

Государственный университет
Высшая школа экономики

Факультет Экономики
Кафедра Статистики

ВЫПУСКНАЯ РАБОТА

На тему:

**«Особенности реакции населения на
программы государственной поддержки малого
бизнеса: поселенческий аспект»**

Студентка группы 41ПЭ
Гулеева Ю.А.

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

Москва – 2010

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	12
Глава 2. Государственная поддержка малого бизнеса в РФ.....	17
§ 2.1. Меры поддержки МСП в РФ	17
§ 2.2. Основные законы и нормативные акты, принятые в 2005-2009 годах: основные направления поддержки малого бизнеса.....	21
Глава 3 Комплексный анализ предпринимательского потенциала в РФ...	25
§ 3.1. Результаты анализа структуры и динамики предпринимательства РФ в поселениях различных типов: 2006-2009 годы	25
§ 3.2. Анализ влияния факторов на тенденции в области развития предпринимательства РФ: поселенческий аспект.....	35
Заключение	45
Список использованной литературы.....	49
Приложения	52
Приложение 1	52
Приложение 2	53
Приложение 3	67
Приложение 4	69
Приложение 5	71

Введение

Развитие предпринимательского потенциала страны представляет собой важнейшую экономическую и социальную задачу, как с точки зрения увеличения вклада предпринимательства в экономический рост, так и с позиций формирования механизма адаптации в занятости индивидов, потерявших достойную работу. Более того, кризисная ситуация создала 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.

При этом в контексте развития малого предпринимательства особенно актуальным для анализа различий представляется не региональный, а поселенческий аспект: например, сравнение факторов предпринимательского старта в Москве, Рязани и посёлке Быково Московской области представляется нецелесообразным, хотя максимальное расстояние между этими поселениями не превышает 200

километров. В то же время, при реализации подходов, принятых в пространственной экономике, становится очевидным, что общность социоэкономической и культурной среды в поселениях одного типа может создавать условия для формирования однородных, с точки зрения рамочных условий предпринимательской деятельности, групп объектов. Методология проведения опроса взрослого трудоспособного населения в рамках GEM позволяет проверить эту гипотезу на эмпирических данных. Результаты анализа, на базе данных GEM, детерминант предпринимательского выбора населения неоднородных по уровню и тенденциям развития (особенно после объединения Восточной и Западной зоны) федеральных земель Германии (Sternberg, Wagner, 2002) позволили выявить общность факторов предпринимательского выбора в поселениях различных типов.

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 (Образцова, 2007; Acs, Desai, 2007).

Поэтому целью данной работы является анализ развития малого предпринимательства в российской Федерации с точки зрения реакции населения, в особенности действующих предпринимателей, на реализуемые государственные программы поддержки малого бизнеса. Объект исследования – малые предприниматели в различных типах поселения России. 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 включают:

1. сравнительный анализ по различным типам поселений
 - динамики уровня предпринимательской активности в 2006-2009 годах;
 - коэффициента расширения предпринимательского потенциала как опережающего индикатора развития;
 - зависимости уровня предпринимательской активности от различных социально-экономических факторов;
 - факторов, оказывающих наиболее значимое влияние на малый бизнес;
2. характеристика ключевых мер государственной поддержки МСП;
3. сопоставление наиболее значимых факторов развития бизнеса и приоритетных направлений государственной политики в области поддержки малого предпринимательства.

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 реализуемых мер поддержки малого бизнеса в Российской Федерации и реакции населения на данные мероприятия; далее проводится анализ развития малого предпринимательства с 2006 по 2009 год и строится система наиболее значимых факторов активизации малого бизнеса в различных типах поселений. Наконец, рассматривается соответствие результатов построенных эконометрических моделей по различным группам поселений и наиболее распространенных мер государственной поддержки, то есть проводится содержательная интерпретация 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» [24, с. 97].

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 государство» прибыль предпринимателя как остаточный доход, причем доход является непредсказуемым [13, с.54].

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 [7, с.15]. 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. Предприниматель – это «лицо, которое берется за свой счет и на свой риск и в свою пользу произвести какой-нибудь продукт» [9, с.32].

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» [15, с.142]. 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 предпринимателем, только если оно осуществляет «новую комбинацию» - оно перестает быть таковым, когда учрежденное им «дело» начнет дальше функционировать в рамках кругооборота...» [15, с.146]. 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 условиях неопределенности, присущей любой

деятельности, и ориентирующийся в своих действиях на изменения рыночной информации [5, с.239-240].

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 (Кирцнер, 2001).

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 [2, с.128]:

- 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 ловкими калькуляторами, феодалами и спекулянтами, как мы можем заметить у магнатов американских трестов крупного масштаба» [2, с.130].

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 [14, с.72]:

- 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 [16, с.10]. В силу выделенных характерных черт малого предпринимательства оно является наиболее

рискованным и одновременно наиболее жизнеспособным в условиях кризисных колебаний конъюнктуры рынка.

Как показали P. Arenius и S. Ehrstedt (2008), 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.¹

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.

¹ 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

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

Гипотеза 3. Оптимистичность оценки населением перспектив развития бизнеса влияет на вовлечение индивидов в состав предпринимательского потенциала.

Гипотеза 4. Предпринимательство в различных типах поселения по-разному оценивает реализуемые меры поддержки МСП.

Гипотеза 5. Государственные программы поддержки малого бизнеса положительно влияют на развитие малого бизнеса в России.

Проверка указанных гипотез позволит отделить мифы о предпринимательском потенциале от реальных процессов, а полученные результаты в дальнейшем можно будет использовать для построения системы факторов, стимулирующих его развитие, и для прогнозирования активности предпринимательского потенциала в зависимости от его наблюдаемых социально-экономических характеристик. Кроме того, станет возможным усовершенствование некоторых аспектов государственной политики в области поддержки и развития малого бизнеса в различных типах поселений российской Федерации.

§ 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 [8, с.20]. Принятие Федерального Закона о поддержке малого и среднего предпринимательства, который изменил границы совокупности

малых предприятий, ещё более усугубило проблему [см. 8, 10, 18]. 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.

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 2006-2009 годах, 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 (см. подробнее [8], [10], [19], [22]). Важно подчеркнуть, что, в отличие от базы данных, опубликованной Всемирным Банком, GEM улавливает «неформальную компоненту предпринимательства» (Acs, Desai, 2007).

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» [14, с.29].

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» (см. Официальный сайт Консорциума «Глобальный мониторинг предпринимательства»). 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.
 - 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.

Глава 2. Государственная поддержка малого бизнеса

§ 2.1. Меры поддержки МСП в РФ

В настоящее время вопросы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства регулируются Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В соответствии с данным законом, к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее - индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

1. для юридических лиц - суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов (данное ограничение не распространяется на хозяйственные общества, деятельность которых заключается в практическом применении

(внедрении) результатов интеллектуальной деятельности (программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау), исключительные права на которые принадлежат учредителям (участникам) таких хозяйственных обществ - бюджетным научным учреждениям или созданным государственными академиями наук научным учреждениям либо бюджетным образовательным учреждениям высшего профессионального образования или созданным государственными академиями наук образовательным учреждениям высшего профессионального образования);

2. средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

- от ста одного до двухсот пятидесяти человек включительно для средних предприятий;
- до ста человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия - до пятнадцати человек;

3. выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

В соответствии с Приказом Минэкономразвития России от 16 февраля 2010 года № 59 о мерах по реализации в 2010 году мероприятий по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства, средства федерального бюджета предоставляются субъектам Российской

Федерации на конкурсной основе (п. 11.2 Приказа Минэкономразвития России от 16 февраля 2010 года № 59).

Расходы федерального бюджета на финансовую программу поддержки малого и среднего предпринимательства в 2009 году составили 18,0 млрд. руб. Сейчас действует 75 региональных бизнес-инкубатора общей площадью 179 тысяч квадратных метров, на которых оборудовано 10 000 рабочих мест; 21 региональных венчурных фонда с общим объемом капитализации свыше 8,7 млрд. рублей, из которых проинвестированы 1,7 млрд. рублей в 34 малые инновационные компании.

В этом году поддерживаются региональные программы 82 субъектов Российской Федерации (кроме Ненецкого автономного округа).

В целях поддержки малых и средних компаний с 2005 года за счет средств федерального и региональных бюджетов осуществляется:

- субсидирование части затрат, связанных с уплатой процентов по кредитам, привлеченным в российских кредитных организациях субъектами малого предпринимательства, производящими товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта (50% затрат, но не более одной второй ставки рефинансирования ЦБ);

- субсидирование части затрат субъектов малого предпринимательства, связанных с оплатой услуг по выполнению обязательных требований законодательства Российской Федерации и (или) законодательства страны-импортера, являющихся необходимыми для экспорта товаров (работ, услуг), в том числе работ по сертификации, регистрации или другим формам подтверждения соответствия (50% затрат, но не более 200 тыс. рублей на получение одного сертификата и не более 600 тыс. рублей на одно малое предприятие);

- субсидирование части затрат субъектов малого предпринимательства по аренде выставочных площадей для участия в выставочно-ярмарочных мероприятиях за рубежом (две трети от затрат на оплату выставочных площадей).

С 2007 года в программу дополнительно включены следующие направления:

- субсидирование части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства по регистрации и (или) правовой охране за рубежом изобретений и иных охраняемых законом результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации юридического лица и продукции (работ, услуг);

- субсидирование части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства по оплате услуг по разработке средств индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции (работ, услуг), в том числе фирменного наименования, товарного знака, созданию, промышленного образца для товаров (работ, услуг), предназначенных для экспорта (далее – услуги по разработке средств индивидуализации).

Также в 2007 году в Минэкономразвития России принято решение о приоритетной поддержке в рамках федеральной финансовой программы поддержки малого предпринимательства субъектов Российской Федерации, представивших заявки на реализацию мероприятий, направленных на стимулирование конкурентоспособности малых и средних предприятий с целью обеспечения условий для их успешной деятельности в условиях открытого рынка ВТО, как ключевого фактора развития региональной экономики.

Программы развития экспорта МСП, реализуемые Минэкономразвития России, нацелены на увеличение стоимостного объема российского экспорта МСП, расширение его номенклатуры за счет продукции с повышенной степенью обработки, наукоемких товаров, технологий и услуг.

В рамках реализации программ подготовки субъектов малого и среднего предпринимательства к вступлению России в ВТО федеральные и региональные средства направлялись на проведение исследований для

определения влияния на экономику региона и субъектов малого предпринимательства последствий.

Кроме того, государство поддерживает и отдельно экспортно-ориентированные малые предприятия. Согласно Приказу Минэкономразвития России от 16 февраля 2010 года № 59 о мерах по реализации в 2010 году мероприятий по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства, программами поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства можно считать комплекс мероприятий региональных программ поддержки малого и среднего предпринимательства и (или) региональных программ развития экспорта, направленных на содействие в продвижении на рынки иностранных государств российских товаров, результатов интеллектуальной деятельности, а также создания благоприятных условий для российских участников внешнеэкономической деятельности.

Субсидии федерального бюджета на финансирование мероприятий поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства предоставляются на реализацию следующих мероприятий:

- создание организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и оказывающих поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность, и обеспечения деятельности таких организаций;

- проведение сплошных обследований или исследований с репрезентативной выборкой для определения влияния на экономику региона и малые и средние предприятия последствий от присоединения России к ВТО;

- проведение исследований состояния экспортно-ориентированных кластеров, а также маркетинговых исследований для таких кластеров;

- реализация коллективных маркетинговых проектов, направленных на поддержку выхода малых и средних предприятий на внешние рынки;

- компенсация затрат субъектов малого и среднего предпринимательства на создание и продвижение коллективных торговых марок;

- проведение для малых и средних предприятий семинаров, конференций, круглых столов, издание пособий и т.п., связанных с темой продвижения продукции на рынки иностранных государств;

- реализация специальных программ обучения для малых и средних предприятий, организаций инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства с целью повышения их квалификации по вопросам, связанным с экспортом товаров, работ, услуг;

- компенсация затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, связанных с производством и реализацией товаров, работ, услуг, предназначенных для экспорта, включая маркетинговые и консалтинговые расходы, расходы, связанные с оплатой юридических услуг, за исключением субсидий, установленных разделом III. Предоставление субсидий на поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, производящих и реализующих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта.

Таким образом, обзор основных существующих в российской Федерации программ по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства в российской Федерации показывает их универсальность. Однако ряд исследований отмечает также и поселенческие особенности развития МСП.² Поэтому необходимо проверить, какие меры государственной политики за 2006-2009 года оказали наиболее значимое влияние в каждом типе поселений.

² См. например, [3], [8] – Гончар и Михалкин., Berkowitz and DeJong, Storey, 1982

§ 2.2. Основные законы и нормативные акты, принятые в 2005-2009 годах: основные направления поддержки малого бизнеса

Таблица 1

Основные законы и нормативные акты, принятые в 2005-2009 годах

Год	№	Полное название
2006	642-ПП	Постановление Правительства РФ от 04.11.2006 N 642 (ред. от 17.03.2009) "О перечне товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, размещение заказов на которые осуществляется у субъектов малого предпринимательства"
2007	209-ФЗ	Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.12.2009) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (принят ГД ФС РФ 06.07.2007)
2008	159-ФЗ	Федеральный закон от 22.07.2008 N 159-ФЗ (ред. от 17.07.2009) "Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (принят ГД ФС РФ 04.07.2008)
2008	1102-ПП	Постановление Правительства РФ от 31.12.2008 N 1102 (с изм. от 27.02.2009) "О реализации дополнительных мер по государственной поддержке субъектов малого предпринимательства"
2008	294-ФЗ	Федеральный закон от 26.12.2008 N 294-ФЗ (ред. от 27.12.2009) "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля" (принят ГД ФС РФ 19.12.2008) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2010)
2009	178-ПП	Постановление Правительства РФ от 27.02.2009 N 178 (ред. от 31.12.2009) "О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства" (вместе с "Правилами распределения и предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства")
2009	854-ПП	Постановление Правительства РФ от 28.10.2009 N 854 "О дополнительных мерах государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства"

2009	237-ПП	Постановление Правительства РФ от 17.03.2009 N 237 "Об установлении начальной (максимальной) цены контракта (цены лота) при размещении заказа на поставку товара, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд у субъектов малого предпринимательства и внесении изменений в перечень товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, размещение заказов на которые осуществляется у субъектов малого предпринимательства"
------	--------	---

Глава 3. Комплексный анализ предпринимательского потенциала в РФ

§ 3.1. Результаты анализа структуры и динамики предпринимательства РФ в поселениях различных типов: 2006-2009 годы

На основе группировки наблюдений по типу социокультурной организации экономической среды 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 2009 г. доля ранних предпринимателей среди опрошенных сократилась во всех типах населенных пунктов, за исключением малых городов (Таблица 2). Различия в уровнях ранней предпринимательской активности оказались, однако, статистически незначимы. Несмотря на то, что динамика 2007 – 2009 годов была положительна в среднем в РФ: рост показателя с 2007 по 2008 года около половины процентного пункта, а с 2008 по 2009 года – около одного процентных пункта, уровень активности раннего предпринимательства не превышает 3,5% в 2009 году.

На протяжении всего периода наблюдения наименьшая ранняя предпринимательская активность наблюдалась в средних городах. Доля ранних предпринимателей снижалась в мегаполисах и средних городах в 2006-2008 годах, однако за последний год этот показатель значительно возрос. Уровень активности ранних предпринимателей в крупных городах и селах, наоборот, имеет тенденцию к снижению в рассматриваемом периоде.

Таблица 2

Поселенческие различия в уровнях и динамике активности ранних предпринимателей

Тип поселения	% ,от общего числа трудоспособного населения				Темп роста 2006-2009	P-value	
	год	2006	2007	2008			2009
мегаполис		1,11%	0,57%	0,18%	0,81%	0,73	0,477
крупный город		1,00%	0,41%	0,72%	0,64%	0,64	0,530
средний город		0,48%	0,36%	0,12%	0,47%	0,98	0,354
малый город		0,79%	0,52%	0,84%	0,98%	1,24	0,229
село		0,90%	0,46%	0,72%	0,59%	0,65	0,520
Всего		4,28%	2,32%	2,59%	3,49%	0,82	0,417

Рассмотрим динамику мотивационных характеристик раннего предпринимательства, то есть проанализируем добровольное и вынужденное предпринимательство. Анализ данных групп предпринимателей стал особенно актуален в условиях кризиса, когда открытие собственного бизнеса может быть вынужден шагом в отсутствие постоянной занятости.

Как показано в таблице 3, в целом доля добровольного предпринимательства в составе раннего возросло за период с 2006 по 2009 года. Совокупное увеличение этого показателя складывается из увеличения доли добровольных предпринимателей в селах, крупных городах и мегаполисах, в то время как в средних и малых городах доля добровольных предпринимателей немного сократилась. Интересно и то, что за период 2008-2009 годов доля добровольных предпринимателей возросла во всех типах городов и осталась на прежнем уровне в селах. Таким образом, можно предположить, что предприниматели, открывшие свой бизнес в последние несколько лет, сумели воспользоваться изменением глобальной экономической ситуации, вопреки возможным ожиданиям их действий в период рецессии в экономике.

Таблица 3

**Поселенческие различия в уровнях и динамике активности
добровольных ранних предпринимателей**

Тип поселения	%,от общего числа ранних предпринимателей				Темп роста 2006-2009	P-value	
	год	2006	2007	2008			2009
мегаполис		1,8%	10,7%	2,6%	12,8%	7,05	0,607
крупный город		7,3%	3,6%	5,1%	7,7%	1,06	0,984
средний город		3,6%	7,1%	0,0%	2,6%	0,71	0,963
малый город		5,5%	3,6%	7,7%	5,1%	0,94	0,988
село		1,8%	7,1%	5,1%	5,1%	2,82	0,887
Всего		20,0%	32,1%	20,5%	33,3%	1,67	0,461

Доля вынужденных предпринимателей за период 2006-2009 годов также увеличилась в целом по России (Таблица 4), однако внутри групп поселений тенденции разнонаправлены. Доля вынужденного предпринимательства значительно возросла в малых городах, причем в период с 2006 года, так и в 2008-2009 годах. Также увеличился уровень вынужденного предпринимательства в мегаполисах и селах. А в средних городах вынужденных предпринимателей стало меньше более чем в 2 раза с 2006 года.

Между тем, в селах и мегаполисах произошел одновременный рост и вынужденного, и добровольного раннего предпринимательства.

Таблица 4

**Поселенческие различия в уровнях и динамике активности
вынужденных ранних предпринимателей**

Тип поселения	%,от общего числа ранних предпринимателей				Темп роста 2006-2009	P-value	
	год	2006	2007	2008			2009
мегаполис		5,5%	7,1%	0,0%	7,7%	1,41	0,916
крупный город		1,8%	7,1%	3,2%	0,0%	0,00	-
средний город		7,3%	0,0%	0,0%	2,6%	0,35	0,829
малый город		1,8%	7,1%	3,2%	10,3%	5,64	0,698
село		7,3%	3,6%	3,2%	7,7%	1,06	0,984
Всего		23,6%	25,0%	9,7%	28,2%	1,19	0,802

В период с 2006 по 2009 год, как показано в таблице 5, уровень активности устоявшихся предпринимателей вырос как в среднем по стране, так и во всех типах поселений, за исключением группы крупных городов. Различия в поселенческой структуре 2006 и 2009 года статистически значимы (на уровне 10% значимости).

Увеличение доли устоявшихся предпринимателей во всех типах поселений, кроме группы крупных городов, наблюдается как на протяжении последних четырех лет, так и в период 2008-2009 годов. В крупных городах - динамика обратная: доля устоявшихся предпринимателей снижается.

Таблица 5

Поселенческие различия в уровнях и динамике активности устоявшихся предпринимателей

Тип поселения	%, от общего числа трудоспособного населения				Темп роста 2006-2009	P-value
	2006	2007	2008	2009		
Мегаполис	0,26%	0,62%	0,06%	0,35%	1,33	0,980
крупный город	0,37%	0,00%	0,24%	0,14%	0,37	0,946
средний город	0,11%	0,31%	0,24%	0,41%	3,91	0,929
малый город	0,16%	0,26%	0,12%	0,27%	1,71	0,974
Село	0,32%	0,21%	0,18%	0,35%	1,11	0,992
Всего	1,21%	1,39%	0,84%	1,53%	1,26	0,926

В контексте дискуссий о состоянии предпринимательства во время экономического кризиса и результатов, свидетельствующих о росте уровня ранней (в том числе добровольной) и устоявшейся предпринимательской активности как за последние четыре года, так и за прошлый год, особенно актуальным становится анализ динамики выбытия из бизнеса в поселенческом аспекте. Ибо он позволяет сопоставить динамику

пополнения и выбытия из бизнеса, а потому дает более полную картину предпринимательской активности населения.

Из таблицы 6 видно, что в 2006-2009 годах в средних, малых городах и селах число тех, кто закрыл свой бизнес, возросло. Наибольшая доля прекративших собственный бизнес сосредоточена в малых городах, причем этот показатель значимо увеличивался каждый год. В мегаполисах и крупных городах доля прекративших свой бизнес упала в период с 2006 по 2009 года. В крупных городах падение зафиксировано также и в 2008-2009 годах, минимальная доля выбывших из бизнеса в 2009 году также сосредоточена в крупных городах.

Таблица 6
Поселенческие особенности прекращения бизнеса в 2006-2009 годах

Тип поселения	%, от общего числа трудоспособного населения				Темп роста 2006-2009	P-value
	2006	2007	2008	2009		
год						
мегаполис	1,15%	0,47%	0,06%	0,24%	0,21	0,850
крупный город	0,38%	0,16%	0,31%	0,18%	0,46	0,964
средний город	0,16%	0,10%	0,00%	0,53%	3,25	0,939
малый город	0,05%	0,10%	0,37%	0,53%	9,76	0,862
село	0,22%	0,16%	0,31%	0,53%	2,44	0,920
Всего	0,33%	0,99%	1,05%	2,02%	6,15	0,537
P-value	0,273	0,098	0,214	0,802		

С учетом влияния доли выбывающих предпринимателей на динамику всей совокупности раннего предпринимательства весьма различны коэффициент расширения раннего предпринимательства по различным поселенческим группам.

Коэффициент расширения рассчитывается как отношение доли нарождающихся предпринимателей к доле выбывших предпринимателей (Таблица 7). В среднем в Российской Федерации коэффициент расширения за рассматриваемый четырехлетний период снижался, что видно как по абсолютному показателю (снижение с 2,67 до 0,84), так и по темпам роста коэффициента (падение на 68% с 2006 по 2009 года). Причем после

падения в 2007 г. относительно 2006 г., к 2008 г. показатель возрос на 7%, а затем резко сократился к 2009 г.

За весь период наблюдения с 2006 по 2009 гг. максимальное значение, равное 7, наблюдалось в 2006 г. в группе средних по численности городов. Для 2006 г. группа средних городов стала приоритетной. В следующие два года приоритетной являлась группа малых городов (коэффициент составил 3,5 и 1,83, соответственно), а в 2009 году приоритетной стала группа крупных городов и мегаполисов. Малозначимая группа менялась каждый год. В 2006 г. – это села (показатель равен 1,67), в 2007 г. – большие города, куда входят в том числе Москва и Санкт-Петербург (0,75), в 2008 и 2009 гг. – средние города (1,00 и 0,56 соответственно).

Таблица 7

Расширение предпринимательского потенциала в зависимости от типов поселения в 2006-2009 годах

Коэффициент расширения						
Тип поселения	Значение				Темп роста, %	
Год	2006	2007	2008	2009	2006-2009	
Села	1,67	1,33	1,20	0,67	40,0%	
малые города	2,50	3,50	1,83	0,67	26,7%	
средние города	7,00	1,50	1,00	0,56	7,9%	
крупные города и мегаполисы	2,80	0,75	1,40	1,86	66,3%	
В целом по РФ	2,67	1,38	1,47	0,84	31,5%	

Обратимся к динамике потенциальных предпринимателей и лиц, намеревающихся стать предпринимателями из числа не предпринимателей, которые характеризуют возможное приращение раннего предпринимательства в течение ближайших трех лет.

Как показано в таблице 8, с 2006 по 2009 года уровень потенциальной предпринимательской активности немного возрос в целом по России (на уровне значимости 10%). Данное увеличение формируется из небольшого роста активности в малых городах и значительного роста

доли потенциальных предпринимателей в крупных городах. В мегаполисах, средних городах и селах за четыре года уровень потенциальной предпринимательской активности упал. Однако стоит отметить, что в 2008-2009 году доля потенциальных предпринимателей в мегаполисах, средних и малых городах возросла, а в селах скачок потенциальной предпринимательской активности в 2008 году сменился показателями 2009 года, сравнимыми с уровнем 2006-2007 годов.

Таблица 8

Поселенческие различия в уровнях и динамике активности потенциальных предпринимателей

Тип поселения	%, от общего числа трудоспособного населения				Темп роста 2006-2009	P-value
	2006	2007	2008	2009		
мегаполис	2,10%	0,66%	0,32%	0,92%	0,44	0,795
крупный город	0,35%	0,75%	1,18%	1,16%	3,31	0,860
средний город	0,79%	0,94%	0,43%	0,58%	0,74	0,964
малый город	1,22%	0,66%	0,75%	2,20%	1,80	0,829
Село	0,61%	0,66%	1,39%	0,58%	0,95	0,994
Всего	5,07%	3,67%	4,06%	5,43%	1,07	0,933

Динамика 2006-2009 годов для группы намеревающихся стать предпринимателями из числа не-предпринимателей отрицательна как в целом по РФ, так и по каждому типу поселения. Наибольшее падение зафиксировано в мегаполисах, а наименьшее – в средних городах. Однако в период 2008 – 2009 годов доля намеревающихся стать предпринимателями немного увеличилась в мегаполисах и селах.

Уровень активности намеревающихся стать предпринимателями составляет в среднем в России в 2009 году. Наибольшее его значение зафиксировано в средних городах, а наименьшее – в крупных городах. Кроме того, уровень намеревающихся стать предпринимателями в целом по РФ и в большинстве поселений ниже уровня потенциального предпринимательства в 2009 году.

Таблица 9

**Поселенческие различия в уровнях и динамике активности
намеревающихся стать предпринимателями**

Тип поселения	%, от общего числа трудоспособного населения				Темп роста 2006-2009	P-value	
	год	2006	2007	2008			2009
мегаполис		2,47%	0,54%	0,31%	0,44%	0,18	0,555
крупный город		0,33%	0,76%	0,69%	0,19%	0,57	0,968
средний город		0,93%	0,65%	0,82%	0,63%	0,68	0,930
малый город		1,32%	0,54%	0,69%	0,31%	0,24	0,772
Село		1,70%	0,27%	0,44%	0,57%	0,33	0,742
Всего		6,74%	2,75%	2,95%	2,14%	0,32	0,172

Кроме того, мы оценили структурные изменения и их существенность в динамике с 2006 по 2009 годы для основных групп предпринимателей на основе интегральных индексов Салаи и Гатева и коэффициента абсолютных структурных сдвигов Казинца (Таблица 10).

Во всех предпринимательских группах сдвиги в структуре совокупности оказались незначительны (на основе коэффициента Казинца). Структурные различия в относительном выражении с учетом изменений по отдельным типам поселений, изменений удельного веса каждой поселенческой группы в двух совокупностях достаточно существенны (на основе индексов Салаи и Гатева), особенно в группах нарождающихся предпринимателей и владельцев устоявшегося бизнеса..

Таблица 10

Структурные различия по группам предпринимателей, 2006-2009 гг.

	Коэффициенты		
	Казинца	Гатева	Салаи
потенциальные предприниматели	0,0078	0,4531	0,3294
ранние предприниматели	0,0578	0,593	0,2630
нарождающиеся предприниматели	0,0522	0,772	0,3784
Владельцы нового бизнеса	0,0113	0,271	0,2087
Владельцы устоявшегося	0,0265	0,745	0,4415

бизнеса			
---------	--	--	--

Перейдем к рассмотрению динамики трех основных, в контексте методологии GEM, социально-психологических индикаторов, характеризующих предпринимательство (Таблица 11).

Таблица 11

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		
	2006 -2007	2007 -2008	2006 -2008	2006 -2007	2007 -2008	2006 -2008	2006 -2007	2007 -2008	2006 -2008
села	-19,19	25,18	1,15	-51,45	1093,36	479,35	50,08	7,00	60,59
малые города	36,84	-20,70	8,51	93,26	442,64	948,69	-36,27	74,17	11,00
средние города	76,30	-17,57	45,33	22,13	576,57	726,28	-35,76	71,92	10,44
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 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.

Таким образом, динамического анализа недостаточно для составления полной картины развития предпринимательства в России в различных типах поселения. Оценка пространственной структуры социально-психологических индикаторов показала очень противоречивые тенденции: с одной стороны, растет оптимистичность среди потенциальных предпринимателей, то есть группы тех, кто именно сейчас думает о создании собственного бизнеса; с другой стороны, усиливается доля потенциальных предпринимателей, которые боятся открыть свое дело. Для ослабления последней тенденции необходимо создание более специализированной системы поддержки бизнеса с точки зрения расширения доступа потенциальных и действующих предпринимателей к информационным и консультационным центрам для малого бизнеса, а также создания учебных центров для потенциальных и ранних предпринимателей. Наискорейшее внедрение данных мер, как показывают расчеты, требуется в малых городах и мегаполисах.

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

Для проверки сформулированной выше Гипотезы 2 были проведены статистические оценки взаимосвязи между уровнем предпринимательской активности и различными характеристиками, объясняющими 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 2009 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 2). 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. 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 данном исследовании стало построение порядковых регрессий для каждого из трех рассматриваемых годов по трем выделенным группам.

Выбор методов непараметрической статистики для сравнительного анализа факторов, обуславливающих вовлечённость индивида в предпринимательство, обосновывается структурой исходных данных, привлекаемых для решения поставленных задач. Статистическая конкретизация признака вовлечённости индивида в предпринимательство позволила сформулировать зависимую переменную (IND) в форме атрибутивного признака, измеренного в порядковой шкале и принимающего 3 значения, между которыми установлены предпочтения соответственно рассмотренной выше методологии выделения стадий вовлечённости в предпринимательство (см. рис.1). Таким образом, для независимой переменной были установлены следующие пороги:

- 1) не имеет отношения к предпринимательству ($IND = 0$),
- 2) является потенциальным предпринимателем ($IND = 1$),
- 3) является действующим предпринимателем ($IND = 2$).

Все независимые переменные, протестированные в качестве факторов, можно условно разделить на три группы: экономические, социальные и психологические характеристики – и все они измерены в порядковой шкале. Напомним, что порядковая шкала измерения признака устанавливает отношение тождества и допускает логическую операцию сравнения, при этом не имеет начала отсчёта. Поэтому логика нашего исследования влияния различных факторов на выбор стратегии экономического поведения развивалась следующим образом:

- 1) анализ статистической значимости различий между количественными и качественными индикаторами предпринимательской активности на ранних стадиях развития бизнеса по рассмотренным типам поселений (использовался критерий ранговых сумм Фридмана);

- 2) перегруппировка поселений с целью укрупнения (увеличения заполненности) групп путём объединения статистически не значимо различающихся типов поселений в единый кластер;
- 3) анализ таблиц сопряжённости (на основе коэффициента сопряжённости по Пирсону), с целью выявления статистически значимых факторов вовлечённости в предпринимательство, по каждому укрупнённому типу поселений;
- 4) регрессионный анализ значимости обнаруженных факторов.

Рассмотрим последовательно результаты сравнительного анализа факторов вовлечённости в предпринимательство, полученные с помощью пакета прикладных программ SPSS.

Первый этап анализа позволил выделить три группы поселений, однородные по значениям количественных и качественных индикаторов ранней предпринимательской активности:

- сёла,
- города (до 500 тысяч человек)
- большие города (с населением более 500 тысяч человек, включая мегаполисы).

Укрупнённая группировка отражает существенные различия в условиях предпринимательского старта и развития предпринимательства, то есть может рассматриваться как вариант типологии поселений в рассматриваемом контексте. Выделенные группы поселений однородны по качеству человеческих ресурсов нарождающихся предпринимателей и по условиям внешней экономической среды, однако статистически значимо различаются между собой.

Для каждой из укрупнённых групп, по каждому году наблюдения был сформирован массив первичных данных путём кластеризации наблюдений по признаку укрупнённого типа населенного пункта, а затем по каждому массиву проведено тестирование влияние на зависимую переменную 44 признаков (на основе расчёта коэффициентов

сопряжённости по Пирсону). Различия в оценке перспектив развития бизнеса влияли на принятие решения о реализации и развитии предпринимательской идеи в крупных городах и мегаполисах, а также в селах и малых городах в 2006 году. В различной степени значимым, для выбора стратегии экономического поведения, везде оказался тип основного источника дохода. Уровень образования влияет на вовлечённость в предпринимательство незначительно, в основном в малых и средних городах. В селах оказывает некоторое влияние на принятие решения о начале предпринимательской деятельности сложившийся стереотип, что собственный бизнес - это желательный выбор карьеры. Влияние неуверенности респондентов в собственных силах на уровень вовлеченности в предпринимательскую деятельность не было зафиксировано.

Анализ коэффициентов сопряжённости выявил факторы, статистически значимые для принятия решения о предпринимательской деятельности, что позволило перейти к регрессионному анализу выявленных связей. Так, наиболее устойчивое влияние на степень вовлечённости в предпринимательство, независимо от типа поселения и года наблюдения, продемонстрировали индикаторы наличия социальных сетей и оценки индивидом собственных способностей. Эти факторы оказались значимыми во на четвёртом этапе исследования итоговых моделей регрессии. В таблице 12 приведена расшифровка обозначений независимых переменных, оказывавших влияние на выбор индивидом своего статуса в занятости и включённых в итоговые модели.

Таблица 12

**Факторы вовлечённости индивида в предпринимательство:
содержание, положения и обозначения**

q13b – способность к адаптации в новых условиях	q1g – индикатор социальных связей	q1i – индикатор воспринимаемых способностей	Income1 – заработная плата от наёмной занятости – основной источник средств существования	Income2 – предпринимательский доход – основной источник средств существования	Income3 – иной основной источник средств существования
[q13b=1] – «я никак не могу приспособиться к нынешней жизни», [q13b=2] – «я свылся с отказом от прежнего образа жизни», [q13b=3] – «я хватаюсь за любую возможность», [q13b=4] – «мне удалось использовать новые возможности», [q13b=5] – «я живу как и раньше», [q13b=6] – «затрудняюсь ответить»	[q1g=1] – «личное знакомство с предпринимателем», [q1g=2] – «не знаком с предпринимателем», [q1g=8] – «затрудняюсь ответить» [q1g=9] – «отказ от ответа»	[q1i=1] – «согласен, что у меня есть опыт начать свой бизнес», [q1i=2] – «у меня нет достаточного опыта и квалификации для открытия собственного бизнеса» [q1i=8] – «затрудняюсь ответить» [q1i=9] – «отказ от ответа»	[Income1=1] – да Income1=0] – нет	[Income2=1] – да [Income2=0] – нет	[Income3=1] – да [Income3=0] – нет

В качестве инструмента регрессионного анализа мы использовали модель порядковой регрессии (связывающая функция – логит), так как все выявленные на этапе анализа сопряжённости независимые переменные, измеряются в порядковой шкале. Зависимая переменная, общая для всех построенных моделей, также измеряется в порядковой шкале. Как было показано выше, регрессант моделей разделяет совокупность опрошенного населения на три порога: население, не вовлечённое в предпринимательство, потенциальные предприниматели и действующие

предприниматели. В таблице 13 представлена сводная информация об основных оценках построенных моделей.

Таблица 13

Сводная информация об основных оценках построенных моделей и параметров регрессий

Укрупнённые типы поселений	Псевдо R2 (по Нагелькерке)				Изменения в составе факторов по годам (+\–)
	2006	2007	2008	2009	
Сёла	0,498	0,565	0,694	0,678	+
Города	0,574	0,611	0,572	0,555	–
Большие города	0,533	0,571	0,508	0,825	–
Укрупнённые типы поселений	Информация о приближении модели (значимость χ^2)				Изменения в значимости факторов по годам (+\–)
	2006	2007	2008	2009	
Сёла	3,0E-26	4,3E-24	1,5E-32	4,4E-34	+
Города	8,0E-55	1,6E-61	2,3E-49	3,7E-01	+
Большие города	1,0E-56	2,9E-50	2,0E-48	6,6E-61	+

Как показывает сводная информация таблицы 13, все построенные модели являются значимыми, процент объяснения суммарной дисперсии по признаку вовлечённости индивидов в предпринимательство варьирует (по годам и типам поселений в пределах 50 – 70%), что следует считать достаточно хорошей оценкой модели. В построенных регрессиях наблюдается значимое приближение: значимость хи-квадрат менее 0,0001.

Дополнительно отметим, что наблюдаемые значения статистически не значимо отличаются от ожидаемых частот, рассчитанных на основе моделей, причем значимость хи-квадрат теста по Пирсону с 2006 по 2009 года падает с 0,217 до $1,07 \cdot 10^{-15}$, что говорит о высокой степени приближения. Напомним, что оценки параметров регрессии для зависимой переменной являются пороговыми оценками, для факторов они называются оценками положения. Оценки положения дают нам

возможность интерпретировать влияние выделенных факторов и указывают на степень этого влияния, позволяя определить вероятность того, что, при определённых в модели значениях (положениях) регрессантов, регрессор будет иметь значение на уровне соответствующего порога.

Для индивидов, 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 значимыми оказались индикатор социальных связей и способность к адаптации в меняющихся условиях. В 2007 году в сёлах, способность к адаптации вообще потеряла какое-либо значение, индикаторы социальных связей, и воспринимаемых способностей существенно снизили значимость, а наибольшее влияние на вовлечённость в предпринимательство оказал факт наличия предпринимательского дохода как основного источника средств к существованию. В 2008 году снова изменился состав и значимость факторов: значимыми оказались только 2 фактора: индикаторы социальных связей, и воспринимаемых способностей. В 2009 году также влияние оказывают только эти два фактора.

Отметим также, что индикатор воспринимаемых способностей на протяжении всего периода наблюдения действовал в качестве низшей категории зависимых переменных (то есть действовал понижающее на значение зависимой переменной), а в 2009 году стал категорией высшего порядка. Индикатор социальных связей в 2006 и 2008-2009 годах являлся категорией высшего порядка, а в 2007 году – низшего. Описанные результаты представлены в таблице 14 ниже (см. также Приложение 3).

Для индивидов, проживающих **в городах**, наблюдаемые и ожидаемые значения различаются незначительно : хи-квадрат по Пирсону составляет 0,025 в 2006 году, падает до уровня менее 0,0001 в 2008 году и

растет до 0,03 в 2009 году. С 2006 по 2008 год, в отличие от сельских поселений, регрессия включает неизменный набор факторов (за исключением 2009 года, когда из базы был исключен вопрос про основной источник дохода индивида). Два из них совпадают с обнаруженными по сельской местности: это индикаторы социальных связей, и воспринимаемых способностей. Кроме того, модели включают в 2006-2008 годах три переменные, определяющие основной источник дохода респондента, – заработная плата, предпринимательский доход и прочие средства (в том числе, – как ни парадоксально для предпринимателя, – пенсии, стипендии и пособия по безработице). В 2006-2007 годах индикаторы социальных связей, и воспринимаемых способностей действовали в качестве категорий низшего порядка, а основные источники дохода – в качестве высших категорий зависимой переменной. В 2008 году индикатор социальных связей стал высшей категорией, однако в 2009 году обе переменные (социальные сети и воспринимаемые способности) стали категориями низшего порядка (см. таблицу 14 и приложение 4).

В регрессиях, построенных, по периоду развития глобального кризиса, для оценки динамики факторов вовлечённости в предпринимательство населения больших городов, наблюдаемые и ожидаемые значения переменных также различаются незначительно: хи-квадрат по Пирсону менее 0,05 в 2006 году и менее 0,00001 в 2007 – 2008 годах.

Состав значимых факторов и степень их значимости для выбора индивидом варианта экономического поведения в больших городах во многом повторяет тенденции, выявленные в группе малых и средних городов: состав факторов остаётся неизменным, значимость факторов меняется за период наблюдения. Оценки положения для индикаторов социальных связей и воспринимаемых способностей отрицательны в 2006-2007 годах. В 2008 году индикатор воспринимаемых способностей получает положительную оценку и действует как высшая категория,

причем становится самым значимым фактором. Может быть, в связи с этим стоит вспомнить пословицу о том, что «смелость города берёт», а в условиях переноса глобального кризиса способствует вовлечению в предпринимательство. Среди переменных, оценивающих основной источник дохода респондента, оценка предпринимательского дохода в качестве основного в 2006-2008 годах постоянно положительна, но наибольшее влияние этот фактор оказывает в 2006 году. В 2009 году на развитие предпринимательства положительно влияют индикаторы собственных способностей и социальных сетей (см. таблицу 14 и приложение 5).

Таблица 14

Факторы предпринимательского выбора: 2006-2009 год
(содержательные результаты порядковых регрессий)

Год	Влияние/ Тип поселения	Положительно	Отрицательно
2006	Село	Индикатор социальных связей	<ul style="list-style-type: none"> • Способность к адаптации в новых условиях • Индикатор воспринимаемых способностей
	Город	Зарплата, предпринимательский доход и иные источники средств существования	<ul style="list-style-type: none"> • Индикатор социальных связей • Индикатор воспринимаемых способностей
	Большой город	Зарплата как основной источник средств	<ul style="list-style-type: none"> • Индикатор социальных связей • Индикатор воспринимаемых способностей • Зарплата и иные источники средств существования
2007	Село	Зарплата и предпринимательский доход как основной источник средств	<ul style="list-style-type: none"> • Индикатор социальных связей • Индикатор воспринимаемых способностей • Иной основной источник средств существования
	Город	Зарплата, предпринимательский доход и иные источники средств существования	<ul style="list-style-type: none"> • Индикатор социальных связей • Индикатор воспринимаемых способностей
	Большой город	Предпринимательский доход как основной источник средств	<ul style="list-style-type: none"> • Индикатор социальных связей • Индикатор воспринимаемых способностей • Зарплата и иные источники средств существования

2008	Село	Индикатор социальных связей	Индикатор воспринимаемых способностей
	Город	<ul style="list-style-type: none"> • Индикатор социальных связей • Зарплата, предпринимательский доход и иные источники средств существования 	Индикатор воспринимаемых способностей
	Большой город	<ul style="list-style-type: none"> • Индикатор социальных связей • Зарплата и предпринимательский доход как основной источник средств 	<ul style="list-style-type: none"> • Индикатор воспринимаемых способностей • Иной основной источник средств существования
2009	Село	<ul style="list-style-type: none"> • Индикатор социальных связей • Индикатор воспринимаемых способностей 	-
	Город	-	<ul style="list-style-type: none"> • Индикатор социальных связей • Индикатор воспринимаемых способностей
	Большой город	<ul style="list-style-type: none"> • Индикатор социальных связей • Индикатор воспринимаемых способностей 	-

Заключение

В процессе исследования было проанализировано состояние начальных этапов развития малого предпринимательства в Российской Федерации за последние четыре года, а также был проведен краткий обзор существующих программ поддержки малого бизнеса в российской Федерации. 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 2009 год доля ранних предпринимателей среди опрошенных заметно упала во всех группах, за исключением малых городов.

Самая низкая ранняя предпринимательская активность в 2006-2009 гг. наблюдалась в средних городах. Доля ранних предпринимателей снижалась в мегаполисах и средних городах в 2006-2008 годах, однако за последний год этот показатель значительно возрос. Уровень активности ранних предпринимателей в крупных городах и селах, наоборот, имеет тенденцию к снижению в рассматриваемом периоде. Уровень добровольного предпринимательства увеличивался в селах, крупных городах и мегаполисах, в то время как в средних и малых городах доля добровольных предпринимателей немного сократилась.

С 2006 по 2009 года уровень потенциальной предпринимательской активности немного возрос в целом по России за счет небольшого роста

активности в малых городах и значительного роста доли потенциальных предпринимателей в крупных городах. В мегаполисах, средних городах и селах за четыре года уровень потенциальной предпринимательской активности упал.

Увеличение доли владельцев устоявшегося бизнеса во всех типах поселений, кроме группы крупных городов, наблюдается как на протяжении последних четырех лет, так и в период 2008-2009 годов. В крупных городах динамика обратная: доля устоявшихся предпринимателей снижается.

В структуре поселений наблюдается обратная зависимость между размером населенного пункта и степенью неуверенности: наибольший уровень ранних предпринимателей, испытывающих страх, зафиксирован в селах, затем этот уровень постепенно снижается и становится минимальным в мегаполисах.

Наибольшая доля прекративших собственный бизнес сосредоточена в малых городах, причем этот показатель значимо увеличивался каждый год. В мегаполисах и крупных городах доля прекративших свой бизнес упала в период с 2006 по 2009 года.

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.

С другой стороны, в работе было показано, что существующие программы поддержки малого бизнеса не учитывают поселенческие особенности развития предпринимательства (существуют лишь отдельные программы внутри отдельных городов и регионов). Более того, основными направлениями государственной политики в этой области являются всевозможные виды субсидий и упрощенных условий для

функционирования малого бизнеса (в том числе, снижение налогового бремени, упрощенная форма ведения бухгалтерии). Несмотря на это, среди предпринимателей чрезвычайно высок уровень страха в недостаточных способностях для создания нового бизнеса. То есть необходимо на государственном уровне создавать целостную систему информационной и образовательной поддержки потенциальных и ранних предпринимателей, а также консолидировать их в объединения, союзы и клубы с целью повышения надежности социальных связей между ними.

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. Гончар К.Р. Промышленность на выселках. Проблема низкой производительности предприятий в малых и специализированных городах. Семинар серии «Институциональные проблемы российской экономики», М., ГУ-ВШЭ, 18 марта 2010.
2. Зомбарт В. Буржуа: этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М.: Наука, 1994.
3. Кирцнер И.М. Конкуренция и предпринимательство. М.: Юнити-Дана, 2001.
4. Маркс К. Капитал: процесс производства капитала, кн.1, т.1, 1988.
5. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. — М.: Экономика, 2000.
6. Михалкин И.В. Малый и средний бизнес в малых городах России как фактор социально-экономического развития и повышения уровня жизни в регионах.// Аналитический отчет по итогам реализации гранта Президента Российской Федерации *от 30 июня 2007г. № 367 – рп.* Ресурсный центр малого предпринимательства, Москва, 2008.
7. Найт Ф. Понятия риска и неопределенности // Thesis. Вып. 5, 1994.
8. Предпринимательский потенциал российского общества: GEM Russia. Отчет по итогам реализации проекта «Учитель-ученики» Научного фонда ГУ-ВШЭ 06-04-0045 УУ за 2006 г.
9. Сэй Ж.-Б., Бастиа Ф. Трактат по политической экономии/ Ж.-Б. Сэй; Экономические софизмы. Экономические гармонии/ Ф.Бастиа. М.: Дело, 2000.
10. Образцова О.И. Предпринимательский потенциал Российского общества: Россия в Global Entrepreneurship Monitor // Вопросы статистики. 2007. №7.
11. Смирнов Н.В. Анализ общей динамики развития малого предпринимательства в России в начале 21 века. - М., 2007

12. Стентон Г., Гланц С. Медико-биологическая статистика. М.: Практика, 1999.
13. Тюнен И.Г. Фон. Изолированное государство. М.: Экономическая жизнь, 1926.
14. Чепуренко А.Ю. Социология предпринимательства. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.
15. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М.: Эксмо, 2007.
16. Ясин Е.Г., Чепуренко А.Ю., Буев В.В. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее, будущее. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003.
17. Федеральный Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»// СЗ РФ, 1995. №88-ФЗ.
18. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации"// СЗ ФЗ, 2007. № 209-ФЗ
19. 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.
20. 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.
21. Arenius, P., DeClercq, D. 2005: A network-based approach to opportunity recognition. *Small Business Economics*, Vol. 24 No.3, pp.249-65.
22. 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

23. Berkowitz, Daniel and David DeJong, 2001. "Entrepreneurship and Post-Socialist Growth." William Davidson Institute Working Paper No. 406
24. Cantillon R. Essay on the nature of commerce in general. New Brunswick, New Jersey :Transaction Publishers, 2001.
25. Reynolds P., Bosma N. 2005: Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection: Design and Implementation. *Small Business Economics* (2005) 24: 205–231
26. Smallbone D, Friederike W., 2001: The Distinctiveness of Entrepreneurship in Transition Economies. *Small Business Economics*, Volume 16, Number 4, 249-262.
27. Sternberg R., Wagner J. Personal and Regional Determinants of Entrepreneurial Activities: Empirical Evidence from the REM Germany // Discussion Paper No. 624, IZA, November 2002 (published in: *Jahrbuch für Regionalwissenschaft*, 2005, 25 (1), 91-105).
28. Storey, David J. (1982), *Entrepreneurship and the New Firm*. London and New York: Croom-Helm
29. Schumpeter J. A. *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper, 1975.

Интернет – ресурсы

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

Приложения

Приложение 1³

Стадии предпринимательства: методология GEM



Рис. 1 Статистическая конкретизация предпринимательского потенциала

³ 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

Села-2006				
\Перспективы бизнеса				
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		
\Соц сети (предпр в окружении)				
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		
\Пр-во как желательный выбор карьеры				
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		
\Образование	1	2	3	
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		
\Основной источник дохода				
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		
\Предпочтения по финансированию				
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		
\Оценка собств способностей				
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		
\Страх				
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		

Села-2007			
\Перспективы бизнеса			
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	
\Соц сети (предпр в окружении)			
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		
\Пр-во как желательный выбор карьеры				
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		
\Образование				
Индивиды	1	2	3	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		
\Основной источник дохода				
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		
\Предпочтения по финансированию				
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		
\Оценка собств способностей				
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	
\Страх			
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	

Села-2008			
\Перспективы бизнеса			
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	
\Соц сети (предпр в окружении)			
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	
\Пр-во как желательный выбор карьеры			
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	
\Образование	1	2	3
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		
\Основной источник дохода				
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		
\Предпочтения по финансированию				
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		
\Оценка собств способностей				
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		
\Страх				
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		

Малые и средние города			2006	
\Перспективы бизнеса				
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		
\Соц сети (предпр в окружении)				
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		
\Пр-во как желательный выбор карьеры				
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		
\Образование				
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		
\Основной источник дохода				
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		
\Предпочтения по финансированию				
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		
\Оценка собств способностей				
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		
\Страх				
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		

Малые и средние города				2007
\Перспективы бизнеса				
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		
\Соц сети (предпр в окружении)				
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		
\Пр-во как желательный выбор карьеры				
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		
\Образование				
	1	2	3	

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		
\Основной источник дохода				
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		
\Предпочтения по финансированию				
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		
\Оценка собств способностей				
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		
\Страх				
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		

Малые и средние города			2008	
\Перспективы бизнеса				
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		
\Соц сети (предпр в окружении)				
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		
\Пр-во как желательный выбор карьеры				
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		
\Образование				
	1	2	3	
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		
\Основной источник дохода				
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		
\Предпочтения по финансированию				
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		

\Оценка собств способностей			
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	
\Страх			
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	

Города более 500 тыс.чел.			
\Перспективы бизнеса			
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	
\Соц сети (предпр в окружении)			
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	
\Пр-во как желательный выбор карьеры			
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	
\Образование			
	1	2	3
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		
\Основной источник дохода				
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		
\Предпочтения по финансированию				
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		
\Оценка собств способностей				
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		
\Страх				
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		

Города более 500 тыс.чел.			2007	
\Перспективы бизнеса				
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		
\Соц сети (предпр в окружении)				
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		
\Пр-во как желательный выбор карьеры				
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		
\Образование				
	1	2	3	
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		
\Основной источник дохода				
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		
\Предпочтения по финансированию				
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		
\Оценка собств способностей				
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		
\Страх				
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	
\Перспективы бизнеса				
Индивиды	хорошие	плохие	всего	
НеПред	75	9	84	
Потенц	27	1	28	
Действ	10	0	10	
всего	112	10	122	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,0196429	0,1387964		
\Соц сети (предпр в окружении)				
Индивиды	есть	нет	всего	
НеПред	59	354	413	
Потенц	51	25	76	
Действ	17	4	21	
всего	127	383	510	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,2599088	0,4541935		
\Пр-во как желательный выбор карьеры				
Индивиды	да	нет	всего	
НеПред	84	329	413	
Потенц	23	53	76	
Действ	14	7	21	
всего	121	389	510	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,0506084	0,219478		
\Образование	1	2	3	
Индивиды				всего
НеПред	36	217	160	413
Потенц	1	31	44	76
Действ	0	13	8	21

всего	37	261	212	510
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,0282132	0,1656473		
\Основной источник дохода				
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	Коэф Пирсона		
	0,1221869	0,329974		
\Предпочтения по финансированию				
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	Коэф Пирсона		
	0,1339358	0,3436799		
\Оценка собств способностей				
Индивиды	есть	нет	всего	
НеПред	27	386	413	
Потенц	69	7	76	
Действ	18	3	21	
всего	114	396	510	
	фи2	Коэф Пирсона		
	0,6140706	0,616805		
\Страх				
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

Оценки параметров регрессии: села, 2006 год

		Оценка	Станд. ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значимость	95% Доверительный интервал	
							Нижняя граница	Верхняя граница
Порог	[IND = 1]	-18,415	1,468711	157,21	1	5E-36	-21,2936717	-15,5364296
	[IND = 2]	-15,931	1,447714	121,09	1	4E-28	-18,7680126	-13,0930779
Положение	[q13b=1]	-0,6141	1,516504	0,164	1	0,6855	-3,58636356	2,35822337
	[q13b=2]	-1,0909	1,35309	0,6501	1	0,4201	-3,74298449	1,56103109
	[q13b=3]	-1,1671	1,330134	0,7698	1	0,3803	-3,77408139	1,43994678
	[q13b=4]	-1,8453	1,39527	1,749	1	0,186	-4,57994275	0,88941563
	[q13b=5]	-1,0173	1,357752	0,5614	1	0,4537	-3,67845195	1,64383683
	[q13b=6]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1g=1]	0,9733	0,698745	1,9401	1	0,1637	-0,39625937	2,34277008
	[qq1g=2]	2,4877	0,726909	11,712	1	0,0006	1,06296219	3,91239165
	[qq1g=8]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1i=1]	-17,079	0,549149	967,33	1	2E-212	-18,1559584	-16,0033328
	[qq1i=2]	-14,372	0,560756	656,92	1	7E-145	-15,4715167	-13,273395
	[qq1i=8]	-15,606	0	.	1	.	-15,5550609	-15,5550609
	[qq1i=9]	0	.	.	0	.	.	.

Оценки параметров регрессии: села, 2007 год

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

Оценки параметров регрессии: села, 2008 год

		Оценка	Станд. ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значимость	95% Доверительный интервал	
--	--	--------	---------------	-----------------	-----------------	------------	----------------------------	--

							Нижняя граница	Верхняя граница
Порог	[IND = 1]	-3,77452	1,193719	9,99816309	1	0,0017	-6,1141648	-1,434876
	[IND = 2]	-1,17154	1,150486	1,03690698	1	0,3089	-3,4264359	1,083387
Положение	[qq1g=1]	2,531979	1,460675	3,00479737	1	0,0834	-0,330889	5,394849
	[qq1g=2]	3,75439	1,508172	6,19693428	1	0,01279	0,798426	6,710356
	[qq1g=8]	2,371534	1,536239	2,38311646	1	0,1226	-0,639428	5,382496
	[qq1g=9]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1i=1]	-4,99004	1,837215	7,37717545	1	0,0067	-8,5909057	-1,389179
	[qq1i=2]	-0,01235	1,933567	4,0789E-05	1	0,994943	-3,8020602	3,777368
	[qq1i=8]	-2,56594	1,730889	2,197628	1	0,1382	-5,9584204	0,826549
	[qq1i=9]	0	.	.	0	.	.	.

Оценки параметров регрессии: села, 2009 год

		Оценка	Станд. ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значимость	95% Доверительный интервал	
							Нижняя граница	Верхняя граница
Порог	[IND = 1]	33,68888	11557,62	8,49643E-06	1	0,9977	-22618,8254	22686,20314
	[IND = 2]	37,15432	11557,62	1,03343E-05	1	0,9974	-22615,36	22689,66861
Положение	[qq1g=1]	16,07304	11557,62	1,93401E-06	1	0,9989	-22636,4412	22668,58727
	[qq1g=2]	15,22191	11557,62	1,73461E-06	1	0,9989	-22637,2923	22667,73613
	[qq1g=8]	-1,12544	12053,58	8,71795E-09	1	0,9999	-23625,7052	23623,45429
	[qq1g=9]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1i=1]	20,24784	0,828426	597,3782397	1	6E-132	18,62415155	21,8715235
	[qq1i=2]	15,22191	0,76859	392,2373912	1	3E-87	13,71550008	16,72831668
	[qq1i=8]	16,69569	0	.	1	.	16,69569359	16,69569359
	[qq1i=9]	0	.	.	0	.	.	.

Приложение 4.

Порядковые регрессии для группы городов (менее 500 тыс.чел.)

Оценки параметров регрессии: города, 2006 год

		Оценка	Станд. ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значимость	95% Доверительный интервал	
							Нижняя граница	Верхняя граница
Порог	[IND = 1]	-31,886	0,7191159	1966	1	0	-33,2936966	-30,4748157
	[IND = 2]	-28,77	0,7456016	1489	1	0	-30,236748	-27,3140458
Положение	[Income1=0]	0,64897	0,4513015	2,062	1	0,150964	-0,23640431	1,53266371
	[Income1=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income2=0]	3,57576	0,5937298	36,27	1	1,72E-09	2,412072424	4,739450758
	[Income2=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income3=0]	0,49476	0,2737279	3,267	1	0,070685	-0,04173468	1,031258979
	[Income3=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1g=1]	-15,529	0,4917189	996,8	1	9E-219	-16,4882397	-14,5607389
	[qq1g=2]	-14,528	0,5251189	765,5	1	1,7E-168	-15,5577249	-13,4993001
	[qq1g=8]	-15,140	0	.	1	.	-15,1403122	-15,1403122
[qq1g=9]	0	.	.	0	.	.	.	
[qq1i=1]	-18,142	0,3976598	2082	1	0	-18,9222369	-17,3634389	
[qq1i=2]	-14,882	0,4523062	1083	1	2E-237	-15,7685199	-13,9955122	
[qq1i=8]	-16,379	0	.	1	.	-16,372934	-16,372934	
[qq1i=9]	0	.	.	0	.	.	.	

Оценки параметров регрессии: города, 2007 год

		Оценка	Станд. ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значимость	95% Доверительный интервал	
							Нижняя граница	Верхняя граница
Порог	[IND = 1]	-35,544	1,10366	1037,3	1	1E-227	-37,70739	-33,38129
	[IND = 2]	-32,468	1,09127	885,25	1	2E-194	-34,60766	-30,32998
Положение	[Income1=0]	0,62604	0,47838	1,7129	1	0,19061	-0,311487	1,5635675
	[Income1=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income2=0]	2,09098	0,5109	16,744	1	4,3E-05	1,0894257	3,092489
	[Income2=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income3=0]	0,11316	0,29349	0,1486	1	0,69983	-0,462078	0,688388
	[Income3=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1g=1]	-17,154	0,8304	426,63	1	8,8E-95	-18,77888	-15,52390
	[qq1g=2]	-15,587	0,85047	335,93	1	4,9E-75	-17,25399	-13,92032
	[qq1g=8]	-15,429	0	.	1	.	-15,42787	-15,42787
[qq1g=9]	0	.	.	0	.	.	.	
[qq1i=1]	-18,919	0,5616	1134,6	1	1E-248	-20,012282	-17,8114	
[qq1i=2]	-15,449	0,62406	612,95	1	3E-135	-16,6720	-14,22606	
[qq1i=8]	-15,894	0	.	1	.	-15,8944	-15,8941	
[qq1i=9]	0	.	.	0	.	.	.	

Оценки параметров регрессии: города, 2008 год

		Оценка	Станд. ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значимость	95% Доверительный интервал	
							Нижняя граница	Верхняя граница
Порог	[IND = 1]	-18,423573	0,9845307	350,178	1	3,9E-78	-20,3538	-16,493928
	[IND = 2]	-15,35858	1,0309814	221,922	1	3,4E-50	-17,37927	-13,337898

Положение	[Income1=0]	0,30040795	0,4108601	0,53461	1	0,46468	-0,504869	1,10567899
	[Income1=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income2=0]	2,53150814	0,4856036	27,1766	1	1,9E-07	1,5797426	3,4832737
	[Income2=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income3=0]	0,47678964	0,3015892	2,49932	1	0,1139	-0,114318	1,06789
	[Income3=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1g=1]	2,8789515	0,9476026	9,23031	1	0,00238	1,0216845	4,7362184
	[qq1g=2]	3,80657785	0,9677796	15,4709	1	8,4E-05	1,9097647	5,7033909
	[qq1g=8]	3,8595383	1,1032341	12,2387	1	0,00047	1,6972399	6,0218375
	[qq1g=9]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1i=1]	-21,904321	0,4965021	1946,33	1	0	-22,87744	-20,93119
	[qq1i=2]	-18,682694	0,5309331	1238,22	1	3E-271	-19,72334	-17,64208
	[qq1i=8]	-19,612572	0	.	1	.	-19,61257	-19,61257
	[qq1i=9]	0	.	.	0	.	.	.

Оценки параметров регрессии: города, 2009 год

		Оценка	Станд. ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значимость	95% Доверительный интервал	
							Нижняя граница	Верхняя граница
Порог	[IND = 1]	0,64144	1,583293	0,1641	1	0,685381856	-2,461756987	3,744636111
Положение	[qq1g=1]	-0,08718	1,364644	0,0041	1	0,949064593	-2,761829108	2,587478098
	[qq1g=2]	-1,07767	1,433494	0,5652	1	0,45218557	-3,887262521	1,7319293
	[qq1g=8]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1i=1]	-0,30216	1,393304	0,047	1	0,82831555	-3,032981617	2,428670878
	[qq1i=2]	-0,96605	1,822227	0,2811	1	0,596010082	-4,537546257	2,605450697
	[qq1i=8]	0	.	.	0	.	.	.

Приложение 5.

Порядковые регрессии для группы больших городов (более 500 тыс.чел.)

Оценки параметров регрессии: большие города, 2006 год

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

Оценки параметров регрессии: большие города, 2007 год

		Оценка	Станд. ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значимость	95% Доверительный интервал	
							Нижняя граница	Верхняя граница
Порог	[IND = 1]	-3,976	1,4209	7,808	1	0,0052	-6,75559	-1,18566
	[IND = 2]	-1,204	1,4014	0,737	1	0,39053	-3,95007	1,543389
Положение	[Income1=0]	-0,339	0,3953	0,722	1	0,39544	-1,110785	0,4388858
	[Income1=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income2=0]	1,1995	0,44537	7,252	1	0,00708	0,3264245	2,0722796
	[Income2=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income3=0]	-0,157	0,28828	0,29	1	0,59039	-0,720206	0,409859
	[Income3=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1g=1]	-0,425	1,33676	0,1	1	0,75204	-3,042369	2,197647
	[qq1g=2]	0,7237	1,3419	0,29	1	0,59001	-1,907089	3,3532229
	[qq1g=8]	-0,568	1,40836	0,159	1	0,69008	-3,321927	2,198769
[qq1g=9]	0	.	.	0	.	.	.	
[qq1i=1]	-3,178	1,33766	5,65	1	0,01746	-5,799079	-0,557582	
[qq1i=2]	0,2137	1,33517	0,026	1	0,8728	-2,403118	2,8306577	
[qq1i=8]	-0,998	1,36285	0,537	1	0,46362	-3,669968	1,6723273	
[qq1i=9]	0	.	.	0	.	.	.	

Оценки параметров регрессии: большие города, 2008 год

		Оценка	Станд. ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значимость	95% Доверительный интервал	
							Нижняя граница	Верхняя граница
Порог	[IND = 1]	-19,529	1,01654	368,82	1	3,39E-82	-21,51467	-17,52989
	[IND = 2]	-16,109	1,125749	204,78	1	1,888E-46	-18,31621	-13,90336
Положение	[Income1=0]	0,29467	0,523185	0,3171	1	0,5733591	-0,730813	1,320037

	[Income1=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income2=0]	2,36129	0,507374	21,659	1	3,256E-06	1,366859	3,355732
	[Income2=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[Income3=0]	-0,1827	0,360876	0,2547	1	0,6137591	-0,889430	0,525157
	[Income3=1]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1g=1]	5,04655	1,196339	17,794	1	2,462E-05	2,701727	7,391292
	[qq1g=2]	5,9645	1,220239	23,893	1	1,019E-06	3,572916	8,356168
	[qq1g=8]	3,90691	1,214773	10,344	1	0,0012992	1,525999	6,287824
	[qq1g=9]	0	.	.	0	.	.	.
	[qq1i=1]	-24,6306	0,929697	701,9	1	1,16E-154	-26,452786	-22,808462
	[qq1i=2]	-19,7519	0,966229	417,89	1	7,02E-93	-21,645680	-17,858155
	[qq1i=8]	-20,8451	0	.	1	.	-20,845116	-20,845116
	[qq1i=9]	0	.	.	0	.	.	.

Оценки параметров регрессии: большие города, 2009 год

		Оценка	Станд. ошибка	Критерий Вальда	Степень свободы	Значимость	95% Доверительный интервал	
							Нижняя граница	Верхняя граница
Порог	[IND = 1]	19,412202	5301,648	1,3E-05	1	0,997079	-	-
	[IND = 2]	22,208658	5301,648	1,8E-05	1	0,996658	10371,62694	10410,45134
Положение	[qq1g=1]	1,2854373	0,4117449	9,74643	1	0,001797	-	-
	[qq1g=2]	0,2398559	0	.	1	.	10368,83052	10413,24783
	[qq1g=8]	-	3931,1139	1,8E-05	1	0,996606	0,478432186	2,092442479
	[qq1g=9]	16,721176	.	.	0	.	0,239855939	0,239855939
	[qq1i=1]	0	.	.	0	.	-	-
	[qq1i=2]	20,883383	5301,648	1,6E-05	1	0,996857	7721,562779	7688,120428
	[qq1i=8]	15,473539	5301,648	8,5E-06	1	0,997671	-10370,1558	10411,92256
	[qq1i=9]	17,077877	5301,648	1E-05	1	0,99743	10375,56564	10406,51272
	[qq1i=9]	0	.	.	0	.	10373,96133	10408,11708