

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Ульяновский государственный университет»
Институт экономики и бизнеса
Кафедра экономического анализа и государственного управления

Ю. С. Пиньковецкая

Теоретические аспекты предпринимательства в России

Монография

Ульяновск
2020

УДК 332.05

ББК 65.09

П32

*Печатается по решению Ученого совета
Института экономики и бизнеса
Ульяновского государственного университета
(протокол № 231/08 от 23 апреля 2020 года)*

Рецензенты:

декан Заволжского экономико-гуманитарного факультета
ФГБОУ ВО Ульяновского государственного университета,
кандидат экономических наук *Е. Л. Вершинина*;
профессор кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВО Ульяновского государственного аграрного университета,
доктор экономических наук *М. Л. Яшина*

Пиньковецкая, Ю. С.

П32 Теоретические аспекты предпринимательства в России : мо-
ногр. / Ю. С. Пиньковецкая. – Ульяновск : УлГУ, 2020. – 177 с.
ISBN 978-5-88866-813-9

В монографии рассмотрены итоги исследований автора, посвященных проблемам, принципам и концепциям современного предпринимательства. Основное внимание уделяется эволюции взглядов ученых на роль предпринимателей в развитии национальных экономик. Приведен анализ теоретических публикаций, посвященных вопросам предпринимательства и роли предпринимателей в национальных экономиках. Рассмотрены отраслевые и возрастные особенности ранних предпринимателей, а также их мотивация. Особое внимание уделено предпринимательству в третьем возрасте. Проанализированы основные стадии современного предпринимательства. Изучены основные причины и побудительные мотивы выхода предпринимателей из бизнеса.

Монография предназначена для преподавателей и студентов высших и средних специальных учебных заведений, научных работников, руководителей и специалистов предпринимательских структур, сотрудников органов государственного и муниципального управления. Определенный интерес итоги исследования представляют непосредственно для предпринимателей (особенно начинающих).

УДК 332.05
ББК 65.09

ISBN 978-5-88866-813-9

© Пиньковецкая Ю. С., 2020

© Ульяновский государственный университет, 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	4
Глава 1. Принципы и концепции предпринимательства	9
1.1. Эволюция научных исследований предпринимательства	9
1.2. Развитие терминологии	29
1.3. Основные концепции предпринимательства.....	37
Глава 2. Характеристика ранних предпринимателей	51
2.1. Возрастная дифференциация начинающих предпринимателей.....	51
2.2. Отраслевая специализация начинающих предпринимателей	69
2.3. Мотивация ранних предпринимателей	80
Глава 3. Предпринимательство в третьем возрасте	90
3.1. Особенности предпринимателей третьего возраста	90
3.2. Оценка уровня раннего предпринимательства в третьем возрасте	102
3.3. Раннее предпринимательство в третьем возрасте в России.....	109
Глава 4. Жизненный цикл предпринимателей	122
4.1. Этапы предпринимательской деятельности	122
4.2. Принципы и концепции прекращения предпринимателями деятельности	132
4.3. Оценка причин выхода предпринимателей из своего бизнеса.....	142
Заключение	151
Библиографический список	154

ВВЕДЕНИЕ

Проблемы развития предпринимательства начали привлекать особое внимание в конце двадцатого и начале двадцать первого веков. Как показали исследования, итоги которых описаны в статьях [64, 73], именно предпринимательский сектор является главным катализатором развития экономики большинства стран и способствует повышению эффективности производства разнообразных товаров и услуг. При этом наибольший вклад в создание новых рабочих мест происходит от молодых и растущих предприятий [125]. Как утверждают авторы работ [181, 182], предпринимательство стало важным фактором для получения устойчивых конкурентных преимуществ в современной сложной глобальной экономике. Особенно это касается предприятий, работающих в отраслях с быстро меняющейся конъюнктурой. Предпринимательский сектор экономики способен эффективно реагировать на возникающие проблемы, в том числе во время экономических кризисов, порождающих высокий уровень нестабильности рынков [92]. По сравнению с более крупными компаниями, предприниматели могут гибко и быстро подстраиваться под изменения окружающей среды [126]. Работа [38] обращает внимание на следующий феномен: если раньше экономическая политика предусматривала создание крупных концернов, в том числе при государственном участии,

то в настоящее время больше внимания уделяется партнерству между средними и малыми предпринимателями и государством.

Таким образом, имеется настоятельная потребность в ускоренном росте предпринимательского сектора большинства стран, особенно развивающихся. Этот рост требует понимания факторов, влияющих на деятельность предпринимателей и особенно на стимулирование появления новых предпринимателей в национальных экономиках. Поэтому среди насущных вопросов развития современного предпринимательства выступает определение резервов роста предпринимательского сектора в современных странах.

Действующее в Российской Федерации законодательство, в частности, Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», определяет критерии отнесения к малому и среднему предпринимательству хозяйствующих субъектов. При этом необходимо отметить, что хозяйствующими субъектами в соответствии с Федеральным законом от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» являются коммерческие и некоммерческие организации, осуществляющие деятельность, приносящую им доход, а также индивидуальные предприниматели и иные физические лица, не зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей, но осуществляющие профессиональную деятельность, приносящую доход, в соответствии с федеральными законами на основании государственной регистрации или лицензии.

Обязательным условием отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства является их регистрация в соответствии с законодательством Российской Федерации и, в частности, с требова-

ми закона от 8 августа 2001 года № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Юридические лица и индивидуальные предприниматели, отнесенные к субъектам малого и среднего предпринимательства, в зависимости от численности работников разделяются на средние предприятия и малые предприятия. В составе малых предприятий выделяются микропредприятия. Критерии отнесения к этим размерным категориям следующие. Среднесписочная численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующих значений:

- от ста одного до двухсот пятидесяти человек для средних предприятий;
- до ста человек для малых предприятий;
- до пятнадцати человек для микропредприятий.

Кроме предельной численности, законодательно устанавливаются также критерии предельной выручки для каждой из указанных размерных категорий. Так, в настоящее время действуют критерии, определенные постановлением Правительства от 13 июля 2015 года № 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства». В соответствии с этим постановлением предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий календарный год без учета налога на добавленную стоимость составляют:

- для микропредприятий – 120 млн руб.;
- для малых предприятий – 800 млн руб.;
- для средних предприятий – 2 млрд руб.

Причем категории субъектов малого или среднего предпринимательства пересматриваются в случаях, если имеет место невыполнение этих предельных значений в течение трех календарных лет, следующих один за другим.

Предпринимательство как научная область стремится понять, как открываются, создаются и эксплуатируются возможности для создания «будущих» товаров и услуг, кем и с какими последствиями. По своей сути эта область связана с тем, почему, когда и как в экономике возникают возможности для создания товаров и услуг в будущем; почему, когда и как одни способны обнаружить и использовать эти возможности, в то время как другие не могут или не делают этого, а также каковы экономические, психологические и социальные последствия этой погони за будущим рынком не только для предпринимателя, но и для других заинтересованных сторон и для общества в целом [170].

Тот факт, что предпринимательская деятельность рассматривается с различных дисциплинарных позиций и на различных уровнях анализа, используя различные методы, затрудняет определение границ этой области. Помимо экономики, растет число исследований в области политики, социологии, психологии, экономической антропологии, истории бизнеса, менеджмента, стратегии, маркетинга и финансов, а также географии [31, 34, 62]. Таким образом, предпринимательство можно рассматривать как подотрасль в рамках нескольких дисциплин, каждая из которых имеет свой собственный взгляд на предмет. Одним из результатов, на который указывают многие авторы, является отсутствие общей теоретической основы или центральной исследовательской парадигмы [9, 18, 21, 87].

В настоящей монографии рассмотрены принципы и концепции предпринимательства, а также его уровень развития в России и зарубежных странах. В качестве исходной информации были использованы официальные статистические данные, итоги опросов, проведенных в процессе Глобального мониторинга предпринимательства [88, 89], анализа отечественных и зарубежных научных исследований.

Представленные в настоящей монографии материалы могут быть использованы в последующих научных исследованиях, а также в учебном процессе высших и средних профессиональных учебных учреждений. Учитывая большое значение, уделяемое в настоящее время рассмотрению вопросов трансформации национальной экономики, полученные знания могут обеспечить существенное улучшение деятельности органов управления, общественных организаций, а также предпринимательских структур. Кроме того, информация, приведенная в монографии, может применяться непосредственно предпринимателями, а также работниками органов государственного и муниципального управления для анализа закономерностей и тенденций, характерных для сегодняшнего уровня функционирования субъектов малого и среднего предпринимательства.

Глава 1

ПРИНЦИПЫ И КОНЦЕПЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1.1. Эволюция научных исследований предпринимательства

Термин «*предприниматель*» используется во французском языке с XII века. Отметим, что господствовавшая в Средние века в Европе феодальная экономическая система препятствовала развитию предпринимательства. Вместе с тем приобретающие в это время большое значение города становились почвой для развития торгового, финансового и производственного предпринимательства, особенно в Италии, Франции и Южной Германии. К XVIII веку феодализм был ликвидирован, а правовые и институциональные условия в европейских странах существенно изменились, что создало предпосылки для ускоренного развития предпринимательства.

Первым, кто описал роль предпринимателей в экономике, был *Ричард Кантильон* (около 1680-1734 гг.), работавший коммерсантом и банкиром в Англии и Франции. В своем «Эссе о природе торговли в общем плане» [59], которое было опубликовано посмертно в 1755 го-

ду на французском языке, рассматривает распределение богатства, описывает теорию населения и теорию денежного обращения. При этом особенно выделяет главенствующую роль предпринимателей, а также экономический смысл предпринимательства. Кантильон обратил внимание на спрос и предложение. Он указал, что именно предприниматели стараются купить дешево, а продать по более высокой цене.

Кантильон разделил экономических акторов на три группы в соответствии с тремя видами доходов: землевладельцы, наемные работники и предприниматели. Землевладельцы получают фиксированную ренту, о размере которой договариваются заранее с фермерами. Наемные работники получают фиксированный доход. К этой группе он отнес, в частности, генералов, прислугу, подмастерьев, а также работников других профессий, то есть тех, кто имеет заранее определенный оклад. Предпринимателями Кантильон предложил считать людей с непредсказуемой прибылью. К ним он отнес таких людей, как юристы, актеры, фермеры, торговцы и даже воры, то есть тех, чьи доходы не фиксированы. Особенность предпринимателя заключается в том, что он начинает свое дело, не зная по какой цене сможет продать свой товар или услугу. Кантильон писал, что предприниматель закупает сырье или товар по фиксированной цене для того, чтобы потом продать этот товар или произведенную продукцию по неопределенной цене. По его мнению, такое положение приводит рыночную систему к стабильности. Эта концепция Кантильона заложила основу для последующего развития моделей равновесия в классической экономике, способствуя развитию экономического предвидения и решению проблем неопределенности. Предприниматели играют центральную роль

в экономике, выступая в роли координаторов, связывающих производителей с потребителями, и, кроме того, они принимают решения, участвуют в рыночных отношениях для получения прибыли и борются с неопределенностью. Однако его концепция неопределенности и риска в предпринимательской деятельности, как общеэкономической характеристики, влияющей на всех экономических акторов, до начала XX века не была достойно оценена последующими исследователями. Кантильон был также первым, кто подчеркивал экономическую функцию предпринимателя, отличая ее от социального статуса акторов.

Франсуа Кенэ (1694-1774) в своих «Экономических таблицах» [165], опубликованных ориентировочно в 1759 году, признавал землевладельца (богатого фермера) предпринимателем, который управляет своим бизнесом и делает его прибыльным благодаря своему уму и богатству. В традиционном понимании французского слова предприниматель – это человек, который переводит прибыльную идею в продуктивную деятельность.

Одним из последователей Кантильона был **Жак Тюрго** (1727-1781), работы которого были обобщены в издании, подготовленном **Гюставом Шелле** [164]. Тюрго, разделяя взгляды Кенэ, выделял в обществе три класса: собственников земли; людей, занятых в сельскохозяйственном производстве; людей, занятых в отраслях материального производства и сферы услуг. Два последних класса он называет работающими и предполагает, что каждый из них распадается на два разряда людей: на предпринимателей и на простых рабочих, получающих заработную плату. По мнению Тюрго, предприниматель связан с капиталистическими инвестиционными решениями. Так, собственник денежных средств либо может просто одолжить свои деньги и быть

капиталистом, либо решит купить землю, следовательно, стать землевладельцем, либо он решает купить товары для ведения бизнеса и таким образом автоматически становится предпринимателем.

Основатель классической экономической теории *Адам Смит* (1723-1790) был знаком с эссе Кантильона. В своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов», вышедшей в 1776 году [156], он рассматривает действия экономических акторов в условиях полной свободы и показывает, что этому препятствует. В его книге обоснован принцип свободы экономического развития, показано социальное значение и роль индивидуального эгоизма, констатируется важность разделения труда, а также значение рынков для роста национального благосостояния. Своей работой Смит создал предпосылки для научного обоснования принципов предпринимательства. Его продолжатель *Давид Рикардо* (1772-1823) в своем труде «Начала политической экономии и налогового обложения», опубликованном в 1817 году, демонстрировал достоинства свободной торговли, специализации и конкуренции [144]. Необходимо отметить, что исследования Смита и Рикардо была во многом обусловлены результатами Британской промышленной революции, которая началась в 60-х годах восемнадцатого столетия и продолжалась до 1830 года. Отметим, что Смит и Рикардо выделяли три способа производства: землю, капитал и труд, однако не придавали особого значения предпринимательской функции в экономике.

В начале девятнадцатого столетия *Жан-Батист Сэй* (1767-1832) продолжил развивать идеи Кантильона и Тюрго в книге «Трактат политической экономии или простое изложение способа формирования, распределения и потребления богатства», опубликованной в

1803 году [147]. В ней он представил предпринимателя в качестве ключевой фигуры в экономической жизни. В отличие от Тюрго, Сэй отмечал наличие различий между предпринимателем и капиталистом. Он указывал, что предприниматель может обеспечить капитал своей фирме, но он не обязан этого делать. Сэй рассматривал предпринимателя с эмпирической точки зрения, чтобы выяснить реальное предпринимательское поведение, которое он пытался свести к общей теории предпринимательства. Деятельность предпринимателя, по его мнению, состояла в том, чтобы понимать технологию производства и быть в состоянии трансформировать свои знания в товарный продукт, который удовлетворяет потребностям клиентов.

Согласно Сэю, предприниматель – это экономический актор, который объединяет все средства производства, рабочую силу, с одной стороны, и капитал (землю) – с другой. При этом предприниматель за счет стоимости созданной продукции не только возмещает затраты на приобретенные товары, обеспечивает восстановление всего капитала, который он использует на расходы по заработной плате, а также другие осуществляемые платежи, но и получает прибыль, которая принадлежит ему самому. Сэй выделил такие функции предпринимателя, как координация, организация и надзор. Он указал, что предприниматель является организатором коммерческого предприятия. При этом предприниматель поднимает экономические ресурсы из области более низкой производительности в область более высокой производительности и большей доходности.

Неоклассическая экономическая теория, основоположником которой был *Альфред Маршалл* (1842-1924), также внесла определенный вклад в исследование предпринимательства. Маршалл получил

образование в Кембриджском университете, преподавал экономическую теорию в ряде университетов Великобритании. На базе неоклассических воззрений возникли новые и недостающие звенья экономической теории, в том числе учение о предпринимательстве, теория потребительского поведения [15].

В отличие от классической политической экономии, неоклассики провозгласили предметом экономической теории чистую экономику, которая не зависит от общественной формы ее организации. Единичным объектом изучения стал так называемый экономический человек, который может исполнять различные роли: потребителя, предпринимателя или продавца рабочей силы. Во всех ролях он всегда стремится максимизировать свой доход (полезность) и минимизировать свои затраты для получения этого дохода. При исследовании отдельных хозяйственных единиц Маршалл предлагал применять предельные величины, которые характеризуют эффект, получаемый от дополнительной единицы потребления (предельная полезность) или затрат производственного фактора (предельная производительность фактора). А. Маршалл внес в неоклассическую теорию весомый вклад, который используется до сих пор. Он дал новое толкование издержкам производства: исключил из них затраты на средства производства и включил прибыль предпринимателей. Он предположил, что заработная плата и прибыль растут параллельно росту производства. При этом прибыль отождествлялась с процентом, уровень которого, по мнению Маршалла, определяется спросом и предложением капитала. Маршалл пришел к следующему заключению: в процессе образования рыночной цены одинаково неправильно отдавать предпочтение либо предложению продавца, либо спросу покупателя. Поэтому в

центр исследования он поставил формирование на разных товарных рынках цен под влиянием взаимодействия спроса и предложения. При этом были выявлены функциональные зависимости между ценой и спросом, ценой и предложением.

С развитием США, как крупной промышленной державы в конце XIX века, дискуссия о предпринимательстве включила в себя и американских экономистов. Самым известным автором среди американских исследователей предпринимательства был **Фрэнк Найт** (1885-1972), который в своей книге «Риск, неопределенность и прибыль», вышедшей в 1921 году [119], провел различие между риском и неопределенностью, где неопределенность уникальна и не застрахована, и утверждал, что навыки предпринимателя заключаются в способности справиться с неопределенностью, существующей в любом обществе. Найт развил свою теорию в статье «Прибыль и предпринимательские функции» от 1942 года [118].

По мнению Найта, основная функция предпринимателя состоит в том, чтобы принять на себя неопределенность, связанную с этими событиями, тем самым защищая все другие заинтересованные стороны от предпринимателя. Можно утверждать, что инновационная роль предпринимателя уже была определена или, по крайней мере, упомянута Маршаллом. Найт рассматривает предпринимателя с точки зрения риска, неопределенности и прибыли. Найт понимал разницу между риском и неопределенностью. Последнее не застраховано, поскольку связано с уникальными событиями, например, с изменением потребительского вкуса. Найт предполагал, что основная функция предпринимателя заключается в том, чтобы принять на себя неопределенность, связанную с этими событиями, тем самым защищая от

нее всех других заинтересованных сторон, то есть предприниматель выносит суждение по поводу уникальных ситуаций, неопределенности в экономике, а также функциях страхового агента. По мнению Найта, предпринимательство не требует владения ресурсами. Он предполагал, что каждая предпринимательская возможность уникальна, и поэтому предыдущая деятельность не может быть использована для надежного прогнозирования результатов.

Первым экономистом, сосредоточившим внимание на роли предпринимательства в экономическом развитии, был *Йозеф Шумпетер* (1885-1950). В своей основополагающей работе «Теория экономического развития», изданной в 1912 году на немецком языке и в 1934 году на английском языке [151], предприниматель был представлен в важной роли новатора. Следует отметить, что Шумпетер писал свою работу в контексте второй промышленной революции (называемой также технологической революцией). Известно, что она была связана с существенной трансформацией в мировой промышленности, охватывающей конец XIX и начало XX века. Технологическая революция охватила Западную Европу и США.

Шумпетер большое внимание уделял роли инноваций в предпринимательстве. Он указал, что именно благодаря инновациям экономика перешла из статического состояния в динамическое. Он разработал совершенно новую экономическую теорию, основанную на изменениях – в противоположность равновесию. Он предложил различать экономический рост в стационарном состоянии и создание новых возможностей через созидательное разрушение. Шумпетер рассматривал функцию предпринимателя как индивида, стремящегося нарушить равновесие путем внедрения инноваций, то есть новых

комбинаций. При этом экономическое развитие возникает тогда, когда новые комбинации появляются прерывисто. Новые комбинации, по его мнению, могут включать пять основных разновидностей: введение нового товара или нового качества товара, внедрение нового способа производства, открытие нового рынка, нахождение нового источника поставок сырья или компонентов, реорганизация любой отрасли промышленности.

В своей статье «Капитализм, социализм и демократия», опубликованной в 1942 году, Шумпетер утверждал, что созидательное разрушение является существенным фактом капитализма [150] и что предприниматель является главным актором экономических изменений. Эта способность порывать с устоявшейся практикой была связана в первую очередь с индивидуальными предпринимателями. Шумпетер считал новые комбинации фундаментальными для экономического развития. Но позже, когда он наблюдал растущее доминирование крупных корпораций в индустриальном обществе, взгляд Шумпетера на предпринимательство постепенно менялся — от предпринимательства, как достижения отдельного человека, к инновационной деятельности в существующих организациях.

В последнее десятилетие своей жизни Шумпетер неоднократно призывал к эмпирическим историческим исследованиям предпринимательства. Поэтому неудивительно, что его идеи о роли предпринимательства в экономическом развитии и деловых циклах впервые проникли в изучение экономической истории. При поддержке Шумпетера в 1940 году в США был создан Комитет по исследованиям в области экономической истории. Комитет выбрал две основные об-

ласти для специального исследования, а именно роль правительства и роль предпринимательства в экономическом развитии.

Еще одно направление исследований предпринимательства было связано с деятельностью таких австрийских экономистов, как **Фридрих Хайек** (1899-1992) и **Людвиг Мизес** (1881-1973). По мнению Мизеса [135], движущей силой рыночного процесса и причиной рыночного равновесия являются предприниматели, стремящиеся к получению прибыли. Каждый из них обладает различными знаниями и информацией, установленными в реальной экономике. Основным инструментом рынка является экономический расчет, который представляет собой, по Мизесу, поведение участника рынка, стремящегося не только улучшить свои условия жизни, но и планировать реализацию задуманного проекта при наличии имеющихся у него средств, проведя сравнение с другим возможным проектом посредством денежных цен. Задача предпринимателя посредством такого расчета – определить последствия своей деятельности сопоставлением затрат и результатов. Таким образом, экономический расчет выступает как оценка ожидаемого результата действий либо как определение последствий предыдущего действия.

Хайек [95] утверждал, что рыночный процесс дает только ограниченную информацию. Он считал, что существует тенденция к равновесию, но это не означает, что рынки всегда достигают равновесия. Он сомневался, существуют ли совершенные рынки, где каждое событие мгновенно становится известным каждому их участнику. Он предполагал, что экономическая проблема общества заключается главным образом в быстром приспособлении к изменениям в конкретных обстоятельствах времени и места. Поэтому окончательные

решения должны приниматься людьми, которые знакомы с этими обстоятельствами, которые непосредственно знают о соответствующих изменениях и о ресурсах, непосредственно доступных для их удовлетворения в системе, в которой знание соответствующих фактов распределено между многими людьми, цены могут действовать для координации отдельных действий разных людей точно так же, как субъективные ценности помогают индивиду координировать части его плана.

Исаак Кирцнер (род. 1930) в своих книгах [113, 114, 116] продолжил исследования Мизеса и Хайека и сосредоточился на роли знаний и предпринимательских открытий в процессах рыночного равновесия. В то время как Маршалл основное внимание уделял условиям, необходимым для поддержания равновесия, а Шумпетер был сосредоточен на объяснении прогресса в рыночной экономике с помощью предпринимателя-новатора, Кирцнер сосредоточился на ответе на вопрос, работает ли рыночная экономика и, если да, то каков процесс, ведущий экономику к равновесию. Кирцнер утверждал, что изначально экономика находится в неравновесном состоянии и конкуренция между предпринимателями приводит к равновесию. В отличие от неоклассических экономистов, Кирцнер понимает, что рынки не всегда ясны, нет абсолютно информированного актора, и, для того чтобы произошли изменения, предпринимателям нужны стимулы, и эти стимулы проистекают из различий между акторами в части информации и знаний.

Кирцнер утверждал, что экономика находится в постоянном состоянии неравновесия из-за шоков, постоянно на нее влияющих. Кроме того, экономические акторы страдают от того, что не знают о доступной

дополнительной информации. В этом мире бдительный (по мнению Кирцнера) предприниматель открывает и использует новые возможности для бизнеса и таким образом продвигает экономику к равновесию, которое является состоянием, когда больше никакой информации не может быть обнаружено.

Анализ создавшейся ситуации бдительными предпринимателями выявляет неравновесие, которое может быть исправлено (до равновесия) только такими предпринимателями, которые организуют процессы производства и обмена. Он предполагал, что предпринимательский прогресс зависит от многих предпринимателей, функционирующих в рыночных национальных экономиках. Прибыль от предпринимательской деятельности обычно не может быть очень большой, и в некоторых случаях до установления точки безубыточности она может быть отрицательной. Поскольку в деловой среде существует большая неопределенность, прибыль всегда является спекулятивным делом предпринимателей, и поэтому предпринимательство – это акт принятия риска. Видеть риск и учитывать его – дополнительный талант людей, называемых предпринимателями.

Определенное значение в теории предпринимательства имели исследования ученых-бихевиористов. Психолог *Дэвид Макклелланд* (1917-1998) был одним из первых, кто представил эмпирические исследования в области предпринимательства, Макклелланда интересовала прежде всего человеческая мотивация. В своей новаторской работе «Общество достижения» [133] Макклелланд предпринял попытку понять причины экономического роста и упадка, сосредоточив внимание на роли предпринимателя. Он задал следующий вопрос: почему одни общества более динамичны, чем другие?

Дэвид Макклелланд переключил внимание с социально-экономических факторов на социально-психологические. Мотивация достижения рассматривалась им в качестве отличительной черты предпринимательской личности. Он указывал, что в развитых странах людей оценивали с точки зрения достигнутого статуса, а не с точки зрения присвоенного статуса. Макклелланд исходил из того, что нормы и ценности, которые преобладают в любом конкретном обществе, особенно в том, что касается потребности в достижении, имеют жизненно важное значение для развития этого общества. С помощью большого числа экспериментально построенных моделей Макклелланд показал связь между достижениями людей в стране и ее экономическим развитием. Он пришел к выводу, что экономически более развитые страны характеризуются более сильным акцентом на институциональные нормы и открытостью по отношению к другим людям и их ценностям, а также общением между людьми. Именно в этом контексте предприниматели были признаны важной движущей силой развития. Поведенческий подход к изучению предпринимательства привел к тому, что целый ряд исследований в последующие годы был сосредоточен на чертах характера предпринимателя.

В конце 60-х годов двадцатого столетия экономисты начали интересоваться ролью предпринимательства в экономическом развитии. **Уильям Баумоль** (1922-2017) был одним из первых, кто призвал своих коллег в 1968 году обратить больше внимания на роль предпринимательства в экономическом росте стран, а также необходимости теоретического обоснования предпринимательства. В своей статье [50] Баумоль предположил, что для стимулирования деятельности предпринимателя нужно изучить детерминанты отдачи от его деятельно-

сти. К этой теме он вернулся более чем через двадцать лет – в 1990 году [51]. Баумоль рассматривал общее предложение предпринимательских талантов как данность, но утверждал, что его распределение на инновации, с одной стороны, или поиск прибыли – с другой, является вопросом выбора. Очевидно, что общества, которым удастся поощрять предпринимательские таланты, скорее всего, будут развиваться быстрее, чем те общества, которые дают относительно высокие вознаграждения за непродуктивную или чисто перераспределительную деятельность.

В статье Баумоля 1990 года утверждается, что предприниматели всегда с нами и всегда играют какую-то существенную роль. Но есть множество ролей, среди которых предприниматель может перераспределить свои усилия, и некоторые из этих ролей не следуют конструктивному и инновационному сценарию, который обычно приписывается этому человеку. Действительно, иногда предприниматель может даже вести паразитическое существование, которое на самом деле наносит ущерб экономике. То, как предприниматель действует в данное время и в данном месте, в значительной степени зависит от правил игры, то есть системы вознаграждения в экономике. Центральной гипотезой является то, что именно набор правил, а не предложение предпринимателей или характер их целей, претерпевает значительные изменения от одного периода к другому и помогает диктовать конечный эффект для экономики через распределение предпринимательских ресурсов. Изменения в правилах и другие сопутствующие обстоятельства могут, конечно, изменить состав класса предпринимателей, а также изменить его размер. От правительств требуется только

корректировка правил игры, чтобы стимулировать более удачное распределение предпринимательских ресурсов.

Человеческая креативность и продуктивное предпринимательство необходимы для того, чтобы выгодно сочетать эти факторы, и поэтому институциональная среда, поощряющая свободное предпринимательство, становится главным фактором, определяющим экономический рост. Таким образом, предприниматель и предпринимательство должны занимать центральное место в любой попытке объяснить долгосрочное экономическое развитие.

В конце XX столетия большое количество исследований по проблемам предпринимательства было выполнено в США. Вторая мировая война существенно изменила политическую, технологическую и экономическую обстановку. США оказались в положении лидера в области технологий, производства, управления и институтов. Достижения в развитии военной техники, появившиеся в результате войны, были почти сразу же коммерциализированы и вскоре после этого преобразованы в гражданскую продукцию. Но коммерциализация происходила в основном через действующие фирмы; новых фирм было создано немного. Предпринимательская активность в виде формирования новых фирм снизилась или стагнировала и оставалась на низком уровне примерно до 1980 года [61]. Учитывая эти обстоятельства, вполне понятно, что в этот период не было большого прогресса в исследованиях предпринимательства. Но практика опередила теорию; предпринимательство вошло в изучение менеджмента еще до того, как оно проникло в экономический анализ. Первый курс по предпринимательству был предложен в Гарвардской школе бизнеса в 1947 году. Отдел предпринимательства Академии управления был

создан в 1987 году; он вырос из группы интересов по предпринимательству, образованной в 1974 году. Таким образом, на практике предпринимательство вызывало большой интерес, хотя и не являлось центральной идеей экономической теории.

1980 год представляет собой своего рода поворотный момент как для предпринимательской деятельности в США, так и для исследований в области предпринимательства. Ряд институциональных реформ в США обеспечили переход к экономической ситуации, при которой создание новых бизнесов стало играть все большую роль. Предпринимательская активность начала набирать обороты по мере роста динамизма экономики. Стало очевидно, что крупные фирмы не всегда превосходят в содействии технологическому развитию и экономическому росту. Нефтяные кризисы 1970-х годов вызвали переоценку значения малых фирм. Многие крупные компании столкнулись с серьезными экономическими трудностями. Они все чаще воспринимались как негибкие и медленно приспособляющиеся к новым рыночным условиям. Повышенный интерес к более мелким фирмам можно объяснить фундаментальными изменениями в мировой экономике, связанными с усилением глобальной конкуренции, обусловленным увеличением степени неопределенности и большей фрагментацией рынка и изменениями в характеристиках технологического прогресса, дающими крупным фирмам меньше преимуществ.

Новые тенденции нашли свое отражение и в многочисленных научных работах, посвященных предпринимательству и роли малого бизнеса. Например, Дэвид Берч в своем новаторском докладе «Процесс создания рабочих мест» [54] в 1979 году показал, что большинство возможностей трудоустройства в США были созданы малыми и

молодыми фирмами, а не крупными компаниями. В книге *Майкла Пиоре* и *Чарльза Сабель* [140] представлен макроисторический анализ перехода от массового производства к гибкой специализации в итальянских промышленных районах. Как следствие, большое количество научных работников с разными интересами начали проводить исследования в области предпринимательства.

Эта ситуация сместила фокус внимания исследователей с крупных компаний на более мелкие фирмы, которые в некоторых случаях начали превосходить своих более крупных коллег в области инноваций и создания рабочих мест [30]. В научных дебатах стали доминировать отношения между предпринимательством, инновациями, промышленной динамикой и созданием рабочих мест. Одновременно в теоретической и прикладной литературе стали предприниматься попытки понять переход предпринимателя от простого статуса самозанятого к статусу создателя рабочих мест [167]. Расширение доступа к данным на уровне фирм способствовало развитию эмпирических исследований [78], в которых предпринимательство начало занимать все большее место.

Начиная со второй половины 1980-х годов, исследователи стали обращать внимание на более широкий круг явлений, связанных с предпринимательством [121], а также государственной политикой, ориентированной на малый бизнес [44, 168], и отношениям между малыми фирмами и их инновациями [32, 33]. *Кильстрем* и *Лаффонт* [111] построили теорию конкурентного равновесия в условиях неопределенности, используя предпринимательскую модель, корни которой лежат в ранее указанной работе Найта [119].

В начале 2000-х годов были опубликованы *монографии*, в которых предпринималась *попытка обобщить исследования в области предпринимательства* [34, 35, 43, 153, 177, 179]. В работах освещаются следующие темы: теория предпринимательства, методологические вопросы, признание предпринимательских возможностей и поиск информации, финансы для предпринимателей, предпринимательская карьера, типы предпринимателей, среда для создания и развития малых предприятий, их рост и производительность, прекращение деятельности бизнесов, интернационализация, корпоративное венчурное предпринимательство, семейные фирмы, технологические фирмы и франчайзинг, а также гендерные аспекты предпринимательства.

Как это обычно бывает в новой области исследований, появились новые журналы, посвященные этой новой области. Количество посвященных предпринимательству журналов только на английском языке к 2000 году превысило 40. Следует отметить, что исследования в области предпринимательства также публикуются в журналах по экономике и маркетингу. Рост числа ориентированных на предпринимательство журналов в 1980-е и 1990-е годы обусловлен существенным увеличением предпринимательской активности, имевшим место в то же самое время [84]. Но научные исследования предпринимательства все еще относительно невелика, особенно с точки зрения количества ученых, занимающихся научными исследованиями. Аналогичная ситуация с обучением предпринимательству. Хотя наблюдается рост общего числа курсов, многие курсы преподаются преподавателями, не специализирующимися на предпринимательстве, часто на неполной основе.

Важное значение имеет адаптация анализа предпринимательской деятельности или предполагаемого инновационного поведения предпринимателей к моделям роста. Модели эндогенного роста [131, 145] начали подчеркивать роль знаний и инноваций для роста наций. Утверждалось, что новые знания ведут к инновациям и могут быть капитализированы путем преобразования в новые продукты, процессы и организации. Помимо допущения внешних эффектов знания, эти модели начали предлагать увеличение отдачи от масштаба. Тем не менее, эти два процесса появились как черный ящик в основной теории роста, которая не очень далеко продвинулась в освещении процесса, посредством которого внешние эффекты знания производят рост или посредством которого увеличение отдачи может проявляться в процессе производства. При этом было признано, что вторичные потоки знаний происходят не автоматически, а скорее, требуют определенных каналов, через который они могли бы работать. Необходим был какой-то механизм, который служил бы каналом для распространения и коммерциализации знаний. В формировании таких механизмов значительную роль играет предпринимательство [100]. Разработанные теоретические модели включали человеческий и предпринимательский капитал, также инновационную деятельность предпринимателей в модели эндогенного роста. При этом предполагалось, что предпринимательство выступает как недостающее звено в предыдущих моделях, ответственное за преобразование знаний в экономически значимые достижения [36, 37, 39, 148]. Были разработаны модели, в которых эндогенная предпринимательская активность была признана ключевым фактором экономического роста. Они подтвердили, что инновации, проводимые предпринимателями, которые улучшают ка-

чество продукции, являются ключевым каналом для стимулирования прогресса и роста экономики.

Можно утверждать, что изучение предпринимательских возможностей составляет основу исследований в области предпринимательства и отличает их от других областей. С исследовательской стороны предприниматели открывают объективные возможности, формируемые экзогенными шоками на существующих рынках, в то время как в части деятельности своих бизнесов предприниматели пользуются субъективными возможностями, которые создаются и реализуются эндогенно. Первый подход в значительной степени опирается на работы Кирцнера, в то время как второй основан в основном на работах Шумпетера. Таким образом, существуют два основных взгляда на область исследования предпринимательства. Одна из точек зрения состоит в том, что сфера предпринимательства должна быть связана с открытием предпринимательских возможностей, вовлеченными в нее индивидами и способами действий, используемыми для реализации этих возможностей [130, 154]. Другая точка зрения заключается в том, что исследования в области предпринимательства должны быть сосредоточены на новом предприятии и его роли в содействии экономическому прогрессу [34, 37].

Как указывают **Томас Гребель** с соавторами [91], акт основания фирмы зависит от восприятия предпринимателями появившихся возможностей и оценки ими текущей ситуации. Экономический же успех фирмы после ее основания определяется ресурсами предпринимателей и их специфическими управленческими способностями, которые заложены в сочетании и взаимной дополняемости их навыков, то есть от их человеческого капитала. Соответственно, в краткосрочной пер-

спективе выживание фирмы зависит от сбалансированного соотношения между человеческим капиталом и венчурным капиталом. Недостаточный человеческий капитал не может быть заменен венчурным капиталом и в конечном итоге может привести к неплатежеспособности. Поскольку фирма должна выгодно инвестировать свои средства в течение определенного периода времени, она сталкивается с проблемами, обусловленными особенностями предпринимательства. Однако в долгосрочной перспективе экономический успех фирмы зависит от ее конкурентоспособности, которая определяется ее запасом человеческого капитала и возможностями обучения предпринимателей с целью совершенствования.

1.2. Развитие терминологии

Единого всеобъемлющего определения терминов «предприниматель» и «предпринимательство» на сегодняшний день не существует. Эти термины обсуждаются, как и многие другие экономические понятия. Они были по-разному определены различными исследователями и использованы в различных смыслах, отличных от того, в котором они используются другими авторами. Необходимо отметить, что эти понятия обсуждались на протяжении более чем двух с половиной столетий, поэтому интересно проследить эволюцию этих терминов.

Слово «*предприниматель*» произошло от французского глагола “entreprendre”, что означает «предпринимать». В начале XVI века французов, которые организовывали и возглавляли военные экспедиции, называли предпринимателями. К 1700 году этот термин стал ис-

пользоваться для обозначения архитекторов и подрядчиков общественных работ.

Классические экономисты никогда не давали точного определения рассматриваемым терминам. Так, Адам Смит в своих трудах не использовал слово «предприниматель». Вместо этого он использовал слова «наниматель», «хозяин», «купец» и «гробовщик». Он никогда не упоминал о той отдаче, которую можно получить за руководство и организацию предприятия.

В XVIII веке термин «предприниматель» употреблялся для обозначения лица, которое заключило договорное соглашение с правительством о предоставлении услуг или поставке оговоренной продукции, поскольку цена контракта была фиксированной, любая полученная прибыль или убытки принадлежали предпринимателям, тем самым принимая на себя риск, вытекающий из его экспедиции.

Ричард Кантильон стал первым, кто ввел термин «предприниматель» и относил его к экономической деятельности. Как уже отмечалось, этот термин он использовал в книге, изданной в 1755 году. Он определил предпринимателя как человека, который покупает средства производства по определенным ценам, чтобы объединить их в продукт, который он собирается продать по ценам, неопределенным в тот момент, когда он берет на себя обязательства по своим издержкам. Кантильон особо выделил функцию принятия экономического риска в бизнесе. Он также обратил внимание на принятие решений предпринимателем, связанных с распределением ресурсов.

Жан-Батист Сэй в 1803 году описывал предпринимателя как организатора собственной фирмы. Он считал предпринимателя человеком, который объединяет все средства производства, рабочую силу

одних и капитал или землю других и который находит в стоимости продуктов, возникающих в результате их использования, восстановление всего капитала, который он использует, и стоимости заработной платы, процента и ренты, которые он платит, а также прибыли, принадлежащей ему. Сэй особо выделил такие функции предпринимателя, как координацию, организацию и надзор. Предприниматель, по его словам, был организатором коммерческого предприятия.

Джон Милль в своей книге «Принципы политической экономии» в 1848 году рассматривал предпринимателя как организатора, которому платят за его не ручную работу [134].

Фрэнсис Уокер в монографии «Вопрос о заработной плате» [174] в 1876 году указал, что истинный предприниматель – это тот, кто наделен более чем средними способностями в деле организации и координации различных факторов производства. Он является первопроходцем и капитаном промышленности. При этом предпринимательство в целом состоит из нескольких уровней организационного мастерства и способностей. Более эффективные предприниматели получают вознаграждение сверх заработной платы менеджеров.

Альфред Маршалл в 1891 году в своей книге «Принципы экономики» [132] подчеркнул важность особого класса людей, называемых предпринимателями, которые сводят вместе капитал и труд, необходимые для выполнения своей деятельности. Они проектируют генеральный план их предприятия и контролируют его мелкие детали.

Таким образом, к концу XIX века предприниматели стали рассматриваться с экономической точки зрения. Предполагалось, что предприниматели организуют и управляют своим бизнесом в целях личной выгоды. Они оплачивают материалы, потребляемые в бизнесе,

арендную плату за недвижимость и землю, заработную плату наемным работникам, а также финансово-кредитные ресурсы. Они вносят свою собственную инициативу, навыки и изобретательность в планирование, организацию и управление предприятиями. Предприниматели допускают возможность потерь или приобретения в результате непредвиденных и неконтролируемых обстоятельств. При этом чистые остатки годовой выручки предприятий после того, как все расходы были оплачены, предприниматели оставляют себе. Такие выводы были сделаны в книге [79].

Рассмотрим ряд актуальных определений, приведенных в научных исследованиях, выполненных в XX веке.

Лейбеништейн [122] описывает предпринимателя как того, кто распределяет все ресурсы, необходимые для производства и сбыта продукта, отвечающего рыночному дефициту.

Шумпетер [150] определяет предпринимателя как человека, который создает новый бизнес, чтобы произвести новый продукт или сделать старый продукт по-новому.

Кирицнер [114] рассматривал предпринимателя как человека, который воспринимает возможности получения прибыли и инициирует действия для удовлетворения текущих неудовлетворенных потребностей или для улучшения неэффективности.

Найт [119] рассматривал предпринимателя как человека готового мириться с неопределенностью при создании и развитии своего бизнеса.

По мнению **Бенжамина Хиггинса** [98], под предпринимательством понималась функция наблюдения за инвестиционными и производственными возможностями; организация предприятия для осу-

ществления нового производственного процесса; привлечение капитала, найм рабочей силы, организация поставок сырья, поиск площадки и объединение этих факторов производства в действующую компанию. Кроме того, в функции предпринимателя входили также внедрение новых технологий и товаров, открытие новых источников природных ресурсов; и отбор менеджеров для повседневной деятельности, то есть функции управления экономической деятельностью, принятия на себя рисков, создания чего-то нового, организации и координации ресурсов.

Артур Коул в работе [42] рассматривал предпринимательство как целенаправленную деятельность отдельного лица или группы связанных с ним лиц, направленную на инициирование, поддержание или увеличение прибыли путем производства или распределения экономических товаров и услуг.

Питер Друкер в книге [75] считал предпринимателя человеком, который всегда ищет перемены, реагирует на них и использует их как возможность. Он подчеркивал роль инноваций и рассматривал их как важнейшую часть предпринимательской деятельности.

В *отчете ЮНЕСКО* [101] в качестве основной функции предпринимателей указывается инвестирование времени, капитала и энергии в экономически значимые цели, акцент делается на принятие решений в различных его аспектах.

Кассон [62] определил предпринимателя как человека, который специализируется на принятии субъективных решений о координации (а не просто распределении) ограниченных ресурсов. Он подчеркивал, что эти решения принимаются в условиях неопределенности и что

способность предпринимателей выявлять и использовать возможности имеет важное значение.

Хеберт и *Линк* [96] определили предпринимателя аналогичным образом. По их мнению, предприниматель – это тот, кто специализируется на принятии ответственности и принятии субъективных решений, влияющих на местоположение, форму и использование товаров и ресурсов. Они характеризуют такое определение как синтетическое, потому что оно включает в себя основные исторические темы предпринимательства: риск, неопределенность, инновации, восприятие и изменения.

Стивенсон [159] описал термин «предпринимательство» более узко, в качестве погони за возможностями за пределами ресурсов, которые вы в настоящее время контролируете. Он выделил шесть различных аспектов предпринимательства: стратегическая ориентация, приверженность возможностям, процесс принятия обязательств, контроль над ресурсами, структура управления и система получения дохода (вознаграждения).

В 1998 году *Организация экономического сотрудничества и развития* в своем докладе ОЭСР [136] привела расширенное определение предпринимательства. Оно включало следующие положения. Предпринимательство занимает центральное место в функционировании рыночной экономики. Предприниматели являются проводниками изменений и роста в рыночной экономике и могут действовать таким образом, чтобы ускорить генерирование, распространение и применение инновационных идей. При этом они не только обеспечивают эффективное использование ресурсов, но и расширяют границы экономической деятельности. Предприниматели не только ищут и выявля-

ют потенциально выгодные экономические возможности, но и готовы пойти на риск, чтобы убедиться в правильности своих предчувствий. Хотя не все предприниматели преуспевают, страна с большой предпринимательской активностью, скорее всего, будет постоянно генерировать новые или улучшенные продукты и услуги.

Предприниматели – это люди, обладающие высоким уровнем самооценки в сочетании с сильной уверенностью в себе и навыками самостоятельного решения проблем, предпочитающие ситуации, характеризующиеся умеренным риском, принимая при этом на себя индивидуальную ответственность.

В статье *Шейна* и *Венкатарамана* [154] предприниматели рассматриваются как люди, которые создают новые предприятия и организации либо владеют действующими бизнесами. При этом предприниматели должны участвовать в текущей работе, принимать решения и учитывать уровень риска, связанного с функционированием принадлежащего им предприятия. Они подчеркивают, что предпринимательство является творческим процессом. Перестраивая ресурсы по-новому, предприниматели занимаются творческой деятельностью. Однако степень творческого потенциала, связанного с предпринимательской деятельностью, варьируется в зависимости от видов рекомбинации ресурсов.

Ронштадт в своей книге [146] предположил, что предпринимательство представляет собой динамичный процесс создания приростного богатства. Это богатство создается людьми, которые берут на себя основные риски с точки зрения собственного капитала, времени и карьерных обязательств по предоставлению ценности для какого-либо продукта или услуги. Сам продукт или услуга могут быть или не

быть новыми или уникальными, но предприниматель должен каким-то образом привить им ценность, обеспечив и распределив необходимые навыки и ресурсы.

Таким образом, исходя из приведенных выше определений, можно сказать, что термин «предприниматель» определяется исследователями разнообразно. Хотя до сих пор не достигнуто консенсуса относительно конкретных навыков и способностей, которые делают человека успешным предпринимателем, можно сделать вывод, что предприниматель – это человек, который начинает новый бизнес (или осуществляет продуктивные изменения в существующем предприятии), проявляет инициативу, принимает риск, создает что-то новое, используя ресурсы для обеспечения ценности для своих клиентов. Точно так же термин «предпринимательство» представляет собой многомерную задачу, по-разному определяемую различными учеными, может пониматься как процесс действия предпринимателя. Предпринимательство также может рассматриваться как совокупность действий, способствующих продвижению интересов предпринимателя.

Питер Килби в своей монографии [112] выделил основные функции предпринимателя:

1. Восприятие рыночных возможностей.
2. Формирование необходимых ресурсов.
3. Изучение сложившейся на рынке ситуации и закупка материалов.
4. Маркетинг продукции и реагирование на конкуренцию.
5. Работа с государственной бюрократией (концессии, лицензии и налоги).
6. Управление человеческими отношениями внутри фирмы.

7. Управление отношениями с клиентами и поставщиками.
8. Управление финансами.
9. Управление производством.
10. Обеспечение соблюдения технологии производства.
11. Создание предприятия и контроль его деятельности.
12. Минимизация затрат при заданном производственном процессе.
13. Повышение эффективности производства.
14. Внедрение новых производственных технологий и продуктов.

1.3. Основные концепции предпринимательства

Неоклассическая экономическая теория, основоположником которой был *Альфред Маршалл*, рассматривала равновесные условия на рынках и исходила из предположения о наличии полной информации, совершенной конкуренции, существовании однородных товаров, свободном входе и выходе на эти рынки. Соответствующие принципы экономики были рассмотрены в его книге [132], впервые опубликованной в 1890 году. В своей книге Маршалл показал, что рынки прозрачны в условиях совершенной конкуренции и нет никаких возможностей для получения сверхприбыли, а следовательно, каждый предприниматель зарабатывает свой доход, пропорциональный вкладу в производство. Однако, анализируя условия равновесия нулевой прибыли, он в то же время вынужден объяснять без стимулов к получению прибыли, как происходят изменения и прогресс и что заставляет производителей внедрять новые методы и технологии производства.

Чтобы ответить на этот вопрос, Маршалл использует небольшие изменения в рыночном процессе со стороны многих мелких конкурентов. Он подчеркивает кооперативные отношения между капиталом и трудом, основанные на принципе партнерства. По его мнению, предприниматель получает доминирующее положение в производственном процессе благодаря своим высоким управленческим способностям. Следовательно, эти способности являются причиной того, что производители получают больше дохода: их вклад в национальный доход больше, чем труд. Маршалл признает, что некоторые бизнесмены гораздо более предприимчивы, чем другие, однако не углубляется в причины этого. Согласно Маршаллу, фирмы должны организовывать свои производственные и маркетинговые функции в условиях развивающейся экономики, которая представляет собой среду неопределенности и изменений. Для преодоления неопределенности предприниматели должны решать следующие задачи:

- проводить оценку структуры потребительских предпочтений и доступных технологий для их удовлетворения;
- предвосхищать действия конкурентов;
- разрабатывать методы реагирования на изменения потребительских предпочтений, появление новых технологий или появление новых участников рынков.

Маршалл полагал, что успешный предприниматель, производящий для рынка, как бизнесмен и организатор производства, обладает информацией об истинном положении дел в своем собственном производстве. Он обладает, в частности, такими способностями, как прогнозирование изменения производственных и потребительских предпочтений, умение видеть новые возможности для производства новых

товаров или оказания новых услуг, которые либо удовлетворят имеющийся спрос, либо повысят эффективность производства старого товара, и, самое главное, способен идти на риск.

По мнению Маршалла, преимущество наличия большого количества фирм в отрасли заключается не только в том, что они должны способствовать совершенной конкуренции, а и в том, что они должны быть разными, чтобы реализовывать различные производственные альтернативы. При этом экономический прогресс обусловлен деятельностью большого количества предпринимателей.

Теория предпринимательства Маршалла обладала рядом внутренних противоречий. Так, предприниматель, производящий продукцию для рынка совершенной конкуренции, не должен внедрять ни новых продуктов, ни новых методов. Однако, как утверждал в своей книге Маршалл, характерной задачей современного предпринимателя является создание новых потребностей путем демонстрации людям чего-то такого, о чем они никогда раньше не думали, но которое они желают иметь. Поэтому создавая новые продукты и технологии, предприниматель будет обладать монопольной властью и получать монопольную ренту на рынке, если только все участники рынка не будут обладать одинаковыми технологиями и не будут производить один и тот же товар одинаково эффективно в одно и то же время и не начнут продавать его в одно и то же время. Поскольку последнее мало вероятно, многие предприниматели реально ведут деятельность на рынках не совершенной, а монополистической конкуренции.

Маршалл предполагал, что предприниматель способен предвидеть действия своих конкурентов. Однако если рынок абсолютно конкурентен и для каждой фирмы известна рыночная цена, то нет ника-

кой необходимости для каждого предпринимателя предвидеть действия других предпринимателей, поскольку их производственные решения не влияют на рыночную цену.

В трактовке Маршалла закон возрастающей отдачи от масштаба подразумевает, что увеличение затрат труда и капитала улучшает организацию производства и соответственно повышает эффективность этих затрат. Таким образом, преимущество большого масштаба заключается в том, что он приводит к увеличению концентрации крупных фирм на рынке и, соответственно, сокращению численности предпринимателей на этом рынке. То есть рынок будет относиться к категории монополистической конкуренции.

Маршалл предполагал относительно небольшую прибыль предпринимателей, поэтому неясно, что стимулирует этих людей создавать свой бизнес, а не работать в качестве наемных работников с минимальной ответственностью и отсутствием риска.

Йозеф А. Шумпетер (1885-1950) в своих работах [149, 151] указал, что предприниматель занимает центральное место в социально-экономическом развитии стран. Он берет на себя роль лидера, поскольку обладает способностью решать, направлять, доводить дело до конца. Шумпетерианский предприниматель отличается от подражателей тем, что применяет на рынке новые методы производства, открывает новые рынки сбыта. Эта разница в творческих способностях дает предпринимателю шанс накопить излишек, но он размывается, поскольку имитаторы появляются на рынке, используя те же методы. Таким образом, временные монопольные прибыли, получаемые предпринимателем, показывают динамику рыночной системы, а также по-

казывают, что каждый цикл инноваций предпринимателя является основной причиной циклов деловой активности.

Он резко отличается от неоклассической теории экономического развития и роста. В то время как у Маршалла малый вклад очень большого числа предпринимателей ведет к экономическому прогрессу, предприниматель Шумпетера играет роль революционера в создании новых производственных функций и методов. Таким образом, предприниматели создают неравновесие, и это созидательное разрушение возможно только при наличии рынков. Шумпетер не определяет тех, кто подражает, или тех, кто просто распознает и реагирует на новые ситуации, как предпринимателей, если только их реакция не состоит в создании новых фирм для создания новых инноваций. В этом заключается отличие его определения предпринимательства и объяснения экономического прогресса от большинства других исследователей.

По мнению Шумпетера, инновация означает рыночное применение новых технологий или новое сочетание факторов производства. Он упомянул пять типов инноваций:

- введение новых товаров – то есть тех, с которыми потребители еще не знакомы или нового качества товаров;
- внедрение нового способа производства, ранее не использованного, опробованного производителем;
- открытие нового рынка, то есть рынка, на котором произведенная продукция ранее не реализовалась;
- освоение новых источников сырья;
- внедрение новой организации в любой отрасли, а также ликвидация монопольного положения.

Шумпетер также утверждал, что осуществление новых комбинаций мы называем предприимчивостью индивидов, которых мы называем предпринимателями. Предприниматели – это не только бизнесмены в рыночной экономике, но и все, кто выполняет соответствующие функции. Это определение включает в себя не всех руководителей фирм, а тех, кто действительно выполняет эту функцию. Акционер может быть предпринимателем, но акционеры сами по себе, однако, никогда не являются предпринимателями, а только капиталистами, которые в силу своего подчинения определенным рискам участвуют в прибыли. Каждый является предпринимателем, когда он действительно осуществляет новые комбинации, и перестает им быть, как только он построил свой бизнес и начинает управлять им. Шумпетер, очевидно, проводит различие между предпринимателем и владельцем бизнеса.

В более поздней монографии 1942 года Шумпетер [150] указывает, что функция предпринимателей состоит в том, чтобы реформировать или революционизировать структуру производства, используя изобретение или, в более общем смысле, неиспытанную технологическую возможность для производства нового товара или производства старого новым способом, открывая новый источник снабжения материалами или новый выход для продуктов, реорганизуя свой бизнес.

Согласно Шумпетеру, предпринимательство – это по существу творческая деятельность. Она состоит в том, чтобы делать такие вещи, которые обычно не делаются в обычном ходе бизнеса. Предприниматель – это тот, кто внедряет инновации, т. е. осуществляет новые комбинации. Предприниматели представляют собой особенно мотивированный и талантливый класс людей и ключевых фигур в процес-

се развития экономики. Они предвидят потенциально выгодную возможность и пытаются ее использовать. Инновация предполагает решение проблем, а предприниматель – это тот, кто их решает. Предприниматель получает удовлетворение от использования своих возможностей в решении проблем.

Шумпетер проводил четкое различие между предпринимателем и обычным менеджером, который ведет бизнес в рутинной манере. По его словам, главное – это лидерство, а не собственность. По его мнению, предпринимательские качества не были равномерно распределены в обществе между людьми. Мало кто обладает качествами лидера, и очень немногие люди добились успеха, в то время как другие исчезли из-за трудностей.

Круговой поток Шумпетера – это менее формальное представление теории общего равновесия Вальраса [172]. Чтобы достичь равновесия, Шумпетер предполагает, что решения и действия экономических субъектов должны повторяться снова и снова одним и тем же способом, так что в конечном итоге все планы акторов совпадают, чтобы в конечном итоге оказаться в равновесии. Этот результат Шумпетер называет статичной ситуацией, которая не допускает изменений. Его целью было исследовать динамику, лежащую в основе эмпирически наблюдаемых экономических изменений. Объяснительный элемент он называл инновациями, а экономического актора, приносящего с собой инновации, он называл предпринимателем.

У Шумпетера предприниматель предстает как новатор, экономический и социальный лидер по определению является монополистом. Поскольку предприниматель является двигателем экономического прогресса, монополии следует поощрять к тому, чтобы они соз-

давали новые инновации. Предпринимательские способности ограничены, а бизнес предпринимателей слишком рискован. Поскольку они занимаются экономической деятельностью, лежащей за рамками рутинных задач, и делают это в условиях социально-экономической устойчивости, их деятельность должна поощряться, должна быть обеспечена определенная защита и снижен риск, на который они идут. Предпринимательский риск и неопределенность снижаются благодаря крупномасштабным предприятиям и ограничительной практике, такой как патенты.

Основным вознаграждением за инновации и предпринимательскую рискованную деятельность является прибыль. Прибыль для Шумпетера является результатом инноваций, а также стимулом к инновациям, и только капиталистическая система позволяет успешному предпринимателю получать прибыль.

Шумпетер возлагает всю ответственность за инновации на плечи предпринимателей. Однако если инновации и сам акт их коммерциализации осуществляются не отдельными людьми, а целым поколением, то контраст между предпринимателями и подражателями неуместен.

Теория Шумпетера слишком много внимания уделяет инновационным функциям. Она игнорирует рискованные и организационные аспекты предпринимательства. Предприниматель должен не только внедрять инновации, но и собирать ресурсы и оптимально их использовать. Подчеркивая инновационную функцию предпринимателя, Шумпетер игнорировал функцию принятия риска, которая не менее важна. Довольно трудно представить себе предприятие без риска, а прибыль – это главная сила для принятия риска на себя. Ко-

гда предприниматель осваивает новую комбинацию факторов производства, то возникает достаточный риск.

Отметим, что эмпирические исследования Acs и Audretsch [33] отвергли шумпетерианский аргумент о том, что для инноваций необходима экономия за счет масштаба.

В то время как в неоклассическом анализе (Маршалл) основное внимание уделяется условиям, необходимым для поддержания равновесия, а Шумпетер был сосредоточен на объяснении прогресса в рыночной экономике с помощью деструктивного творчества предпринимателя-новатора, *Исаак Кирцнер* (род. 1930) сосредоточился на ответе на вопрос, работает ли рыночная экономика и, если да, то каков процесс, ведущий экономику к равновесию. Кирцнер утверждал, что изначально экономика находится в неравновесном состоянии и только конкуренция между предпринимателями приводит к равновесию [115]. В отличие от неоклассических экономистов, Кирцнер понимал, что рынки не всегда прозрачны, нет абсолютно информированного актора, и для перемен предпринимателям нужны стимулы, а эти стимулы проистекают из различий между акторами в плане информации и знаний.

Чтобы объяснить свою модель, Кирцнер использовал идеи *Людвиг Мизеса* [135]. Согласно Кирцнеру, неоклассическая теория рассматривает рынки – абстрагируясь от институциональных деталей – сосредоточившись только на предложении, спросе и цене. Эта теория подробно объясняет отношения, которые будут преобладать на рынках, которые уже работают, но молчит о природе процессов, которые могут породить эти отношения.

Кирцнер ввел понятие «бдительного» предпринимателя, который в процессе своей деятельности обнаруживает возможность получения прибыли. Он видит прибыль, которая не была замечена ранее ни им самим, ни кем-либо еще. По мнению Кирцнера, именно возможность получения прибыли стимулирует предпринимательство. В отличие от Шумпетера, прибыль возникает в процессе оценки создавшейся экономической ситуации, а не от инноваций. Предпринимательская функция, как пишет Кирцнер, состоит в том, чтобы покупать дешево и продавать дорого, то есть находить то, что рынок недооценил. Имеется в виду, что истинная рыночная стоимость товара или услуги была реализована. Это позволяет предпринимателю осознать существование рыночной стоимости, которая до сих пор оставалась незамеченной. Предприниматель Кирцнера не вызывает разрушительного созидания, и его деятельность не вызывает изменений. Бдительный предприниматель понимает, что произошло изменение и видит возможности получения прибыли. Улучшение техники производства или изменение предпочтений приводит к изменению (нарушению равновесия) на рынке, который изначально находился в равновесии.

Предпринимательское открытие, которое позволяет им распознавать, когда существующие решения могут быть улучшены, и предвидеть будущие изменения в решениях, принимаемых другими лицами. Изменения цен, методов производства, выбора продукции и доходов владельцев ресурсов, генерируемых предпринимательскими открытиями, как правило, выявляют, где существующие модели распределения являются ошибочными, и стимулируют изменения в корректирующем направлении.

В теории Кирцнера нет репрезентативного актора, а сами акторы не являются однородными с точки зрения бдительности и способности получать информацию. Кирцнер выделяет в основном два типа акторов в экономике. Первый тип – это предприниматели, стремящиеся использовать возможности, принимающие решения. Второй тип – это основная масса населения, которая не принимает предпринимательских решений. Предприниматели отличаются от второй группы тем, что они бдительны и способны видеть, что произошло изменение, и есть обменные возможности для использования. До тех пор пока акторы имеют разный уровень информации и уровень знаний, ограничения знаний у людей, не относящихся к предпринимателям, обеспечивают стимул и возможность получения прибыли для предпринимателей. Различия в знаниях и информации приводят к различиям в оценке конкретного товара.

По мнению Кирцнера, улучшение техники производства или сдвиг предпочтений приводит к изменению (неравновесию) на рынке изначально существовавшего равновесия. Если на рынке существует равновесие, то предпринимателю нечего делать, и у него нет возможностей для обмена и получения прибыли, так как каждый сможет осуществить свои изначально определенные планы обмена. Но всякий раз, когда происходит изменение, некоторые запланированные мероприятия не будут реализованы. В этом заключается особенность предпринимателей, поскольку они понимают, что рынок не находится в равновесии из-за либо избыточного спроса, либо избыточного предложения.

Кирцнер утверждает, что в равновесном мире нет места для предпринимательских открытий и творчества: ход рыночных событий предопределяется создавшейся рыночной ситуацией, а для того чтобы

система создавала возможности получения прибыли для предпринимателя, необходим экзогенный шок.

В модели Кирцнера, в отличие от неоклассической теории, полная и совершенная информация не предполагается. Если нет рыночной клиринговой цены, то те, кто платит более высокую цену, не знают о более низкой цене, которая доступна, и поэтому расхождение между этими двумя ценами представляет собой чистую возможность получения прибыли для бдительных предпринимателей. Предпринимательское открытие, захватывая прибыль, является мощной силой, толкающей две цены навстречу друг другу и устраняющей возможность, которую оно изначально предлагало.

Теорию предпринимательства Кирцнера можно резюмировать следующим образом:

- в любой момент экономические акторы, скорее всего, совершают ошибки, пытаясь оценить истинные текущие и будущие планы других участников рынка;
- такие ошибки или просчеты происходят из-за чрезмерного оптимизма или чрезмерного пессимизма;
- предпринимательская деятельность ведет к единой рыночной цене.

Для Кирцнера наличие конкуренции требует только условия свободы входа на рынок. Он указывает, что конкурентный выход и угроза конкурентного выхода приводят к снижению цен на продукцию в сторону их наименьших возможных издержек производства, а наличие большого количества фирм на рынке не является обязательным условием для того, чтобы назвать этот рынок конкурентным. В отсутствие барьера входа вход только одной или двух новых фирм

может сделать его рынок конкурентоспособным. Появление, скажем, только одной фирмы указывает на то, что либо другие не смогли увидеть возможности получения прибыли на рынке, которые видела эта фирма, либо другие правильно понимают, что такой возможности получения прибыли не существует.

В результате такой подход указывает на то, что если нет барьера для входа, то угроза новых входов со стороны потенциальных участников заставит монополиста вести себя так, как если бы рынок был конкурентным, не будет сверхприбыли и угроза заставит монополиста снизить издержки производства. При этом подразумевается, что если нет регулирования, то в долгосрочной перспективе на рынке будет много конкурентов, которые будут сводить прибыль к нулю, используя данные возможности. Если бы это было так, мы бы увидели, что нерегулируемые рынки являются конкурентоспособными с точки зрения количества производителей, а также предельных издержек, равных ценам.

Существует продолжительная дискуссия о том, в чем заключается существенная разница между предпринимателем Шумпетера и предпринимателем Кирцнера. В то время как Шумпетер разработал – на наш взгляд – более общий подход к предпринимательству, начиная с экономических изменений, Кирцнер сосредоточился на рыночном процессе. Если все планы хозяйствующих субъектов совпадают, то нет никакой необходимости в рынках. Однако в состоянии дисбаланса планы акторов не совпадают. Они должны быть пересмотрены и адаптированы к новой рыночной ситуации. Экономические агенты должны постоянно менять свое мнение и тем самым порождать динамический процесс, который Кирцнер называет рыночным процессом. Помимо

того, что акторы пытаются просчитать экономические проблемы, они также бдительны к возможностям. Как только экономический актор распознает рыночную возможность, он действует на нее, чтобы улучшить свое положение. А возможностей в ситуации неравновесия предостаточно. Вот откуда берется предприниматель Кирцнера.

Сам Кирцнер отличал шумпетерианского предпринимателя как новатора и творческого разрушителя равновесия от своего собственного, уравнивающего предпринимателя, чутко реагирующего на рыночные возможности. С точки зрения перспективы, если мы позволим думать о бдительности к рыночным возможностям и подразумеваемым человеческим действиям актора как о части инновационности, игнорируя вопрос о том, будет ли когда-либо достигнуто состояние равновесия в динамичном экономическом мире до того, как другой динамичный предприниматель придет, чтобы помешать экономике выйти из равновесия.

Основные концепции предпринимательства предназначены для ответов на вопросы: как работает рыночная система и какова взаимосвязь между предпринимательством и прибылью. Концепция Маршалла, предполагающая существование полной информации и совершенной конкуренции на рынках, не дает точного ответа на оба вопроса. Модель указывает на отсутствие сверхприбыли и основывается на предпринимательстве как рутинном производственном процессе. Концепция Шумпетера наиболее близка к реальности в отношении работы рыночной системы и создания прибыли. Она придает большое значение индивидуальным инновациям. Бдительный предприниматель Кирцнера оценивает сложившуюся на рынке ситуацию, видит возможности получения прибыли и использует их.

Глава 2

ХАРАКТЕРИСТИКА РАННИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

2.1. Возрастная дифференциация начинающих предпринимателей

Среди насущных вопросов развития современного предпринимательства выступает *определение резервов роста предпринимательского сектора*. Для определения потенциальных возможностей увеличения количества предпринимателей актуальной представляется ***проблема возрастной структуры основателей новых бизнесов***, которая рассматривается в настоящем разделе. Целью соответствующего исследования являлась оценка показателей, описывающих удельные веса ранних предпринимателей, относящихся к различным возрастным категориям в общей численности населения соответствующих возрастных категорий по разным странам.

Большое значение в изучении современного предпринимательства имеют проводимые в течение 20 последних лет социально-экономические исследования по проекту *Глобальный мониторинг предпринимательства* (Global Entrepreneurship Monitor), включающие

широкий круг показателей, описывающих деятельность людей, являющихся создателями собственных предприятий или индивидуальными предпринимателями во многих странах, в том числе данные о возрасте ранних (начинающих) предпринимателей. Такими предпринимателями являются взрослые люди (18-64 лет), находящиеся в момент проведения социологического опроса в процессе открытия своего бизнеса или владеющие бизнесом менее 3,5 лет. Для оценки уровня ранней предпринимательской активности используется ее показатель, характеризующий удельный вес ранних предпринимателей в численности взрослого населения.

За последние годы был проведен ряд исследований, связанных с изучением возрастных особенностей начинающих предпринимателей. Наибольший интерес среди них представляют следующие публикации.

Как показано в эмпирической работе [49], существуют две противоположные тенденции влияния возраста на раннюю предпринимательскую активность. С одной стороны, с возрастом возрастают квалификация, профессиональный опыт, уверенность в себе, а также наличие необходимых финансовых ресурсов, что повышает вероятность создания человеком собственного бизнеса. С другой стороны, привычка работать по найму, семейные проблемы, снижение горизонта планирования на оставшуюся часть трудовой жизни отрицательно влияют на желание стать начинающим предпринимателем. Указанные тенденции приводят к тому, что сначала ранняя предпринимательская активность увеличивается с возрастом, достигает своего пика примерно в возрасте 35-45 лет, а затем резко падает к концу трудовой жизни.

Аналогичные тенденции обнаружили и авторы доклада [45]. Они обращают внимание на то, что в молодом возрасте люди менее заняты на семейные или другие обязанности и более открыты для инноваций и бизнеса, лучше чувствуют открывающиеся возможности для самореализации. Однако с возрастом объективные предпосылки для начала своего бизнеса существенно увеличиваются, поскольку у человека накапливаются многие ресурсы, необходимые для этого. Речь идет о предпринимательском капитале (знания и компетенции), финансовом капитале и социальном капитале (репутация, горизонтальные связи и социальный статус). Все это может способствовать не только созданию новой фирмы, но и ее успешной деятельности предприятия. Увеличение предпринимательской активности, по мнению указанных авторов, продолжается 50 лет, а затем эта активность снижается. В целом, две противоположных тенденции обуславливают обратную U-образную связь между возрастом и предпринимательской активностью. О наличии такой связи писали еще более десяти лет тому [6, 53, 56], указывая, что первоначально ранняя предпринимательская активность увеличивается с возрастом, достигает своего насыщения, а затем снижается при приближении к пенсионному возрасту.

Большинство исследователей сходятся во мнении, что люди проявляют свои намерения по созданию собственных предприятий в возрасте (25-44 года). Такой вывод сделан, например, в отчете [143]. Авторы исследования [142] заявили, что для взрослого населения в возрасте до 24 лет показатели ранней предпринимательской активности относительно низки. Они утверждали, что предприниматели получают больше возможностей с увеличением их возраста, но их готовность стать предпринимателем уменьшается после 44 лет. Инте-

ресно отметить, что аналогичные выводы сделаны в исследованиях на основании информации, описывающей предпринимательство в развивающихся странах. Так, в Казахстане, в соответствии с исследованием [29] преобладают хорошо подготовленные, обладающие достаточным уровнем профессиональных компетенций, социальными связями начинающие предприниматели. Это представители среднего возраста 35-44 лет, немногим меньше доля предпринимателей из возрастной категории 45-54 лет. В Турции и развивающихся странах, по мнению авторов статьи [102], пик раннего предпринимательства приходится на возрастную группу от 25 до 34 лет. В возрасте от 18 до 24 лет люди начинают свой бизнес намного реже.

В экономически развитых странах, как указано в монографии [138], общий консенсус результатов исследований заключается в создании собственных фирм людьми, находящимися в середине карьеры, то есть между 35 и 44 годами. После 50 лет количество ранних предпринимателей уменьшается. При этом в США предпринимательская активность в возрасте старше 50 лет сосредоточена в возрастной группе от 51 до 55 лет, то есть более старые люди начинают предпринимательскую деятельность намного реже. Отметим, что похожие закономерности отмечены в Великобритании [57]. В статье [99] обращается внимание на такую закономерность, как преобладание самозанятости, по сравнению с созданием фирм людьми старшего возраста (от пятидесяти и выше лет) в США.

Проведенные исследования [53, 143] показали значительные различия в возрастных характеристиках ранней предпринимательской активности между разными странами и территориями.

В статье [6] рассмотрены некоторые аспекты возрастной структуры ранних предпринимателей в России. При этом был сделан вывод о сохранении этой структуры в течение ряда лет. В работе [1] показано наличие взаимосвязи применения инноваций и возраста предпринимателя, а именно: на регулярной основе инновации чаще всего используют предприниматели в возрасте от 30 до 44 лет. В статье [23], по материалам исследования в регионах ЦФО России, показано, что в связи с отсутствием необходимого количества вакансий на рынке труда для людей старшего возраста наиболее активная часть таких людей становятся ранними предпринимателями. В работе [25] обращено внимание на предполагаемое значительное усиление притока ранних предпринимателей старших возрастных групп в связи с увеличением пенсионного возраста в России после 2019 года.

Далее приведен *анализ сложившихся возрастных особенностей ранней предпринимательской активности в экономике современных стран*. При этом используются данные опросов, проводившихся в процессе реализации проекта Глобального мониторинга предпринимательства [88, 89]. Сложившаяся методология этого проекта подразделяет ранних предпринимателей на **пять возрастных групп** (категорий):

- от 18 до 24 лет;
- от 25 до 34 лет;
- от 35 до 44 лет;
- от 45 до 54 лет;
- от 55 до 64 лет.

В процессе глобального мониторинга были собраны данные по широкому спектру показателей, в том числе о распределении значе-

ний ранней предпринимательской активности по 54 странам в 2017 году и 48 странам в 2018 году. Таким образом, выборка стран, рассмотренных в исследовании, составляет более четверти от общего числа независимых стран. 54 страны, данные по которым представлены в отчете за 2017 год, представляют пять географических регионов. Распределение стран по регионам следующее образом: Европа – 20 стран, Латинская Америка – 11 стран, Азия и Океания – 17 стран, Африка – 4 страны, Северная Америка – 2 страны. В отчете за 2018 год информация приведена по 48 странам. Они распределены по регионам следующим образом: Европа – 20 стран, Латинская Америка – 9 стран, Азия и Океания – 12 стран, Африка – 5 стран, Северная Америка – 2 страны. Эти страны относятся к одной из трех основных групп по уровню доходов населения: высокие доходы – 30 стран, средние доходы – 11 стран, низкие доходы – 7 стран.

Проведенные ранее исследования позволили выдвинуть четыре гипотезы, которые тестировались в процессе исследования:

- *гипотеза 1* – в настоящее время сложились существенные различия в значениях удельных весов ранних предпринимателей в общей численности взрослого населения по указанным выше пяти возрастным категориям;
- *гипотеза 2* – ранняя предпринимательская активность характеризуется максимальными значениями в возрастных категориях от 25 до 34 лет и от 35 до 44 лет, а минимальными значениями – в возрастной категории от 55 до 64 лет;
- *гипотеза 3* – значения ранней предпринимательской активности населения имеют значительную дифференциацию по странам;

– гипотеза 4 – отсутствуют существенные временные сдвиги в средних значениях удельных весов ранних предпринимателей в общей численности взрослого населения по рассматриваемым странам.

Проверка гипотез 1, 2, 3 проводилась с использованием математических моделей, представляющих собой функции плотности нормального распределения. Разработка указанных функций, как показывают выполненные ранее работы автора, позволяет получить несмещенные характеристики изучаемых экономических процессов. Методология использования функций плотности нормального распределения для оценки удельных показателей приведена в статьях [19, 20].

Четвертая гипотеза тестировалась с использованием индекса трансформации, предложенного В. М. Рябцевым [24]. Указанный индекс отражает отношение фактических расхождений значений компонентов сравниваемых структур и сумм этих значений. Он принадлежит к сводным показателям оценки структурных сдвигов.

Исследование, как уже отмечалось, включало построение математических моделей, описывающих распределение рассматриваемых показателей по странам. Модели основывались на информации, собранной в процессе обследований, проводившихся по проекту Глобального мониторинга предпринимательства в 2017 и 2018 годах. В качестве моделей нами были использованы функции плотности нормального распределения. Такие функции (y), описывающие удельный вес предпринимателей, относящихся к каждой из указанных выше возрастных групп (x , %) в общей численности населения соответствующей возрастной группы, приведены далее.

По данным за 2017 год:

– от 18 до 24 лет

$$y_{2.1}(x_{2.1}) = \frac{175,5}{5,4 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_{2.1}-10,6)^2}{2 \times 5,4 \times 5,4}}; \quad (2.1)$$

– от 25 до 34 лет

$$y_{2.2}(x_{2.2}) = \frac{360,0}{8,2 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_{2.2}-15,4)^2}{2 \times 8,2 \times 8,2}}; \quad (2.2)$$

– от 35 до 44 лет

$$y_{2.3}(x_{2.3}) = \frac{277,7}{7,0 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_{2.3}-14,6)^2}{2 \times 7,0 \times 7,0}}; \quad (2.3)$$

– от 45 до 54 лет

$$y_{2.4}(x_{2.4}) = \frac{231,4}{6,2 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_{2.4}-11,3)^2}{2 \times 6,2 \times 6,2}}; \quad (2.4)$$

– от 55 до 64 лет

$$y_{2.5}(x_{2.5}) = \frac{252,0}{4,9 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{(x_{2.5}-7,7)^2}{2 \times 4,9 \times 4,9}}. \quad (2.5)$$

По данным за 2018 год:

– от 18 до 24 лет

$$y_{2.6}(x_{2.6}) = \frac{266,7}{7,7 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{(x_{2.6}-11,8)^2}{2 \times 7,7 \times 7,7}}; \quad (2.6)$$

– от 25 до 34 лет

$$y_{2.7}(x_{2.7}) = \frac{312,0}{8,6 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{(x_{2.7}-15,9)^2}{2 \times 8,6 \times 8,6}}; \quad (2.7)$$

– от 35 до 44 лет

$$y_{2.8}(x_{2.8}) = \frac{308,6}{8,2 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_{2.8}-4,17)^2}{2 \times 8,2 \times 8,2}}; \quad (2.8)$$

– от 45 до 54 лет

$$y_{2.9}(x_{2.9}) = \frac{202,7}{6,6 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_{2.9}-11,0)^2}{2 \times 6,6 \times 6,6}}; \quad (2.9)$$

– от 55 до 64 лет

$$y_{2.10}(x_{2.10}) = \frac{176,0}{5,1 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_{2.10}-7,6)^2}{2 \times 5,1 \times 5,1}}. \quad (2.10)$$

Качество разработанных моделей оценивалось с использованием трех тестов. Вычислительный эксперимент показал, что вычисленные величины статистик по тесту Колмогорова-Смирнова расположены в интервале от 0,064 до 0,102. Эти значения существенно меньше, чем табличная величина, составляющая 0,152 (уровень значимости 0,05). Расчетные значения по тесту Пирсона составляют от 0,166 до 4,720 меньше табличной величины (9,49). Вычисленные величины статистик по тесту Шапиро-Вилка превышают табличное значение 0,93 (уровень значимости 0,01). Эконометрический анализ по указанным трем тестам показал высокое качество каждой из функций (2.1)-(2.10).

С использованием функций плотности нормального распределения (2.1)-(2.10) были получены характеристики, показывающие существенные пространственные закономерности сложившихся отраслевых предпочтений, характерных для ранних предпринимателей в эко-

номиках разных стран в современных условиях. Основные показатели функций (2.1)-(2.10) приведены в таблице 2.1. Средние значения приведены в столбце 2, а в столбце 3 этой таблицы приведены интервалы изменения значений показателей по большинству (68 %) стран.

Таблица 2.1

**Показатели, характеризующие возраст
ранних предпринимателей, %**

Группы по возрасту	Среднее значение	Значения, характерные для большинства стран
1	2	3
2017 год		
от 18 до 24 лет	10,6	5,2-16,0
от 25 до 34 лет	15,4	7,2-23,6
от 35 до 44 лет	14,6	7,6-21,6
от 45 до 54 лет	11,3	5,1-17,5
от 55 до 64 лет	7,7	2,8-12,6
2018 год		
от 18 до 24 лет	11,8	4,1-19,5
от 25 до 34 лет	15,9	7,3-24,5
от 35 до 44 лет	14,0	5,8-22,2
от 45 до 54 лет	11,0	4,4-17,6
от 55 до 64 лет	7,6	2,5-12,7

Информация, указанная в столбце 2 таблицы 2.1, показывает, что среднее по странам значение удельного веса предпринимателей,

которые начинали деятельность в возрасте от 18 до 25 лет, составляло в 2018 году 11,8 %. Уровень указанного показателя больший, чем верхняя граница интервала, приведенного в столбце 3 таблицы, отмечался в таких странах, как Бразилия, Перу, Мадагаскар, Канада, Гватемала, Ангола. Значения этого показателя меньшие, чем нижняя граница интервала имели место в Польше, Кипре, Швейцарии, Словении, Франции, Испании, Болгарии.

Средний по рассматриваемым странам удельный вес ранних предпринимателей в возрасте от 25 до 34 лет составлял 15,9 %. Уровень указанного показателя больший, чем верхняя граница интервала, приведенного в столбце 3 таблицы 2.1, имел место в 2018 году в таких странах, как Перу, Колумбия, Ливан, Судан, Гватемала, Чили, Ангола. Низкие значения (менее 5,8 %) отмечались в Греции, Италии, России, Швеции и Кипре.

Средний по 48 странам удельный вес ранних предпринимателей в возрасте от 35 до 44 лет составил 14 %. Удельный вес выше верхней границы этого диапазона отмечался в таких странах, как Перу, Колумбия, Ливан, Судан, Гватемала, Чили, Ангола. Значения меньшие нижней границы диапазона наблюдались в Греции, Кипре, Италии, России, Швеции.

Средняя величина доли предпринимателей в возрасте от 45 до 54 лет составила в 2018 году 11 %. Высокий уровень этого показателя имел место в Перу, Колумбии, Ливане, Чили, Анголе. Значения меньшие нижней границы диапазона были в Польше, Судане, России, Италии, Японии.

Средний по рассматриваемым странам удельный вес ранних предпринимателей в возрасте от 55 до 64 лет составлял 7,6 %. Уро-

вень указанного показателя больший, чем верхняя граница интервала, приведенного в столбце 3 таблицы 2.1, имел место в 2018 году в таких странах, как Гватемала, Таиланд, Судан, Ливан, Перу, Чили, Ангола. Низкие значения отмечались в России, Италии, Польше, Хорватии, Болгарии, Германии.

Оценка аналогичных показателей по данным за 2017 год приведена ниже.

Информация, указанная в столбце 2 таблицы 2.1, показывает, что среднее по странам значение удельного веса предпринимателей, которые начинали деятельность в возрасте от 18 до 25 лет, составляло в 2017 году 10,6 %. Уровень указанного показателя больший, чем верхняя граница интервала, приведенного в столбце 3 таблицы, отмечался в таких странах, как Латвия, Колумбия, Бразилия, Перу, Вьетнам, Ливан, Гватемала, Эстония. Значения этого показателя меньшие, чем нижняя граница интервала, имели место в Швейцарии, Кипре, Ю. Корее, Болгарии, Германии, Польше, Японии, Италии.

Средний по рассматриваемым странам удельный вес ранних предпринимателей в возрасте от 25 до 34 лет составлял 15,4 %. Уровень указанного показателя больший, чем верхняя граница интервала, приведенного в столбце 3 таблицы 2.1, имел место в 2018 году в таких странах, как Малайзия, Перу, Чили, Ливан, Канада, Бразилия, Вьетнам, Эквадор. Низкие значения отмечались в Японии, Болгарии, Франции.

Средний по 54 странам удельный вес ранних предпринимателей в возрасте от 35 до 44 лет составил 14,6 %. Удельный вес выше верхней границы этого диапазона отмечался в таких странах, как Перу, Колумбия, Ливан, Судан, Гватемала, Чили, Ангола. Значения мень-

шие нижней границы диапазона наблюдались в Боснии и Герцеговине, Болгарии, Италии, Японии, Катаре, Алжире, Франции, Германии.

Средняя величина доли предпринимателей в возрасте от 45 до 54 лет составила в 2018 году 11,3 %. Высокий уровень этого показателя имел место в Канаде, Колумбии, Мадагаскаре, Вьетнаме, Таиланде, Малайзии, Ливане, Чили. Значения меньше нижней границы диапазона были в Греции, Болгарии, Франции, Японии, Тайване, Германии, Словении.

Средний по рассматриваемым странам удельный вес ранних предпринимателей в возрасте от 55 до 64 лет составлял 7,7 %. Уровень указанного показателя больший верхней границы интервала, приведенного в столбце 3 таблицы 2.1, имел место в 2018 году в таких странах, как Словакия, Гватемала, Ю. Корея, Вьетнам, Таиланд, Ливан, Перу, Чили. Низкие значения отмечались в Болгарии, Франции, Японии, Тайване, Германии, Словении.

Приведенная выше информация позволяет сделать вывод о том, что выдвинутые ранее гипотезы 1 и 3 получили свое подтверждение.

Оценка наличия временных сдвигов, присущих значениям средних по всем странам удельных весов ранних предпринимателей по возрастным группам, производилась на основе использования индекса Рябцева.

Расчетная формула для определения значения индекса приведена ниже:

$$I_r = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (d_i^{2018} - d_i^{2017})^2}{\sum_{i=1}^n (d_i^{2018} + d_i^{2017})^2}}, \quad (2.11)$$

где d_i^{2018} , d_i^{2017} – удельные веса ранних предпринимателей в общей численности населения, соответствующей возрастной группе по данным за 2018 и 2017 годы, %;

i – условный номер возрастной группы;

n – количество возрастных групп.

Оценка существенности различий показателей по данным за 2017 и 2018 годы показала тождественность этих индексов по принятой шкале [24]. Рассчитанный индекс Рябцева составил 0,001, что меньше табличной величины 0,030. Таким образом, гипотеза 4 об отсутствии существенных структурных сдвигов в средних значениях удельных весов ранних предпринимателей в общей численности взрослого населения за период с 2017 по 2018 год по рассматриваемым странам получила свое подтверждение. То есть показатели, характеризующие удельные веса ранних предпринимателей, отличаются по пяти возрастным группам, а также удельные веса ранних предпринимателей в общей численности населения по каждой из возрастных групп имеют существенную дифференциацию по странам.

Для анализа распределения удельных весов ранних предпринимателей в общей численности населения по указанным выше пяти возрастным группам были построены соответствующие диаграммы (рис. 2.1). Они отражают средние значения удельных весов предпринимателей по возрастным группам за 2018 и 2017 годы. Анализ диаграмм показывает схожесть рассматриваемых показателей по годам. Наибольшие величины имеют место в возрастных группах охватывающих диапазон от 25 до 44 (значения от 14 до 16 %). При этом максимальный уровень активности нарождающихся предпринимателей

отмечается в возрастной группе от 25 до 34 лет. Более низкие значения (от 10 до 12 %) наблюдаются в группах 18-24 лет и 45-54 лет. Существенно более низкие значения характерны для максимальной возрастной группы (от 7 до 8 %).

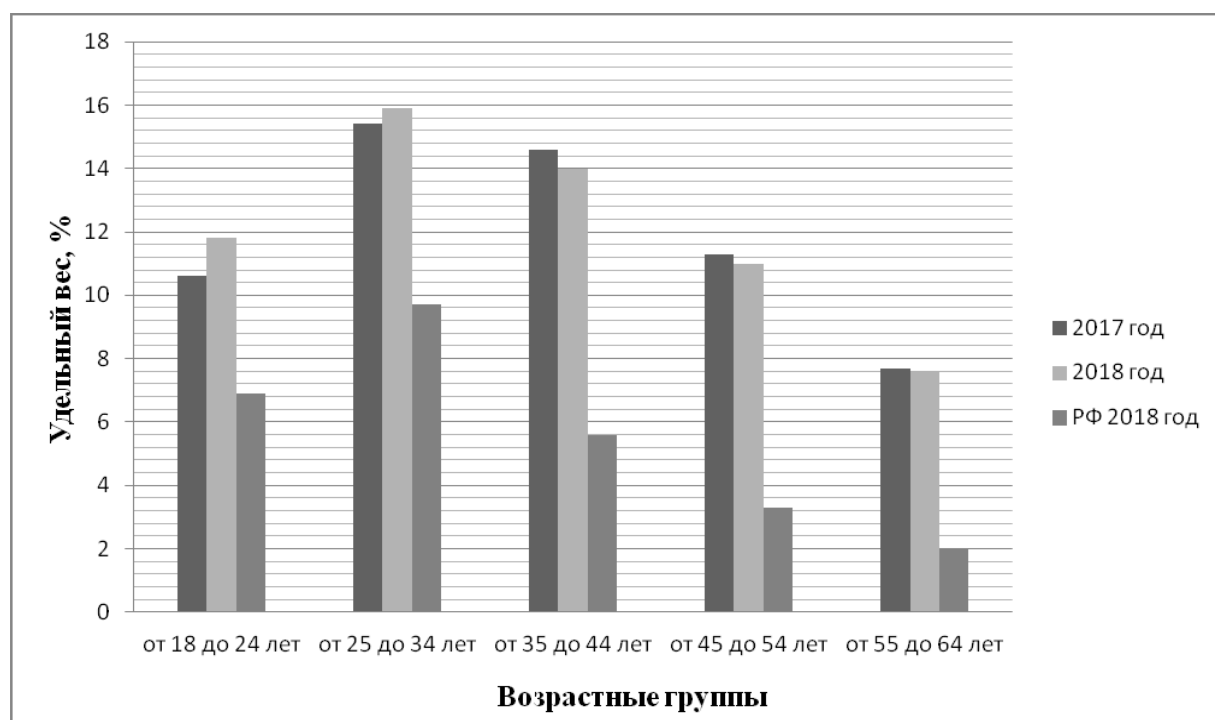


Рис. 2.1. Распределение удельных весов ранних предпринимателей по возрастным группам

Таким образом, анализ данных за 2017 и 2018 годы подтверждает сохранение в эти годы обратной U-образной зависимости между возрастом и предпринимательской активностью. Такая зависимость является типичной для большинства стран в предыдущие годы. Отметим, что эта закономерность сохраняется уже более 10 лет.

На рис. 2.1 для сопоставления представлены также данные по России за 2018 год. Отметим, что в 2017 году аналогичные данные по

России отсутствуют. Сравнительный анализ показывает, что распределение удельных весов ранних предпринимателей в численности населения по возрастным группам в России существенно отличается от распределения средних значений по рассматриваемым странам. Во-первых, показатели по России во всех пяти возрастных группах существенно ниже, чем средние страновые значения, как в 2017 году, так и в 2018 году. Во-вторых, российские данные показывают отсутствие обратной U-образной зависимости между возрастом и предпринимательской активностью, характерной для большинства стран. Диаграммы по удельным весам ранних предпринимателей в России показывают наличие только одного максимума 9,7 % (в группе предпринимателей в возрасте от 25 до 34 лет). В 1,4 раза ниже ранняя предпринимательская активность в группе от 18 до 24 лет (6,9 %). Еще ниже этот показатель по предпринимателям среднего возраста – от 35 до 44 лет (5,6 %). В следующих возрастных категориях наблюдается резкое снижение предпринимательской активности (соответственно 3,3 и 2 %). Как указано в работе [7], схожие тенденции распределения доли ранних предпринимателей, относящихся к пяти возрастным группам, отмечались в России в 2014 и 2016 годах. На наш взгляд, низкий уровень рассматриваемого показателя в диапазоне от 45 до 64 лет в России обусловлен отсутствием у большинства населения этих возрастных категорий необходимых предпринимателям знаний, а также сложившимся менталитетом. Можно предположить, что большинство людей старшего поколения, которые выросли в условиях социалистической (не рыночной) экономики, где инициатива была наказуема, не только морально не готовы к созданию собственного биз-

неса, но и оказывают отрицательное влияние на своих более молодых родственников.

Приведенный анализ показал, что гипотеза 2 получила частичное подтверждение. Так, она выполняется для средних значений ранней предпринимательской активности по рассматриваемым странам. Однако, по данным, характеризующим распределение по возрастным группам начинающих предпринимателей в России, она не получила подтверждения.

В целом проведенное исследование имеет определенную оригинальность и новизну. Оно вносит вклад в понимание сложившихся к настоящему времени закономерностей и тенденций ранней предпринимательской активности по различным возрастным категориям.

Для получения несмещенных оценок средних значений и интервалов изменения ранней предпринимательской активности по рассматриваемым странам было проведено экономико-математическое моделирование эмпирических данных с использованием функций нормального распределения.

Результаты исследования, обладающие научной новизной, следующие:

- выполнена оценка сложившихся значений удельных весов ранних предпринимателей во взрослом населении по возрастным группам с применением функций нормального распределения;
- доказано высокое качество аппроксимации эмпирических данных математическими моделями (2.1)-(2.10);
- определены средние величины удельных весов ранних предпринимателей по пяти возрастным группам по данным за 2017 и 2018 годы;

- определен диапазон изменения удельных весов начинающих предпринимателей в общей численности населения, характерный для большинства стран;
- показано преобладание доли ранних предпринимателей, возраст которых составляет от 25 до 44 лет;
- доказана существенная дифференциация рассматриваемых показателей по странам;
- проведено ранжирование стран в зависимости от сложившихся к настоящему времени уровней ранней предпринимательской активности, установлены страны с высокими и низкими долями ранних предпринимателей в численности населения по пяти возрастным группам;
- показано существенное отличие распределения рассматриваемых показателей по российским данным от средних значений по другим странам.
- доказано отсутствие структурных сдвигов в средних значениях удельных весов ранних предпринимателей в общей численности взрослого населения за период с 2017 по 2018 год.

Предложенный в настоящем разделе методический подход и инструменты оценки ранней предпринимательской активности по возрастным категориям могут быть использованы в научных исследованиях по проблемам предпринимательства, а также при обосновании программ развития этого сектора экономики на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

Практическое значение проведенных исследований связано с использованием полученной информации в деятельности органов власти и предпринимательского сектора национальной экономики.

Полученные результаты могут быть использованы органами государственного управления для разработки политики развития предпринимательства исходя из сложившейся в России и ее отдельных регионах возрастной структуры населения. Речь идет о реализации мероприятий в рамках Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года, в том числе оказания помощи отдельным категориям начинающих предпринимателей, в том числе на основе предоставления грантов, субсидий, снижения процентов по кредитам. Для начинающих предпринимателей представляет интерес информация о факторах, оказывающих влияние на возможность создать свой бизнес.

Полученные новые знания могут быть использованы в высших и средних учебных учреждениях, а также при повышении квалификации работников подразделений органов власти, которые имеют отношение к регулированию предпринимательства в нашей стране.

2.2. Отраслевая специализация начинающих предпринимателей

Одной из актуальных проблем развития современного предпринимательства выступает *оценка отраслевых характеристик потенциальных предпринимателей и определение резервов роста количества предпринимателей*, специализированных на различных видах экономической деятельности.

В ходе исследования мы задаем следующие два вопроса:

1. Какие виды экономической деятельности предпочитают ранние предприниматели при создании собственного бизнеса.

2. Имеется ли дифференциация по странам в удельном весе ранних предпринимателей, специализированных на определенном виде экономической деятельности в общей численности ранних предпринимателей.

При этом мы отвечаем на последние призывы в литературе к более систематическому изучению особенностей отраслевой структуры ранней предпринимательской активности [77]. В ходе исследования оценивались функции плотности нормального распределения, характеризующие удельные веса ранних предпринимателей, специализированных на определенном виде экономической деятельности в общей численности ранних предпринимателей.

За последние десятилетия был проведен ряд исследований отечественными и зарубежными учеными, связанных с изучением отраслевой специализации предпринимателей. Наибольший интерес среди них представляют следующие исследования.

В статье [14] рассмотрены отраслевые аспекты предпринимательской активности в Ростовской области. Аналогичная работа по данным Саратовской области выполнена С. М. Алферовой [3]. В ней приведена отраслевая структура предпринимательства в 2017 году и показано, что более трети всех предпринимателей осуществляли торговый бизнес. Преобладание оптовой и розничной торговли (32 %), операций с недвижимым имуществом (21 %) и строительства (18 %) отмечено в качестве основных видов деятельности малых предпринимателей в Тюменской области [16]. Отраслевые предпочтения средних предпринимателей в России приведены в статье [10].

Специализация предпринимателей в Казахстане и Азербайджане приведена соответственно в статьях [2, 162]. В исследовании [68] рассмотрены отраслевые предпринимательские возможности, детерминанты и процессы предпринимательства. В работе [46] проведен сопоставительный анализ предпринимательства в разных странах. Статья [117] посвящена анализу видов экономической деятельности, в которых участвует больше женщин-предпринимателей, чем мужчин. Это, как правило, трудоемкие услуги, в частности торговля. Особенности специализации предпринимателей в странах Европы приведены в работах [77, 163].

Анализ опубликованных работ показал, что в проведенных исследованиях недостаточно внимания уделялось комплексной оценке отраслевой специализации ранних предпринимателей в современных экономиках.

Настоящий раздел посвящен *анализу сложившейся отраслевой структуры ранней предпринимательской деятельности в экономике современных стран*. Целью исследования являлась оценка показателей, описывающих удельные веса предпринимателей, специализирующихся на основных видах экономической деятельности в общей численности ранних предпринимателей по 48 странам. При этом используются данные проекта Глобального мониторинга предпринимательства за 2018 год. Сложившаяся методология этого проекта подразделяет ранних предпринимателей по видам деятельности, которыми они занимаются, на 9 основных групп:

- сельское хозяйство;
- добыча полезных ископаемых;
- обрабатывающие производства;

- транспорт;
- оптовая и розничная торговля;
- административные, профессиональные, финансовые услуги;
- здравоохранение, образование и социальные услуги;
- информационные услуги;
- персональные услуги.

Оценка удельных весов ранних предпринимателей, специализированных на каждом из указанных выше видах экономической деятельности основывалась на построении функций плотности нормального распределения. Построение таких функций, как показывают проведенные автором исследования, позволяет получить несмещенные характеристики изучаемых экономических процессов. В качестве исходных данных рассматривались соответственно пространственные данные, характеризующие удельные веса и отношения по каждой из 48 стран.

В процессе исследования проверялись следующие две гипотезы:

- показатели, характеризующие удельные веса ранних предпринимателей, специализированных на определенных видах деятельности, имеют существенную дифференциацию по странам;
- в большинстве стран на ранней стадии предпринимательской активности преобладают такие виды деятельности, как торговля и разнообразные услуги.

Далее приведены разработанные автором модели. Разработка этих моделей основывалась на информации, собранной в процессе реализации проекта Глобального мониторинга предпринимательства в 2018 году. В качестве моделей были разработаны зависимости, характеризующие нормальное распределение исследуемых показателей.

Такие функции (y), описывающие удельный вес предпринимателей, относящихся к каждому из указанных выше видов экономической деятельности (x , %) в общей численности ранних предпринимателей, приведены далее:

- сельское хозяйство

$$y_{2.12}(x_{2.12}) = \frac{144}{3,41 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_{2.12}-4,28)^2}{2 \times 3,41 \times 3,41}}; \quad (2.12)$$

- добыча полезных ископаемых

$$y_{2.13}(x_{2.13}) = \frac{150,86}{3,83 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_{2.13}-5,29)^2}{2 \times 3,83 \times 3,83}}; \quad (2.13)$$

- обрабатывающие производства

$$y_{2.14}(x_{2.14}) = \frac{126,00}{3,95 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_{2.14}-8,06)^2}{2 \times 3,95 \times 3,95}}; \quad (2.14)$$

- транспорт

$$y_{2.15}(x_{2.15}) = \frac{72,00}{2,11 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_{2.15}-3,22)^2}{2 \times 2,11 \times 2,11}}; \quad (2.15)$$

- оптовая и розничная торговля

$$y_{2.16}(x_{2.16}) = \frac{390,00}{15,29 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_{2.16}-43,45)^2}{2 \times 15,29 \times 15,29}}; \quad (2.16)$$

- административные, профессиональные, финансовые услуги

$$y_{2.17}(x_{2.17}) = \frac{216,00}{8,44 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_{2.17}-13,72)^2}{2 \times 8,44 \times 8,44}}; \quad (2.17)$$

- здравоохранение, образование и социальные услуги

$$y_{2.18}(x_{2.18}) = \frac{192,00}{5,53 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_{2.18}-14,53)^2}{2 \times 5,53 \times 5,53}}; \quad (2.18)$$

- информационные услуги

$$y_{2.19}(x_{2.19}) = \frac{116,57}{3,44 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_{2.19}-4,17)^2}{2 \times 3,44 \times 3,44}}; \quad (2.19)$$

- персональные услуги

$$y_{2.20}(x_{2.20}) = \frac{48,00}{1,70 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_{2.20}-2,51)^2}{2 \times 1,70 \times 1,70}}. \quad (2.20)$$

Качество разработанных моделей оценивалось с использованием трех тестов. Вычислительный эксперимент показал, что вычисленные величины статистик по тесту Колмогорова-Смирнова расположены в интервале от 0,020 до 0,134. Эти значения существенно меньше, чем табличная величина, составляющая 0,152 (уровень значимости 0,05). Расчетные значения по тесту Пирсона составляют от 0,144 до 4,780 меньше табличной величины (9,49). Вычисленные величины статистик по тесту Шапиро-Вилка превышают табличное значение 0,93 (уровень значимости 0,01). Эконометрический анализ по указанным трем тестам показал высокое качество каждой из функций (2.12)-(2.20).

С использованием функций плотности нормального распределения (2.12)-(2.20) были получены характеристики, показывающие существенные пространственные закономерности сложившихся отраслевых предпочтений, характерных для ранних предпринимателей в экономи-

ках разных стран в современных условиях. Основные показатели функций (2.12)-(2.20) приведены в таблице 2.2. Средние значения приведены в столбце 2, а в столбце 3 этой таблицы приведены интервалы изменения значений показателей по большинству (68 %) стран.

Таблица 2.2

**Показатели, характеризующие отраслевую специализацию
ранних предпринимателей, %**

Виды экономической деятельности	Среднее значение	Значения, характерные для большинства стран
1	2	3
Сельское хозяйство	4,28	0,87-7,69
Добыча полезных ископаемых	5,29	1,46-9,06
Обрабатывающие производства	8,06	4,11-12,01
Транспорт	3,22	1,11-5,33
Оптовая и розничная торговля	43,45	28,16-58,74
Административные, профессиональные, финансовые услуги	13,72	5,28-22,16
Здравоохранение, образование и социальные услуги	14,53	9,00-20,06
Информационные услуги	4,17	0,73-7,61
Персональные услуги	2,51	0,81-4,21

Информация, указанная в столбце 2, позволяет сделать вывод, что в 2018 году среднее по странам значение удельного веса предпринимателей, которые специализировались на сельскохозяйственном производстве, составило 4,28 %. Уровень указанного показателя

больше (от 21,3 до 7,8 %), чем верхняя граница интервала, приведенного в столбце 3 таблицы, отмечался в таких странах, как Мадагаскар, Таиланд, Болгария, Судан, Италия, Россия, Словения, Хорватия, Египет, Швеция, Греция, Турция. Значения этого показателя менее одного процента имели место в Анголе, Швейцарии, Бразилии, Люксембурге, Республике Корея, Кипре, Саудовской Аравии и ОАЭ.

Средний по рассматриваемым странам удельный вес предпринимателей, связанных с добычей полезных ископаемых, составлял около 5,3. Уровень указанного показателя больший верхней границы интервала, приведенного в столбце 3 таблицы 2.2, имел место в 2018 году в таких странах, как Ливан, Индонезия, Кипр и Индия. Низкие значения (1,1 %) отмечались в Ливане, Индонезии, Кипре и Индии.

Средний по 48 странам удельный вес ранних предпринимателей, связанных с обрабатывающими производствами, составил около 8 %. Удельный вес выше верхней границы этого диапазона отмечался в таких странах, как Турция, Судан, Колумбия, Республика Корея, Тайвань, Уругвай, Чили, Египет. Значения меньшие нижней границы диапазона (а именно от 1,2 до 3,2 %) наблюдались в Анголе, Ирландии, Кипре, Франции, Бразилии, Японии, ОАЭ.

Средняя величина доли предпринимателей в сфере транспорта составила в 2018 году не многим более 3 %. Относительно высокий уровень показателя (от 9,2 до 5,3 %) имел место в Бразилии, Республике Корея, России, Чили, Индии, Люксембурге. Менее одного процента предпринимателей в этой сфере отмечались в Индонезии, Саудовской Аравии, Пуэрто-Рико, Марокко, Швейцарии.

Наиболее высокий уровень ранних предпринимателей был отмечен в оптовой и розничной торговле, где средняя их доля в общем

количестве таких предпринимателей достигала 43,45 %. То есть такая специализация была характерна почти для половины ранних предпринимателей. Наибольшее распространение (от 74 до 60 %) торговля получила среди ранних предпринимателей в таких странах, как Ангола, Индонезия, Саудовская Аравия, Марокко, Перу, Гватемала, Китай, Египет, Панама, Индия, Таиланд. Наименьший уровень этого показателя (от 27 до 21 %) был в Швейцарии, Швеции, Хорватии, Словакии, Франции, Германии, Словении, США, Люксембурге, Нидерландах, Великобритании. Относительно низкий уровень показателя в этих странах, на наш взгляд, обусловлен преобладанием крупных торговых сетей.

Значительное развитие в последние годы получили разнообразные услуги, оказываемые силами предпринимателей. Так, средний уровень административных, профессиональных, финансовых услуг в рассматриваемых 48 странах достиг в деятельности ранних предпринимателей почти 14 %. Наиболее высокие значения (от 30 до 22 %) доли таких предпринимателей отмечаются в государствах, которые характеризуются большими доходами населения, а именно в Швейцарии, Люксембурге, Словении, США, ОАЭ, Испании, Великобритании, Италии, Нидерландах. Не получили существенного развития указанные услуги в странах: Саудовская Аравия, Панама, Ливан, Марокко, Таиланд, Индия, Перу, Египет, Ангола, Индонезия, Мадагаскар. В них удельный вес соответствующих предпринимателей не превышает 5 % от общей численности ранних предпринимателей.

Аналогично значительное (14,5 %) количество предпринимателей были связаны с оказанием услуг в сфере здравоохранения, образования и социальной работы. Высокий уровень услуг в этой отрасли

(от 27 до 21 %) имел место в таких странах, как Германия, Франция, Нидерланды, Австрия, Словакия, Пуэрто-Рико, Ирландия, Великобритания. Низкий уровень соответствующих услуг (менее 8,4 %) отмечался в Перу, Таиланде, Анголе, Гватемале, Египте, Мадагаскаре.

Средний по 48 странам удельный вес ранних предпринимателей, связанных с информационными услугами, составил около 4 %. Высокие значения (13,2 до 8,3 %) показателя отмечались в экономически развитых странах: Исландия, Япония, Хорватия, Люксембург, Австрия, Швеция, Швейцария. Слабое развитие (менее 0,7 %) получили информационные услуги, осуществляемые ранними предпринимателями в Ливане, Мадагаскаре, Панаме, Египте, Таиланде, Болгарии, Марокко, Судане.

Средний уровень персональных услуг составил около 2,5 %. При этом относительно высокую долю (от 9 до 4 %) такие услуги предпринимателей получили в Австрии, Кипре, Ирландии, Великобритании, Швейцарии, США, Канаде, Иране, Японии, Мадагаскаре. Такие услуги не пользовались популярностью у ранних предпринимателей в таких странах, как Таиланд, Судан, Бразилия, Польша, Индонезия, Катар. Их осуществляли менее 0,8 % предпринимателей в 2018 году.

Анализ данных, приведенных в таблице 2.2, показал, что для ранних предпринимателей предпочтительнее оказывать разнообразные услуги. Доля предпринимателей, которые специализируются на оказании услуг, достигла 81 % в 2018 году. Производственная деятельность в отраслевой структуре раннего предпринимательства была соответственно менее 20 %. То есть каждые 4 из 5 ранних предпринимателей предпочитали сферу сервиса.

В целом приведенный выше анализ подтвердил правильность выдвинутых гипотез. Исследование показало, что показатели, характеризующие удельные веса ранних предпринимателей, специализированных на определенных видах деятельности, имеют существенную дифференциацию по странам, а также, что в большинстве стран на ранней стадии предпринимательской активности преобладают такие виды деятельности, как торговля и разнообразные услуги.

Результаты исследования, приведенного в настоящем разделе, обладающие научной новизной, следующие:

- выполнен анализ сложившихся уровней отраслевой специализации ранних предпринимателей с использованием функций плотности нормального распределения;
- доказано высокое качество аппроксимации исходных данных приведенными в статье зависимостями (2.12)-(2.20);
- приведены средние величины удельных весов отраслевых предпочтений ранних предпринимателей в большинстве из 48 стран, включенных в проект Глобального мониторинга;
- доказано преобладание в большинстве стран ранних предпринимателей, специализированных на оптовой и розничной торговле;
- доказана существенная дифференциация показателей по странам;
- приведены страны с высокими и низкими уровнями рассматриваемых показателей.

Оригинальность работы связана с оценкой удельных весов предпринимателей, специализированных на 9 видах экономической деятельности, в общей численности ранних предпринимателей по 48 странам. Итоги проведенной работы могут быть использованы в ис-

следованиях по обоснованию мероприятий в части совершенствования и развития предпринимательского сектора в нашей стране, определения наиболее эффективных путей роста производства товаров, работ и услуг силами предпринимательских структур. Разработанные в процессе исследования модели могут применяться органами государственного управления при обосновании стратегических документов развития и совершенствования предпринимательства.

2.3. Мотивация ранних предпринимателей

Сложившаяся к настоящему времени методология [89] подразделяет ранних предпринимателей по их мотивам на *три основных типа*. К *первому типу* относятся *добровольные предприниматели*. Это взрослые граждане, использующие сложившиеся условия и возможности для получения преимуществ от создания собственного бизнеса по сравнению с работой по найму. К числу таких преимуществ относятся улучшение своего финансового положения за счет собственного труда, независимость и самостоятельность в деятельности, повышение социального статуса, возможность самореализации и творческой активности. В составе добровольных предпринимателей выделяются так называемые *высокопритязательные предприниматели*, которые ориентированы на большую независимость и стремление заработать существенно больше денег по сравнению с наемным трудом. Именно они образуют *второй тип* мотивации предпринимателей. К *третьему типу* относятся *вынужденные предприниматели* (предприниматели по необходимости). К ним относятся

взрослые граждане, которые не имеют средств к существованию, и поэтому начинают предпринимательскую деятельность из-за отсутствия других возможностей для заработка денег. Мотивация предпринимателей определяет особенности подхода к предпринимательству. Поэтому многие из вынужденных предпринимателей при появлении возможности трудоустройства на наемную работу предпочитают прекратить предпринимательскую деятельность. Их бизнес имеет низкую выживаемость. Соответственно, краткосрочность их деятельности обуславливает отсутствие желания осуществлять вложения в развитие своего бизнеса. В этом заключается наиболее существенное различие добровольных (в том числе и высокопритязательных) предпринимателей и вынужденных предпринимателей. Добровольные предприниматели все свои силы направляют на развитие и совершенствование бизнеса, получение от него максимального положительного эффекта. Данные проекта глобального мониторинга предпринимательства показывают, что добровольные предприниматели чаще осваивают новые рынки, создают инновационные продукты и услуги, планируют наращивание количества рабочих мест. В качестве индикаторов мотивации используются удельные веса добровольных, высокопритязательных и вынужденных предпринимателей в общей численности ранних предпринимателей.

За последнее десятилетие был проведен ряд исследований зарубежными и отечественными учеными, связанных с *изучением мотивации предпринимателей*. Наибольший интерес среди них представляют следующие исследования. В статье [184] анализируются данные изучения деятельности предпринимателей в США и 32 странах Европы и Азии. Показаны существенные различия между добровольными

и вынужденными владельцами бизнеса с точки зрения социально-экономических характеристик, личности и восприятия поддержки предпринимательства. В работе [55] доказано, что более высокая степень экономического развития стран, измеряемая показателем внутреннего валового продукта на душу населения, положительно коррелирует с уровнем добровольной мотивации предпринимательской активности. В статье [152] рассматривается взаимосвязь развития теории предпринимательства и мотивов людей, делающих усилия в направлении создания собственного бизнеса. Результаты исследования [69] показывают, что многие из тех, кто на начальной стадии был вынужденным предпринимателем в Великобритании, на следующих стадиях развития своего бизнеса изменял мотивацию и переходил в добровольные предприниматели. Предприниматели характеризуются более высоким уровнем удовлетворенности своей деятельностью, чем лица, занятые на оплачиваемой работе, что следует из работы [52].

В статье [12] сделан вывод, что потенциальные предприниматели в России нацелены на самоутверждение. Однако занятие предпринимательской деятельностью в целях повышения самооценки и признания затруднено, поскольку государственные органы не обеспечивают поддержку предпринимательской активности населения. Психологические аспекты начала бизнеса у 63 отечественных предпринимателей с разными типами мотивации рассмотрены в работе [8]. В ней показано, что вынужденные предприниматели связывают свою деятельность с надеждой на государственную поддержку. У добровольных предпринимателей такие представления развиты слабо. Анализ опубликованных работ показал, что в проведенных исследованиях

недостаточно внимания уделялось комплексной оценке показателей мотивации ранних предпринимателей в современной экономике.

Далее осуществлен *анализ сложившихся уровней мотивации предпринимательской деятельности в экономике современных стран*. При этом используются данные проекта Глобального мониторинга предпринимательства за 2018 год.

В процессе исследования были рассмотрены следующие показатели, характеризующие участие взрослого населения в предпринимательской деятельности на ее начальном этапе по 48 странам:

- удельный вес добровольных предпринимателей в общей численности ранних предпринимателей;
- удельный вес высокопритязательных предпринимателей в общей численности ранних предпринимателей;
- удельный вес вынужденных предпринимателей в общей численности ранних предпринимателей.

Кроме того, были оценены следующие индикаторы, описывающие сложившиеся соотношения указанных выше мотивов предпринимателей:

- отношение удельного веса добровольных предпринимателей к удельному весу вынужденных предпринимателей по каждой из стран;
- отношение удельного веса высокопритязательных предпринимателей к удельному весу вынужденных предпринимателей по каждой из стран.

Оценка указанных выше показателей основывалась на построении функций плотности нормального распределения. Построение таких функций, как показывают проведенные автором исследования,

позволяют получить несмещенные характеристики изучаемых экономических процессов. В качестве исходных данных рассматривались соответственно пространственные данные, характеризующие удельные веса и отношения по каждой из 48 стран.

В процессе исследования проверялись следующие две гипотезы:

- показатели, характеризующие мотивацию ранних предпринимателей, имеют существенную дифференциацию по странам;
- в большинстве стран на ранней стадии предпринимательской активности преобладают добровольные и высокопритязательные предприниматели.

В настоящем разделе приведены разработанные автором модели. Разработка этих моделей основывалась на информации, собранной в процессе обследования по проекту Глобального мониторинга предпринимательства в 2018 году. В качестве моделей нами были разработаны зависимости, характеризующие нормальное распределение исследуемых показателей. Такие функции (y), описывающие удельный вес предпринимателей, относящихся к каждому из указанных выше типов предпринимателей (x , %) в общей численности ранних предпринимателей, приведены далее:

- удельный вес добровольных предпринимателей, %

$$y_{2.21}(x_{2.21}) = \frac{390,00}{9,82 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_{2.21}-71,69)^2}{2 \times 9,82 \times 9,82}}; \quad (2.21)$$

- удельный вес высокопритязательных предпринимателей, %

$$y_{2.22}(x_{2.22}) = \frac{357,02}{11,89 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_{2.22}-46,93)^2}{2 \times 11,89 \times 11,89}}; \quad (2.22)$$

- удельный вес вынужденных предпринимателей, %

$$y_{2.23}(x_{2.23}) = \frac{377,14}{10,36 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_{2.23}-23,14)^2}{2 \times 10,36 \times 10,36}}. \quad (2.23)$$

Кроме того, были разработаны функции нормального распределения (y), описывающие отношения сложившихся показателей (x) в каждой из стран. Они приведены ниже:

- отношение удельного веса добровольных предпринимателей к удельному весу вынужденных предпринимателей

$$y_{2.24}(x_{2.24}) = \frac{88,01}{2,16 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_{2.24}-3,85)^2}{2 \times 2,16 \times 2,16}}; \quad (2.24)$$

- отношение удельного веса высокопритязательных предпринимателей к удельному весу вынужденных предпринимателей

$$y_{2.25}(x_{2.25}) = \frac{51,57}{1,50 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_{2.25}-2,48)^2}{2 \times 1,50 \times 1,50}}. \quad (2.25)$$

Качество разработанных моделей оценивалось с использованием трех тестов. Вычислительный эксперимент показал, что полученные величины статистик по тесту Колмогорова-Смирнова расположены в интервале от 0,041 до 0,110. Эти значения существенно меньше, чем табличная величина, составляющая 0,152 (уровень значимости 0,05). Расчетные значения по тесту Пирсона составляют от 0,038 до 4,334 меньше табличной величины (9,49). Вычисленные величины статистик по тесту Шапиро-Вилка превышают табличное значение 0,93 (уровень значимости 0,01). Эконометрический анализ по указанным трем тестам показал высокое качество каждой из функций (2.21)-(2.25). С использованием функций плотности нормального распределения (2.21)-(2.25)

были получены характеристики, показывающие существенные пространственные закономерности сложившейся мотивации ранней предпринимательской активности в экономиках разных стран в современных условиях. Основные показатели функций (2.21)-(2.25) приведены в таблице 2.3. Средние значения приведены в столбце 2, а в столбце 3 этой таблицы приведены интервалы изменения значений показателей по большинству (68 %) стран.

Таблица 2.3

**Показатели, характеризующие мотивацию
ранних предпринимателей**

Показатели	Среднее значение	Значения, характерные для большинства стран
1	2	3
Удельный вес добровольных предпринимателей, %	71,69	61,87-81,51
Удельный вес высокопритязательных предпринимателей, %	46,93	35,04-57,82
Удельный вес вынужденных предпринимателей, %	23,14	12,78-33,50
Отношение удельного веса добровольных и вынужденных предпринимателей	3,85	1,69-6,01
Отношение удельного веса высокопритязательных и вынужденных предпринимателей	2,48	0,98-3,98

Информация, указанная в столбце 2, позволяет сделать вывод, что в 2018 году среднее по странам значение удельного веса добровольных предпринимателей составило почти 72 %. То есть добровольная мотивация являлась преобладающей. По большинству стран значение этого показателя находилось в интервале от 62 до 81 %. Уровень указанного показателя, больший верхней границы интервала, приведенного в столбце 3 таблицы, отмечался в Польше, Швейцарии, Колумбии, Панаме, Кипре, Великобритании и Греции. Значения удельного веса добровольных предпринимателей меньше нижней границы интервала имели место в Бразилии, Иране, Анголе, России, Египте и Индии. При этом только в двух последних странах рассматриваемый показатель был менее 50 % (соответственно 47,5 и 43,2 %).

Средний по рассматриваемым странам удельный вес высокопритязательных предпринимателей составлял около 47 %. То есть по анализируемым странам почти половина всех ранних предпринимателей относили себя к высокопритязательным. По большинству стран значение этого показателя находилось в интервале от 35 до 59 %. Уровень указанного показателя больший верхней границы интервала, приведенного в столбце 3 таблицы 2.3, имел место в 2018 году в таких странах, как Панама, Нидерланды, Швейцария, Южная Корея, Кипр, Франция, Таиланд, Чили. Низкие значения удельного веса высокопритязательных предпринимателей от 25,4 до 31,6 % отмечались в Индии, Китае, Египте, Болгарии, Турции, Италии и России.

Средний по 48 странам удельный вес вынужденных предпринимателей в общей численности ранних предпринимателей составил 23 %. При этом по большинству стран этот показатель находился в диапазоне от 12,8 до 33,5 %. Удельный вес выше верхней границы

этого диапазона отмечался в Египте, Индии, России, Анголе, Гватемале, Бразилии, Иране, Ливане. Значения меньше нижней границы диапазона (а именно от 12 до 7 %) наблюдались в Люксембурге, Кипре, Италии, Швеции, Нидерландах, Польше, США и Швейцарии. Интересно отметить, что в таких странах, как Россия, Япония, Германия, Италия, одновременно отмечался низкий уровень раннего предпринимательства и низкий удельный вес предпринимателей, прекративших деятельность.

Соотношение количества добровольных предпринимателей к вынужденным в среднем по всем рассматриваемым странам составило 3,8. Тенденция превышения доли добровольных предпринимателей над вынужденными наблюдалась в 46 странах. Только в одной стране (Индии) этот показатель составил 0,9. Значения этого показателя меньше нижней границы диапазона, приведенного в таблице 2.3, но более 1,0 имели место в Гватемале, Бразилии, Анголе, России и Египте. Наибольшие значения отношения удельного веса добровольных и вынужденных предпринимателей (от 11,8 до 6,5) отмечались в Швейцарии, Польше, США, Нидерландах, Швеции, Кипре, Италии, Колумбии, Люксембурге, Панаме и Великобритании.

Соотношение количества высокопритязательных предпринимателей к вынужденным в среднем по всем рассматриваемым странам составило 2,5. Тенденция превышения доли высокопритязательных предпринимателей над вынужденными наблюдалась в 43 странах. В пяти странах этот показатель был менее 1,0. Наибольшие значения отношения удельных весов высокопритязательных и вынужденных предпринимателей (от 9,1 до 4,4) отмечались в Швейцарии, Польше, США, Нидерландах, Швеции, Кипре, Италии, Люксембурге, Панаме и

Великобритании, то есть в экономически развитых странах. Как следует из данных столбца 3, в 2018 году отмечалась значительная дифференциация всех пяти анализируемых показателей по странам. Это обусловлено социальными, экономическими, демографическими, историческими особенностями развития конкретных стран.

В целом приведенный выше анализ подтвердил правильность выдвинутых гипотез о существенной дифференциации рассматриваемых показателей по странам и превышении доли как добровольных, так и высокопритязательных предпринимателей над долей вынужденных предпринимателей в большинстве стран.

К **результатам исследования**, содержащим научную новизну, относятся следующие:

- проведена оценка показателей, описывающих сложившиеся уровни мотивации ранних предпринимателей, с использованием функций плотности нормального распределения;
- проведена оценка индикаторов, отражающих соотношения уровней мотивации предпринимателей;
- доказано высокое качество аппроксимации исходных данных приведенными в статье функциями (2.21)-(2.25);
- установлены средние значения рассматриваемых показателей по 48 странам, включенным в проект Глобального мониторинга;
- доказано преобладание в большинстве стран добровольных и высокопритязательных предпринимателей над вынужденными;
- доказана существенная дифференциация показателей по странам;
- приведены страны с высокими и низкими уровнями рассматриваемых показателей.

Глава 3

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ТРЕТЬЕМ ВОЗРАСТЕ

3.1. Особенности предпринимателей третьего возраста

Население многих стран существенно выросло в течение двадцатого века. Прогресс в области технологий, медицинского лечения, питания, жилищных условий и общего улучшения качества жизни в двадцать первом веке привел к снижению показателей младенческой смертности и увеличению продолжительности жизни населения. Снижение уровня рождаемости и изменение возрастной структуры населения привели к увеличению численности людей старших возрастных категорий в большинстве экономически развитых стран. Старение населения было признано проблемой для рынков труда, экономического роста и систем социальной защиты в развитых странах мира. Оно создает как проблемы, так и возможности для экономического роста.

Третий возраст наступает, когда заканчиваются первый возраст (детство, юность, учеба) и второй возраст (активная трудовая деятельность, воспитание детей). Начало третьего возраста в разных

исследованиях существенно варьируется от 45 лет и от 50 лет до 60 и старше лет [86]. Третий возраст в экономически развитых странах, по мнению ученых, в большинстве случаев может продолжаться от 10 до 30 лет. Третий возраст относится к той части более поздних лет жизненного пути людей, когда у них имеются многогранные социальные, психологические, личные и экономические потребности, которые они способны самостоятельно решить. Стареющее население и увеличивающаяся доля людей предпенсионного и пенсионного возраста в развитых странах вызывают все больший интерес к проблемам работников третьего возраста. Исследования в этой области показывают наличие широких возможностей продолжения трудовой карьеры этих людей на основе поощрения их к созданию собственного бизнеса, то есть к тому, чтобы стать предпринимателями [105, 176]. Предпринимательство в конце карьеры может снизить безработицу в третьем возрасте, повысить социальную интеграцию таких людей и обеспечить рост экономики за счет использования гражданами третьего возраста их человеческого и социального капитала [58]. Существует несколько явных достоинств раннего предпринимательства в третьем возрасте:

- рост численности таких предпринимателей может решить фискальные проблемы, увеличив налоговую базу;
- использование опыта, накопленного этими предпринимателями за время продолжительной трудовой жизни, который был бы утрачен, если бы он не был реинvestирован в экономику;
- обеспечение дополнительного дохода тем людям, которые не смогли создать адекватную своим потребностям пенсию.

Предпринимательство в третьем возрасте, как полагают авторы статьи [157], способно отсрочить наступление четвертого возраста (слабости и смерти), сжимая его продолжительность. Для работников старших возрастных категорий предпринимательство является хорошей альтернативой наемному труду. С акцентом на интересную продолжительную работу люди третьего возраста все чаще ищут устойчивые варианты карьеры. При этом они могут менять место работы, а также переходить от оплачиваемой работы по найму к предпринимательству. Предприниматели третьего возраста имеют специфические характеристики, сталкиваются с другими проблемами и требуют иной поддержки, чем предприниматели более молодого возраста [85]. Именно поэтому для разработки мероприятий по поддержке таких предпринимателей и оказания им помощи требуется более четкое понимание феномена предпринимательства третьего возраста, в том числе восприятия и отношения самих предпринимателей.

Далее мы остановимся на *анализе особенностей, закономерностей и тенденций, которые характеризуют раннее предпринимательство людей, относящихся к третьему возрасту, по данным зарубежных исследований*. При этом основное внимание уделяется преимуществам и недостаткам раннего предпринимательства третьего возраста, а также его мотивации. Под термином раннее предпринимательство в третьем возрасте далее будет пониматься деятельность людей в возрасте от 55 лет и старше, которые активно участвуют в создании собственного бизнеса или уже создали его и работают менее 3,5 лет. При этом речь идет как о владельцах предприятий, так и об индивидуальных предпринимателях.

Старение населения обусловило появление теории активного старения, предложенной, в частности, в работе [94], которая утверждает, что люди третьего возраста наиболее счастливы, когда они остаются активными и поддерживают социальные взаимодействия. Это помогает человеку изменить свой менталитет, особенно после выхода на пенсию и, следовательно, противостоять социальному давлению, которое ограничивает его мир. Если в прошлом основное внимание уделялось досуговой деятельности, то в последнее время все чаще рассматриваются варианты трудоустройства граждан третьего возраста. Основной возможностью преодоления проблем, связанных со старением населения, является продление трудовой жизни людей. Одним из направлений, с помощью которых производственная деятельность может быть продлена без поиска путей трудоустройства для таких работников, является создание ими собственных бизнесов [104]. Таким образом, именно предпринимательство относится к числу благоприятных вариантов, предлагаемых для третьей возрастной группы. Постоянно меняющаяся экономическая среда обеспечивает непрерывный поток потенциальных возможностей для людей, которые могут распознать прибыльные идеи. При этом людям необходимо заранее готовиться к возрастным изменениям и новым видам деятельности для обеспечения чувства удовлетворенности своей жизнью.

В проведенных в последние годы исследованиях выделяются несколько *личностных* и *внешних факторов*, которые отличают людей третьего возраста, впервые ставших предпринимателями, от более молодых коллег. К этим факторам относятся:

- длительное время развития навыков и компетенций [40];
- трудовой и жизненный опыт, зрелость и мудрость [90];

- наличие финансовых и других ресурсов [109];
- наличие связей и социальных сетей [40];
- определенные возрастные проблемы со здоровьем [141];
- сокращение имеющегося времени, в том числе в связи с обязанностями по уходу за родственниками;
- необходимость преодоления возрастных стереотипов и предрассудков [109].

Предпринимательский климат также оказывает влияние на уровень развития предпринимательства в третьем возрасте, поскольку для успеха нового предприятия недостаточно придумать хороший бизнес-план. Важно, чтобы он был публично признан и поддержан. Например, авторы работы [110] пришли к выводу, что для развития предпринимательства в более позднем возрасте необходима государственная политика, препятствующая потенциальной дискриминации по признаку возраста, а также преодоление негативных стереотипов в отношении таких предпринимателей.

Данные исследований показывают, что показатели выживаемости предприятий, созданных предпринимателями третьего возраста, выше, чем у молодых предпринимателей [66]. Такие предприниматели, как утверждается, более склонны к риску и имеют более короткие временные горизонты в начале бизнеса по сравнению с молодыми людьми [58]. Риск открытия бизнеса для граждан третьего возраста объективно выше. Таким образом, если бизнес терпит неудачу, у них остается меньше времени, чтобы компенсировать убытки и создать альтернативный источник дохода. Эти аргументы предполагают, что характер предпринимательства третьего возраста может несколько отличаться от характера молодых предпринимателей. Поэтому они

должны рассчитывать на создание предприятий с достаточно высокой рентабельностью.

В работе [108] было высказано предположение о том, что в связи с увеличением ожидаемой продолжительности жизни людей значительное число новых предприятий будет создано предпринимателями, относящимися к третьему возрасту. Это предположение получило подтверждение в США, где доля предпринимателей в возрасте от 55 до 64 лет среди всех предпринимателей (в возрасте от 20 до 64 лет) выросла с 23,9 % в 1996 году до 27,7 % в 2011 году [80]. Аналогичным образом доля людей в возрасте старше 50 лет, которые создают свой собственный бизнес, растет в Австралии, где примерно одна треть всех малых предприятий принадлежит таким людям [175]. Указанная тенденция обусловлена увеличением продолжительности жизни, а также тем, что многие люди в этом возрасте чувствуют себя способными начать принципиально новую деятельность.

В литературе отмечается ряд потенциальных социальных и экономических выгод от поощрения самостоятельной занятости в третьем возрасте, начиная от продления трудовой жизни пожилых людей путем предоставления им гибкой альтернативы организационной занятости и сокращения безработицы в третьем возрасте и содействия социальной интеграции пожилых людей [107]. Кроме того, в работе [58] утверждается, что предпринимательство третьего возраста может повысить инновационный потенциал экономики путем реализации человеческого и социального капитала зрелых людей. Увеличение числа людей в возрасте более 50 лет свидетельствует о том, что в будущем большее число таких людей смогут участвовать в предпринимательской деятельности. Возможно, предпринимательство среди та-

ких людей позволит им оставаться в составе рабочей силы дольше, тем самым облегчая финансовое давление и предоставляя альтернативную возможность продолжать получать доход [109]. Кроме того, утверждается, что предпринимательство по сравнению с занятостью по найму может обеспечить большую мотивацию для людей оставаться на рынке труда, поскольку оно может обеспечить им большую гибкость, контроль и свободу [183]. Люди, находящиеся на грани выхода на пенсию, могут рассматривать мелкомасштабную предпринимательскую деятельность как позитивный способ поддержания своей активности, тем самым увеличивая свою социальную интеграцию [105].

Рассмотрим более подробно *потенциальные преимущества предпринимательства для людей третьего возраста*. Современные знания о таком предпринимательстве свидетельствуют о том, что возраст во многих случаях является стимулирующим фактором в создании и поддержании успешных предприятий, а также о том, что граждане третьего возраста более способны начать и вести бизнес, чем те, кто моложе их [175]. В отличие от молодых предпринимателей, такие люди, как правило, имеют большой опыт работы, благодаря которому они могут развить более сложные технологические и технических проекты, в которых необходимы глубокие знания в отрасли [109]. Накопленный за время своей трудовой карьеры большой профессиональный капитал может быть использован в их собственном бизнесе. Кроме того, связи, приобретенные на предыдущих рабочих местах, могут помочь в мобилизации ресурсов, получении поддержки и установлении жизнеспособных деловых отношений во время создания собственного бизнеса. Технические и управленческие навыки, а также

отраслевые знания, полученные во время карьерного роста, могут помочь предпринимателям успешно работать. Например, управленческий опыт может помочь избежать ловушек, в которые могут попасть те, у кого меньше опыта в бизнесе.

К положительным особенностям ранних предпринимателей третьего возраста относится наличие у них необходимых финансовых средств, накопленных в течение долгой трудовой карьеры. Отметим, что накопленные деньги могут обеспечить начало бизнеса, но они же могут также использоваться в качестве средств при выходе на пенсию, являясь сдерживающим фактором при вступлении в самостоятельный бизнес [157].

Многие люди нуждаются в большей гибкости графиков работы и свободе, чем та, которую может предложить наемный труд. Гибкость имеет особое значение для некоторых людей, которые должны заботиться о пожилых, больных родственниках и обеспечивать уход за внуками [173]. Предпринимательство обеспечивает гибкость в работе, позволяет им выполнять такие обязанности. Способность находить баланс между работой и другими обязанностями может стать важным фактором для работников, остающихся на рынке труда.

В качестве барьеров, стоящих на пути предпринимателей третьего возраста, в исследованиях указываются [171, 175]:

- уменьшение способностей к обучению;
- низкая адаптация к частым изменениям в окружающей среде;
- ухудшение состояния здоровья;
- трудности получения стартовых грантов;
- отсутствие образования, соответствующего современным требованиям.

Успешное раннее предпринимательство ограничивается *возрастными предрассудками и негативными стереотипами* [83]. Характерная особенность таких стереотипов заключается в том, что они могут приводить к возрастной типизации видов экономической деятельности, которая назначается в качестве подходящей для таких людей [127]. Согласно работе [108], этот тип культурного эйджизма может значительно подорвать отношение людей третьего возраста к началу бизнеса [171]. Для преодоления негативных стереотипов, по мнению авторов работы [108], необходимо одобрение со стороны семьи и друзей предпринимателя. Именно они находятся ближе всего к человеку и в наибольшей степени способны влиять на его отношение к предпринимательству. Кроме того, важной представляется вера человека в свои способности и возможности как предпринимателя. В исследовании [103] утверждается, что сильная вера в собственную самоэффективность способна снизить риски, связанные с созданием бизнеса в третьем возрасте.

Известно, что люди, относящиеся к третьему возрасту, менее склонны заниматься предпринимательской деятельностью по сравнению с более молодыми людьми. Часто считается, что эта тенденция отражает *биологические последствия старения*. Предполагается, что люди третьего возраста обладают меньшей энергией, менее амбициозны и мотивированы, менее креативны и интеллектуально активны [58]. Таким образом, вероятность того, что человек станет ранним предпринимателем, то есть желание начать бизнес, уменьшается с возрастом, но возможность сделать это увеличивается. По мере того как люди становятся старше, они менее склонны инвестировать в деятельность, которая не приносит мгновенной отдачи [124]. Необходи-

мо отметить, что молодые люди, по сравнению с пожилыми людьми, имеют широкую перспективу будущего времени и впоследствии смогут реализовать свои предпринимательские намерения в результате идентификации возможностей.

Имеющиеся исследования показывают, что *мотивация* ранних предпринимателей третьего возраста может отличаться от мотивации молодых людей, вступающих на путь предпринимательской карьеры. Например, эти люди могут реагировать на негативный опыт корпоративной деятельности, а именно возрастную дискриминацию и потерю работы [109]. Отметим, что лишь немногие исследования посвящены мотивации ранней предпринимательской активности среди людей третьего возраста. Однако, как и в целом по предпринимательству, имеются существенные различия между добровольными и вынужденными предпринимателями [106, 157]. Добровольные предприниматели создают собственный бизнес для обеспечения своей независимости, увеличения доходов и создания возможностей для реализации имеющихся идей. У предпринимателей третьего возраста добровольная мотивация дополняется следующими аспектами [128, 129]:

- это хороший вариант поздней карьеры при наличии опыта, компетенций и финансовых средств;
- это гибкая альтернатива занятости для обеспечения привлекательного баланса между работой и жизнью;
- это позитивный способ поддержания своей активности и увеличения своей интеграции в социум.

Вынужденные предприниматели создают свой бизнес в связи с наличием в их жизни негативных факторов, таких как безработица, отсутствие возможностей для карьерного роста и неудовлетворен-

ность текущей работой. Эти факторы особенно актуальны для третьего возраста, поскольку именно такие люди чаще сталкиваются с проблемами дискриминации по возрасту и ограниченного доступа к профессиональной подготовке [176]. Представляется логичным, что при сокращении возможностей оплачиваемой занятости на рынке труда предпринимательство становится более привлекательным. Кроме того, необходимо учитывать, что недостаточные пенсионные фонды и неадекватность пенсионных прав (особенно при досрочном выходе на пенсию) также выступают в качестве факторов к предпринимательству [175].

Как показало исследование [158], возраст положительно связан с намерением человека создать свое предприятие на основе мотивации к деятельности, связанной с генеративностью, то есть способностью порождать и созидать. Ранние предприниматели третьего возраста могут быть мотивированы желанием осуществить мечты и высокой потребностью в самореализации, тем более что они имеют больше возможностей для осуществления намерений, которые они не могли реализовать на ранних этапах своей жизни.

Важное значение в контексте раннего предпринимательства третьего возраста имеет *поддержка от семьи и друзей* [171]. Чем больше такой поддержки, тем выше намерение человека двигаться вперед и создавать свой собственный бизнес. Кроме того, когда члены семьи и друзья воспринимают такой поступок позитивно и оказывают помощь, тем проще осуществить свое намерение. Особенно это относится к тем, которые занимались самостоятельным бизнесом, имели положительный опыт работы. Они способны оказывать начинающим предпринимателям третьего возраста как эмоциональную поддержку,

так и профессиональные консультации. И наоборот, члены семьи, имеющие опыт работы в более крупных организациях, включая государственный и частный сектор, имеют иной опыт трудовой жизни и иной набор социальных норм и ожиданий. Как следствие, они часто оценивают деятельность предпринимателей третьего возраста негативно. Это способно обескуражить начинающих предпринимателей и морально подавить их желание создать свой бизнес. Поддержка, финансирование и консультирование предпринимателей со стороны семьи и друзей играют существенную роль также на ранних этапах становления фирмы, когда необходимо решение многих организационных задач и преодоление стоящих барьеров.

В целом возраст может играть как облегчающую, так и сдерживающую роль в предпринимательском процессе. С одной стороны, молодые люди, как правило, имеют больше времени для формирования предпринимательских намерений и определения возможностей для начала собственного бизнеса. С другой стороны, люди третьего возраста, как правило, имеют больший предшествующий опыт, финансовые и другие ресурсы, которые помогают им превратить свои намерения в предпринимательскую деятельность в относительно короткие сроки. Таким образом, возраст человека отрицательно связан с перспективой будущего предпринимательства, но положительно связан с возможностью реализации предпринимательских намерений, при их наличии.

Руководствуясь соображениями экономической и социальной политики, правительства экономически развитых стран поощряют работников третьего возраста оставаться на рынке труда дольше и откладывать выход на пенсию. Предпринимательство третьего возраста

является хорошим направлением решения этой задачи, поэтому в этих странах реализуются мероприятия по стимулированию таких предпринимателей. Одним из таких мероприятий является развитие специальных учебных программ для стимулирования раннего предпринимательства в третьем возрасте. Так, во многих экономически развитых странах реализуется государственная политика по обучению предпринимательским компетенциям для дальнейшей жизни пожилых людей. Программы обучения включают также бизнес-консультирование, наставничество и личный коучинг. Участие в таких программах может повысить предпринимательскую мотивацию участников, знание новых возможностей для бизнеса в рыночных условиях, а также повысить чувство самоэффективности участников.

3.2. Оценка уровня раннего предпринимательства в третьем возрасте

В настоящем разделе приведена *оценка уровней ранней предпринимательской активности в современных национальных экономиках*. При этом использовались данные опросов, проводившихся в процессе реализации проектов Глобального мониторинга предпринимательства [88, 89]. Глобальный мониторинг включал широкий спектр показателей, в том числе данные о ранней предпринимательской активности по 54 странам в 2017 году и 48 странам в 2018 году. Таким образом, выборка стран, рассмотренных в указанных проектах, составляет более четверти от общего числа независимых стран. Ранняя предпринимательская активность в возрасте 65 лет и старше, как

показывают исследования [45, 49], очень мала. Поэтому в проектах Глобального мониторинга приведены данные по ранним предпринимателям третьего возраста, входящим в интервал от 55 до 64 лет. Соответственно в нашем исследовании оценивались показатели раннего предпринимательства для этой возрастной группы. В качестве показателей нами рассматривались удельные веса ранних предпринимателей в возрасте от 55 до 64 лет в общей численности взрослого населения этого возраста.

Проведенные ранее исследования, обзор которых приведен в предыдущем разделе, позволил выдвинуть две гипотезы, которые тестировались в процессе нашей работы:

- гипотеза 1 – в настоящее время значения ранней предпринимательской активности третьего возраста имеют значительную дифференциацию по странам;
- гипотеза 2 – отсутствуют существенные временные сдвиги средних значений удельных весов ранних предпринимателей в общей численности взрослого населения по рассматриваемым странам, а также интервала изменения этого показателя в большинстве стран.

Проверка первой гипотезы проводилась с использованием математических моделей, представляющих собой функции плотности нормального распределения. Разработка указанных функций, как показывают выполненные ранее работы автора, позволяет получить несмещенные характеристики изучаемых экономических процессов. Методология использования функций плотности нормального распределения для оценки удельных показателей приведена в статье [19]. Вторая гипотеза тестировалась на основе сравнения данных по 2018 и 2017 годам.

В качестве моделей нами были использованы функции плотности нормального распределения. Такие функции (y), описывающие удельный вес предпринимателей, относящихся к указанной выше возрастной группе (x , %) в общей численности населения этой возрастной группы, приведены далее.

По данным за 2017 год:

$$y_{3.1}(x_{3.1}) = \frac{252.0}{4.9 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_{3.1}-7.7)^2}{2 \times 4.9 \times 4.9}}. \quad (3.1)$$

По данным за 2018 год:

$$y_{3.2}(x_{3.2}) = \frac{176.0}{5.1 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_{3.2}-7.6)^2}{2 \times 5.1 \times 5.1}}. \quad (3.2)$$

Качество разработанных моделей оценивалось с использованием трех тестов. Вычислительный эксперимент показал, что вычисленные величины статистик по тесту Колмогорова-Смирнова расположены в интервале от 0,064 до 0,102. Эти значения существенно меньше, чем табличная величина, составляющая 0,152 (уровень значимости 0,05). Расчетные значения по тесту Пирсона составляют от 0,166 до 4,720 меньше табличной величины (9,490). Вычисленные величины статистик по тесту Шапиро-Вилка превышают табличное значение 0,93 (уровень значимости 0,01). Эконометрический анализ по указанным трем тестам показал высокое качество каждой из функций (3.1) и (3.2).

С использованием функций плотности нормального распределения были получены показатели, характеризующие уровни ранней предпринимательской активности в экономиках рассматриваемых стран. Этими показателями являются средние значения удельных ве-

сов ранних предпринимателей в общей численности населения возрастной группы от 55 до 64 лет, а также интервалы изменения значений удельных весов ранних предпринимателей по большинству (68 %) стран. Средние значения соответствуют такому параметру функций нормального распределения (3.1) и (3.2), как математическое ожидание (медиана). Интервалы рассчитываются исходя из этих средних значений и величин стандартных отклонений. При этом для расчета границ интервала к среднему значению показателя соответственно прибавляется и вычитается указанное отклонение. Указанные показатели, определяемые параметрами функций (3.1) и (3.2), приведены в таблице 3.1. Средние значения приведены в столбце 2, а в столбце 3 этой таблицы приведены указанные выше интервалы.

Таблица 3.1

**Показатели, описывающие уровни
ранней предпринимательской активности, %**

Годы	Среднее значение	Интервал изменения значений показателей по большинству стран
1	2	3
2017	7,7	2,8-12,6
2018	7,6	2,5-12,7

Информация, указанная в столбце 2 таблицы 3.1, показывает, что среднее по странам в 2018 году значение удельного веса предпринимателей, которые начинали деятельность в возрасте от 55 до 64 лет, составлял 7,6 %. Значения этого показателя, характерные для большинства (68 %) стран, как видно из столбца 3, изменялись в широком

диапазоне (от 2,5 до 12,7 %). Уровень указанного показателя больший верхней границы интервала, приведенного в столбце 3 таблицы, имел место в 2018 году в таких странах, как Гватемала, Таиланд, Судан, Ливан, Перу, Чили, Ангола. Значения меньше нижней границы интервала отмечались в России, Италии, Польше, Хорватии, Болгарии, Германии.

Средний по рассматриваемым странам в 2017 году удельный вес ранних предпринимателей в возрасте от 55 до 64 лет составлял 7,7 %. Изменения этого показателя, характерные для большинства стран, также происходили в широком диапазоне. Уровень указанного показателя больший верхней границы интервала, приведенного в столбце 3 таблицы, имел место в 2018 году в таких странах, как Словакия, Гватемала, Ю. Корея, Вьетнам, Таиланд, Ливан, Перу, Чили, Низкие значения отмечались в Болгарии, Франции, Японии, Тайване, Германии, Словении.

Значения удельного веса ранних предпринимателей большие верхней границы интервала в 2018 и 2017 годах наблюдались в основном в странах со средним и низким уровнем доходов населения. Значения меньше нижней границы интервала были характерны для стран с высоким уровнем доходов населения, только в Болгарии и России был средний уровень доходов.

Проведенные расчеты позволили сделать вывод, что ранняя предпринимательская активность в третьем возрасте получила значительное развитие в большинстве стран. В среднем по странам, вошедшим в Глобальный мониторинг предпринимательства, каждый тринадцатый житель в возрасте от 55 до 64 лет был начинающим предпринимателем. Анализ данных, приведенных в столбце 3 табли-

цы, показал, что гипотеза 1 о значительной дифференциации по странам значений ранней предпринимательской активности получила свое подтверждение.

Сопоставление средних значений показателей ранней предпринимательской активности за 2018 и 2017 год, как и интервалов изменения показателей по большинству стран, показывает их схожесть. Таким образом, можно сделать вывод об отсутствии существенных временных сдвигов средних значений удельных весов ранних предпринимателей в общей численности взрослого населения по рассматриваемым странам, а также интервала изменения этих значений, характерного для большинства стран. То есть гипотеза 2 об отсутствии существенных временных сдвигов указанных показателей за 2017-2018 годы получила свое подтверждение.

В целом проведенное исследование имеет определенную оригинальность и новизну. Оно вносит вклад в понимание сложившихся к настоящему времени закономерностей ранней предпринимательской активности в возрастной категории от 55 до 64 лет.

Для получения несмещенных оценок средних значений и интервалов изменения ранней предпринимательской активности по рассматриваемым странам было проведено экономико-математическое моделирование эмпирических данных с использованием функций нормального распределения.

Результаты исследования, обладающие научной новизной, следующие:

- выполнена оценка сложившихся значений удельных весов ранних предпринимателей третьего возраста с применением функций нормального распределения;

- доказано высокое качество аппроксимации эмпирических данных с помощью функций нормального распределения;
- определены средние величины удельных весов ранних предпринимателей, входящих в возрастную группу от 55 до 64 лет, по странам, включенным в Глобальный мониторинг предпринимательства за 2017 и 2018 годы;
- определен диапазон изменения удельных весов начинающих предпринимателей в общей численности населения, характерный для большинства стран;
- показано, что ранняя предпринимательская активность в третьем возрасте получила значительное развитие в большинстве стран;
- доказана существенная дифференциация удельных весов начинающих предпринимателей в общей численности населения по странам;
- установлены страны с высокими и низкими уровнями ранней предпринимательской активности;
- доказано отсутствие временных сдвигов средних значений удельных весов ранних предпринимателей в общей численности взрослого населения за период с 2017 по 2018 год.

Предложенный методический подход и инструменты оценки ранней предпринимательской активности могут быть использованы в научных исследованиях по проблемам предпринимательства в третьем возрасте, а также при обосновании соответствующих программ и планов его развития на федеральном, региональной и муниципальном уровнях.

Практическое значение проведенных исследований связано с использованием полученной информации в деятельности органов власти и предпринимательского сектора национальной экономики. Полученные результаты могут быть использованы органами государственного управления для разработки политики развития предпринимательства исходя из сложившейся возрастной структуры населения. В том числе оказания помощи старшей категории начинающих предпринимателей на основе предоставления грантов, субсидий, снижения процентов по кредитам. Для начинающих предпринимателей третьего возраста представляет интерес информация о факторах, оказывающих влияние на возможность создать свой бизнес.

Полученные новые знания могут быть использованы в высших и средних учебных учреждениях, а также при повышении квалификации работников подразделений органов власти, которые имеют отношение к регулированию предпринимательства в каждой из стран.

3.3. Раннее предпринимательство в третьем возрасте в России

Демографические тенденции старения населения России определяют необходимость формирования *новой государственной политики в области занятости населения предпенсионного и пенсионного возраста*. Необходимо понимать, что с каждым годом будет нарастать потребность национальной экономики в использовании труда таких людей, их компетенций, знаний и опыта. Стимулирование их занятости является одной из целей Стратегии действий в интересах граждан

старшего поколения в Российской Федерации до 2025 года [26]. При этом должны решаться три основные задачи: обеспечение доходов людей третьего возраста, использование их трудового потенциала в интересах экономики страны, а также социализация этих людей.

Предприниматели третьего возраста имеют специфические особенности, сталкиваются с другими препятствиями и требуют иной поддержки, чем предприниматели более молодого возраста [85]. Именно поэтому для разработки мероприятий по поддержке таких предпринимателей и оказания им помощи требуется понимание феномена предпринимательства третьего возраста. Это определяет актуальность анализа закономерностей, присущих раннему предпринимательству третьего возраста в России, которому посвящен настоящий раздел. Основное внимание уделяется преимуществам и недостаткам раннего предпринимательства третьего возраста и оценке сложившегося уровня этого предпринимательства в нашей стране.

В литературе отмечается ряд потенциальных социальных и экономических выгод от поощрения самостоятельной занятости в третьем возрасте, начиная от продления трудовой жизни пожилых людей путем предоставления им гибкой альтернативы организационной занятости и сокращения безработицы в третьем возрасте и содействия социальной интеграции пожилых людей. Увеличение числа людей старших возрастных групп в России свидетельствует о том, что в будущем большее число таких людей сможет участвовать в предпринимательской деятельности и использовать альтернативную (по сравнению с наемным трудом) возможность заработка. Важное значение имеет то, что предпринимательство по сравнению с занятостью по найму может обеспечить большую гибкость производственных гра-

фиков, отсутствие постоянного контроля и свободу планирования своей деятельности. Гибкость имеет особое значение для некоторых людей, которые должны заботиться о пожилых, больных родственниках и обеспечивать уход за внуками. Люди, находящиеся на грани выхода на пенсию, могут рассматривать мелкомасштабную предпринимательскую деятельность как позитивный способ поддержания своей активности, тем самым увеличивая свою социальную интеграцию.

Вопросы предпринимательства третьего возраста в России рассматривались исследователями на примере отдельных регионов нашей страны. Так, в статье [23] по материалам исследования в регионах ЦФО России показано, что в связи с отсутствием необходимого количества вакансий на рынке труда для людей старшего возраста наиболее активная часть таких людей становятся ранними предпринимателями. В работе [25] обращено внимание на предполагаемое значительное усиление притока ранних предпринимателей старших возрастных групп в связи с увеличением пенсионного возраста в России после 2019 года. В статье [22] приведены итоги социологического обследования по проблемам третьего возраста в муниципальных образованиях республики Коми, которое показало, что всего 1 % населения имеет собственный бизнес. Существенно более высокий уровень предпринимательства в третьем возрасте (2,8 %) показал анкетный опрос населения республики Карелия [11].

Анализ опубликованных работ позволил сделать вывод, что в проведенных исследованиях недостаточно внимания уделялось закономерностям, характерным для ранней предпринимательской активности людей третьего возраста в России.

Целью нашего исследования являлся *анализ особенностей ранней предпринимательской активности в третьем возрасте, оценка динамики ее изменения за последние годы в России и прогнозируемых значений на перспективу*. Исследование включало четыре этапа. На первом этапе были рассмотрены преимущества и недостатки раннего предпринимательства третьего возраста. На втором этапе проводилась оценка уровней ранней предпринимательской активности за период с 2013 до 2018 года в России. На третьем этапе проводился сравнительный анализ предпринимательской активности в России и ряде крупных экономически развитых стран по данным за 2018 год. На четвертом этапе была проведена оценка потенциального количества начинающих предпринимателей в России на перспективу до 2035 года. В качестве показателей нами рассматривались удельные веса начинающих предпринимателей в возрасте от 55 до 64 лет в общей численности взрослого населения этого возраста.

В качестве исходных данных при проведении исследования использовались итоги опросов, проводившихся в процессе Глобального мониторинга предпринимательства [89], национального отчета по России [17], а также официальной информации Федеральной службы государственной статистики России по численности населения по возрастным группам и демографическому прогнозу [28].

Можно выделить три аспекта, обуславливающих актуальность проблемы предпринимательства третьего возраста в России. Первый аспект вытекает из общей тенденции старения населения и сокращения трудовых ресурсов, поэтому с каждым годом будет увеличиваться потребность экономики страны в использовании производственной деятельности людей старшего поколения. Подтверждением тенден-

ции старения населения являются официальные статистические данные, которые свидетельствуют, что она сохраняется уже много лет. Так, по сравнению с 1979 годом количество людей в возрасте от 55 до 69 лет в 2018 году выросло на 78 %, притом, что общая численность населения в России увеличилась всего на 7 %. Второй аспект связан с имеющимися трудностями в трудоустройстве населения предпенсионного и пенсионного возраста. По итогам выборочных социологических опросов граждан предпенсионного и пенсионного возраста, ищущих работу [26], в качестве основных причин, затрудняющих трудоустройство в третьем возрасте, были названы отсутствие вакансий в предприятиях и организациях (45,2 %), недостаточно высокий уровень заработной платы (23,0 %), неподходящие условия труда (13,7 %). Ситуация обострилась в настоящее время в связи с увеличением законодательно установленного в соответствии с реформой пенсионного возраста, а также наличием негативных стереотипов в отношении занятости граждан старшего поколения среди работодателей. Третий аспект определяется желанием пенсионеров продлить свою трудовую деятельность. Мотивами могут быть как необходимость увеличить располагаемые доходы, так и сохранить социальную активность, пока позволяет здоровье. Об этом подробно написано в статье [13], где указывается, что в России трудовая деятельность в третьем возрасте не только оказывает положительное влияние на самочувствие человека, но и способствует сохранению его социального статуса и престижа в семье. В этой статье также сделан вывод, что состав социально-демографической группы третьего возраста не остается постоянным. С каждым годом в ней стабильно увеличивается доля людей с высшим образованием, что представляется важным, поскольку

ку именно эти люди преобладают в числе потенциальных предпринимателей.

На первом этапе нашего исследования был проведен анализ динамики ранних предпринимателей в возрасте от 55 до 64 лет за последние годы. В таблице 3.2 приведены данные по численности населения в возрасте от 55 до 64 лет в России, удельном весе ранних предпринимателей этого возраста, а также количестве таких предпринимателей. Соответствующие расчеты были проведены на основании информации, приведенной в отчете по проекту Глобального мониторинга предпринимательства, национального отчета, а также официальных статистических данных.

Таблица 3.2

**Характеристика населения и ранних предпринимателей
в возрасте от 55 до 64 лет**

Годы	Численность населения, тыс. чел.	Удельный вес ранних предпринимателей, %	Количество ранних предпринимателей, тыс. чел.
1	2	3	4
2013	19072	9,9	1888
2014	19583	7,6	1488
2016	20538	4,3	883
2018	20832	2,0	437

Приведенные в столбце 2 таблицы 3.2 данные показывают, что численность населения в возрасте от 55 до 64 лет существенно (на 1,7 млн чел.) увеличилась за период с 2013 по 2018 годы. Анализ информации, приведенной в третьем столбце, свидетельствует о ста-

бильном снижении удельного веса ранних предпринимателей в общей численности населения России. Несмотря на рост численности населения, общее количество начинающих предпринимателей за прошедшие годы значительно (в 4,3) сократилось, что видно из данных, приведенных в четвертом столбце таблицы.

Рассмотрим основные причины этого феномена. Основной причиной резкого спада ранней предпринимательской активности в третьем возрасте является, на наш взгляд, кризис в российской экономике, проявившийся в 2015 году. Кризис был связан со снижением экономической активности, сокращением производства и потребления, инфляцией. Он привел к уменьшению реальных доходов населения, падению спроса, ограничениям по финансированию и инвестициям [5]. Соответственно сократились потребности населения в товарах и услугах предпринимательского сектора, уменьшились работы, выполняемые предпринимателями для крупных корпораций и предприятий, а также для государственных и муниципальных организаций. Все это наиболее сильно сказалось на начинающих предпринимателях третьего возраста в связи с их ограниченной конкурентоспособностью. Кроме того, необходимо отметить, что финансово-кредитные, лизинговые и другие структуры настороженно относятся к начинающим предпринимателям такого возраста.

Наряду с кризисом, снижение количества предпринимателей третьего возраста обусловлено возрастанием требований к бизнесу со стороны государственных органов (налоговых, надзорных, административных). Необходимость оформления большого количества документов, не связанных непосредственно с профессиональными компетенциями предпринимателей, многие из которых достаточно сложно

оформлять, существенно затрудняют деятельность. Использование сторонних специалистов достаточно дорого. Освоение всех необходимых знаний, учитывая небольшой срок предполагаемой деятельности (горизонт планирования), многим из потенциальных предпринимателей представляется нерациональным. Учитывая это, одна часть потенциальных начинающих предпринимателей прекращает свои попытки создания собственного бизнеса, а другая часть предпочитает вести свою деятельность без официального оформления.

Как указывается в исследовании [4], анализ предпринимательского сектора в России показал, что в существующих экономических, правовых и институциональных условиях деятельность предпринимателей в последние годы стала малоэффективной. Поэтому многие предпринимателей для снижения указанного негативного влияния переводят свою деятельность в теневой сектор экономики. При этом в отдельных видах деятельности, таких как ремонтно-строительные работы, транспорт, персональные и социальные услуги, аренда, теневая экономика достигает в России до 50 % объема производства.

На втором этапе работы было проведено сравнение уровней ранней предпринимательской активности в возрасте от 55 до 64 лет в России и зарубежных странах. В таблице 3.3 приведены соответствующие значения по ряду зарубежных стран. В ней представлены данные по 11 наиболее крупным национальным экономикам, включенным в отчет по проекту Глобального мониторинга предпринимательства за 2018 год.

Таблица 3.3

**Ранняя предпринимательская активность
в возрасте от 55 до 64 лет в зарубежных странах, %**

Страна	Ранняя предпринимательская активность	Страна	Ранняя предпринимательская активность
1	2	3	4
Италия	2,1	Велико-британия	6,2
Германия	2,4	Индия	6,9
Япония	2,6	Канада	9,3
Франция	4,0	Бразилия	9,7
Испания	4,7	США	10,4
Китай	5,1	Среднее значение	5,8

Приведенная в таблице 3.3 информация свидетельствует о том, что значения ранней предпринимательской активности в возрастной категории от 55 до 64 лет по рассматриваемым странам находятся в интервале от 2,1 до 10,4 %. То есть отмечается существенная дифференциация этих значений. В развивающихся странах (Китае, Индии, Бразилии) удельный вес начинающих предпринимателей в общей численности населения выше, чем в большинстве экономически развитых стран. Высокий уровень ранних предпринимателей третьего возраста в США и Канаде обусловлен сложившейся в последнее время в этих странах тенденцией к развитию самозанятости, в том числе и для получения дополнительного дохода в предпенсионном и пенсионном возрасте.

Сравнение приведенных в таблице 3.3 данных со значениями ранней предпринимательской активности по России показывает, что в

2013 и 2014 годах российские показатели превышали среднее значение по рассматриваемым странам. В 2018 году уровень предпринимательской активности в России стал ниже, чем во всех рассматриваемых зарубежных странах, что говорит о наличии значительных проблем в развитии предпринимательства третьего возраста в России.

Исходя из разработанного Федеральной службой государственной статистики демографического прогноза [28] нами была проведена оценка потенциального количества начинающих предпринимателей на перспективу до 2035 года. Итоги этой оценки приведены в таблице 3.4. Представлено три варианта прогноза (низкий, средний и высокий) в соответствии с тремя вариантами демографического прогноза. Удельный вес ранних предпринимателей в общей численности населения в возрастной категории от 55 до 64 лет по низкому варианту прогноза принят на уровне 2018 года по России. Этот показатель по среднему варианту прогноза принят на уровне среднего значения по зарубежным странам (табл. 3.3). Удельный вес ранних предпринимателей высокому варианту прогноза принят на уровне 2013 года по России.

Приведенные в таблице 3 данные позволяют сделать вывод о значительном количестве предполагаемых ранних предпринимателей в будущем. Учитывая тенденцию старения населения нашей страны и сокращения ее трудовых ресурсов, без этих предпринимателей не удастся в будущем обеспечить занятость населения в предпенсионном и пенсионном возрасте, пополнение бюджета страны и наращивание реальных доходов. Поэтому, на наш взгляд, необходимо при разработке программ развития экономики России на среднесрочную и долгосрочную перспективу создавать предпосылки и реализовывать

мероприятия, направленные на развитие предпринимательства в третьем возрасте не ниже среднего варианта прогноза, приведенного в таблице 3.4.

Таблица 3.4

**Характеристика населения
и потенциальных предпринимателей**

Годы	Численность населения, тыс. чел.	Удельный вес ранних предпринимателей, %	Потенциальное количество ранних предпринимателей, тыс. чел.
1	2	3	4
Низкий вариант прогноза			
2025	22436	2,0	449
2030	22936	2,0	459
2035	23540	2,0	471
Средний вариант прогноза			
2025	22561	5,8	1309
2030	23249	5,8	1348
2035	23978	5,8	1391
Высокий вариант прогноза			
2025	23019	9,9	2279
2030	24394	9,9	2415
2035	26168	9,9	2591

Для преодоления проблем в раннем предпринимательстве третьего возраста в России и решения задач, определенных в Стратегии развития малого и среднего предпринимательства [27] и Страте-

гии действий в интересах граждан старшего поколения [26], представляется целесообразным *разработка и реализация комплекса мероприятий по оказанию государственной помощи и поддержки начинающим предпринимателям третьего возраста*, учитывающей особенности таких предпринимателей.

В указанный комплекс должны входить следующие мероприятия. Финансовая поддержка предпринимателей, включающая выделение субсидий и грантов, освобождение от уплаты подоходного налога после наступления пенсионного возраста и уменьшение уровня социальных платежей, предоставление гарантий по кредитам. Имущественная поддержка, то есть безвозмездная аренда помещений и земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности. Информационно-консультационная поддержка на основе развития соответствующих систем, функционирующих как в онлайн режимах, так и в подразделениях органов власти, специализированных на помощи предпринимателям и обеспечении их актуальными сведениями, а также оказании содействия в виде профессиональных консультаций. Образовательная поддержка, которая включает разработку специальных программ и бесплатное обучение предпринимателей третьего возраста с учетом их особенностей. Стимулирование выхода из теневой экономики предпринимателей предпенсионного и пенсионного возраста, особенно самозанятых, на основе предоставления им различных льгот по налогообложению исходя из специфики вида деятельности, на которой они специализируются. Развитие внутрифирменного предпринимательства, то есть передача внутри предприятия или организации на аутсорсинг определенных работ и услуг для выполнения их специалистами третьего возраста.

При этом такая деятельность может осуществляться по мере необходимости по гибкому графику.

Практическое значение проведенного исследования связано с использованием полученной информации в деятельности органов власти и предпринимательского сектора национальной экономики. Полученные результаты могут быть использованы органами государственного управления для разработки политики развития предпринимательства третьего возраста исходя из сложившейся в России и ее отдельных регионах, возрастной структуры населения. Для начинающих предпринимателей третьего возраста представляет интерес информация о факторах, оказывающих влияние на возможность создать свой бизнес.

Полученные новые знания могут быть использованы в высших и средних учебных учреждениях, а также при повышении квалификации работников подразделений органов власти, которые имеют отношение к регулированию предпринимательства в нашей стране.

Глава 4

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

4.1. Этапы предпринимательской деятельности

В процессе своей деятельности предприниматели проходят ряд этапов (стадий). В настоящем разделе рассматривается анализ распределения предпринимателей в современных экономиках по основным стадиям их жизненного цикла. В качестве таких этапов выступают создание своего бизнеса, его развитие и ликвидация. При этом основное внимание уделяется проблеме и оценке показателей, характерных для указанных стадий, описанию жизненного цикла предпринимателей в различных национальных экономиках.

В процессе исследования использовались данные проекта Глобального мониторинга предпринимательства за 2018 год [89]. Этот мониторинг основывается на обследовании мнений взрослого населения (в возрасте от 18 до 64 лет) по 48 странам. Он включает комплексный набор показателей по предпринимательству в каждой изучаемой экономике. Опрос населения охватывает как неформальную, так и формальную предпринимательскую деятельность. В процессе мониторинга изучаются такие этапы жизненного цикла предпринима-

телей, как зарождающееся предпринимательство, когда потенциальный предприниматель активно участвует в создании своего бизнеса, новое предпринимательство, когда создан бизнес и он существует менее 3,5 лет (до 42 месяцев). Эти два этапа предпринимательства иногда объединяются общим термином ***ранняя предпринимательская деятельность***. Уровень ранней предпринимательской активности описывает удельный вес граждан (в возрасте от 18 до 64 лет), находящихся в момент проведения социологического опроса в процессе открытия бизнеса (то есть являющихся нарождающимися предпринимателями, вовлеченными в создание своего бизнеса) или владеющих новым бизнесом менее 42 месяцев, в общей численности трудоспособного взрослого населения.

Следующим этапом является ***устоявшееся (зрелое) предпринимательство***. Уровень устоявшегося предпринимательства отражает удельный вес граждан, которые являются владельцами бизнесов, ведущих деятельность более 42 месяцев, в общей численности взрослого трудоспособного населения. Этот индикатор дает представление об устойчивости предпринимательского сектора национальной экономики. Именно устоявшиеся предприниматели обеспечивают стабильное производство продукции и оказание услуг, занятость населения, развитие инновационных продуктов и процессов.

Заключительным этапом жизненного цикла является ***прекращение предпринимателями своей производственной деятельности***.

В процессе исследования были рассмотрены следующие показатели, характеризующие участие взрослого населения в предпринимательской деятельности на разных этапах по 48 странам:

- удельный вес ранней предпринимательской деятельности, включающий граждан, занятых созданием своего бизнеса и владельцев новых предприятий, в общей численности взрослого населения;
- удельный вес устоявшихся предпринимателей в общей численности взрослого населения;
- удельный вес предпринимателей, прекративших свою деятельность, в общей численности взрослого населения.

Кроме того, были оценены следующие индикаторы, описывающие сложившиеся соотношения удельных весов предпринимателей, находящихся на разных этапах жизненного цикла:

- отношение количества устоявшихся предпринимателей к численности новых предпринимателей;
- отношение численности вовлеченных в раннюю предпринимательскую деятельность к количеству предпринимателей, прекративших свою деятельность;
- отношение численности устоявшихся предпринимателей к количеству предпринимателей, прекративших свою деятельность.

Оценка указанных выше показателей основывалась на построении функций плотности нормального распределения. Построение таких функций, как показывают проведенные автором исследования, позволяет получить несмещенные характеристики изучаемых экономических процессов. В качестве исходных данных рассматривались, соответственно, пространственные данные, характеризующие удельные веса и отношения по каждой из 48 стран.

Далее приведены разработанные автором *модели, описывающие распределение по странам значений показателей, характеризующих различные этапы предпринимательской деятельности.*

Модели представляют собой, как указывалось ранее, функции плотности нормального распределения. Такие функции (y), описывающие удельный вес граждан, находящихся на разных стадиях вовлеченности в предпринимательство (x , %) в общей численности взрослого населения по каждой из стран, приведены далее:

- удельный вес ранних предпринимателей

$$y_{4.1}(x_{4.1}) = \frac{205,71}{6,09 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_{4.1}-12,09)^2}{2 \times 6,09 \times 6,09}}; \quad (4.1)$$

- удельный вес устоявшихся предпринимателей

$$y_{4.2}(x_{4.2}) = \frac{192,02}{4,98 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_{4.2}-8,54)^2}{2 \times 4,98 \times 4,98}}; \quad (4.2)$$

- удельный вес предпринимателей, прекративших деятельность

$$y_{4.3}(x_{4.3}) = \frac{96,20}{2,27 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_{4.3}-4,34)^2}{2 \times 2,27 \times 2,27}}. \quad (4.3)$$

Кроме того, были разработаны функции нормального распределения (y), описывающие соотношения сложившихся показателей предпринимательской деятельности (x) в каждой из стран. Они приведены ниже:

- отношение количества устоявшихся предпринимателей к численности новых предпринимателей

$$y_{4.4}(x_{4.4}) = \frac{37,71}{0,88 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_{4.4}-1,62)^2}{2 \times 0,88 \times 0,88}}; \quad (4.4)$$

- отношение численности вовлеченных в раннюю предпринимательскую деятельность к количеству предпринимателей, прекративших свою деятельность

$$y_{4.5}(x_{4.5}) = \frac{44,57}{1,06 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_{4.5}-2,85)^2}{2 \times 1,06 \times 1,06}}; \quad (4.5)$$

– отношение численности устоявшихся предпринимателей к количеству предпринимателей, прекративших свою деятельность

$$y_{4.6}(x_{4.6}) = \frac{68,57}{1,77 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_{4.6}-2,38)^2}{2 \times 1,77 \times 1,77}}. \quad (4.6)$$

Качество разработанных моделей оценивалось с использованием трех тестов. Вычислительный эксперимент показал, что расчетные значения статистик по тесту Колмогорова-Смирнова находятся в диапазоне от 0,010 до 0,106 и меньше табличной величины, которая при уровне значимости 0,05 составляет 0,152. Расчетные значения по тесту Пирсона составляют от 0,063 до 4,610 и меньше табличной величины, равной 9,49. Все расчетные значения статистик по тесту больше табличной величины, равной 0,93 при уровне значимости 0,01. Кроме того, проводился логический анализ разработанных моделей, который показал, что они хорошо аппроксимируют исходные данные на всем диапазоне их изменения. В целом можно сделать вывод, что все разработанные функции имеют высокое качество.

Функции плотности нормального распределения (4.1)-(4.6) дают возможность выявить ряд существенных закономерностей, характеризующих рассматриваемые этапы предпринимательской деятельности в экономиках разных стран в современных условиях. Основные показатели функций (4.1)-(4.6), а именно: средние значения приведены в столбце 2 таблицы 4.1. В столбце 3 этой таблицы приведены интервалы изменения значений показателей по большинству (68 %)

стран. Известно, что границы этих интервалов рассчитываются следующим образом: средние квадратические отклонения соответственно прибавляются и вычитаются к средним значениям, приведенным в столбце 2.

Таблица 4.1

**Показатели, характеризующие этапы
жизненного цикла предпринимателей**

Показатели	Среднее значение	Значения, характерные для большинства стран
1	2	3
Удельный вес ранних предпринимателей, %	12,09	6,00-18,18
Удельный вес устоявшихся предпринимателей, %	8,54	3,56-13,52
Удельный вес предпринимателей, прекративших деятельность, %	4,34	2,07-6,61
Отношение количества устоявшихся предпринимателей к численности новых предпринимателей	1,62	0,74-2,50
Отношение численности вовлеченных в раннюю предпринимательскую деятельность к количеству предпринимателей, прекративших свою деятельность	2,85	1,79-3,91
Отношение численности устоявшихся предпринимателей к количеству предпринимателей, прекративших свою деятельность	2,38	0,61-4,15

Как видно из данных, приведенных в столбце 2 за рассматриваемый период, среднее по странам значение удельного веса ранних предпринимателей составило около 12 %. То есть по рассматриваемым 48 странам в среднем каждый восьмой взрослый гражданин был совлечен в создание нового собственного бизнеса. По большинству стран значение удельного веса ранних предпринимателей находилось в интервале от 6 до 18 %. Уровень указанного показателя больший верхней границы интервала, приведенного в столбце 3 таблицы, отмечался в Анголе, Гватемале, Чили, Ливане, Перу, Судане, Колумбии, Мадагаскаре. Эти страны относятся к развивающимся с относительно низким уровнем душевого дохода. Они расположены в Латинской Америке (4), Африке (3) и Азии (1). Значения удельного веса ранних предпринимателей меньше нижней границы интервала имели место в России, Японии, Польше, Германии, Италии и Кипре. В большинстве из этих стран низкий уровень рассматриваемого показателя обусловлен, на наш взгляд, тем, что доходность предпринимательской деятельности не выше, чем от наемного труда. При этом как затраты труда, так и риск, принимаемый на себя предпринимателем, существенно большие, чем у наемного работника.

Средний по рассматриваемым странам удельный вес устоявшихся (зрелых) предпринимателей составляет 8,54 %. Соответственно в этих странах каждый двенадцатый взрослый человек (в возрасте от 18 до 64 лет) имел собственный бизнес, функционировавший более 3,5 лет. По большинству стран значение удельного веса устоявшихся предпринимателей находилось в интервале от 3,5 до 13,5 %. То есть отмечалась значительная дифференциация этого показателя, что обусловлено социальными, экономическими, демографическими, исто-

рическими особенностями развития конкретных стран. Уровень указанного показателя больший верхней границы интервала, приведенного в столбце 3 таблицы, имел место в 2018 году в таких развивающихся странах, как Мадагаскар, Ливан, Бразилия, Таиланд, Ангола, Тайвань. Низкие значения удельного веса устоявшихся предпринимателей от 3,4 до 1,9 % отмечались в Люксембурге, Китае, Саудовской Аравии, ОАЭ, Франции и Пуэрто-Рико.

Средний по 48 странам удельный вес предпринимателей, прекративших деятельность, в общей численности взрослого населения составил 4,34 %. При этом по большинству стран этот показатель находился в диапазоне от 2,1 до 6,6 %. Удельный вес выше верхней границы этого диапазона отмечался в Анголе, Судане, Марокко, Канаде, Саудовской Аравии, Таиланде, Ливане, Перу. Значения меньше нижней границы диапазона имели место в Болгарии, Японии, Испании, Германии, Италии, России, Индонезии. Интересно отметить, что в таких странах, как Россия, Япония, Германия, Италия одновременно отмечались низкие уровни раннего предпринимательства и удельный вес предпринимателей, прекративших деятельность.

Количество устоявшихся предпринимателей было в среднем по всем рассматриваемым странам в 1,6 раза больше, чем численность новых предпринимателей. Тенденция превышения устоявшихся предпринимателей наблюдалась в 36 странах. Только в 12 странах численность новых предпринимателей превышала количество устоявшихся предпринимателей. К ним в 2018 году относились Панама, Люксембург, Канада, Чили, Судан, Ангола, Египет, Гватемала, Пуэрто-Рико, ОАЭ, Китай, Саудовская Аравия. Существенное превышение

численности новых предпринимателей (более чем в 2,5 раза) было в Польше, Греции, Италии, Швейцарии, Германии, Японии и Индии.

Соотношение численности вовлеченных в раннюю предпринимательскую деятельность к количеству предпринимателей, прекративших свою деятельность, в среднем достигало 2,85. Для большинства стран этот показатель находился в интервале от 1,8 до 3,9. Отношения большие 4,0 наблюдались в 2018 году в Индонезии, Корее, Нидерландах, Мадагаскаре, Колумбии, Бразилии, Китае и Панаме. Низкие значения этого показателя (от 1,7 до 1,2) были зафиксированы в таких странах, как Кипр, Ангола, Иран, Саудовская Аравия, Египет, Судан, Марокко.

Среднее по 48 странам значение отношения численности устоявшихся предпринимателей к количеству предпринимателей, прекративших свою деятельность, составляло 2,38. Тенденция превышения численности устоявшихся предпринимателей наблюдалась в 37 странах. Только в 11 странах количество предпринимателей, прекративших свою деятельность, превышало количество устоявшихся предпринимателей. К ним в 2018 году относились Люксембург, Канада, Франция, Уругвай, Пуэрто-Рико, Ангола, Египет, Судан, ОАЭ, Марокко, Саудовская Аравия. Наиболее высокий уровень указанного выше соотношения (более 4,15) отмечался в Индонезии, Швейцарии, Польше, Мадагаскаре, Корее, Нидерландах, Бразилии, Германии и Болгарии.

К *результатам исследования*, содержащим научную новизну, относятся следующие:

- проведена оценка показателей, описывающих сложившиеся уровни развития предпринимательских структур, находящихся на

трех основных этапах их жизненного цикла с использованием функций плотности нормального распределения;

- проведена оценка индикаторов, отражающих соотношения численности предпринимателей, относящихся к трем стадиям бизнес-активности;
- доказано высокое качество аппроксимации исходных данных приведенными выше функциями (4.1)-(4.6);
- установлены средние значения рассматриваемых показателей по 48 странам, включенным в проект Глобального мониторинга;
- доказана существенная дифференциация показателей, описывающих удельные веса предпринимателей, находящихся на разных этапах развития;
- приведены страны с высокими и низкими уровнями рассматриваемых показателей.

Полученные результаты имеют определенное теоретическое значение, в частности, при проведении научных исследований, связанных с обоснованием развития малого и среднего предпринимательства (включая юридических лиц и индивидуальных предпринимателей) в России и ее регионах, формированием мероприятий по росту экономики и повышению эффективности деятельности предпринимательского сектора. Они могут использоваться в учебном процессе при подготовке бакалавров и магистров. Приведенные выше функции плотности нормального распределения могут использоваться при разработке концепций, планов и программ развития предпринимательства.

4.2. Принципы и концепции прекращения предпринимателями деятельности

Исследования предпринимательства получили большое распространение, особенно в конце XX и начале XXI века. При этом основное внимание уделялось таким этапам жизненного цикла предпринимателей, как создание собственного бизнеса (его открытие), начальная стадия работы нового предприятия и зрелый (устоявшийся) бизнес. Эти этапы были рассмотрены в предыдущем разделе. Гораздо меньшее внимание ученых и практиков уделялось **проблеме прекращения предпринимательской деятельности** (выхода предпринимателей из своего бизнеса). Вместе с тем, очевидно, что раньше или позже каждый предприниматель прекращает свою деятельность. Поэтому выход из бизнеса является неотъемлемой частью всестороннего понимания предпринимательства, как экономического явления. Однако, как указывается в работе [139], выход из бизнеса является наименее понятной частью предпринимательства.

Прекращение предпринимательской деятельности, по мнению такого исследователя, как Де Тьен [71], происходит при одновременном выполнении трех следующих условий: владелец должен покинуть собственный бизнес, перестать быть его собственником и устранить от принятия решений в этом бизнесе. Важно отметить, что проблема выхода из бизнеса основывается на изучении особенностей и закономерностей соответствующих действий непосредственно самих предпринимателей, а не на проблеме ликвидации фирм, которые они создали. Как указано в статье [70], многие предприниматели начинают свою деятельность, не задумываясь о конечном результате, в

то время как другие придерживаются довольно четкой стратегии выхода уже на этапе создания собственного бизнеса.

Проведенный нами далее обзор литературы по проблеме прекращения предпринимательской деятельности отвечает на два следующих вопроса:

- каковы основные причины выхода предпринимателей из своего бизнеса;
- какие существуют способы прекращения предпринимательской деятельности.

Целью обзора, итоги которого представлены ниже, являлся ***анализ причин прекращения предпринимательской деятельности и способов выхода предпринимателей из своего бизнеса***. В процессе работы была использована информация, приведенная в таких научных публикациях за период с 1995 года по 2019 год, как монографии, статьи в рецензируемых научных журналах, изданных рабочих документах исследовательских центров и опубликованных отчетах об исследованиях.

Проведенное исследование направлено на *понимание особенностей прекращения предпринимательской деятельности, характерных для современных национальных экономик*. Оно позволяет получить информацию о причинах и путях выхода предпринимателей из бизнеса. Наличие такой информации представляет интерес непосредственно для предпринимателей, а также для государственных органов и других организаций, связанных с формированием планов, программ и прогнозов развития предпринимательского сектора. Кроме того, исследование вносит свой вклад в дискуссию по проблеме прекращения предпринимательской деятельности.

Наибольший интерес среди научных исследований, посвященных анализу причин выхода из бизнеса, представляют следующие.

Немецкие исследователи [76] обратили внимание на то, что даже потенциально успешные предприниматели вынуждены уходить из-за кризисных явлений в экономике и проблем на рынках. Об этом же указывается в работах [41, 178], в которых подчеркивается большое влияние внешних, не зависящих от предпринимателя, факторов. К ним относятся глобальные и локальные кризисные явления, эволюция баланса сил на операционных рынках, снижение спроса, а также изменения в институциональной и нормативной сферах. Например, ужесточение налогового законодательства или увеличение правовых норм.

Внутрипроизводственные причины выхода предпринимателей из бизнеса рассмотрены в статье [160]. К основным из причин отнесены такие, как неспособность предпринимателей достичь поставленных целей, финансовый крах, трудности в проведении текущих платежей, в том числе налоговых. Один из авторов этой статьи в своей книге [161] расширил перечень причин за счет таких, как недостатки в управлении предприятием, отсутствие собственных финансовых ресурсов, низкий уровень знаний и компетенций у предпринимателя, а также недостаточная квалификация работников. В исследовании [137], наряду с низким уровнем управленческих и предпринимательских навыков, внимание акцентируется на отсутствии лидерских качеств у предпринимателя. В статье [60] к основным причинам выхода из бизнеса отнесены неправильное управление, нереалистичное планирование и неадекватные инновации. По мнению авторов работы [166], во многих случаях прекращение деятельности обусловлено тем,

что сложившаяся эффективность не соответствует минимальному порогу экономической жизнеспособности, предусмотренному предпринимателем.

В некоторых научных исследованиях было рассмотрено прекращение деятельности в связи с желанием предпринимателей снизить риск и получить денежные средства. Такая альтернатива продолжению своего бизнеса и дальнейшей работе на конкурентных рынках подробно описана, например, в статье [63]. Этот вариант выхода из предпринимательства некоторыми исследователями интерпретируется как сбор бизнес-урожа. Этот процесс часто может представлять собой единственный шанс для предпринимателей получить вознаграждение за многие годы напряженной работы [82]. Еще одной исходной причиной является продажа интеллектуальной собственности, которую предприниматель разработал [178].

Зачастую предприниматели прекращают деятельность, поскольку ищут лучшие возможности продолжения своей карьеры, такие как переход на высокодоходную работу, получение дополнительного образования, миграция или другие перспективы [48]. По мнению авторов статьи [97], наиболее распространенным карьерным путем является последующая оплачиваемая занятость. Во многих случаях прекращение предпринимательства связано с выходом людей на пенсию [93].

В целом анализ проведенных до настоящего времени исследований позволил сделать вывод о большом разнообразии причин прекращения предпринимательской деятельности, что выдвигает в число актуальных задачу их классификации.

Остановимся на наиболее важных исследованиях, рассматривающих основные способы прекращения предпринимательской деятельности.

В работах [41, 70] обосновывается ряд положений, принципиальных для понимания выхода предпринимателей из бизнеса. Во-первых, выход может осуществляться различными способами. Во-вторых, его основным результатом является разрушение любых отношений между предпринимателем и принадлежащим ему бизнесом. В-третьих, последствия выхода из бизнеса оказывают влияние не только исключительно на прекратившего деятельность предпринимателя, но и на созданную им фирму, работающих в ней людей, а также на многие компании, связанные этой фирмой.

В работе [47] основное внимание уделяется разнице между добровольным и принудительным выходом из бизнеса. При этом делается вывод, что, учитывая высокие операционные издержки, банкротства являются наименее предпочтительным способом прекращения предпринимательской деятельности. В статье [72] рассматривается такой вариант добровольного выхода предпринимателя из бизнеса, как его продажа. В ней основное внимание уделяется следующим аспектам: восприятие предпринимателем инновационности своего бизнеса, анализ мотивов, а также непосредственно принятие решений. Представляет интерес мнение автора работы [67] о том, что продажа является наиболее прибыльным путем выхода предпринимателей из бизнеса. Это в наибольшей степени относится и к фирмам, которые работают на нишевых рынках, когда крупные конкуренты готовы заплатить значительную премию, чтобы выкупить такую фирму у предпринимателя [74].

В работе [178] продажа бизнеса предпринимателем стороннему покупателю дополняется такими вариантами, как его выкуп менеджерами или сотрудниками, а также слиянием и поглощением. Отметим, что слияние и поглощение, обеспечивают содействие передаче передовых технологий и ноу-хау, что особенно важно в случаях инновационных компаний. Поэтому, по мнению авторов статьи [63], инновационные компании являются субъектами слияний и поглощений гораздо чаще, чем другие фирмы.

В работе [169], наряду с продажей, рассматривается такой путь выхода из бизнеса, как его передача членам семьи. Подробное описание процесса, посредством которого предприниматели передают право собственности на свою фирму одному или нескольким членам семьи (чаще всего своим детям) приведено в статье [155].

Ликвидация бизнеса, помимо выхода из него предпринимателя, также ведет к прекращению работы компании на рынках. Выбор этого варианта определяется широким набором факторов, формируемых видением ситуации с позиции предпринимателя [47]. При этом в качестве основного фактора, по мнению авторов исследования [70], выступает возраст владельца фирмы. Они обратили внимание на то, что пожилые предприниматели могут хотеть ликвидировать фирму независимо от ее финансового состояния в связи с планируемым уходом на пенсию. Особенно в случаях отсутствия преемника или покупателя.

Противоречивые взгляды существуют в литературе по поводу взаимной связи между прекращением деятельности и неудачей предпринимателя. Первая точка зрения приведена, в частности, в статье [65]. В ней утверждается, что выход из бизнеса всегда относится к нежизнеспособным предприятиям, то есть к явной неудаче в деятель-

ности предпринимателя. Вторая точка зрения отстаивается в работах [120, 123], в которых делается вывод, что явление прекращения предпринимательской деятельности не эквивалентно неудаче в бизнесе. Вторая точка зрения подтверждается анализом репрезентативных эмпирических данных по американским предпринимателям, приведенных в работе [48]. Этот анализ показал, что примерно одна треть предпринимателей характеризовала свой бизнес в момент выхода из него как вполне успешный. Необходимо отметить, что для многих быстрорастущих предприятий их прибыльная продажа часто рассматривается как главная цель предпринимателя [178]. На наш взгляд, исходя из анализа научной литературы, вторая точка зрения представляется более обоснованной.

Как уже отмечалось, имеется большое количество причин прекращения деятельности предпринимателей в современных условиях. На наш взгляд, представляется целесообразным рассмотрение агрегированных причин выхода предпринимателей из бизнеса. Анализ, проведенный в процессе нашего исследования, позволил объединить все основные причины прекращения предпринимательской деятельности в четыре класса (группы). Остановимся на них более подробно.

Первый класс объединяет *экзогенные причины*, непосредственно влияющие на предпринимательскую деятельность. К нему относятся внешние по отношению к предприятиям институциональные и организационные причины, а именно: государственная, региональная и муниципальная политика, административные барьеры, изменения налогового законодательства, проблемы во взаимодействии с контрольными и надзорными органами, а также кризисные явления в экономике и проблемы на рынках.

Второй класс включает *эндогенные причины*, снижающие эффективность предпринимательской деятельности и препятствующие возможности эффективной конкуренции предпринимателей на рынках товаров и услуг. Основными из них являются: нерентабельность производства, отсутствие необходимого финансирования, трудности технологического и управленческого характера, различные происшествия и инциденты.

Третий класс причин обусловлен *желанием предпринимателей получить прибыль* или, как указывалось в ряде научных работ, упомянутых в обзоре литературы, *снять бизнес-урожай*, то есть прекратить деятельность и преобразовать достигнутые в бизнесе результаты, основные фонды и нематериальные активы в денежные средства.

Четвертый класс включает *личные причины*, когда предприниматели прекращают деятельность под влиянием факторов, непосредственно не связанных с производственной деятельностью своих предприятий. К ним относятся: состояние здоровья, уход на пенсию, необходимость больше времени уделять семейным проблемам, желание посвятить себя другим занятиям, а также появление возможности заработка, не связанного с предпринимательством, например, переход на работу по найму.

Как показал анализ литературных источников, в настоящее время существует значительное количество разнообразных способов прекращения предпринимательской деятельности. Мы предлагаем при проведении исследований, связанных с выходом из бизнеса, рассматривать *ряд стратегий действий предпринимателей по реализации этого процесса*. Стратегии отличаются по таким существенным признакам, как варианты выхода из бизнеса, организационные

формы и пути прекращения предпринимательской деятельности. Анализ проведенных ранее исследований и накопленного практического опыта позволил выделить два варианта, две организационные формы и пять основных типов прекращения предпринимательской деятельности. Рассмотрим их более подробно. Первый вариант выхода из бизнеса предпринимателя предусматривает *продолжение функционирования созданной им ранее фирмы* (на том же или на другом рынке). Второй вариант связан с *ликвидацией фирмы*, то есть ее уходом в экономическое небытие.

Двумя организационными формами выхода из бизнеса предпринимателя соответственно являются: добровольное прекращение деятельности и принудительное прекращение деятельности. К пяти типам реализации рассматриваемого процесса относятся: продажа, передача новому владельцу из членов своей семьи, банкротство, слияние и поглощение.

Учет стратегий выхода из бизнеса может влиять на будущие решения и поведение действующих предпринимателей. Знание этих стратегий позволяет предпринимателям планировать свою работу, включая приобретение ресурсов, финансирование, развитие и склонность к риску [81, 180].

Выше в настоящем разделе были представлены характеристики сложившихся в настоящее время основных причин выхода предпринимателей из бизнеса и способов реализации этого процесса. Приведены предложенные автором классификация причин и систематизация признаков прекращения предпринимательской деятельности.

Исследования проблемы прекращения предпринимательской деятельности представляется актуальными на современном этапе раз-

вития предпринимательства, поскольку позволяют снизить негативные последствия этого явления, уменьшить экономически не обоснованную ликвидацию малых и средних предприятий, научно обосновать помощь и поддержку предпринимателей в критических ситуациях.

Результаты работы могут быть использованы в научных исследованиях по проблеме прекращения предпринимательской деятельности в России. Они могут применяться в образовательной деятельности высших учебных заведений, при подготовке бакалавров и магистров, при повышении квалификации, а также специалистов государственных и муниципальных органов управления, связанных с поддержкой предпринимательства. Полученные результаты представляют интерес для действующих предпринимателей, помогая им правильно построить программы выхода бизнеса при необходимости.

Для снижения уровня выхода предпринимателей из бизнеса представляется целесообразным реализация в России на федеральном и региональном уровнях мероприятий по снижению избыточных и необоснованных требований со стороны налоговых и других контролирующих органов, исключение административных барьеров, улучшению предпринимательского климата, облегчению доступа к финансовым ресурсам и предоставлению более широких возможностей для продолжения перспективного бизнеса в случаях возникновения у него проблем.

4.3. Оценка причин выхода предпринимателей из своего бизнеса

В предыдущем разделе были рассмотрены четыре основных класса (группы) причин прекращения предпринимательской деятельности в экономике современных стран.

Для *оценки уровней прекращения предпринимательской деятельности по этим классам причин* использовались показатели, характеризующие соответствующие удельные веса вышедших из бизнеса предпринимателей по этим причинам в общей численности всех прекративших деятельность за рассматриваемый год.

Большое значение в изучении современного предпринимательства в разных странах играют социально-экономические исследования по проектам

Глобального мониторинга предпринимательства. Среди показателей, характеризующих деятельность предпринимателей, то есть взрослых людей в возрасте от 18 до 64 лет, собирались данные о количестве прекративших деятельность (вышедших из собственного бизнеса) за прошедший год.

В нашем исследовании использовалась информация соответствующего проекта за 2018 год. В этом проекте представлены данные по 48 странам, то есть почти четверти от общего числа независимых стран. Эти страны распределены по регионам следующим образом: Европа – 20 стран, Латинская Америка – 9 стран, Азия и Океания – 12 стран, Африка – 5 стран, Северная Америка – 2 страны. Они относятся к одной из трех основных групп по уровню доходов населения:

высокие доходы – 30 стран, средние доходы – 11 стран, низкие доходы – 7 стран.

В процессе исследования тестировались две гипотезы:

- гипотеза 1 – в настоящее время сложились существенные различия в значениях удельных весов вышедших из бизнеса предпринимателей по каждому из классов причин в общей численности людей, прекративших предпринимательскую деятельность;
- гипотеза 2 – значения показателей, характеризующих прекращение предпринимательской деятельности, имеют значительную дифференциацию по странам.

Проверка этих гипотез проводилась с использованием математических моделей, представляющих собой функции плотности нормального распределения. Разработка указанных функций, как показывают выполненные ранее работы автора, позволяют получить несмещенные характеристики изучаемых экономических процессов.

Далее приведены разработанные автором экономико-математические модели. Разработка этих моделей основывалась на информации, собранной в процессе обследования по проекту Глобального мониторинга предпринимательства за 2018 год. Фрагмент массива исходных данных, использовавшихся при разработке моделей, приведен в таблице 4.2.

В качестве моделей нами были разработаны зависимости, характеризующие нормальное распределение исследуемых показателей по рассматриваемым странам.

Таблица 4.2

**Доля предпринимателей, прекративших деятельность
по четырем классам причин, %**

Страны	Первый класс	Второй класс	Третий класс	Четвертый класс
1	2	3	4	5
Ангола	1,8	73,4	3,2	21,6
Аргентина	8,7	49,0	6,9	35,3
Австрия	6,1	37,5	15,7	40,6
Бразилия	0	55,0	8,2	36,8
Болгария	8,4	80,4	0	11,1
Канада	3,7	41,3	23,9	31,1
...	...	...	...	...

Такие функции (y), описывающие удельный вес предпринимателей, прекращающих свою деятельность по причинам, относящимся к каждому из указанных выше классов (x , %) в общей численности предпринимателей, вышедших из бизнеса, приведены далее:

- по первому классу причин

$$y_{4.7}(x_{4.7}) = \frac{90,10}{3,07 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_{4.7}-4,97)^2}{2 \times 3,07 \times 3,07}}; \quad (4.7)$$

- по второй классу причин

$$y_{4.8}(x_{4.8}) = \frac{480,32}{14,24 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_{4.8}-49,89)^2}{2 \times 14,24 \times 14,24}}; \quad (4.8)$$

- по третьему классу причин

$$y_{4.9}(x_{4.9}) = \frac{256,08}{3,35 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_{4.9} - 5,81)^2}{2 \times 3,35 \times 3,35}}; \quad (4.9)$$

- по четвертому классу причин

$$y_{4.10}(x_{4.10}) = \frac{426,67}{13,04 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{-(x_{4.10} - 36,89)^2}{2 \times 13,04 \times 13,04}}. \quad (4.10)$$

Качество разработанных моделей оценивалось с использованием трех тестов. Вычислительный эксперимент показал, что вычисленные величины статистик по тесту Колмогорова-Смирнова расположены в интервале от 0,042 до 0,103. Эти значения существенно меньше, чем табличная величина, составляющая 0,152 (при уровне значимости 0,05). Расчетные значения по тесту Пирсона составляют от 0,094 до 4,470, что меньше табличной величины (9,49). Вычисленные величины статистик по тесту Шапиро-Вилка превышают табличное значение 0,93 (уровень значимости 0,01). Эконометрический анализ по указанным трем тестам показал высокое качество каждой из функций (4.7)-(4.10).

С использованием функций плотности нормального распределения (4.7)-(4.10) были получены характеристики, показывающие достигнутые в 2018 году значения удельных весов предпринимателей, прекративших деятельность по причинам, относящимся к каждой из четырех групп (табл. 4.3). Средние значения приведены в столбце 2, а в столбце 3 этой таблицы приведены интервалы изменения значений показателей по большинству (68 %) стран.

Таблица 4.3

**Показатели, характеризующие причины прекращения
предпринимательской деятельности, %**

Класс причин	Среднее значение	Значения, характерные для большинства стран
1	2	3
Первый	4,97	1,90-8,04
Второй	49,89	35,65-64,16
Третий	5,81	2,46-9,16
Четвертый	36,89	23,85-49,93

Информация, указанная в столбце 2 таблицы, показывает, что среднее по странам значение удельного веса предпринимателей, вышедших из своего бизнеса по экзогенным причинам, составляло в 2018 году 4,97 %. Уровень указанного показателя больший, чем верхняя граница интервала, приведенного в столбце 3 таблицы, отмечался в таких странах, как Пуэрто-Рико, Словакия, Гватемала, Словения, Франция, Греция и Италия. Значения этого показателя меньшие, чем нижняя граница интервала, имели место в Японии, Мадагаскаре, Индии, Китае, Иране, Испании и Чили.

Средний по рассматриваемым странам удельный вес предпринимателей, прекративших деятельность по эндогенным причинам, составлял 49,89 %. Уровень указанного показателя больший верхней границы интервала, приведенного в столбце 3 таблицы, имел место в 2018 году в таких странах, как Иран, Панама, Египет, Ангола, Индия, Болгария и Россия. Низкие значения (от 24 до 35 %) отмечались в Ни-

дерландах, Люксембурге, Англии, Словении, Саудовской Аравии, Хорватии, Швейцарии и Швеции.

Средний по 48 странам удельный вес предпринимателей, вышедших из бизнеса для получения прибыли составил 5,81 %. Удельный вес выше верхней границы интервала отмечался в таких странах, как Испания, Индонезия, ОАЭ, Австрия, Катар, Канада, Австрия. Низкие значения показателя наблюдались в Болгарии, Колумбии, Чили, Египте, Пуэрто-Рико, Словакии и Мадагаскаре.

Средняя величина доли предпринимателей, прекративших деятельность по личным причинам, составила в 2018 году 36,89 %. Высокий уровень этого показателя имел место в Чили, Ирландии, Словении, Тайване, Англии, Швейцарии и Нидерландах. Значения меньшие нижней границы интервала были в России, Индии, Саудовской Аравии, Анголе, Марокко и Болгарии.

Проведенные расчеты показали, что для большинства рассмотренных стран характерен относительно низкий уровень прекращения предпринимательской деятельности в связи с негативным влиянием экзогенных (организационных и институциональных) причин. Только каждый двадцатый предприниматель в среднем прекращал свою деятельность под влиянием экзогенных причин. Немногим больше доля предпринимателей, отнесенных нами к третьей группе. В среднем по всем странам к ним относился каждый семнадцатый предприниматель, вышедший из бизнеса. Наибольший удельный вес характеризовал предпринимателей, прекративших свою деятельность по эндогенным причинам в среднем по 48 рассматриваемым странам. К ним в 2018 году относилась почти половина таких предпринимателей. Достаточно высоким был уровень вышедших из бизнеса предпринимате-

лей в связи с личными причинами. Их доля превышала треть прекративших деятельность предпринимателей.

Приведенные в таблице 4.3 данные показали наличие существенных различий в значениях удельных весов вышедших из бизнеса предпринимателей, которые относятся к каждому из классов причин в общей численности людей, прекративших предпринимательскую деятельность. Эти данные свидетельствуют, что значения показателей, характеризующих прекращение предпринимательской деятельности, имеют значительную дифференциацию по странам. Таким образом, можно сделать вывод, что обе выдвинутые ранее гипотезы нашли свое подтверждение.

К **результатам исследования**, содержащим научную новизну, относятся следующие:

- разработаны функции плотности нормального распределения, удельный вес вышедших из бизнеса по четырем классам причин в общей численности предпринимателей, прекративших свою деятельность по 48 рассматриваемым странам;
- по каждому классу причин определены средние значения показателей, характеризующих удельный вес вышедших из бизнеса по соответствующим причинам в общей численности предпринимателей, прекративших свою деятельность;
- по каждому классу причин определены интервалы изменения значений показателей, характерных для большинства стран;
- доказано, что прекращение предпринимательской деятельности в рассматриваемых странах в наибольшей степени обусловлено эндогенными и личными причинами;

- показано, что в большинстве стран экзогенные причины не оказывают большое влияние на выход предпринимателей из бизнеса;
- показано, что каждый тринадцатый предприниматель выходит из бизнеса с целью превращения накопленных в процессе своей деятельности активов в денежные средства;
- определены страны, в которых показатели выхода предпринимателей из бизнеса имеют существенно более высокие значения, чем в большинстве стран;
- определены страны, в которых показатели выхода предпринимателей из бизнеса имеют существенно меньшие значения, чем в большинстве стран;
- показано наличие существенной дифференциации по странам значений показателей, характеризующих прекращение предпринимательской деятельности.

Практическая значимость проведенных исследований заключается в том, что они могут быть использованы в работах по обоснованию мероприятий по повышению эффективности предпринимательского сектора в нашей стране, определению наиболее целесообразных мероприятий по сокращению выхода предпринимателей из своего бизнеса. Полученные результаты могут быть использованы органами государственного управления для разработки политики развития предпринимательства исходя из сложившихся в России и ее отдельных регионах причин прекращения предпринимательской деятельности. Речь идет о реализации мероприятий в рамках Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года, в том числе оказания помощи предпринимателям, у которых возникли трудности в производстве и реализации

продукции, а также управлении своими предприятиями. Поддержка предпринимателей должна предусматривать четыре основных формы:

- финансовую (предоставление грантов, субсидий, снижение процентов по кредитам);
- имущественную (услуги бизнес-инкубаторов, аренда и лизинг оборудования);
- консультационную (подготовка и повышение квалификации предпринимателей и наемных работников).

Для начинающих и тем более зрелых предпринимателей представляет интерес информация о факторах, оказывающих влияние на прекращение своего бизнеса. Соответствующие знания позволяют им правильно планировать свои действия на перспективу.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Возрастание роли предпринимательства в национальных экономиках произошло в конце двадцатого века. Этот процесс происходил во многом неравномерно и хаотично, что обуславливалось особенностями развития различных стран и экономических регионов, а также политикой органов государственной власти. При этом достигнутый уровень развития предпринимательского сектора в большинстве стран определялся большим количеством как объективных, так и субъективных факторов. Все это обусловило существенную неравномерность показателей, характеризующих предпринимательство в современных странах. В настоящей монографии большое внимание уделялось анализу основных принципов и концепций предпринимательства, в том числе изучению эволюции научных исследований, развитию терминологии предпринимательства и сформировавшихся направлений повышения эффективности деятельности предпринимателей. Приведены мотивация и отраслевая специализация начинающих предпринимателей, а также их возрастная дифференциация.

Рассмотрено раннее предпринимательство в третьем возрасте, его особенности, а также оценка уровня раннего предпринимательства в третьем возрасте в России и зарубежных странах. Определенный ин-

терес представляет описание жизненного цикла предпринимателей и этапов предпринимательства. Описаны причины выхода предпринимателей из своего бизнеса.

Для характеристики сложившейся к настоящему времени дифференциации уровня развития предпринимательства в монографии приведен ряд экономико-математических моделей, представляющих собой функции плотности нормального распределения. Эти функции хорошо описывают закономерности деятельности совокупностей предпринимательских структур в разных странах. Основным достоинством таких функций является возможность получения с их помощью несмещенных оценок, характеризующих как средние значения показателей деятельности предпринимателей, так и интервалы изменения показателей, характерные для их совокупностей. Сопоставимость характеристик по различным странам обеспечивалась тем, что исследования основывались на удельных показателях и индексах.

Представленные в монографии материалы могут быть использованы для разработки научно обоснованных рекомендаций по дальнейшему развитию предпринимательства в России и в ее регионах, повышению роли этого сектора национальной экономики на основе анализа закономерностей и тенденций, характерных для сегодняшнего уровня функционирования субъектов малого и среднего предпринимательства. Учет особенностей деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, специализированных на различных видах экономической деятельности, производящих разные товары и оказывающих разнообразные услуги, представляется актуальным в настоящее время. Без понимания этих особенностей невозможно решение задач поддержки субъектов предпринимательства со стороны федеральных,

региональных и муниципальных органов власти, оказания организационной, финансовой, инфраструктурной, информационной помощи, а также создания необходимых институциональных условий эффективного функционирования предпринимательских структур.

Полученные результаты имеют определенное теоретическое и прикладное значение, в частности, при проведении научных исследований малого и среднего предпринимательства, обосновании предложений по его развитию, а также оказании предпринимательским структурам необходимой помощи и поддержки на всех уровнях управления (федеральном, региональном, муниципальном).

Теоретическое значение работы заключается в разработке методических подходов, которые могут быть использованы при проведении дальнейших исследований различных сторон деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. Разработанные экономикоматематические модели могут быть использованы для оценки уровня, достигнутого предпринимательством в стране и ее регионах, обоснования необходимых ресурсов развития этого сектора экономики, а также формирования программ развития предпринимательства. Результаты исследования могут быть использованы с целью совершенствования образовательного процесса в высших учебных заведениях по таким учебным курсам, как «Предпринимательство», «Региональная экономика», «Государственное регулирование экономики», «Менеджмент», «Организация деятельности предпринимательских структур», «Экономический анализ», «Инвестиционный анализ», «Математические методы в экономике» и др.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абросимова А. А. Отношение предпринимателей различных возрастных групп к инновационной деятельности / А. А. Абросимова // Экономика и управление. – 2011. – № 12-2. – С. 122-126.
2. Алиев Т. Современное состояние занятости в Азербайджанской республике / Т. Алиев // Проблемы современной науки и образования. – 2018. – № 8(128). – С. 41-46.
3. Алферова С. М. Влияние работодателей на рынок труда Саратовской области / С. М. Алферова // Профессиональная ориентация. – 2018. – № 2. – С. 88-94.
4. Буров В. Ю. Совершенствование системы государственного регулирования малого предпринимательства в условиях доминирования теневой экономической деятельности / В. Ю. Буров // Теневая экономика. – 2019. – № 1. – С. 9-16.
5. Бюллетень социально-экономического кризиса в России. Вхождение России в кризис (конец 2014 – начало 2015 года). Аналитический центр при правительстве Российской Федерации. Апрель 2015. – URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/5479.pdf> (дата обращения: 20.02.2020).

6. Верховская О. Р. Факторы формирования нарождающегося предпринимательства: особенности России / О. Р. Верховская // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8: Менеджмент. – 2009. – № 2. – С. 32-52.

7. Верховская О. Р. Предпринимательская активность в России: результаты проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства» 2006-2016 / О. Р. Верховская, Е. А. Александрова // Российский журнал менеджмента. – 2017. – Т. 15. – № 1. – С. 3-26.

8. Глизнуцин Д. В. Мотивы начала бизнеса и представления о государственных системах / Д. В. Глизнуцин // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Философия. Психология. Педагогика. – 2017. – № 17(2). – С. 199-202.

9. Дежаткин М. Е. Совершенствование методов и инструментов управления малыми предприятиями / М. Е. Дежаткин, Ю. С. Пиньковецкая // Актуальные вопросы аграрной науки и образования : материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 65-летию Ульяновской ГСХА / редколлегия: А. В. Дозоров, А. В. Лапшин, О. М. Ягфаров, М. Г. Конюшева, С. Н. Сушкова, Т. Г. Хащенко. – 2008. – С. 190-193.

10. Зильберштейн О. Б. Средний бизнес России в региональном и отраслевом разрезе в 2010 и 2015 годах: количество предприятий, рабочие места, выручка / О. Б. Зильберштейн, Т. Л. Шкляр, К. В. Невструев, Н. А. Ершова // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2017. – № 4. – С. 111-122.

11. Каргинова-Губинова В. В. Типология трудового поведения лиц третьего возраста (на примере Республики Карелия) / В. В. Кар-

гинова-Губинова, Ю. В. Ромашкина, Е. А. Прокопьев // Российское предпринимательство. – 2018. – № 10. – С. 3231-3244.

12. Кетько Н. В. Исследование мотивационных предпочтений предпринимателей в целях развития российского малого бизнеса / Н. В. Кетько, О. Е. Акимова // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – № 9. – С. 27-38.

13. Колесникова О. А. Пожилые люди на рынке труда / О. А. Колесникова // Вестник Воронежского института высоких технологий. – 2019. – № 1(28). – С. 165-168.

14. Кузьминов А. Н. Стимулирование предпринимательской активности в регионе: отраслевой подход / А. Н. Кузьминов, И. О. Широков // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. – 2015. – № 4. – С. 88-95.

15. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993.

16. Махмудова М. М. Анализ современного состояния малого предпринимательства в Тюменской области / М. М. Махмудова, А. М. Королева // Вестник Пермского университета. Серия экономика. – 2015. – № 1(24). – С. 69-78.

17. Национальный отчет. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2016/2017 // О. Р. Верховская, Е. А. Александрова, К. А. Богатырева, М. В. Джелепова, Э. В. Шмелева. Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета. – URL: smb.gov.ru/files/images/gem_russia_2016-2017.pdf (дата обращения: 20.03.2020).

18. Пиньковецкая Ю. С. Малый бизнес в регионах Российской Федерации: производственная функция / Ю. С. Пиньковецкая // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 9. – С. 100-106.

19. Пиньковецкая Ю. С. Моделирование показателей деятельности малого и среднего предпринимательства в регионах с использованием функции плотности нормального распределения / Ю. С. Пиньковецкая // Проблемы развития территории. – 2015. – № 6(80). – С. 93-107.

20. Пиньковецкая Ю. С. Оценка удельных инвестиций в основной капитал малых и средних предприятий / Ю. С. Пиньковецкая // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2018. – № 2. – С. 12-18.

21. Пиньковецкая Ю. С. Производственная функция для решения задач управления малым бизнесом в регионах Российской Федерации / Ю. С. Пиньковецкая // Вестник Московского университета. Серия 21: Управление (государство и общество). – 2010. – № 1. – С. 79-88.

22. Попова Л. А. Уровень жизни и ресурсный потенциал пенсионеров северных регионов России / Л. А. Попова, Е. Н. Зорина // Регион: экономика и социология. – 2016. – № 1(89). – С. 135-158.

23. Потехина И. П. Потенциал старшего поколения как составляющая национального человеческого капитала (по материалам исследования в регионах ЦФО) / И. П. Потехина, Д. В. Чижов // Мониторинг общественного мнения. Экономические и социальные перемены. – 2016. – № 2. – С. 3-23.

24. Рябцев В. М. Региональная статистика / В. М. Рябцев, Г. И. Чудилина. – М. : МИД, 2001.

25. Смирнова А. В. Вовлечение лиц старшего возраста в предпринимательскую деятельность в связи с пенсионной реформой Российской Федерации / А. В. Смирнова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2019. – № 1 (119). – С. 396-399.

26. Стратегия действий в интересах граждан старшего поколения в Российской Федерации до 2025 года: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 5 февраля 2016 г. № 164-р.

27. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года: Распоряжение Правительства от 2 июня 2016 г. № 1083-р // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 24. – Ст. 3549.

28. Федеральная служба государственной статистики. Демография. – URL: http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/# (дата обращения: 3.04.2020).

29. Шайхутдинова А. К. Предпринимательский потенциал Казахстанского общества / А. К. Шайхутдинова // Вестник университета Туран. – 2018. – № 1(77). – С. 38-45.

30. Acs Z. J. Small business economics: A global perspective / Z. J. Acs // Challenge. – 1992. – № 35. – P. 38-44.

31. Acs Z. J. Handbook of entrepreneurship research: An interdisciplinary survey and introduction / Z. J. Acs, D. B. Audretsch. – Boston: Kluwer Academic Publishers, 2003.

32. Acs Z. J. Innovation and Small Firms / Z. J. Acs, D. B. Audretsch. – Boston: MIT Press, 1990.

33. Acs Z. J. Innovation in large and small firms: an empirical analysis / Z. J. Acs, D. B. Audretsch // *American Economic Review*. – 1988. – № 78 (4). – P. 678-690.

34. Acs Z. J. Introduction to the handbook of entrepreneurship research. In Z. J. Acs & D. B. Audretsch (Eds.). *Handbook of entrepreneurship research: An interdisciplinary survey and introduction* / Z. J. Acs, D. B. Audretsch. – Boston : Kluwer Academic Publishers, 2003. – P. 3-20.

35. Acs Z. J. *Handbook of entrepreneurship research: An interdisciplinary survey and introduction* / Z. J. Acs, D. B. Audretsch. – Boston : Kluwer Academic Publishers, 2003.

36. Acs Z. J. The missing link: The knowledge filter and entrepreneurship in endogenous growth. Discussion Paper no. 4783. / Z. J. Acs, D. B. Audretsch, P. Braunerhjelm, B. Carlsson. – London, UK : Center for Economic Policy Research, 2004.

37. Acs, Z. J. The knowledge spillover theory of entrepreneurship / Z. J. Acs, D. B. Audretsch, P. Braunerhjelm, B. Carlsson // *Small Business Economics*. – 2009. – № 32. – P. 15-30.

38. Acs, Z. J. *Entrepreneurship, stages of development, and industrialization*, United Nations University – Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology (MERIT). MERIT Working Papers 021 / Z. J. Acs, W. Naude. – Netherlands, 2012. – 23 p.

39. Aghion P. A model of growth through creative destruction / P. Aghion, P. Howitt // *Econometrica*. – 1992. – № 60(2). – P. 323-351.

40. Ahmad N. H. Silver entrepreneurship agenda in Malaysia: a proposed model for productive aging / N. H. Ahmad, A. M. Nasurdin, H. A. Halim, P. Seet // *The Winners*. – 2012. – № 13. – P. 1-8.

41. Aldrich H. E. Perpetually on the Eve of Destruction? Understanding Exits in Capitalist Societies at Multiple Levels of Analysis. In D. R. DeTienne and K. Wennberg (Editors), *Research Handbook of Entrepreneurial Exit* / H. E. Aldrich. – Northampton : Edward Elgar Publishing, 2015.

42. A. H. Cole. *Business enterprise in its social setting* / A. H. Cole. – Cambridge : Harward University Press, 1959.

43. Audretsch D. B. *Handbook of research on innovation and entrepreneurship* / D. B. Audretsch, O. Falck, S. Heblich, A. Lederer. – Cheltenham : Elgar, 2011.

44. Audretsch D. B. *Handbook of research on entrepreneurship policy* / D. B. Audretsch, I. Grilo, R. A. Thurik. – Cheltenham : Edward Elgar Publishing Ltd, 2007.

45. Azoulay P. Age and High-Growth Entrepreneurship. NBER Working Paper No. 24489. April 2018 / P. Azoulay, B. Jones, J. D. Kim, J. Miranda. – URL: <https://www.nber.org/papers/w24489.pdf> (дата обращения: 15.02.2020).

46. Baker T. A framework for comparing entrepreneurship processes across nations / T. Baker, E. Gedajlovic, M. Lubatkin // *Journal of International Business Studies*. – 2005. – № 36(5). – P. 492-504.

47. Balcaen S. Firm exit after distress: differentiating between bankruptcy, voluntary liquidation and M&A / S. Balcaen, S. Manigart, J. Buyze, H. Ooghe // *Small Business Economics*. – 2012. – Vol. 39. – № 4. – P. 949-975.

48. Bates T. Analysis of young, small firms that have closed: Delineating successful from unsuccessful closures / T. Bates // *Journal of Business Venturing*. – 2005. – Vol. 20. – № 3. – P. 343-358.

49. Bates T. Self-Employment Entry across Industry Groups / T. Bates // *Journal of Business Venturing*. – 1995. – № 10. – P. 143-156.

50. Baumol W. J. Entrepreneurship in Economic Theory / W. J. Baumol // *American Economic Review*. – 1968. – Vol. 58. – P. 64-71.

51. Baumol W. J. Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive / W. J. Baumol // *Journal of Political Economy*. – 1990. – Vol. 98. – No. 5. – Part 1. – P. 893-921.

52. Benz M. The value of doing what you like: evidence from the self-employed in 23 countries / M. Benz, B. S. Frey // *Journal of Economic Behavior & Organization*. – 2008. – № 68(3). – P. 445-455.

53. Bergmann H. The Changing Face of Entrepreneurship in Germany / H. Bargmann, R. Sternbarg // *Small Business Economics*. – 2007. – № 28. – P. 205-221.

54. Birch D. G. W. The Job Generation Process. MIT Program on Neighborhood and Regional Change / D. G. W. Birch. – Cambridge : Mass, 1979. – Vol. 302.

55. Bobera D. The relationship between motives of entrepreneurial behavior and venture maturity / D. Bobera, B. Lekovic, N. Berber // *Industrija*. – 2017. – Vol. 45. – No. 1. – P. 81-98.

56. Bosma N. Global Entrepreneurship Monitor 2007. Executive Report / N. Bosma, K. Jones, E. Autoi, J. Levie. – Babson Park, MA : Babson College. 2008.

57. Botham R. The grey economy: How third age entrepreneurs are contributing to growth / R. Botham, A. Graves. – NY : Nesta, 2009.

58. Botham R. Third age entrepreneurs: innovative business start ups in mid-life and beyond-understanding the drivers and removing the barriers / R. Botham, A. Graves. – NY : Nesta, 2009.

59. Cantillon R. *Essai sur la Nature du Commerce en General*, edited with an English translation and other material by Henry Higgs, C.B. Reissued for The Royal Economic Society by Frank Cass and Co., LTD / R. Cantillon. – London, 1959.

60. Cardon M. S. Misfortunes or mistakes? Cultural sensemaking of entrepreneurial failure / M. S. Cardon, C. E. Stevens, D. R. Potter // *Journal of Business Venturing*. – 2011. – Vol. 26. – № 1. – P. 79-92.

61. Carlsson, B. Knowledge creation, entrepreneurship, and economic growth: A historical review / B. Carlsson, Z. J. Acs, D. B. Audretsch, P. Braunerhjelm // *Industrial and Corporate Change*. – 2009. – № 18(6). – P. 1193-1229.

62. Casson M. *The entrepreneur: An economic theory* / M. Casson. – Totowa, NJ: Barnes & Noble Books, 1982.

63. Cefis E. Born to flip. Exit decisions of entrepreneurial firms in high-tech and low-tech industries / E. Cefis, O. Marsili // *Journal of Evolutionary Economics*. – 2011. – Vol. 21. – № 3. – P. 473-498.

64. Chepurenko A. Y. Combining a universal concept with national characteristics: support of small and medium enterprises / A. Y. Chepurenko // *Issues of state and municipal management*. – 2017. – № 1. – P. 7-30.

65. Coad A. Death is not a success: reflections on business exit / A. Coad // *International Small Business Journal*. – 2014. – Vol. 32. – № 7. – P. 721-732.

66. Cressy R. *New Firms and Their Banks* / R. Cressy, D. J. Storey. – Warwick University Business School and NatWest, 1995.

67. Cumming D. Contracts and exits in venture capital finance / D. Cumming // *Review of Financial Studies*. – 2008. – Vol. 21. – № 5. – P. 1947-1982.

68. De Massis A., Kotlar J., Wright M. Sector-Based Entrepreneurial Capabilities and the Promise of Sector Studies in Entrepreneurship / A. De Massis, J. Kotlar, M. Wright // *Entrepreneurship Theory and Practice*. – 2017. – Vol. 42. – № 1. – P. 3-23.

69. De Silva R. L. Business Start-up and Growth Motives of Entrepreneurs: A case in Bradford, United Kingdom. Manchester Business School Working Paper, Number 597. 2010 / R. L. De Silva. – URL: <http://www.mbs.ac.uk/research/workingpapers/> (accessed 23.02.2020).

70. De Tienne D. R., Cardon M. S. Impact of founder experience on exit intentions / D. R. De Tienne // *Small Business Economics*. – 2012. – Vol. 38. – № 4. – P. 352-374.

71. De Tienne D. R. Entrepreneurial exit as a critical component of the entrepreneurial process: Theoretical development / D. R. De Tienne // *Journal of Business Venturing*. – 2010. – Vol. 25. – № 2. – P. 203-215.

72. De Tienne D. Making Sense of Entrepreneurial Exit Strategies: A Typology and Test / D. De Tienne, A. McKelvie, G. Chandler // *Journal of Business Venturing*. – 2015. – Vol. 30. – № 2. – P. 255-272.

73. Decker R. The Role of Entrepreneurship in US Job Creation and Economic Dynamism / R. Decker, J. Haltiwanger, R. Jarmin, J. Miranda // *Journal of Economic Perspectives*. – 2014. – № 28(3). – P. 3-24.

74. Deenitchin I. Entrepreneurship: how to design growth and exit strategy / I. Deenitchin, P. Pikul // *Economics and Business Review EBR*. – 2005. – Vol. 5. – № 2. – P. 25-43.

75. Drucker P. F. Innovation and entrepreneurship: Practice & Principles / P. F. Drucker. – London: Heinemann. 1985.

76. Egel J. Ursachen für das Scheitern junger Unternehmen in den ersten fünf Jahren ihres Bestehens. Studie im Auftrag des Bundesministe-

riums für Wirtschaft und Technologie / J. Egel, U. Falk, D. Heger, D. Hower, G. Metzger. – Mannheim und Neuss, 2010. – 110 p.

77. EIB Papers. Productivity and growth in Europe. Long-term trends, current challenges and the role of economic dynamism // European Investment Bank. – 2011. – Vol. 16. – № 1. – 144 p.

78. Einav L. Empirical industrial organization: a progress report / L. Einav, J. Levin // Journal of Economic Perspectives. – 2010. – № 24(2). – P. 145-162.

79. Ely R. T. Outlines of Economics / R. T. Ely, R. H. Hess. – New York : Mac Milan, 1937.

80. Fairlie R. W. Kaufman Index of Entrepreneurial Activity, 1996-2013. 2014 / R. W. Fairlie. – URL: <https://escholarship.org/content/qt8nx5s6b1/qt8nx5s6b1.pdf> (дата обращения: 12.04.2020).

81. Fauchart E. Darwinians, communitarians, and missionaries: the role of founder identity in entrepreneurship / E. Fauchart, M. Gruber // The Academy of Management Journal. – 2011. – Vol. 54. – № 5. – P. 935-957.

82. Foo C. Successful Exit Processes of SMEs in Australia / C. Foo, R. John, B. John // SEAANZ. Wellington. – New Zealand, 2009. – 28 p.

83. Fuertes V. Extending working lives: age management in SMEs / V. Fuertes, V. Egdell, R. McQuaid // Employee Relations. – 2013. – № 35 (3). – P. 272-293.

84. Gartner W. B. Measuring entrepreneurship over time / W. B. Gartner, S. A. Shane // Journal of Business Venturing. – 1995. – № 10. – P. 283-301.

85. Gielnik M. M. Age in the entrepreneurial process: the role of future time perspective and prior entrepreneurial experience / M. M. Gielnik,

H. Zacher, M. Wang // *Journal Applied Psychologies*. – 2018. – № 103. – P. 1067-1085.

86. Gimmon E. Entrepreneurship in the third age: retirees' motivation and intentions / E. Gimmon, R. Yitshaki, S. Hantman // *International Journal Entrepreneurship and Small Business*. – 2018. – Vol. 34. – № 3. – P. 267-288.

87. Gladkova V. E. The access of Russian small enterprises to public procurement markets: data analysis / V. E. Gladkova, M. A. Yakhyaev, V. E. Korolkov, I. A. Smirnov, I. L. Litvinenko, J. S. Pinkovetskaya // *Amazonia Investiga*. – 2018. – Vol. 7. – № 15. – P. 20-31.

88. Global Entrepreneurship Monitor 2017-2018. Global Entrepreneurship Research Association (GERA). – London : London Business School, 2018.

89. Global Entrepreneurship Monitor 2018-2019. Global Entrepreneurship Research Association (GERA). – London : London Business School, 2019.

90. Gordon J. K. Older is wiser? It depends who you ask... and how you ask / J. K. Gordon, L. M. Jordan // *Aging Neuropsychology and Cognition*. – 2016. – № 24(1). – P. 1-21.

91. Grebel T. An Evolutionary Approach to the Theory of Entrepreneurship / T. Grebel, A. Pyka, H. Hanusch // *Discussion Paper Series 206*. Universitaet Augsburg, Institute for Economics. – 2001. – P. 1-21.

92. Grewal R. Building Organizational Capabilities for Managing Economic Crisis: The Role of Market Orientation and Strategic Flexibility / R. Grewal, P. Tansuhaj // *Journal of Marketing*. – 2001. – № 65. – P. 67-80.

93. Harhoff D. Legal form, growth and exit of West German firms – Empirical results for manufacturing, construction, trade and service industries / D. Harhoff, K. Stahl, M. Woywode // *The Journal of Industrial Economics*. – 1998. – Vol. XLVI. – № 4. – P. 453-488.

94. Havighurst R. J. Successful aging / R. J. Havighurst ; eds. Williams R. H., Tibbits C., Donahue, W. – *Processes of Aging*, Atherton Press, New York. – 1963. – P. 299-320.

95. Hayek F. A. The use of knowledge in society / F. A. Hayek // *American Economic Review*. – 1945. – № 35(4). – P. 519-530.

96. Hebert R. F. In search of the meaning of entrepreneurship / R. F. Hebert, A. N. Link // *Small Business Economics*. – 1989. – № 1(1). – P. 39-49.

97. Hessels J. Entrepreneurial exit and entrepreneurial engagement / J. Hessels, I. Grilo, R. Thurik, P. van der Zwan // *Journal of Evolutionary Economics*. – 2011. – Vol. 21. – № 3. – P. 447-471.

98. Higgins B. Economic development, problems and policies / B. Higgins. – New York : W.W. Norton & Co, 1968. – 918 p.

99. Hipple S. F. Self-employment in the United States / S. F. Hipple // *Monthly Labor Review*. – 2010. – Vol. 133. – № 9. – P. 17-32.

100. Holcombe R. G. Entrepreneurship and economic growth / R. G. Holcombe // *The Quarterly Journal of Austrian Economics*. – 1998. – № 1 (2). – P. 45-62.

101. Industrialization and society / edited by B. F. Hoselitz, W. E. Moore. – Paris: UNESCO-Mouton, 1963. – 437 p.

102. Karadeniz E. Entrepreneurship in Turkey and Developing countries', a comparison of Activities, Characteristics, Motivation and Envi-

ronment for Entrepreneurship / E. Karadeniz, A. Ozfam // MIBES Transactions. – 2009. – № 3(1). – P. 30-45.

103. Kautonen T. Do age-related social expectations influence entrepreneurial activity in later life? / T. Kautonen // The International Journal of Entrepreneurship and Innovation. – 2012. – № 13(3). – P. 179-187.

104. Kautonen T. Ageing and entrepreneurial preferences / T. Kautonen, S. Down, M. Minniti // Small Business Economics. – 2013. – № 42(3). – P. 579-594.

105. Kautonen T. Enterprise support for older entrepreneurs: the case of PRIME in the UK / T. Kautonen, S. Down, L. South // International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research. – 2008. – № 14(2). – P. 85-101.

106. Kautonen T. Entrepreneurial intentions in the third age: the impact of perceived age norms / T. Kautonen, E. T. Tornikoski, E. Kibler // Small Business Economics. 2009. – № 37(2). – P. 219–234. – URL: <http://link.springer.com/10.1007/s11187-009-9238-y> (дата обращения: 12.01.2020).

107. Kautonen T. Understanding the older entrepreneur: Comparing third age and prime age entrepreneurs in Finland / T. Kautonen // International Journal of Business Science and Applied Management. – 2008. – № 3(3). – P. 3-13.

108. Kautonen T. Predicting entrepreneurial behaviour: a test of the theory of planned behavior / T. Kautonen, M. van Gelderen, E. T. Tornikoski // Applied Economics. – 2011. – № 45 (6). – P. 697-707.

109. Kibler E. Under pressure: differentiation in older entrepreneur motivations, emotions and mentoring / E. Kibler, T. Wainwright,

R. Blackburn, T. Kautonen // 35th Institute for Small Business and Entrepreneurship (ISBE) Annual Conference. – Dublin, IE, 2012.

110. Kibler E. Can social exclusion against “older entrepreneurs” be managed? / E. Kibler, T. Wainwright, T. Kautonen, R. Blackburn // *Journal of Small Business Management*. – 2015. – № 53. – P. 193-208.

111. Kihlstrom R. E. A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion / R. E. Kihlstrom, J.-J. Laffont // *Journal of Political Economy*. – 1979. – № 87(4). – P. 719-748.

112. Kilby P. *Entrepreneurship and Economic Development* / P. Kilby. – New York : The Free Press, 1971.

113. Kirzner I. *Competition and entrepreneurship* / I. Kirzner. – Chicago : University of Chicago Press, 1973.

114. Kirzner I. *Discovery and the capitalist process* / I. Kirzner. – Chicago : University of Chicago Press, 1985.

115. Kirzner I. M. *How markets work: disequilibrium, entrepreneurship and discovery* / I. Kirzner. – London : The Institute of Economic Affairs, 1997.

116. Kirzner I. *Perception, opportunity and profit* / I. Kirzner. – Chicago : University of Chicago Press, 1979.

117. Klapper L. F. Gender and the Business Environment for New Firm Creation / L. F. Klapper, S. C. Parker // *The World Bank Research Observer*. – 2011. – № 26 (2). – P. 237-257.

118. Knight F. H. Profit and Entrepreneurial Functions / F. N. Knight // *The Journal of Economic History*. Cambridge University Press. – 1942. – Vol. 2(S1). – P. 126-132.

119. Knight F. H. *Risk, uncertainty and profit* / F. N. Knight. – New York : Houghton Mifflin Company, 1921.

120. Knott A. Is failure good? / A. Knott, H. Posen // *Strategic Management Journal*. – 2005. – Vol. 26. – № 7. – P. 617-641.

121. Landström H. *Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research* / H. Landström // *International Studies in Entrepreneurship Series*. – Vol. 8. Springer. Landstrom. – 2005. – № 51.

122. Leibenstein H. *Entrepreneurship and development* / H. Leibenstein // *American Economic Review*. – 1968. – № 38:2.

123. Leonetti J. M. *Exiting Your Business, Protecting Your Wealth* / J. M. Leonetti. – John Wiley & Sons, Inc. Hoboken. USA, 2008. – 238 p.

124. Levesque M. The effect of aging on entrepreneurial behavior / M. Levesque, M. Minniti // *Journal of Business Venturing*. – 2006. – Vol. 21. – № 2. – P. 177-194.

125. Litan R. E. *Better Capitalism: Renewing the Entrepreneurial Strength of the American Economy* / R. E. Litan, C. Schramm. – New Haven : Yale University Press, 2012.

126. Lopez L. *Management Accounting in Small and Medium-sized Enterprises: Current Knowledge and Avenues for Further Research* / L. Lopez, M. Hiebl // *Journal of Management Accounting Research*. – 2015. – № 27(1). – P. 81-119.

127. Loretto W. *Work and retirement in an ageing world: the case of older workers in the UK* / W. Loretto // *Journal of the Academy of Social Sciences*. – 2010. – № 5(3). – P. 279-294.

128. Loretto W. *Older workers and options for flexible work* / W. Loretto, S. Vickerstaff, P. White. – Manchester : Equal Opportunities Commission, 2005.

129. Loretto W. Employers attitudes, practices and policies towards older workers / W. Loretto, P. White // *Human Resource Management Journal*. – 2006. – № 16(3). – P. 313-330.

130. Low M. Entrepreneurship: Past research and future challenge / M. Low, I. MacMillan // *Journal of Management*. – 1988. – № 35. – P. 139-161.

131. Lucas R. E. On the mechanism of economic development / R. E. Lucas // *Journal of Monetary Economics*. – 1988. – № 22(1). – P. 3-42.

132. Marshall A. Principles of Economics, An introductory Volume / A. Marshall. – London: The English Language Book Society and Macmillan Co. Ltd, 1967.

133. McClelland D. C. The achieving society / D. C. McClelland. – Princeton : D. Van Nostrand Company, Inc. 1961.

134. Mill J. S. Principles of Political Economy, in Robson ed. The Collected Works of John Stuart Mill / J. S. Mill. – Toronto : University of Toronto Press, 1963.

135. Mises L. V. Human action / L. V. Mises. – New Haven : Yale University Press, 1949.

136. OECD. Fostering entrepreneurship. – Paris : OECD, 1998.

137. Parastuty Z. Exploring the Reasons and Ways to Exit: The Entrepreneur Perspective. In D. Bögenhold, J. Bonnet, M. Dejardin, D. Garcia Perez de Lema (Eds.) / Z. Parastuty, R. J. Breitenecker, E. J. Schwarz, R. Harms. – *Contemporary Entrepreneurship: Multidisciplinary Perspectives on Innovation and Growth*, 2016. – P. 159-172.

138. Parker S. The Economics of Entrepreneurship / S. Parker. – Cambridge : Cambridge University Press, 2018.

139. Peters B. Early Exits: Exit Strategies for Entrepreneurs and Angel Investors (But Maybe Not Venture Capitalists). Meteor Bytes Data Management Corp. Vancouver / B. Peters. – Canada, 2009. – 195 p.

140. Piore M. The Second Industrial Divide / M. Piore, C. Sabel. – New York : Basic Books, 1984. – 355 p.

141. Radford K. What makes me stay? An investigation into factors influencing older workers' intentions to stay / K. Radford, K. Shacklock, E. Meissner // *Labour & Industry: a journal of the social and economic relations of work*. – 2015. – № 25. – P. 306-320.

142. Raposo M., do Paço A., Ferreira J. Entrepreneur's profile: a taxonomy of attributes and motivations of university students / M. Raposo, A. do Paço, J. Ferreira // *Journal of Small Business and Enterprise Development*. – 2008. – № 15(2). – P. 405-415.

143. Reynolds P. D. Global Entrepreneurship Monitor, 2002. Executive Report, Babson College / P. D. Reynolds, W. D. Bygrave, E. Autio, L. W. Cox, M. Hay. – London: Business School and Kauffman Foundation. 2002.

144. Ricardo D. On the Principles of Political Economy and Taxation / D. Ricardo. – London : John Murray, 1817.

145. Romer P. M. Increasing returns and long run growth / P. M. Romer // *Journal of Political Economy*. – 1986. – № 94. – P. 1002-1037.

146. Ronstadt R. Entrepreneurship: Text, cases, and notes / R. Ronstadt. – Dover, MA : Lord Publishing, 1984. – 222 p.

147. Say J. B. A treatise on political economy: Or, the production, distribution and consumption of wealth / J. B. Say. – New York : Augustus M. Kelley, 1964.

148. Schmitz J. A. Imitation, entrepreneurship, and long-run growth / J. A. Schmitz // *Journal of Political Economy*. – 1989. – № 97 (3). – P. 721-739.

149. Schumpeter J. A. *Assays on Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles and The Evaluation of Capitalism* / J. A. Schumpeter. – New Brunswick and London : Transactions Publications, 1991.

150. Schumpeter J. A. *Capitalism, socialism and democracy* / J. A. Schumpeter. – New York : Harper & Brothers, 1942.

151. Schumpeter J. A. *The theory of economic development* / J. A. Schumpeter. – Cambridge, MA : Harvard Economic Studies, 1934.

152. Segal G., Borgia D., Schoenfeld J. The motivation to become an entrepreneur / G. Segal, D. Borgia, J. Schoenfeld // *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 2005. – Vol. 11. – № 1. – P. 42-57.

153. Shane S. *The foundations of entrepreneurship* (Vol. I & II) / S. Shane. – Cheltenham : Edward Elgar, 2002.

154. Shane S., Venkataraman S. The promise of entrepreneurship as a field of research / S. Shane, S. Venkataraman // *Academy of Management Review*. – 2000. – № 25(21). – P. 217-226.

155. Sharma P. Predictors of satisfaction with the succession process in family firms / P. Sharma, J. Chrisman, J. Chua // *Journal of Business Venturing*. – 2003. – Vol. 18. – P. 667-687.

156. Smith A. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* by Adam Smith, edited with an Introduction, Notes, Marginal Summary and an Enlarged Index by Edwin Cannan / A. Smith. – London : Methuen, 1904.

157. Singh G. Early retirees as the next generation of entrepreneurs / G. Singh, A. De Noble // *Entrepreneurship Theory and Practice*. – 2003. – Vol. 27. – № 3. – P. 207-226.

158. Stamov-Roßnagel C. Ageing and work motivation: a task-level perspective / C. Stamov-Roßnagel, T. Biemann // *Journal of Managerial Psychology*. – 2012. – Vol. 27. – № 5. – P. 459-478.

159. Stevenson H. H. Intellectual foundations of entrepreneurship. In H. P. Welsch (Ed.). *Entrepreneurship: The way ahead* / H. H. Stevenson. – New York : Routledge, 2004.

160. Stokes D. Learning the hard way: the lessons of owner-managers who have closed their businesses / D. Stokes, R. Blackburn // *Journal of small business and enterprise development*. – 2002. – Vol. 9. – № 1. – P. 17-27.

161. Stokes D. *Small Business Management* / D. Stokes. – London : Continuum International Publishing, 2002. – 416 p.

162. Tazabekova A. I. Small and medium business in Kazakhstan: analysis and prospects / A. I. Tazabekova // *Bulletin University TURAN*. – 2016. – № 2(70). – P. 199-204.

163. *The Entrepreneurial Dimension of the Cultural and Creative Industries*. – Utrecht : Hogeschool vor de Kunsten Utrecht, 2010. – 124 p.

164. Turgot A.-R.-Jacques *Ouvres de Turgot et documents le concernant, avec biographie et notes par Gustave Schelle*. – Paris : Félix Alcan, 1913.

165. Tuttle C. A. The Entrepreneur Function in Economic Literature // *Journal of Political Economy*. – 1927. – Vol. XXXV. – P. 502.

166. Ucbasaran D. Life after business failure: The Process and Consequences of Business Failure for Entrepreneurs / D. Ucbasaran,

D. A. Shepard, A. Lockett, S. J. Lyon // *Journal of Management*. – 2012. – Vol. 39. – № 1. – P. 163-202.

167. Van Praag M. The roots of entrepreneurship and labour demand: individual ability and low risk aversion / M. Van Praag, J. S. Cramer // *Economica*. – 2001. – № 68(269). – P. 45-62.

168. Van Stel A. The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship / A. Van Stel, D. J. Storey, R. A. Thurik // *Small Business Economics*. – 2007. – № 28. – P. 171-186.

169. Van Teeffelen L. Firm Resource Characteristics and Human Capital as Predictors of Exit Choice: An Exploratory Study of SMEs / L. Van Teeffelen, L. Uhlaner // *Entrepreneurship Research Journal*. – 2003. – Vol. 3. – № 1. – P. 84-108.

170. Venkataraman S. The distinctive domain of entrepreneurship research. In J. Katz & R. Brockhaus (Eds.), *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth* / S. Venkataraman. – Greenwich, CT : JAI Press. Venkataraman, 1997. – P. 120-121.

171. Wainwright T. Who are you Calling Old? Revisiting Notions of Age and Ability Amongst Older Entrepreneurs. 2011 / T. Wainwright, E. Kibler, R. Blackburn, T. Kautonen. – URL: <https://eprints.kingston.ac.uk/21480/1/Wainwright-T-21480.pdf> (дата обращения: 12.04.2020).

172. Walker D. A. Walras's theory of the entrepreneur / D. A. Walker // *De Economist*. – 1986. – Vol. 134. – P. 1-24.

173. Walker E. A. Gender, age and self-employment: some things change, some stay the same / E. A. Walker, B. J. Webster // *Women in Management Review*. – 2007. – Vol. 22. – № 2. – P. 122-135.

174. Walker F. A. *The Wages Question: A Treatise on Wages and the Wages Class* / F. A. Walker. – New York : Henry Holt and Company. 1876.

175. Weber P. Understanding the grey entrepreneur / P. Weber, M. Schaper // *Journal of Enterprising Culture*. – 2004. – Vol. 12. – № 2. – P. 147-164.

176. Webster B. J. Smart training for the older entrepreneur. Paper presented at the ICSB 2005 World Conference / B. J. Webster, E. A. Walker, J. Turner. – Melbourne, June, 2005.

177. Welsch H. P. Entrepreneurship: The way ahead / H. P. Welsch. – New York : Routledge, 2004.

178. Wennberg K. What do we really mean when we talk about 'exit'? A critical review of research on entrepreneurial exit / K. Wennberg, D. De Tienne // *International Small Business Journal*. – 2014. – Vol. 32. – № 1. – P. 4-16.

179. Westhead P. Advances in entrepreneurship (Vol. I) / P. Westhead, M. Wright (Eds.). – Cheltenham, UK : Elgar. Westhead and Wright, 2000.

180. Wiklund J. What do they think and feel about growth? An expectancy-value approach to small business managers' attitudes toward growth / J. Wiklund, P. Davidsson, F. Delmar // *Entrepreneurship: Theory and Practice*. – 2003. – Vol. 27. – P. 247-270.

181. Wiklund J. Knowledge Based Resources, Entrepreneurial Orientation and Performance of Small and Medium Sized Businesses / J. Wiklund, D. Shepherd // *Strategic Management Journal*. – 2003. – № 24. – P. 87-99.

182. Zahra S. A. Predictors and Financial Outcomes of Corporate Entrepreneurship: An Exploratory Study / S. A. Zahra // *Journal of Business Venturing*. – 1991. – № 6. – P. 259-285.

183. Zhang T. Elderly entrepreneurship in an aging US economy: it's never too late / T. Zhang. – NY : World Scientific, 2008.

184. Zwan P. Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs / P. Zwan, R. Thurik, I. Verheul, J. Hessels // Eurasian Business Review. – 2016. – № 6. – P. 273-295.

Научное издание

Пиньковецкая Юлия Семеновна

Теоретические аспекты предпринимательства в России

Монография

Директор Издательского центра *Т. В. Максимова*

Художник обложки *Н. В. Пенькова*

Редактирование *О. А. Нагаевой*

Оформление оригинал-макета *Е. Е. Гусевой*

Подписано в печать 03.06.2020.

Формат 60×84/16. Усл. печ. л. 10,3. Тираж 500 экз.

Заказ № 17 /

Оригинал-макет подготовлен и тираж отпечатан в Издательском центре

Ульяновского государственного университета

432017, г. Ульяновск, ул. Л. Толстого, 42