	.	0	.	.	.
Link function: Logit.								
a	This parameter is set to zero because it is redundant.							

### Малые и средние города – 2007

Case Processing Summary				
		N	Marginal Percentage	
IND		1	28	5,702647658
		2	107	21,79226069
		3	356	72,50509165
Осн доход: зарплата	другое	76	15,47861507	
	зарплата	415	84,52138493	
Осн.доход: пред.доход	другое	464	94,50101833	
	пред. доход	27	5,49898167	
Осн.доход: прочее	другое	227	46,23217923	
	прочие доходы	264	53,76782077	
1g. СОГЛАСНЫ ЛИ ВЫ С ТЕМ, ЧТО ВЫ ЛИЧНО ЗНАКОМЫ С ЧЕЛОВЕКОМ, КОТОРЫЙ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА НАЧАЛ БИЗНЕС ?	да	171	34,82688391	
	нет	299	60,89613035	
	затрудняется ответить	18	3,66598778	
	отказ от ответа	3	0,610997963	
1i. СОГЛАСНЫ ЛИ ВЫ С ТЕМ, ЧТО У ВАС ЕСТЬ ЗНАНИЯ, КВАЛИФИКАЦИЯ И ОПЫТ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ НАЧАЛА НОВОГО БИЗНЕСА ?	да	164	33,401222	
	нет	273	55,60081466	
	затрудняется ответить	50	10,18329939	
	отказ от ответа	4	0,814663951	
Valid		491	100	
Missing		309		
Total		800		

Model Fitting Information

Model	-2 Log Likelihood	Chi-Square	df	Sig.
Intercept Only	427,660697			
Final	117,1932295	310,4674676	9	2E-61

Link function: Logit.

Goodness-of-Fit			
	Chi-Square	df	Sig.
Pearson	145,1993485	63	1,95457E-08
Deviance	64,23551814	63	0,433017392

Link function: Logit.

Pseudo R-Square	
Cox and Snell	0,468640592
Nagelkerke	0,610959075
McFadden	0,43399648

Link function: Logit.

Parameter Estimates								
		Estimate	Std. Error	Wald	df	Sig.	95% Confidence Interval	
							Lower Bound	Upper Bound
Threshold	[IND = 1]	-35,54429	1,10361862	1037,3	1	1,4E-227	37,70734493	33,38123945
	[IND = 2]	-32,46878	1,09127432	885,25	1	1,6E-194	34,60763516	30,32991843
Location	[Income1=0]	0,6260417	0,47833826	1,7129	1	0,190607	0,311484017	1,563567501
	[Income1=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income2=0]	2,0909576	0,51099502	16,744	1	4,28E-05	1,089425723	3,09248939
	[Income2=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income3=0]	0,1131557	0,29349168	0,1486	1	0,69983	0,462077384	0,688388844
	[Income3=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1g=1]	-17,15141	0,83037602	426,63	1	8,8E-95	18,77891888	15,52390468
	[qq1g=2]	-15,58716	0,85044266	335,93	1	4,92E-75	17,25399688	13,92032292
	[qq1g=8]	-15,42787	0	.	1	.	15,42787283	15,42787283
	[qq1g=9]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1i=1]	-18,91187	0,56144598	1134,6	1	9,8E-249	20,01228297	17,81145516
	[qq1i=2]	-15,44904	0,62400611	612,95	1	2,6E-135	16,67207017	14,22601116
	[qq1i=8]	-15,89415	0	.	1	.	15,89414909	15,89414909
	[qq1i=9]	0	.	.	0	.	.	.

Link function: Logit.  
a This parameter is set to zero because it is redundant.

## Малые и средние города – 2008

Case Processing Summary			
		N	Marginal Percentage
IND	действ	23	5,11111
	потенц	92	20,44444
	непредпр	335	74,44444
Осн.источник дохода: зарплата	другое	84	18,66667
	зарплата	366	81,33333
Осн.источник дохода: пред.доход	другое	420	93,33333
	предпр.доход	30	6,66667
Осн. источник: прочие доходы	другое	195	43,33333
	прочие доходы	255	56,66667
1g. СОГЛАСНЫ ЛИ ВЫ С ТЕМ, ЧТО ВЫ ЛИЧНО ЗНАКОМЫ С ЧЕЛОВЕКОМ, КОТОРЫЙ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА НАЧАЛ БИЗНЕС?	да	178	39,55556
	нет	241	53,55556
	затрудняется ответить	22	4,88889
	отказ от ответа	9	2,00000
1i. СОГЛАСНЫ ЛИ ВЫ С ТЕМ, ЧТО У ВАС ЕСТЬ ЗНАНИЯ, КВАЛИФИКАЦИЯ И ОПЫТ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ НАЧАЛА НОВОГО БИЗНЕСА?	да	124	27,55556
	нет	279	62,00000
	затрудняется ответить	43	9,55556
	отказ от ответа	4	0,88889
Valid		450	100
Missing		291	
Total		741	

Model Fitting Information				
Model	-2 Log Likelihood	Chi-Square	df	Sig.
Intercept Only	389,1997031			
Final	136,2164083	252,9832948	9	2,3E-49
Link function: Logit.				

Goodness-of-Fit			
	Chi-Square	df	Sig.
Pearson	158,4475	73	2,9E-08
Deviance	75,38665	73	0,401112
Link function: Logit.			

Pseudo R-Square	
Cox and Snell	0,430038
Nagelkerke	0,572208
McFadden	0,403731
Link function: Logit.	

Parameter Estimates								
		Estimate	Std. Error	Wald	df	Sig.	95% Confidence Interval	
							Lower Bound	Upper Bound
Threshold	[IND = 1]	-18,4236	0,9845307	350,18	1	3,875E-78	-	-16,49392856
	[IND = 2]	-15,3586	1,0309814	221,92	1	3,445E-50	-	-13,33789385
Location	[Income1=0]	0,300408	0,4108601	0,5346	1	0,4646763	-	1,105678997
	[Income1=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income2=0]	2,531508	0,4856036	27,177	1	1,857E-07	-	3,483273734
	[Income2=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income3=0]	0,47679	0,3015892	2,4993	1	0,1138954	-	1,0678936
	[Income3=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1g=1]	2,878951	0,9476026	9,2303	1	0,0023804	-	4,736218474
	[qq1g=2]	3,806578	0,9677796	15,471	1	8,378E-05	-	5,703390948
	[qq1g=8]	3,859538	1,1032341	12,239	1	0,0004681	-	6,021837455
	[qq1g=9]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1i=1]	-21,9043	0,4965021	1946,3	1	0	-	-20,93119507
	[qq1i=2]	-18,6827	0,5309331	1238,2	1	3,01E-271	-	-17,64208386
	[qq1i=8]	-19,6126	0	.	1	.	-	-19,6125723
	[qq1i=9]	0	.	.	0	.	.	.
Link function: Logit.								
a	This parameter is set to zero because it is redundant.							

## Приложение 5. Порядковые регрессии для группы городов более 500 тыс.чел.

### Большие города и мегаполисы – 2006

Case Processing Summary			
		N	Marginal Percentage
IND	действ	54	11,11111
	потенц	141	29,01235
	непредпр	291	59,87654
Осн.источник дохода: зарплата	другое	88	18,10700
	зарплата	398	81,89300
Осн.источник дохода: пред.доход	другое	431	88,68313
	предпр. доход	55	11,31687
Осн. источник: прочие доходы	другое	202	41,56379
	прочие доходы	284	58,43621
1g. СОГЛАСНЫ ЛИ ВЫ С ТЕМ, ЧТО ВЫ ЛИЧНО ЗНАКОМЫ С ЧЕЛОВЕКОМ,	да	237	48,76543
	нет	218	44,85597

КОТОРЫЙ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА НАЧАЛ БИЗНЕС ?	затрудняется ответить	29	5,96708
	отказ от ответа	2	0,41152
1i. СОГЛАСНЫ ЛИ ВЫ С ТЕМ, ЧТО У ВАС ЕСТЬ ЗНАНИЯ, КВАЛИФИКАЦИЯ И ОПЫТ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ НАЧАЛА НОВОГО БИЗНЕСА ?	да	198	40,74074
	нет	219	45,06173
	затрудняется ответить	60	12,34568
	отказ от ответа	9	1,85185
Valid		486	100
Missing		246	
Total		732	

Model Fitting Information				
Model	-2 Log Likelihood	Chi-Square	df	Sig.
Intercept Only	454,4074216			
Final	167,111499	287,3	9	1,28832E-56

Link function: Logit.

Goodness-of-Fit			
	Chi-Square	df	Sig.
Pearson	99,29224662	77	0,0445647
Deviance	80,34726739	77	0,3746807

Link function: Logit.

Pseudo R-Square	
Cox and Snell	0,446306433
Nagelkerke	0,532550756
McFadden	0,324716192

Link function: Logit.

Parameter Estimates								
		Estimate	Std. Error	Wald	df	Sig.	95% Confidence Interval	
							Lower Bound	Upper Bound
Threshold	[IND = 1]	33,43341	0,5275564	4016	1	0	34,46740374	32,39942082
	[IND = 2]	30,66941	0,5498654	3111	1	0	31,74713048	29,59169769
Location	[Income1=0]	0,138744	0,3136215	0,196	1	0,6582	0,753430926	0,475942792
	[Income1=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income2=0]	2,479922	0,3803959	42,5	1	7,1E-11	1,734360268	3,225484636
	[Income2=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income3=0]	0,011693	0,2291718	0,003	1	0,95931	0,460861971	0,437475057
	[Income3=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1g=1]	-	0,4805094	1060	1	1E-232	-	-

		15,64615					16,58792866	14,70436651
	[qq1g=2]	- 14,87674	0,4924085	912,8	1	2E-200	- 15,84184513	- 13,91163942
	[qq1g=8]	- 16,01108	0	.	1	.	- 16,01107684	- 16,01107684
	[qq1g=9]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1i=1]	- 18,37703	0,3709091	2455	1	0	- 19,10399577	- 17,65005871
	[qq1i=2]	- 15,73761	0,3968249	1573	1	0	- 16,51537529	- 14,95985029
	[qq1i=8]	-16,8422	0	.	1	.	- 16,84220241	- 16,84220241
	[qq1i=9]	0	.	.	0	.	.	.

Link function: Logit.

a This parameter is set to zero because it is redundant.

### Большие города и мегаполисы – 2007

Case Processing Summary			
		N	Marginal Percentage
IND	действ	31	7,045455
	потенц	92	20,909091
	непредпр	317	72,045455
Осн.источник дохода: зарплата	другое	72	16,363636
	зарплата	368	83,636364
Осн.источник дохода: пред.доход	другое	403	91,590909
	предпр. доход	37	8,409091
Осн. источник: прочие доходы	другое	221	50,227273
	прочие доходы	219	49,772727
1g. СОГЛАСНЫ ЛИ ВЫ С ТЕМ, ЧТО ВЫ ЛИЧНО ЗНАКОМЫ С ЧЕЛОВЕКОМ, КОТОРЫЙ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА НАЧАЛ БИЗНЕС ?	да	158	35,909091
	нет	252	57,272727
	затрудняется ответить	23	5,227273
	отказ от ответа	7	1,590909
1i. СОГЛАСНЫ ЛИ ВЫ С ТЕМ, ЧТО У ВАС ЕСТЬ ЗНАНИЯ, КВАЛИФИКАЦИЯ И ОПЫТ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ НАЧАЛА НОВОГО БИЗНЕСА ?	да	119	27,045455
	нет	269	61,136364
	затрудняется ответить	44	10,000000
	отказ от ответа	8	1,818182
Valid		440	100
Missing		277	
Total		717	

Model Fitting Information				
Model	-2 Log Likelihood	Chi-Square	df	Sig.

Intercept Only	413,1186872			
Final	155,8375572	257,28113	9	2,89E-50
Link function: Logit.				

Goodness-of-Fit			
	Chi-Square	df	Sig.
Pearson	164,2324297	75	1,3E-08
Deviance	93,29952061	75	0,07481
Link function: Logit.			

Pseudo R-Square	
Cox and Snell	0,442743611
Nagelkerke	0,569794878
McFadden	0,389641763
Link function: Logit.	

Parameter Estimates								
		Estimate	Std. Error	Wald	df	Sig.	95% Confidence Interval	
							Lower Bound	Upper Bound
Threshold	[IND = 1]	-3,9706	1,420944	7,808	1	0,0052	6,755599466	1,185600056
	[IND = 2]	-1,20334	1,401419	0,737	1	0,3905	3,950072645	1,54338925
Location	[Income1=0]	-0,33595	0,395332	0,722	1	0,3954	1,110786254	0,438885378
	[Income1=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income2=0]	1,199352	0,445379	7,252	1	0,0071	0,326424504	2,072279602
	[Income2=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income3=0]	-0,15518	0,288287	0,29	1	0,5904	0,720206356	0,40985597
	[Income3=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1g=1]	-0,42236	1,336762	0,1	1	0,752	3,042364954	2,19764729
	[qq1g=2]	0,723072	1,34194	0,29	1	0,59	1,907081699	3,353224729
	[qq1g=8]	-0,56158	1,408366	0,159	1	0,6901	3,321923674	2,198768549
	[qq1g=9]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1i=1]	-3,17829	1,337137	5,65	1	0,0175	5,799033791	0,557554818
	[qq1i=2]	0,21377	1,335171	0,026	1	0,8728	2,403118036	2,830657717
	[qq1i=8]	-0,99882	1,362854	0,537	1	0,4636	3,669967982	1,672321373
	[qq1i=9]	0	.	.	0	.	.	.
Link function: Logit.								
a This parameter is set to zero because it is redundant.								

## Большие города и мегаполисы – 2008

Case Processing Summary			
		N	Marginal Percentage
IND	действ	21	6,687898089
	потенц	76	24,20382166
	непредпр	217	69,10828025
Осн.источник дохода: зарплата	другое	43	13,69426752
	зарплата	271	86,30573248
Осн.источник дохода: пред.доход	другое	287	91,40127389
	предпр. доход	27	8,598726115
Осн. источник: прочие доходы	другое	136	43,31210191
	прочие доходы	178	56,68789809
1g. СОГЛАСНЫ ЛИ ВЫ С ТЕМ, ЧТО ВЫ ЛИЧНО ЗНАКОМЫ С ЧЕЛОВЕКОМ, КОТОРЫЙ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА НАЧАЛ БИЗНЕС ?	да	127	40,44585987
	нет	167	53,18471338
	затрудняется ответить	12	3,821656051
	отказ от ответа	8	2,547770701
1i. СОГЛАСНЫ ЛИ ВЫ С ТЕМ, ЧТО У ВАС ЕСТЬ ЗНАНИЯ, КВАЛИФИКАЦИЯ И ОПЫТ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ НАЧАЛА НОВОГО БИЗНЕСА ?	да	114	36,30573248
	нет	170	54,14012739
	затрудняется ответить	27	8,598726115
	отказ от ответа	3	0,955414013
Valid		314	100
Missing		196	
Total		510	

Model Fitting Information				
Model	-2 Log Likelihood	Chi-Square	df	Sig.
Intercept Only	337,7136081			
Final	89,1001252	248,613483	9	2E-48
Link function: Logit.				

Goodness-of-Fit			
	Chi-Square	df	Sig.
Pearson	631,267448	65	1E-93
Deviance	47,57768618	65	0,9486
Link function: Logit.			

Pseudo R-Square	
Cox and Snell	0,546954485

Nagelkerke	0,692606477
McFadden	0,507786971
Link function: Logit.	

Parameter Estimates								
		Estimate	Std. Error	Wald	df	Sig.	95% Confidence Interval	
							Lower Bound	Upper Bound
Threshold	[IND = 1]	- 19,52229	- 1,0165441	368,8	1	3E-82	- 21,5146 7655	- 17,52989704
	[IND = 2]	- 16,10978	- 1,1257497	204,8	1	2E-46	- 18,3162 1375	- 13,90335601
Location	[Income1=0]	0,294612	0,5231856	0,317	1	0,573	- 0,73081 3193	1,320036534
	[Income1=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income2=0]	2,361295	0,5073749	21,66	1	3E-06	1,36685 8549	3,355731739
	[Income2=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income3=0]	- 0,182137	- 0,3608706	0,255	1	0,614	- 0,88943 0167	0,525156647
	[Income3=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1g=1]	5,046509	1,1963393	17,79	1	2E-05	2,70172 7482	7,391291513
	[qq1g=2]	5,964542	1,2202395	23,89	1	1E-06	3,57291 6481	8,356167502
	[qq1g=8]	3,906911	1,2147736	10,34	1	0,001	1,52599 873	6,287823911
	[qq1g=9]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1i=1]	- 24,63062	- 0,9296917	701,9	1	1,16E- 154	- 26,4527 8634	- 22,80846193
	[qq1i=2]	- 19,75192	- 0,9662229	417,9	1	7E-93	- 21,6456 796	- -17,8581553
	[qq1i=8]	- 20,84512	- 0	.	1	.	- 20,8451 1599	- 20,84511599
	[qq1i=9]	0	.	.	0	.	.	.
Link function: Logit.								
a	This parameter is set to zero because it is redundant.							