

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

На правах рукописи

ЗАЗДРАВНЫХ Евгений Александрович

**Развитие предпринимательства в условиях экономической дифференциации
регионов России**

По специальности 08.00.05 — Экономика и управление народным хозяйством
(Экономика предпринимательства)

*Диссертация на соискание ученой степени
кандидата экономических наук*

Научный руководитель
доктор экономических наук,
профессор Кузнецов Ю.В.

Санкт-Петербург

2018

Оглавление

Введение	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	14
1.1 Эволюция взглядов экономистов на сущность предпринимательства	14
1.2 Влияние предпринимательства на экономическое развитие	31
1.3 Обзор факторов развития предпринимательства в России	44
Выводы	59
ГЛАВА 2. ВЗАИМОСВЯЗЬ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ РЕГИОНОВ РОССИИ.....	62
2.1 Теоретический анализ влияния экономической дифференциации регионов на развитие предпринимательства в России.....	62
2.2 Эмпирический анализ мотивации выбора индивидами между предпринимательством и работой по найму в России	78
2.3 Эмпирический анализ взаимосвязи развития предпринимательства в условиях экономической дифференциации регионов России.....	89
Выводы	109
ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА НАПРАВЛЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ РЕГИОНОВ РОССИИ.....	113
3.1 Совершенствование федеральной политики развития предпринимательства в условиях экономической дифференциации регионов России.....	113
3.2 Разработка направлений региональной политики поддержки предпринимательства в условиях экономической дифференциации регионов России	132
3.2.1 Пример Ленинградской области	134
3.2.2 Пример Санкт-Петербурга	141
3.2.3 Рекомендации по совершенствованию региональной политики развития предпринимательства в Ленинградской области и Санкт-Петербурге.....	149
Выводы	158
Заключение.....	161
Список литературы.....	170
Приложение 1	193
Приложение 2.....	196
Приложение 3	197
Приложение 4.....	198

Приложение 5.....	199
Приложение 6.....	200
Приложение 7.....	201
Приложение 8.....	202
Приложение 9.....	203
Приложение 10.....	204
Приложение 11.....	205
Приложение 12.....	206

Введение

Актуальность исследования. Многие исследования, посвященные изучению политики по развитию малого и среднего предпринимательства, свидетельствуют о ее низкой эффективности [Бухвальд, Виленский 2015; Виленский 2011; Государственный Совет Российской Федерации, 2015]. Согласно опросам и оценкам экспертов, предпринимаемые меры и их исполнение недостаточны для решения имеющихся проблем. Среди основных препятствий для развития предпринимательства выделяют коррупцию, высокий уровень налогообложения и административных барьеров, недостаточную квалификацию рабочей силы, неразвитую инфраструктуру и низкое качество институтов [Верховская, Дорохина, 2012; WorldBank, 2013].

Условия ведения бизнеса отличаются не только на уровне стран, но и среди регионов, что подтверждается в [World Bank, 2012]. Спустя пять лет данные рейтинга Группы Всемирного Банка также подтверждают, что субъекты РФ сохраняют отличия между собой по условиям осуществления предпринимательской деятельности. Кроме того, эти территории отличаются другими характеристиками: уровнем экономического развития, институциональной средой, природными условиями. В то же время увеличивается дифференциация регионов России по уровню социально-экономического развития [Дубынина, 2014].

В этой связи развитие предпринимательства может сократить экономическую дифференциацию регионов, а также поддержать их экономическое развитие, в том числе за счет повышения инвестиционной привлекательности субъекта РФ, зависимой, согласно работе [Чеберко, Маевский, 2013], от малого предпринимательства. Известно, что региональные особенности определяют не только уровень предпринимательской активности, но и его влияние на экономическое развитие: позитивное, негативное или нейтральное [Fritsch, 2011]. Поскольку предприниматели, которые создают фирмы, также являются частью экономики, следовательно, региональные особенности влияют и

на уровень развития предпринимательства, создаваемых фирм. Поэтому для того, чтобы предпринимательство поддерживало выравнивание регионов по уровню экономического развития, необходимо иметь представление о том, какие региональные характеристики влияют на развитие предпринимательства на данных территориях.

Существует много исследований по этой теме, выполненных для зарубежных стран: Германии [Fritsch, Schmude, 2007], Великобритании [Barkham, 2006], США [Sobel, Hall, 2008] и др. Однако до сих пор недостаточно работ, где анализируется российский опыт, а также исследований, где изучается влияние взаимодействия между региональными социально-экономическими характеристиками, ценностями индивидов на развитие предпринимательства. В то же время понимание того, как экономическая дифференциация регионов влияет на развитие в них предпринимательства, необходимо для соответствующей экономической политики. К примеру, низкая доля предпринимателей в экономически активном населении может быть обусловлена наличием крупных предприятий, где выплачивается высокая заработная плата, которая снижает привлекательность предпринимательства с точки зрения ожидаемого дохода от этой деятельности. Другая ситуация — когда в субъекте федерации много предпринимателей, поскольку нет иных альтернатив для трудоустройства в качестве работника по найму. В этом случае размещение на территории региона крупных производств, которые создают рабочие места, может сократить численность предпринимательства, так как многие предпочтут работу по найму. Поддержка самозанятости среди безработных граждан увеличивает вынужденное предпринимательство, которое сократится по мере появления вакансий на рынке труда со стороны фирм, которые в прошлом сокращали работников. Таким образом, особенности экономики регионов могут формировать разное количество предпринимателей в субъекте РФ, как и различия в уровне их развития. Вероятно, фирмы, созданные вынужденными предпринимателями, могут быть менее прибыльными по сравнению с теми, кто пришел в предпринимательство добровольно. Поэтому важно формировать представление о том, какие

экономические особенности региона и каким образом влияют на развитие предпринимательства через призму мотивации к занятию предпринимательством. Вызовы современной экономики, которые прежде всего связаны с внедрением цифровых технологий, вынуждают обращать больше внимания на человеческий капитал и его использование. Россия в 2017 году приняла программу «Цифровая экономика Российской Федерации» для поддержки процессов внедрения цифровых технологий и развития высокотехнологичного предпринимательства. Для ее полноценной работы важно анализировать не только региональные социально-экономические особенности, но и их влияние на развитие предпринимательства через взаимодействие с ценностями индивидов. Предпринимательство, которое опирается преимущественно на человеческий капитал, прежде всего зависит от поведенческих особенностей индивидов. Если не учитывать соответствующие особенности в экономической политике, она может быть неэффективна.

Настоящее диссертационное исследование посвящено анализу развития предпринимательства в условиях экономической дифференциации регионов России. Ожидаемые результаты работы позволят уточнить, как развитие предпринимательства зависит от региона и лиц, проживающих на его территории. Кроме того, результаты позитивного анализа могут стать основой для разработки практических рекомендаций для экономической политики в сфере развития предпринимательства и поддержать мотивацию государственных служащих уделять больше внимания особенностям экономики их региона.

Степень разработанности проблемы. Предпринимательство как тема для экономических исследований приобретает всё бóльшую популярность среди российских и зарубежных научных коллективов. Основы заложены Р. Кантильоном, Дж.-С. Миллем, Ж.-Б. Сеем, А. Маршаллом, Ф. Найтом и И. Кирцнером. Существенный вклад в инновационную сторону предпринимательской деятельности внесли Й. Шумпетер, Л. Фон Мизес, Т. Шульц и другие. Они сформировали подходы к пониманию сущности и роли предпринимательства в экономике, его функции и отличия от остальных

экономических агентов. Многие из них видели в предпринимателе своеобразный «двигатель» экономического развития и приписывали ему исключительно положительную роль.

Позже видение предпринимателя исключительно в положительном ключе было пересмотрено. Золтан Акс (Zoltan Acs) и Дэвид Одриш (David Audretsch) показали, что роль предпринимателей в современной экономике зависит от доступа к информационным технологиям. Уильям Баумоль сформулировал теорию, подтвержденную впоследствии эмпирическими исследованиями других экономистов: предприниматели могут разрушать всеобщее благосостояние, а не только создавать его. Это зависит от институциональной среды. Симеон Дьянков (Simeon Djankov) и Рафаэль Ла-Порта (Rafael La-Porta) в своих исследованиях отметили значимость административных барьеров для предпринимательской деятельности и заложили теоретическую основу для составления рейтинга Doing Business, тем самым расширив методологию измерения условий предпринимательской деятельности. Микаэль Фрич внес существенный вклад в исследование регионального предпринимательства. В своих работах он показал, что для предпринимательской активности важнее региональные характеристики, нежели национальные.

В отношении российского опыта измерения предпринимательской деятельности можно отметить Е.Р. Верховскую, Г.В. Широкову и А.Ю. Чепуренко, в том числе за подготовку доклада Глобального мониторинга предпринимательства и исследования институциональной среды предпринимательской деятельности, куда внесли существенный вклад также А.И. Агеев, М. Бычкова, Е. В. Журавская, Ю. В. Кузнецов, Н. В. Кизян. Они отметили связь между эффективностью предпринимательской деятельности и организацией фирмы. Н.В. Пахомова, К.К. Рихтер и Н.П. Голубецкая внесли вклад в понимание проблем развития инновационного предпринимательства. Е.М. Бухвальд и А.В. Виленский в своих работах отметили низкую эффективность проводимой политики в области малого и среднего предпринимательства, уделив внимание недостаткам заимствования зарубежного опыта. Также можно отметить работы

Г.Е. Алпатова, Е.Ф. Чеберко, С.В. Соколовой, Г.Л. Багиева, И.П. Бойко, Е.В. Корчагиной, О. Талаверы, С.Г. Светунькова, М.Г. Светунькова и других исследователей.

Цель и задачи диссертационного исследования. Целью диссертационного исследования является разработка теоретических положений развития предпринимательства в условиях экономической дифференциации регионов России и методических рекомендаций по совершенствованию политики развития предпринимательства в условиях экономической дифференциации регионов.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Сформировать определение категории «предпринимательство» посредством выявления основных подходов к сущности предпринимательства.
2. Выявить условия, благодаря которым предпринимательство оказывает позитивное, негативное или нейтральное влияние на темпы экономического роста.
3. Выявить факторы, которые поддерживают или препятствуют развитию предпринимательства в России.
4. Разработать теоретические положения, объясняющие влияние экономической дифференциации регионов на развитие предпринимательства в России.
5. Выявить мотивы выбора индивидами предпринимательской деятельности в России для проверки сформированных теоретических положений.
6. Выявить основные региональные и личностные факторы развития предпринимательства в условиях экономической дифференциации регионов России.
7. Разработать рекомендации по совершенствованию федеральной поддержки региональной политики развития предпринимательства с учетом экономической дифференциации регионов России.
8. Предложить методы и направления совершенствования региональной политики развития предпринимательства в условиях экономической дифференциации регионов России.

Объект и предмет исследования. Объектом исследования являются предприниматели, осуществляющие свою деятельность на территории Российской Федерации.

Предметом исследования являются региональные и личностные факторы развития предпринимательства в России.

Соответствие диссертации научной специальности. Диссертационное исследование соответствует научной специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» специализации «Экономика предпринимательства»:

8.3 «Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства».

8.8 «Государственное регулирование и поддержка предпринимательской деятельности (сущность, принципы, формы, методы); основные направления формирования и развития системы государственного регулирования и поддержки предпринимательства».

Методология и методы диссертационного исследования. Теоретической основой диссертационной работы послужили современные зарубежные и российские исследования в области развития предпринимательства.

Методология диссертационного исследования включает в себя системный подход к решению проблемы, в рамках которого применялись такие аналитические методы, как синтез информации об имеющихся научных исследованиях, анализ, экономико-математическое моделирование, дедукция. Теоретические основы дополнены эконометрическими расчетами и анализом статистических данных.

Информационной базой исследования выступили данные Всероссийских переписей населения за 2002 и 2010 годы, статистические сборники Федеральной службы государственной статистики (Росстата) «Обследование населения по проблемам занятости», «Регионы России», «Российский статистический ежегодник», опрос «Комплексное наблюдение условий жизни населения» за 2014 год (на момент подготовки диссертационного исследования не было более свежих

данных), «Всемирный опрос ценностей» (последняя доступная волна наблюдений) а также нормативно-правовые акты федерального и регионального уровней.

Научная новизна диссертационного исследования:

1. Выявлены и классифицированы факторы развития предпринимательства с позиции их взаимодействия с институциональной средой. Исследования позволили выявить, что институциональная среда определяет силу влияния на развитие предпринимательства следующих факторов: потребность в социальном капитале, уровень развития конкуренции, доступность финансовых ресурсов и некоторых других. Таким образом, институциональная среда определяет, какие факторы играют первостепенную роль для развития предпринимательства, а какие второстепенную.
2. Разработаны теоретические положения, которые объясняют, что мотивы выбора предпринимательской деятельности определяют уровень развития предпринимательства в России, наряду с институтами и иными факторами. Поэтому вынужденная мотивация заниматься предпринимательством или ситуация, когда интерес к этой деятельности обусловлен только величиной ожидаемого дохода, приводит к тому, что индивид будет менее успешным предпринимателем.
3. Выявлены мотивы выбора индивидами предпринимательской деятельности в России при помощи эконометрического анализа результатов опроса «Всемирного опроса ценностей»¹. Результаты показали, что для российских предпринимателей материальное вознаграждение важнее содержания выполняемой работы. Следовательно, в случае выбора между работой, к которой у них меньше способностей, но предполагающей больший уровень дохода, и деятельностью с меньшим доходом, к которой они обладают большими способностями, они выберут первый вариант.
4. Эмпирический анализ показал, что в экономически депрессивных регионах индивиды чаще занимаются предпринимательством в качестве основной работы из-за отсутствия иных альтернатив на рынке труда. Это позволило установить, что

¹ World Values Survey

в таких регионах удовлетворенность предпринимателей своим доходом и надежностью работы ниже. В результате сформулирован следующий вывод: нельзя утверждать, что в регионах, где больше предпринимателей, уровень развития предпринимательства выше, — зачастую в таких субъектах предприниматели менее успешны, поскольку выбрали эту деятельность вынужденно, что подтверждает сформулированные теоретические положения.

5. Разработаны рекомендации по совершенствованию федеральной политики развития предпринимательства в условиях дифференциации регионов России. Предложено сделать открытым перечень направлений поддержки предпринимательства в регионах за счет средств федерального бюджета. В случае открытого перечня у субъектов РФ не будет строгой необходимости следовать в своей политике по развитию предпринимательства установленным федеральным законодательством направлениям, перечень которых в настоящее время носит закрытый характер. Таким образом они расширят свои возможности для разработки политики по развитию предпринимательства.

6. Предложены рекомендации по совершенствованию региональной политики развития предпринимательства в условиях экономической дифференциации регионов России на основе ценностно-ориентированного подхода в государственном управлении. Регионам необходимо создавать условия, которые способствуют добровольному предпринимательству и снижают вынужденное. В этом случае соответствующая политика будет полезной, значимой для общества в целом, а не только для предпринимателей. Достичь такого результата можно исключительно за счет принятия во внимание поведенческих особенностей предпринимателей и государственных служащих, ответственных за реализацию такой политики, а также децентрализации принятых решений.

Теоретическая значимость результатов исследования. Диссертационная работа дополняет современные исследования о развитии предпринимательства в регионах России.

Практическая значимость результатов исследования заключается в разработке рекомендаций по совершенствованию федерального законодательства,

которое даст больше автономии регионам в разработке политики по развитию предпринимательства с целью создания условий для его развития в условиях экономической дифференциации субъектов РФ. Предложены рекомендации по формированию региональной политики и организации ее разработки и реализации, которая направлена на формирование стимулов у государственных служащих уделять больше внимания экономическим особенностям их регионов.

Полученные результаты могут быть использованы при разработке программ, стратегий и планов по развитию предпринимательства. Кроме того, теоретические результаты исследования могут быть использованы в курсах «Экономика развития», «Экономика труда», «Предпринимательство», «Институциональная среда бизнеса».

Степень достоверности и апробация результатов исследования. Степень достоверности полученных результатов опирается на использование аналитических методов, эконометрики и статистического анализа.

Научные результаты диссертационного исследования апробированы на международных научных конференциях: 54th European Regional Science Association Congress (Санкт-Петербург), проведенной в 2014 году, «Устойчивое развитие: общество и экономика» (Санкт-Петербург), 2014 год; III International Research Conference “Culture in society, between groups and across generations” (Москва), 2016 год; Second World Congress of Comparative Economics (Санкт-Петербург), 2017 год. Полученные результаты опубликованы в 1 монографии, 1 рабочей тетради, 6 статьях в научных журналах (1 статья в журнале, индексируемом в Scopus), рекомендованных ВАК для публикации основных результатов диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук.

Структура диссертации. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемой литературы (205 наименований) и 12 приложений; изложена на 206 страницах, включает 20 таблиц и 26 рисунков.

Диссертационная работа имеет следующую структуру.

В первой главе рассматриваются основные теоретические достижения исследований по экономике предпринимательства. Вначале проводится анализ

сущности термина «предпринимательство», его понимание различными исследователями. Далее проводится обзор работ, посвященных взаимосвязи предпринимательства с экономическим развитием. После чего обобщаются основные исследования, посвященные факторам развития предпринимательства.

Во второй главе формулируются теоретические положения, которые объясняют, как предпочтения индивидов относительно предпринимательства и работы по найму зависят от региона, в котором они находятся, что, в свою очередь, определяет вектор развития предпринимательства. Далее сформулированные теоретические положения подтверждаются эмпирически. Проводится анализ мотивов выбора предпринимательской деятельности россиянами, а также того, какие региональные характеристики влияют на развитие предпринимательства в регионах России.

В третьей главе диссертационной работы на основе теоретических выводов разрабатываются рекомендации по совершенствованию политики развития предпринимательства на федеральном и региональном уровнях в условиях экономической дифференциации регионов. Вначале анализируется федеральная политика, связанная с регионами. Далее исследуются примеры Ленинградской области и Санкт-Петербурга, по результатам которых даются рекомендации для соответствующей корректировки их экономической политики. В конце обобщаются полученные результаты в рекомендациях для стимулирования государственных служащих уделять больше внимания экономическим особенностям их регионов, которые значимы для развития предпринимательства не только в краткосрочном периоде, но и в долгосрочном.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1.1 Эволюция взглядов экономистов на сущность предпринимательства

В данном параграфе рассматривается сущность значения категорий «предприниматель» и «предпринимательство». Несмотря на длительную историю изучения предпринимательства, до сих пор ведется дискуссия о содержании указанных терминов. В этой связи многие научные труды начинаются с анализа содержания данных дефиниций. Поэтому настоящее диссертационное исследование также начинается с анализа этих понятий, который необходим для формулировки определений, используемых в тексте диссертационного исследования.

Под термином «предпринимательство» мы будем подразумевать малый и средний бизнес. Такое отождествление обосновывается прежде всего методологическими особенностями: зачастую в исследованиях по предпринимательству изучаются именно малое и среднее предпринимательство, в то время как крупное наиболее широко представлено в работах по корпоративному управлению и экономике отраслевых рынков, поскольку оно зачастую существует в форме корпораций, где собственник определяет основные направления развития фирмы, а не осуществляет непосредственное руководство ею.

Анализ перечисленных категорий требуется для того, чтобы разработать логичные и последовательные теоретические положения, которые можно проверить с помощью статистических данных. Если предпринимательство изучается экономистами, при этом зачастую применяется математический аппарат. Когда предпринимательство находится в фокусе внимания лиц, изучающих менеджмент и социологию, чаще используется описательный подход к изучению предпринимательства в форме примеров (кейсов) или статистический анализ. В этой связи предпримем попытку выделить основные подходы к

определению сущности предпринимательства, на основе которых ведутся теоретические и эмпирические исследования, и увязать их с методологией исследования предпринимательства.

Для этого в ходе нашего исследования проанализированы классические и современные труды экономистов, посвященные изучению содержания понятий «предприниматель» и «предпринимательство», которые систематизируются в форме подходов к определению сущности предпринимательства.

В других диссертационных исследованиях применяется категория «предпринимательские структуры» которая, как правило, отождествляется с дефинициями «малые и средние предприятия», «фирма», «предприятие», которые включают в себя различные элементы: предприниматель, персонал, технологии и другие [Александров, 2011; Ворожбит, Титова, 2014; Мосейко, Босачева, 2012]. Понятие «предпринимательские структуры» отсутствует в зарубежной экономической науке, что создает дополнительные проблемы для обзора литературы и сопоставления полученных результатов с другими исследованиями, выполненными с помощью российских данных, но опубликованными в зарубежных научных журналах. В этой связи в настоящей диссертационной работе будут использоваться более универсальные понятия в современной экономической науке – «предприниматель» и «предпринимательство», которые, как будет показано ниже, несколько отличаются от категории «предпринимательские структуры», так как акцентируют внимание на личности предпринимателя, а не фирме.

Научные работы о предпринимательстве можно разделить на две группы: исследования, выполненные до середины XX века, и позднее. Такое деление обусловлено переменами в методологии экономической науки: с 1950-х годов экономисты начали чаще применять математические модели, вследствие чего изменился подход к определению содержания категорий «предприниматель» и «предпринимательство» (см. рис. 1.1.1). Ранее они требовались для логичного изложения материала, а впоследствии возникла необходимость в формализации этого объекта с помощью математики. В результате появилось несколько

подходов к определению предпринимательства, часть из которых позволяет формализовать разные стороны предпринимательской деятельности [Parker 2004] для последующей разработки экономико-математической модели.

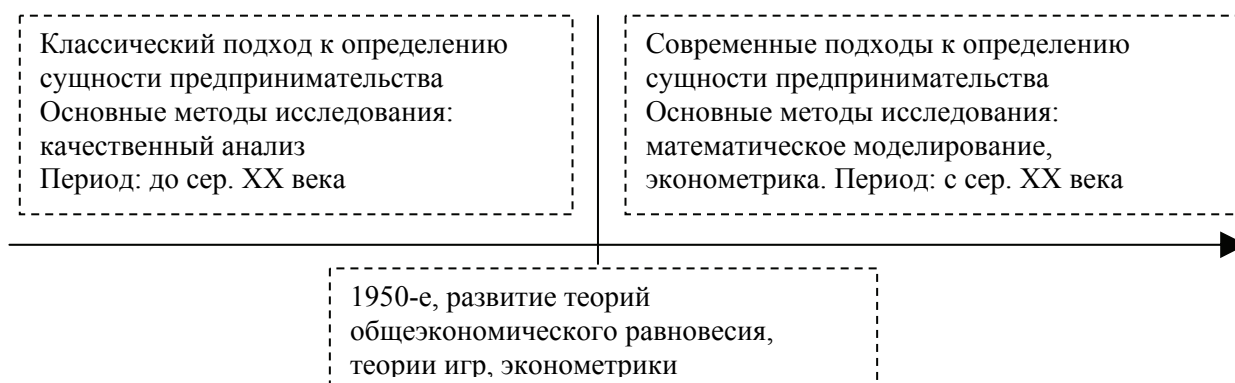


Рис. 1.1.1. Основные этапы формирования взглядов экономистов на сущность предпринимательства и их связь с методологией экономической науки

Источник: составлено автором по [Parker, 2004]

Рассмотрим классические взгляды на сущность предпринимательства, изложенные до середины XX века. Авторство самого раннего определения термина «предпринимательство» приписывают Р. Кантильону. Он изложил его в книге «Очерки о природе торговли вообще»². В ней приводится следующее определение: «Предприниматели получают доход, точный размер которого заранее не известен, тогда как наемные работники получают фиксированную заработную плату» [Cantillon 2010, р. 76]. Это определение получено автором при помощи описания и последующего обобщения содержания деятельности тех, кто, на его взгляд, в процессе своей деятельности постоянно сталкивается с рисками: фермеров, торговцев, ремесленников, булочников, бакалейщиков, портных, а также художников, адвокатов, ученых. Они идентифицируются как предприниматели, поскольку приобретали факторы производства по заранее известной цене; в то же время они не могли предсказать собственный доход от своего труда, который предполагал использование купленных факторов производства [Cantillon 2010, р. 73–75]. При этом Р. Кантильон рассматривал риск и неопределенность как данность и не рассуждал об их природе. Он видел предпринимателей в качестве агентов, которые обеспечивают обмен благ, то есть

²Оригинальное название на французском — *Essai sur la nature du commerce en général*.

соединяют спрос и предложение [Cantillon 2010, p. 79–82; Hebert, Link, 2006, p. 16–19; Parker, 2004, p. 39; van Praag, 1999, p. 312-313]. Таким образом предпринимателям отводится ведущая роль в экономике. Отмечается, что их деятельность связана с необходимостью предвидения, то есть неопределенностью. Также автор не разделял между собой управленцев, предпринимателей и собственников.

Жан-Батист Сей показал, что предприниматели отличаются от наемных работников не только присутствием риска в их работе, но и личностными характеристиками. В своей книге 1803 года «Трактат по политической экономике» он приводит следующее определение: предприниматели – это индивиды, которые одновременно принимают решения об оптимальных пропорциях факторов производства, а также выполняют управленческую работу и проявляют лидерские качества. Он отметил, что предприниматель воплощает научное знание в жизнь, которое находит отражение в производстве благ [van Praag, 1999, p.4, p. 315; Parker, 2004, . 40–41; Hebert, Link, 2006, p. 29-31]. Ж.-Б. Сей, как и Р. Кантильон, опирался в своих рассуждениях на индукцию, то есть обобщал примеры из отраслей, которые были предметом его наблюдений [Say, 1803, 1971, p. 79–80]. Эволюция понимания сущности предпринимательства до начала XX века показана на рис. 1.1.2.



Рис. 1.1.2. Сущность предпринимательства в ранних работах экономистов

Источник: составлено автором

Альфред Маршалл в книге «Принципы политической экономии» понимал под предпринимателями особый класс занятых людей, задача которых заключается в таком управлении предприятием, чтобы оно при минимальных издержках обеспечивало максимальное удовлетворение потребностей клиентов данного предприятия. Эта деятельность, согласно А. Маршаллу, связана с принятием на себя рисков, а также с управленческой работой, оптимизацией факторов производства (труда и капитала), планированием выпуска и осуществлением контроля. Для этого требуется особый набор личностных и профессиональных качеств. А. Маршалл пишет: «промышленник, производящий товары не по специальным заказам, а на общий рынок, должен, выступая в первой роли торговца и организатора производства, обладать глубокими знаниями всех особенностей своей отрасли <...>. Кроме того, в своей роли работодателя он должен быть прирожденным руководителем». Таким образом, А. Маршалл объединил и обобщил имеющиеся на тот момент представления о том, кто такой предприниматель. Упоминание о риске связано с идеями Р. Кантильона, а фразы об управленческом характере его деятельности относят к работам Ж.-Б. Сея [Маршалл 1920 (1984), с. 377, 382].

Альфред Маршалл, в отличие от Ж.-Б. Сея и Р. Кантильона, определил место предпринимателей в экономике иначе. Он рассматривал их как индивидов, цель которых — максимизация собственной выгоды в условиях конкуренции, а не обеспечение обмена благ. В конкурентной борьбе предприниматели могут как улучшать, так и ухудшать благосостояние общества; в то время как предшественники Маршалла видели в предпринимательской деятельности исключительно положительную сторону. В примере, приведенном в «Принципах политической экономии», говорится, что, если кто-либо начинает продавать товар по низкой цене, это может вызвать недовольство среди его конкурентов. Они, скорее всего, воспрепятствуют такой деятельности. В результате эффективные производства и успешные предприниматели могут быть вытеснены с рынка другими предпринимателями. По его словам, если бы индивиды отказались от таких методов конкурентной борьбы и действовали бескорыстно на всеобщее

благо, то конкуренции бы просто не существовало. В этом случае снизилось бы социальное неравенство, а перераспределение благ могло стать справедливее. В рассуждениях А. Маршалла достаточно много говорится о личностных и психологических особенностях предпринимателей, которые действуют в условиях равновесных рынков [Маршалл 1920 (1984), с. 63-65]. Обратим внимание, что Альфред Маршал, как и его предшественники, не разделял предпринимателей и управленцев. Согласно его работам, руководитель и предприниматель — одно и то же лицо.

Основа для такого разделения была заложена в 20-е годы XX столетия в работе Фрэнка Найта «Принципы политической экономии», в которой он внес существенный вклад в понимание роли риска в предпринимательской деятельности. Согласно Найту, не каждый производитель является предпринимателем. Основное различие связано с необходимостью предвидения того, какие действия, блага потребуются в будущем. Если индивид совершенно точно предсказывает, сколько он зарабатывает и какое количество товара ему потребуется произвести, его деятельность становится механической работой по организации выпуска благ. В этом случае он ничем не отличается от наемного работника, который выполняет план, поэтому такие производители не могут быть предпринимателями. Определение предпринимательства Найт сформировал следующим образом: «...предвидение — это основная часть деятельности, связанная с особым управлением и контролем производства. Оно присуще очень узкому классу производителей, которые в данном случае выступают как новый тип работников-предпринимателей»³ [Knight, 1921, p. 268]. При этом предвидение — это не прогнозирование с некоторой погрешностью, а навык предсказания того, что выходит за рамки прогноза. Иными словами, индивиды, которые занимаются прогнозированием с помощью статистических методов, не являются предпринимателями. Следовательно, они могут застраховать риски. В исследовании Найта такой риск не является критерием отнесения индивида к

³Оригинальный текст начинается со слова forecasting, но, поскольку до этого автор говорит фактически о способности предвидения и ведения деятельности в условиях неопределенности, то перевод «предвидение» представляется более точным. С. 268.

предпринимателям. Основной критерий — это взаимодействие с событиями, вероятность которых непредсказуема, и по этой причине их нельзя предугадать и застраховать [Knight, 1921, p. 268; Hebert, Link, 2006, p. 88–89; Runde, 1998, p. 540; Langlois, Cosgel, 1993, p. 458–459; Parker 2004, p. 40]. Таким образом, предприниматель, согласно Ф. Найту, полагается на интуицию и принимает с ее помощью решения, предугадывая потребности покупателей в новых товарах или способах производства. Руководители предприятий могут спрогнозировать будущие продажи с помощью статистических методов — тем самым в их деятельности остается меньше места для предвидения, то есть предпринимательства, что не позволяет относить их к предпринимателям. Такая позиция имеет большой недостаток: если рассмотреть процесс создания и развития фирмы, то в начале ее работы основателя можно отнести к предпринимателям, а когда его бизнес становится устойчивым — нет. В периоды кризисов прогнозные модели, как правило, не работают — следовательно, такой индивид снова становится предпринимателем, поскольку единственный выход в такой ситуации — предсказание на основе интуиции, опыта, а не статистического анализа. Следуя логике Ф. Найта, количество предпринимателей должно резко возрастать в период шоковых явлений в экономике и снижаться по мере возврата к устойчивому росту.

Иной подход к пониманию сущности предпринимательства предложил Йозеф Шумпетер. Он видел в предпринимателях индивидов, которые обеспечивают обновление технологий и создание новых благ. Й. Шумпетер подразумевал под предпринимателями лиц, которые являются созидателями, движимыми внутренними мотивами. Их деятельность воплощается в создании новых товаров или услуг, способов производства, рынков, источников сырья и ресурсов, организации выпуска товаров или предоставлении услуг. Появление таких новинок выводит рынки из равновесного состояния. Например, возникает какое-либо научное открытие, которое воплощается в деятельности фирм и позволяет им получать сверхприбыль, снижать цены или улучшать качество выпускаемых благ. Покупатели в этом случае будут выбирать новые товары, что

приводит к изменению структуры рынка и выходу экономики из равновесного состояния. Далее, по мере распространения возникшего знания, всё больше фирм начинают предлагать новую продукцию, то есть занимаются копированием этой технологии, и рынки постепенно приходят к равновесию до следующего внешнего шока. В этой связи предприниматели заинтересованы в получении нового знания и постоянно ищут возможности для его применения и распределения благ [Shumpeter, 1911; van Praag 1999, p. 319–320; Hebert, Link, 2006, p. 99, 102, 96–100; Parker, 2004, p. 41].

В дальнейшем идеи Й. Шумпетера нашли подтверждение в примерах (кейсах), собранных коллективом Центра исследований истории предпринимательства при Гарвардском университете под руководством Артура Коля. Также последователи Шумпетера выступили с критикой неоклассической экономической теории, где нет места личности предпринимателя. Эти идеи получили развитие в работах английского экономиста Джона Шекла. Он понимал под предпринимателями индивидов, сталкивающихся с риском. Поэтому основной фокус его исследований был направлен на психологию принятия решений, а экономико-математическому моделированию отводилась второстепенная роль [Shumpeter, 1911; Hebert, Link, 2006, p. 107–111].

Схожие с Йозефом Шумпетером идеи предлагал Людвиг фон Мизес. Он относил к предпринимателям индивидов, которые получают доход за счет оптимального использования факторов производства, его адаптации под ожидаемые изменения, которые предсказываются с помощью интуиции. Предприниматель, согласно Л. фон Мизесу, заинтересован в постоянном стимулировании и воплощении улучшений в хозяйственной деятельности. В его определении есть сходство с работами Й. Шумпетера. Однако, как пишет фон Мизес, имеются важные отличия, связанные с тем, что предпринимательство не обязательно должно быть связано с инновациями. Предприниматели могут и, как правило, выбирают из существующих технологий те, которые наилучшим образом способны удовлетворить изменившийся спрос. При этом они вовсе не обязаны быть новаторами и воплощать в жизнь только новые способы производства, их

цель — выбрать технологии, которые позволят получить максимальную прибыль. Кроме того, Л. фон Мизес соглашается с тем, что неопределенность играет важную роль в принятии решений. Поэтому представления о будущем влияют на текущие решения, а те, в свою очередь, — на будущее. До тех пор, пока присутствует неопределенность в принимаемых решениях и экономике, есть потребность в предпринимателях. В связи с этим, по фон Мизесу, последние зачастую отсутствуют в экономических моделях, где неопределенность в том виде, как ее понимал Ф. Найт, отсутствует [Shumpeter, 1911; Hebert, Link, 2006, p. 115–117].

На рис. 1.1.3 схематично показано развитие понимания сущности предпринимательства в основных работах экономистов первой половины XX века.

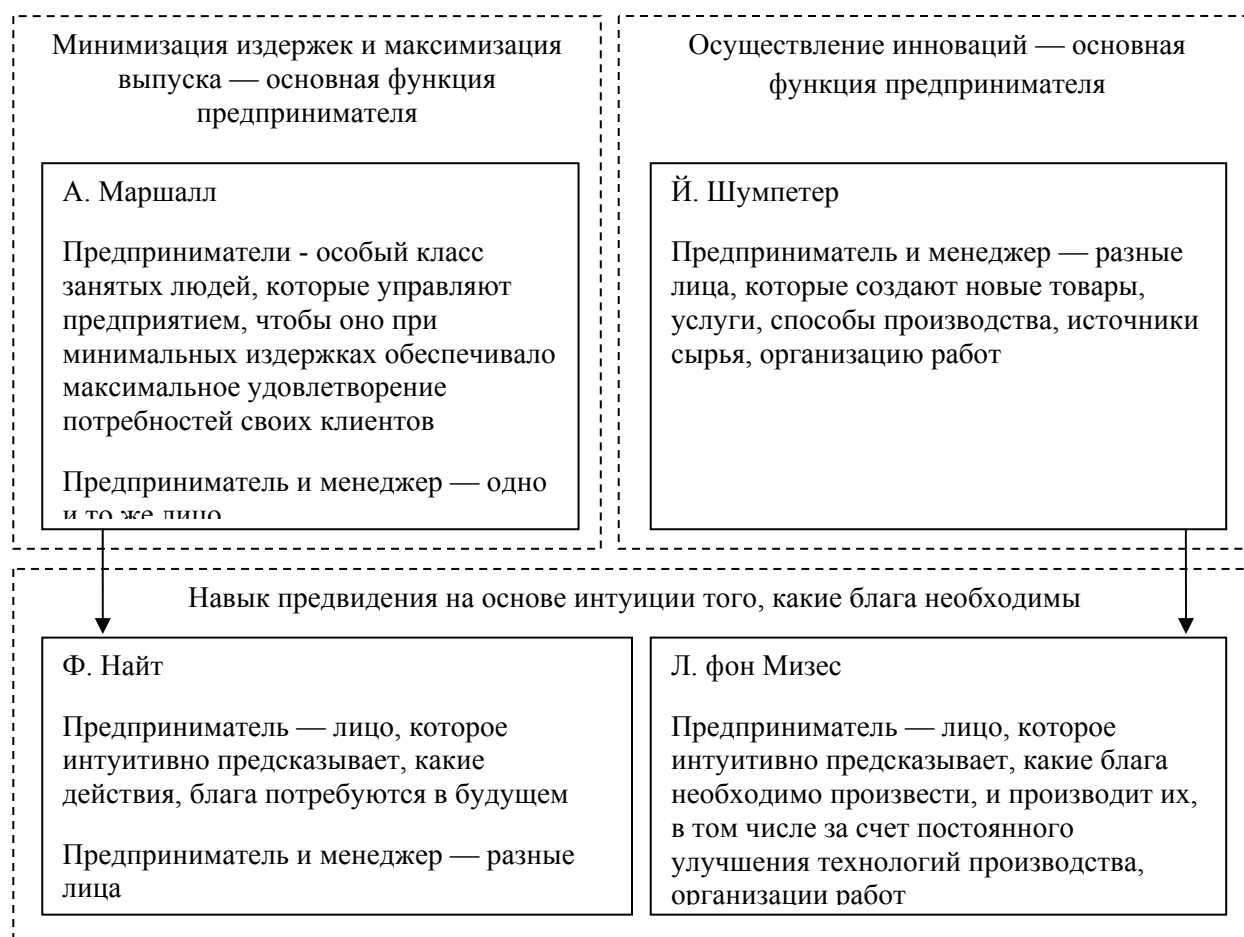


Рис. 1.1.3. Развитие подходов к определению сущности предпринимательства в первой половине XX века

Источник: составлено автором

Обратим внимание, что период деятельности Л. фон Мизеса пришелся на переход экономической науки от вербального описания происходящих явлений к их математическому моделированию. До середины XX века исследователи видели в предпринимателях индивидов, которые не только производят блага, но и осуществляют качественные изменения экономики за счет предвидения потребностей в новых товарах или услугах. Предприниматели не только приобретали новые знания для дальнейшей коммерциализации, но и находили сферы их применения как в настоящий момент времени, так и в будущем. На основе отмеченных выше работ можно сформулировать первый, *классический подход* к определению сущности предпринимательства. Его основным достоинством является глубина описания этой деятельности, а недостатком — сложность математической формализации и измерения, что усложняет проверки классических теорий с помощью статистического и эконометрического анализов.

В современных исследованиях предпринимательство рассматривают в качестве либо отдельного фактора производства, либо функции в экономико-математической модели, либо статуса на рынке труда (работающий не по найму).

Подход, согласно которому предпринимательство является фактором производства, получил распространение с публикацией работ Израиля Кирцнера «Конкуренция и предпринимательство» 1973 года и «Исследования и капитализм» 1985 года, в которых он понимал под предпринимателем индивида, который открывает для себя новые возможности, направления деятельности, пока не открытые его конкурентами. Существование неполной информированности экономических агентов и неравномерность распределения информации между ними являются условиями для возникновения предпринимательства. В противном случае те навыки, которыми обладают предприниматели, оказались бы невостребованными, а вся хозяйственная деятельность свелась к решению оптимизации и механическому управлению [Kirzner, 1985, p. 15–24]. Для того чтобы включить столь сложную деятельность в модели общеэкономического равновесия, Израиль Кирцнер представил предпринимательство как отдельный

фактор производства, который не имеет цены и способствует приведению рынков к равновесному состоянию.

Тезис о том, что предпринимательство есть фактор производства, который не имеет цены, подверг критике Теодор Шульц. Он видел в предпринимательстве специфический фактор производства, воплощенный в пуле врожденных и приобретенных способностей [Shultz, 1980, p. 443]. В отличие от И. Кирцнера, этот фактор производства у Шульца приобрел черты рыночного блага. В частности, он считал, что на него существуют спрос, являющийся функцией неравновесного состояния экономики, и предложение — набор личностных качеств, знаний и профессиональных навыков, которые можно отождествлять с человеческим капиталом. Спрос возникает вследствие экзогенных шоков: появление новых продуктов, войн, национализации и т. д. Поэтому Шульц понимал под предпринимателями индивидов, которые принимают решения, направленные на изменение текущих способов использования в их распоряжении ресурсов, в том числе времени, из-за перехода экономики в неравновесное состояние.

Отмеченные работы позволяют выделить второй подход к определению сущности предпринимательства — *факторный*, когда эта деятельность представляет собой отдельный фактор производства. Исследования 1970–1980-х годов, как и более ранние научные работы, делают акцент на лидерских качествах предпринимателей: они должны уметь находить выход из неопределенных, непонятных ситуаций и вести за собой остальных. Однако такое видение не предполагало какого-либо простого и однозначного способа математической формализации, поэтому не приобрело популярности.

Заметим, что попытки включить личность предпринимателя в модели общеэкономического равновесия могут быть некорректными. Как правило, цели таких моделей — поиск оптимального сочетания цен и объемов благ для потребителей и производителей на одном или нескольких рынках. Фактически решается задача о том, сколько необходимо произвести, чтобы полезность всех агентов была максимальной. При этом такая постановка задачи достаточно часто

подвергается критике за излишнюю формализацию реальности. Следует отметить, что большинство математических моделей решают задачи распределения, а не поиска возможностей, поэтому в них трудно включить предпринимательство.

Если в 1980-х под предпринимателями понимали достаточно узкий круг лиц, то в 1990-х, напротив, определения стали приобретать всё более широкий характер и опираться на выполняемые предпринимателями функции, которые можно формализовать.

К примеру, Веннкерс С. и Турик Р. выделяют инновационных предпринимателей, владельцев фирм и интрапренеров. Под первыми они подразумевают владельцев малых предприятий, которые их создали и ими же управляют, тем самым воплощая в жизнь новые знания и разрушая существующие рыночные структуры. Интрапренеры — это лица, которые получают от своего работодателя ресурсы (например, деньги), для осуществления проекта внутри фирмы, при этом они рискуют собственной репутацией и рабочим местом. К владельцам фирм они относят индивидов, которые одновременно являются собственниками фирмы и ее руководителями, однако в своей деятельности не делают упор на инновации. Примерами таких предпринимателей являются владельцы франшиз, торговцы и т. д. [Wennekers, Thurik 1999, p. 32]. Похожие рассуждения встречаются у Рональда Коуза и Оливера Уильямсона. В частности, они выделяют внутрифирменное предпринимательство или интрапренеров и предпринимательство, под которым подразумевается создание новой фирмы [Wennekers, Thurik, 1999, p. 32–33].

Другой исследователь предпринимательства — Уильям Баумоль — также провел работу по классификации предпринимателей и видов их деятельности. В частности, он выделял менеджеров и предпринимателей. Под последними он понимал индивидов, которые заняты поиском новых идей и воплощением их в реальной жизни. Они должны проявлять лидерские качества. Позже он разделил предпринимателей на две группы. Первая — это те, кто ищет и применяет новые технологии, а вторые — это индивиды, которые создают собственную фирму и управляют ею независимо от того, есть ли в их работе инновации. Менеджеры в

его понимании — это лица, которые комбинируют факторы производства, занимаются планированием и контролем деятельности [Baumol, 1993, p. 198–199, 201–202].

На основе отмеченных исследований сформулируем третий подход к определению сущности предпринимательства — *функциональный*, — который предполагает, что функции, выполняемые индивидом на рабочем месте, позволяют отнести его к предпринимателям или работающим по найму.

Такой подход удобен с методологической точки зрения: для решения отдельной научной задачи можно разработать экономико-математическую модель и включить туда переменную, отвечающую за предпринимательство или менеджмент. Однако соответствие таких моделей действительности вызывает замечания: чем детальнее классификация функций, тем сложнее экономико-математическая модель. Кроме того, остается неясным, как такой подход использовать в динамических моделях, поскольку функции могут меняться с течением времени.

Четвертый подход, который получил распространение, предполагает, что предприниматели — это лица, которые работают не по найму, то есть он основан на статусе индивида на рынке труда. Его подробно описал Уим Нод в своей книге «Предпринимательство и экономическое развитие», где он выделил три подхода к определению сущности предпринимателя:

1. Связанный со статусом на рынке труда (occupational).
2. Поведенческий, основанный на моделях поведения (behavioral).
3. Основанный на производственной функции (outcome).

Первый подход предполагает статус трудоустройства (наемный работник или работающий не по найму), который применяется в [Banarjee, Newman, 1993; Doepke, Zilibotti, 2013; Matthias, Zilibotti, 2007] и других исследованиях. Второй подход отделяет предпринимателя от не предпринимателя в зависимости от поведенческих моделей, которым он следует. По своему содержанию он близок к классическому описанию предпринимательства. Последний, третий подход

предполагает, что предприниматель — это отдельный фактор производства. Зачастую под ним понимается предпринимательский талант, благодаря которому две идентичные фирмы производят разные объемы продукции [Naude, 2011, p. 5–7]. Предложенная У. Нодом классификация подходов к определению предпринимательства не охватывает функциональный подход, который также получил распространение в исследованиях. Современные подходы к определению сущности предпринимательства обобщены и схематично показаны на рис.1.1.4.



Рис. 1.1.4. Основные подходы к определению сущности предпринимательства в современных работах экономистов

Источник: составлено автором

Российские исследования зачастую опираются на классический подход к определению сущности предпринимательства. Это связано с тем, что зарубежные

исследования, в первую очередь выполненные до 1950-х годов, стали основой для современных российских научных трудов по экономике, посвященных сущности предпринимательства. Примерами таких исследований служат [Набатова, 2010; Владимирова, Смолина 2007]. Например, в работе [Набатова, 2010] приводится анализ различных определений термина «предпринимательство», основанный на трудах зарубежных экономистов, после чего автор предлагает собственное определение. Под предпринимательством исследователь понимает свободное экономическое хозяйствование в различных сферах деятельности (кроме запрещенных законодательными актами), осуществляемое субъектами рыночных отношений в целях удовлетворения потребностей конкретных потребителей и общества в товарах (работах, услугах) и получения прибыли (дохода), необходимых для саморазвития собственного дела (предприятия) и обеспечения финансовых обязательств перед бюджетами и другими хозяйствующими субъектами [Набатова, 2010, с. 118].

В [Василёнок, Алексашина, 2013] выделяется новаторская функция предпринимателей, которая наряду с основными элементами их деятельности может воплощаться в создании новых хозяйственных структур и преобразовании существующих подразделений средних и крупных предприятий в самостоятельные фирмы [Василёнок, Алексашина, 2013, с. 2]. Творческая активность в рамках предпринимательской деятельности отмечается в [Хафизов, Хисматуллин, Исайчева, 2013, с. 56]. Аналогичное определение дано в работе [Чеберко, 2006, с. 121], где он ссылается на Гражданский кодекс РФ и в то же время отмечает, что предприниматель — это собственник, сам ведущий свое дело и отвечающий за него, управляющий процессом производства на уровне целеполагания и присваивающий результаты производства, прежде всего прибыль.

В целом среди российских экономистов сформировались две трактовки термина «предпринимательство». Одни предполагают, что это особый вид творческой деятельности. Другие, основываясь на законодательных актах, напротив, рассматривают его в качестве работы не по найму и относят индивидов

к предпринимателям в зависимости от выполняемых ими функций [Хафизов, Хисматуллин, Исайчева, 2013, с. 56; Сюзарева, 2007, с. 17; Выдрин, 2007; Черников, 2012, с. 11; Кох, 2011; Светуных, Светуных, 2010; Кузнецов, 2011]. Таким образом, отличительной особенностью отечественных работ, посвященных сущности предпринимательства, является то, что они часто опираются на юридические документы, чего нет в зарубежных исследованиях.

Отметим, что инициатива и новаторство в деятельности индивидов, как критерии отнесения их к предпринимателям, представляют собой достаточно размытые понятия. Их невозможно измерить, увидеть или оценить. В результате нет возможности точно понять, в каких случаях работа не по найму включает в себя элементы предпринимательства. С одной стороны, новаторская деятельность может возникать и исчезать у работающего не по найму, тем самым с определенной частотой генерируя денежный поток; с другой стороны, предприятие может быть основано на инновационной идее, а в дальнейшем развитие этой фирмы работающим не по найму (предпринимателем) может опираться на выполнение рутинных операций. В этой связи для определения сущности предпринимательства предложено выделить четыре подхода в зависимости от акцентирования на тех или иных сторонах этой деятельности и методов исследования (таблица 1.1.1):

Таблица 1.1.1

Основные подходы к определению содержания категории «предприниматель» и их связь с методами исследования

Наименование подхода	Содержание определения предпринимателя	Применяется в сочетании с методом исследования
Классический	Индивид с особыми талантами, который также выполняет управленческую работу	Качественный анализ
Факторный	Переменная в производственной функции	Экономико-математическое моделирование, эконометрический анализ
Функциональный	Множество функций, которые характеризуют аспекты этой деятельности в экономико-математических моделях	
Основанный на статусе на рынке труда	Работающий не по найму	

В тексте настоящей диссертационной работы, в теоретической, эмпирической и практической частях (главы 2 и 3), под предпринимательством будет пониматься инициативная деятельность индивида (как официальная, так и неофициальная) с целью извлечения дохода через прибыль, полученную от продажи благ, произведенных им или созданной им организацией. Таким образом, наше исследование опирается на подход к определению сущности предпринимательства, основанный на статусе на рынке труда. Его основным преимуществом является простота статистического измерения, что позволяет проверять теоретические положения с помощью статистики. Отказ от акцента на новаторской и творческой деятельности обусловлен тем, что в этом случае количество предпринимателей измерить сложнее, что в дальнейшем не позволит проверить сформированные теоретические положения на статистических данных. Кроме того, любая деятельность в статусе работающего не по найму предполагает взаимодействие с неопределенностью. Поэтому любой предприниматель неизбежно вынужден изобретать новые решения и проявлять смекалку, что фактически относит всех работающих не по найму к предпринимателям.

Подводя итог первого параграфа, заметим, что предложенные подходы к определению сущности предпринимательства являются результатом изменений методологии исследований. Распространение математического моделирования и анализа статистических данных породило спрос на измерение предпринимательства, что, в свою очередь, потребовало выработки такого определения, которое позволит идентифицировать измеряемые объекты.

1.2 Влияние предпринимательства на экономическое развитие

В данном параграфе проводится обзор исследований, в которых анализируются условия, при которых предпринимательство способствует экономическому развитию, препятствует ему или не оказывает никакого влияния. Это необходимо для выявления факторов, благодаря которым предпринимательство становится драйвером экономического развития. Тем самым уточняются сущность предпринимательской деятельности и ее роль в экономике. Поскольку диссертационное исследование посвящено современному состоянию предпринимательства, основное внимание уделяется работам, опубликованным в период с середины 1980-х по настоящий момент. Приоритет отдается научным исследованиям, где теории проверялись при помощи анализа статистических данных или кейсов. В то же время приводятся и теоретические исследования с наиболее значимыми результатами, независимо от того, прошли ли они процедуру проверки на статистических данных.

В параграфе 1.1 отмечено, что авторы по-разному трактуют содержание дефиниции «предпринимательство». Следовательно, изложенные далее исследования также опираются на схожие определения с различиями в деталях. В то же время рассмотренные работы опираются на одно из определений, приведенных в Таблице 1.1.1 параграфе 1.1 в зависимости от применяемой методологии и видения автором (авторами) изучаемой научной проблематики. Обратим внимание, что большинство работ, опубликованных с 1980-х годов опираются на следующие подходы к определению сущности предпринимательства: факторный, функциональный, основанный на статусе на рынке труда. Это объясняется распространением математического моделирования и эконометрического анализа в экономических исследованиях предпринимательства.

Наиболее известные исследования, посвященные анализу влияния предпринимательства на экономическое развитие, показали, что предприниматели

могут оказывать нейтральное воздействие на темпы экономического роста, если отсутствуют условия для инноваций в малых предприятиях. В исследованиях [Acs, Audretsch, 1987a; Acs, Audretsch, 1987b; Acs, Audretsch, 1989] сравнивается роль предпринимателей в странах в 1980-е с экономикой 1950-х. Авторы показали, что с середины XIX века развитие промышленности, массового производства привело к тому, что в первой половине XX столетия рыночные структуры пришли к монополистической конкуренции. Фирмы выпускали необходимый объем благ для удовлетворения спроса. Низкие цены на продукцию обеспечивались эффектом масштаба. Поэтому малые предприятия вытеснялись из экономики — они не могли произвести товар с меньшими затратами. В таких условиях малое предпринимательство не оказывало заметного влияния на экономическое развитие [van Stel, 2006, p. 3–4; Acs, Audretsch, 1987a; Acs, Audretsch, 1987b; Acs, Audretsch, 1989].

Подобный характер взаимодействия между предпринимателями и экономическим ростом повлиял на стиль менеджмента, характеристики благ, инновационную активность и получил название «управленческая экономика» (*managerial economics*), предложенный в работах З. Акса и Д. Одриша. В этом случае инновации носят поступательный, а не прорывной характер. Зачастую они представляют собой модернизацию имеющихся благ. При такой модели экономического развития увеличивается неравенство доходов, поскольку рынок труда представляет собой олигопсонию или, в некоторых случаях, монопсонию, а не совершенную конкуренцию или близкую к ней структуру. Управление фирмами опирается на бюрократию, строгую иерархию и централизацию. Продукция, как правило, однородная и ориентирована на массовое производство и потребление [van Stel, 2006, p. 3–4; Acs, Audretsch, 1987a; Acs, Audretsch, 1987b; Acs, Audretsch, 1989].

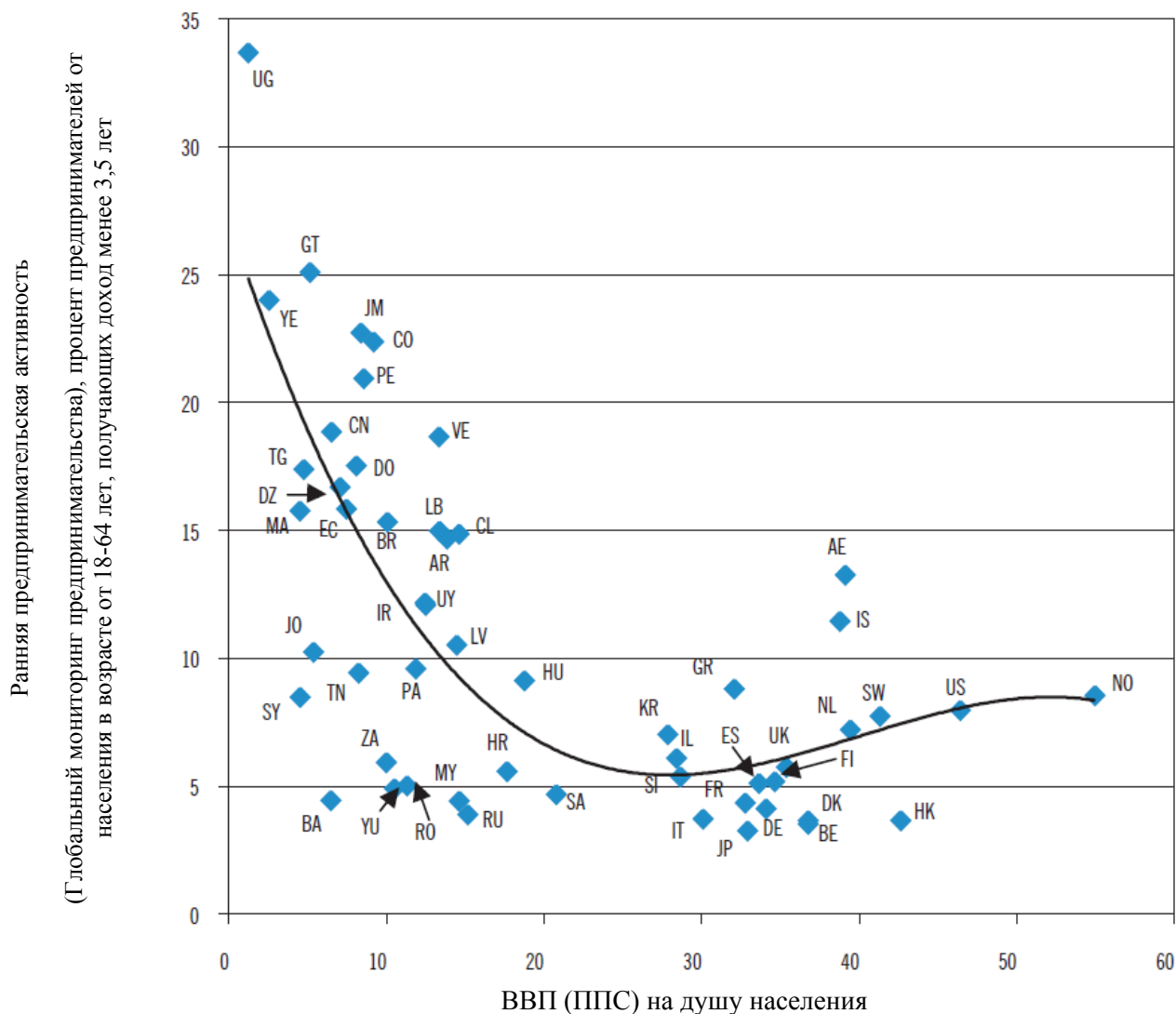
В конце 1970-х и начале 1980-х темпы экономического роста во многих развитых странах начали падать. З. Акс и Д. Одриш предложили теорию, которая объясняла причины такой динамики. В своих работах [Acs, Audretsch, 1987a; Acs, Audretsch, 1987b; Acs, Audretsch, 1989] они показали, что фирма при неизменной

технологии в долгосрочном периоде достигает оптимального размера, после чего ей невыгодно расширять штат и увеличивать объемы производства. Такая ситуация возможна, когда темпы обновления технологий отстают от темпов роста размеров фирм. В результате предприятие быстрее достигает оптимальных размеров и прекращается рост экономики в целом.

В середине 1970-х возникли технологии, которые обеспечили выпуск доступных для населения персональных компьютеров, способных решать разные задачи. Таким образом, многие работающие по найму получили возможность для предпринимательства, поскольку барьеры входа на рынок стали ниже. С 1980-х начался переход к новой модели экономического роста, в котором основным двигателем прогресса является предпринимательство в сфере информационных технологий и услуг [Чеберко, Казаков, 2012]. Такой тип взаимодействия предпринимательства с экономическим развитием в работах [van Stel 2006, p. 3–4; Acs, Audretsch, 1987a; Acs, Audretsch, 1987b; Acs, Audretsch, 1989] получил название «предпринимательской экономики» (*entrepreneurial economics*), являющейся противоположностью «управленческой экономики».

В этом случае в экономике много малых фирм, а инновации носят прорывной характер. Производство благ приобретает мелкосерийный характер и диверсифицируется, сокращается жизненный цикл продукта [Голубецкая и др., 2013, с. 111–112]. На рынке труда благодаря появлению новых фирм увеличивается конкуренция со стороны работодателей. Управление предприятиями в меньшей степени опирается на бюрократию, строгую иерархию и переходит к демократическим формам, поскольку появляется больше малых фирм. В этой связи умение изобретать что-то новое, предлагать альтернативные и оригинальные решения становится более важным по сравнению с механическим выполнением работы. Поэтому одним из факторов экономического роста становятся не только наличие трудовых ресурсов, но и знания, воплощенные в человеческом капитале. В то же время такая экономика менее комфортна для общества. Малые предприятия чаще закрываются, низкий уровень социальной защиты занятых упрощает их увольнение — следовательно, увеличивается риск

потери работы и растет конкуренция на рынке труда, то есть предложение рабочей силы. Полученные результаты позволили проследить взаимосвязь между уровнем развития экономики и предпринимательской активностью (см. рис. 1.2.1).



Подписи:

АО — Ангола, AR — Аргентина, BA — Босния и Герцеговина, BE — Бельгия, BO — Боливия, BR — Бразилия, CL — Чили, CO — Колумбия, DE — Германия, DK — Дания, DO — Доминиканская Респ., EC — Эквадор, EG — Египет, ES — Испания, FI — Финляндия, FR — Франция, GR — Греция, HR — Хорватия, HU — Венгрия, IE — Ирландия, IL — Израиль, IN — Индия, IR — Иран, IS — Исландия, IT — Италия, JM — Ямайка, JP — Япония, KR — Респ. Корея, LV — Латвия, MK — Македония, MX — Мексика, NL — Нидерланды, NO — Норвегия, PE — Перу, RO — Румыния, RU — Россия, SI — Словения, TR — Турция, UK — Великобритания, US — США, UY — Уругвай, ZU — Сербия, ZA —

Рис. 1.2.1. Взаимосвязь ранней предпринимательской активности и ВВП (ППС) на душу населения

Источник: [Bosma, Levie, 2010]

Теория предпринимательской экономики имеет ряд дискуссионных деталей. Прежде всего, она опирается только на инновационные компании, тогда как торговые предприятия, а также другие фирмы, занятые не высокотехнологичной деятельностью, не менее важны. Кроме того, данная теория основывается преимущественно на опыте развитых стран. Если же обратиться к развивающимся странам, то можно заметить, что их опыт не соотносится с предложенными положениями З. Акса и Д. Одриша. В бедных экономиках малый бизнес представлен шире, чем крупный; хотя он не является высокотехнологичным, его влияние на экономику может быть не менее важным, нежели роль крупных предприятий. В этой связи исследователи дискутировали о том, почему темпы экономического роста бедных стран могут быть довольно низкими, несмотря на высокую долю малого бизнеса, как на рынке труда, так и в ВВП.

Ответ был предложен американским экономистом У. Баумолем в статье «Предпринимательство: производительное, непроизводительное и разрушительное» (Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive), опубликованной в 1990 году в *Journal of Public Economy*. Баумоль выдвинул гипотезу о том, что предприниматели могут оказывать не только положительный эффект на темпы экономического роста, но и отрицательный. Одна из наиболее значимых идей ученого заключалась в отказе от тезиса, что чем больше предпринимателей, тем лучше для экономического развития. Напротив, он предположил, что доля лиц с предпринимательским талантом для каждой страны уникальна. Она зависит от исторических, культурных и иных особенностей государств, которые определяют степень предпринимательского таланта. Предполагается, что индивиды с такими способностями занимаются исключительно предпринимательством. Имеет значение только то, какой деятельностью они занимаются: производительной, непроизводительной, деструктивной [Baumol, 1990]. Рассмотрим каждый из этих видов деятельности подробнее.

Производительное предпринимательство предполагает, что предприниматели занимаются преимущественно инновационной деятельностью.

Непроизводительные предприниматели занимаются посредничеством, которое не предполагает создания чего-либо нового. Такие индивиды перераспределяют благосостояние, но не создают новые блага или услуги. Последний тип (деструктивные предприниматели) подразумевает, что они разрушают, то есть уменьшают, общественное благосостояние и перераспределяют богатства в свою пользу. Распределение индивидов между этими тремя видами предпринимательства зависит от институциональной среды. Если уровень предпринимательского таланта наций с течением времени не меняется или меняется крайне медленно, то институты, напротив, изменчивы. В этой связи одни периоды в одной и той же стране могут характеризоваться положительным влиянием предпринимательства на экономический рост, другие — нейтральным, а третьи — негативным. Такая изменчивость определяется институциональной средой, которая мотивирует индивидов с предпринимательским талантом выбирать один из трех видов предпринимательства. В одних случаях институты мотивируют выбирать производительное предпринимательство, в других — непроизводительное или деструктивное (см. рис. 1.2.2) [Baumol, 1990]. Заметим, что работа У. Баумоля представляет собой теорию, которая требует верификации и последующих уточнений. Эмпирические исследования теории У. Баумоля подтверждают, что институты влияют на выбор индивидов, заниматься ли производительным, непроизводительным или деструктивным предпринимательством. Однако недостаточно работ, где подтверждается, что доля лиц с предпринимательским талантом неизменна во времени и дана природой.

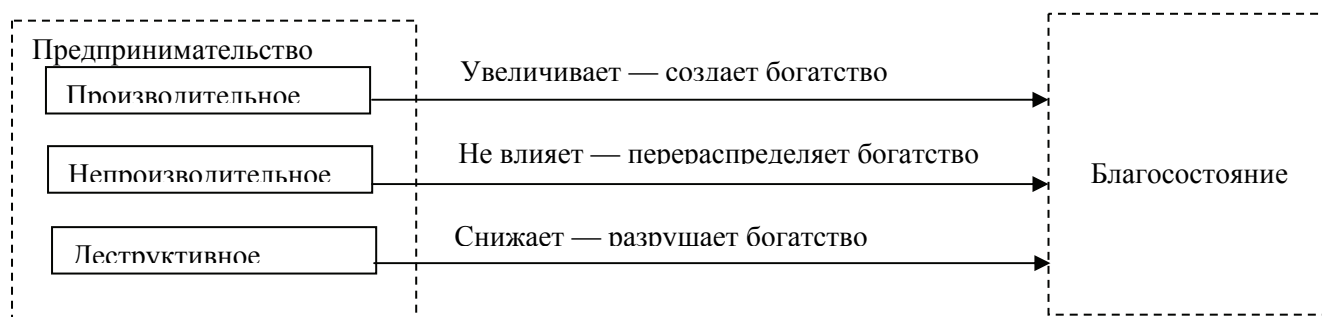


Рис. 1.2.2. Взаимосвязь предпринимательства и благосостояния государства в

теории У. Баумоля *Источник: составлено автором*

Приведем пример исследований, где проводится проверка теории У. Баумоля с помощью статистического анализа.

В работе Кевина Мерфи, Андрея Шлейфера и Роберта Вишни «Распределение талантов применительно к росту» показано, что индивиды с предпринимательским талантом распределяются по видам деятельности в зависимости от величины материальных и нематериальных вознаграждений. Они выделили три причины, которые определяют привлекательность производительного, непроизводительного или деструктивного предпринимательства. Первая — это размер рынка. В их статье приводится пример артистов, которые, если выступают на рынке большего размера, то есть перед большей аудиторией, то больше зарабатывают. В качестве другого примера они рассматривают спортсмена, который предпочитает быть десятым в списке лучших теннисистов, нежели первым среди волейболистов, если волейбол не собирает меньше зрителей. Если же волейбол популярнее тенниса, то на его выступления придет больше зрителей — следовательно, будет выше доход спортсмена. Вторая причина — убывающая отдача от масштаба. Так, артист ограничен физическими возможностями, качеством управления труппой, хотя стремится выступать перед большей аудиторией. Чем меньше убывающая отдача от масштаба, тем выше заработок — следовательно, большинство людей предпочтут этот вид деятельности. Третья причина — исполнение контрактов, от которых зависит доход. Если в контракте не прописана понятная и логичная процедура получения вознаграждения каждой из сторон, то труд или усилия как минимум одного из них могут быть оценены неверно и компенсация будет ниже той, которую он заслуживает. Подобная ситуация будет отталкивать индивидов от такой деятельности. Кроме того, авторы показали, что в большинстве стран непроизводительная деятельность приносит больший доход, что ведет к стагнации. Большая доля лиц с инженерным образованием сокращает долю непроизводительных предпринимателей и увеличивает долю производительных, что повышает темпы экономического роста [Murphy, Shleifer, Vishny, 1991, p. 504–505, p. 522–530]. Заметим, что в их работе основной упор сделан на

вознаграждение индивидов, которое стало основным стимулом выбора того или иного вида предпринимательской деятельности. Добавим, что аналогичный результат получен в [Sobel, 2008].

Другие работы показали, что рост доли производительных предпринимателей увеличивает доход непроизводительных и деструктивных. Данная проблема подробно изучена М. Гхатаком, М. Мореллисом и Т. Спецтремсом. В своем исследовании они высказали предположение о том, что рынки неэффективны. На основе этого допущения авторы разработали модель общеэкономического равновесия выбора рода деятельности (*general equilibrium model of occupational choice*). Они показали, что, если увеличивается доля производительных предпринимателей, то растет доход и у непроизводительных, деструктивных предпринимателей [Ghatak, Morelli, Sjöström, 2007]. Аналогичный вывод получен в 1995 году Дароном Асемоглу в статье «Структура вознаграждений и распределение талантов» (*Reward structure and the allocation of talent*), где он показал, что вознаграждение от производительного предпринимательства зависит от доли тех, кто занят непроизводительным трудом. Кроме того, возможно существование нескольких равновесных соотношений производительного и непроизводительного предпринимательства, которые обладают долгосрочным эффектом в динамике. Поэтому распределение предпринимателей в текущем периоде зависит от предыдущих распределений талантов между производительным, непроизводительным и деструктивным предпринимательством [Acemoglu, 1995]. В работе [Безденежных и др., 2015] показано, что развитие инновационного предпринимательства (в сущности, производительного предпринимательства) снижает риски регионального развития, тем самым поддерживая устойчивость экономического роста.

Причины существования деструктивных предпринимателей рассмотрены в исследовании Самикши Дезай, Золтана Акса и Вима Вецейна. Анализ теоретической модели позволил им сделать несколько выводов относительно причин возникновения деструктивного предпринимательства. Первая: оно может возникать из-за отсутствия альтернативных способов использования талантов, то

есть является вынужденным. Вторая: доля деструктивных предпринимателей может зависеть не только от институтов, но и от уровня экономического развития — в менее развитых странах их больше [Acs, Desai, Hessels 2008].

Отмеченные исследования, в которых проверяется с помощью статистики теория У. Баумоля, охватывают развитые страны. В то время развивающиеся экономики также представляют интерес. Ниже показано несколько работ, которые восполняют этот пробел. Они демонстрируют, что предпринимательство в развивающихся странах в меньшей степени согласуется с положениями теории У. Баумоля.

К примеру, Тармо Стрэнце (Tarmo Strenze) показал, что распределение предпринимателей между производительным и непроизводительным секторами оказывает наибольшее влияние на темпы экономического роста в развитых странах. Тогда как в развивающихся экономиках этот эффект слабее, и наряду с ним имеются более важные и влиятельные факторы экономического роста [Strenze, 2013]. Аналогичный результат показан в [Благих, 2014]. Другая работа, посвященная опыту развивающихся стран, в том числе и России, выполнена Дэниэлом Бру (Daniel Brou) и Мишелем Ратой (Michel Ruta). Они исследовали проблему взаимосвязи между производительным и непроизводительным предпринимательством и экономическим ростом. Анализ теоретической модели показал, что непроизводительное предпринимательство в данном случае оказывает двойкий эффект на развитие. С одной стороны, оно снижает стимулы инвестировать в исследования и разработки, что приводит к стагнации. С другой, такая ситуация может послужить толчком для изменений институциональной среды, тем самым создав стимулы для вложений в исследования и разработки в дальнейшем. При этом негативный эффект проявляется сильнее на монополизированных рынках [Brou, Michele, 2013].

Похожее исследование выполнено Андрэ ван Стилом, Мартином Кэри и Роем Туриком. Они провели анализ влияния уровня экономического развития страны на взаимосвязь между темпами экономического роста и предпринимательством. Для этого авторами были собраны данные за 1999–2003

годы по 36 странам: развитым, странам с переходной экономикой и развивающимся. Регрессии показали, что предпринимательство оказывает негативное воздействие на экономический рост в бедных странах и позитивное — в богатых. Авторы пишут, что сокращение количества предпринимателей не поддержит экономический рост. Более того, так нельзя делать, потому что это приведет к росту уровня безработицы [van Stel, Carree, Thurik, 2005].

Эмпирические исследования подтверждают обе теории: У. Баумоля и З. Акса и Д. Одриша. Заметим, что роль предпринимателей в экономике зависит от уровня технологического развития, а также от институциональной среды. В то же время многие современные работы не опираются на рассмотренные выше теории, их авторы предполагают, что есть некий перечень экономических показателей, которые усиливают или ослабляют позитивное влияние предпринимательства на темпы экономического роста. При этом данные показатели не сочетаются с теорией У. Баумоля или идеями З. Акса, Д. Одриша.

Мария-Тереза Мендес-Пикацо, Мигель-Анжела Галиндо-Мартина и Доминик Рибейро-Сойрана попытались обнаружить взаимосвязь между качеством государственного управления, предпринимательством и экономическим ростом. Для этого они провели анализ статистических данных по 11 странам за 2002–2007 годы. Результаты показали, что чем лучше государственное управление, тем выше уровень развития предпринимательства [Mendez-Picazo, Galindo-Martin, Ribeiro-Soriano, 2012].

В статье Мигеля-Анжелы Джалиди и Марии-Терезы Мендес проведен анализ статистических данных 13 стран с развитой экономикой. Авторы показали, что уменьшение предложения денег, измеренного $M2$, позитивно влияет на инновационную активность предпринимателей, поскольку рост процентной ставки стимулирует население больше сберегать — следовательно, увеличивается объем финансовых ресурсов для осуществления предпринимательской деятельности. Также они обнаружили: чем выше индекс Джини, тем больше предпринимателей. При этом объем денег в обращении оказывает воздействие на социальное неравенство, которое растет с уменьшением предложения денег. А

рост дифференциации населения по доходам негативно сказывается на экономическом развитии [Galindo, Mendes, 2014]. Схематично полученный результат показан на рис. 1.2.3.

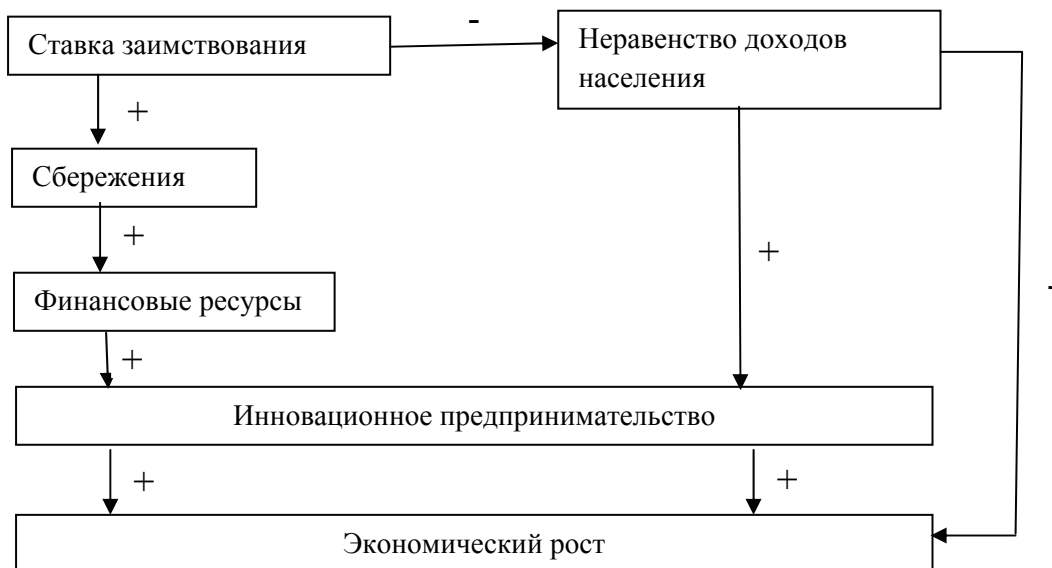


Рис. 1.2.3. Взаимосвязь ставки заимствования, неравенства доходов, развития предпринимательства и экономического роста

Источник: составлено автором

В работе Женаполи, Ла-Порты и соавторов проводится анализ взаимосвязи между производительностью стартапов и географическими, культурными, институциональными, персональными факторами экономического развития. Они собрали статистику по регионам в разных странах, тем самым охватив 74% площади земного шара и 97% мирового ВВП и предположили, что, во-первых, человеческий капитал, воплощенный в наемных работниках и предпринимателях, может по-разному влиять на производительность. Во-вторых, предпринимательство создает внешние эффекты, которые рассмотрены У. Баумолем. В-третьих, мобильность рабочей силы и фирм влияет на производительность труда. Причем данный эффект заметен на межрегиональном, а не на межнациональном уровне. Регрессионный анализ подтвердил эти гипотезы, а также показал значимость образования: чем лучше образование, тем более развито предпринимательство. В частности, в странах с наиболее

образованными предпринимателями наблюдается наиболее позитивное воздействие предпринимательства на экономический рост [Gennaioli, LaPorta, Lopez-de-Silanes, Shleifer, 2013].

Существенный вклад в понимание природы взаимосвязи предпринимательской деятельности и экономического развития внесли модели экономического роста, разработанные в конце 1980-х и начале 1990-х. Для создания этих моделей существовала причина — отсутствие предпринимательской деятельности в экономических моделях, — что осложняло анализ роли предпринимательства в экономическом развитии. Появление теорий человеческого капитала и их дальнейшее развитие позволили предложить решение этой проблемы. В модели Ромера [Romer, 1990] экономический рост зависит от технологического развития, выраженного в создаваемых разработках, позволяющих производить больше разнообразных товаров. Таким образом, эта модель основывается на работах Й. Шумпетера, в которых тот обосновывает, что инновации посредством созидательного разрушения стимулируют экономическое развитие. В модели, опубликованной в [Aghion, Howitt, 1992], сектор исследований и разработок изобретает новые технологии производства, которые заменяют существующие. Производители, выбирая новые производственные технологии, платят за них изобретателям, в связи с чем инновационная активность является основным драйвером долгосрочного экономического роста. В работах [Shultz, 1980] и [Lucas, 1988] экономический рост также зависит от инноваций, которые, в свою очередь, зависят от человеческого капитала. В исследовании [Благих, Кобицкий, 2011, с. 169] выделены две модели предпринимательства: классическая и инновационная. Первая предполагает внедрение и развитие современных методов ведения рыночного хозяйства (культуры и этики бизнеса, подготовки предпринимательских кадров и др.) преимущественно для создания необходимой предпринимательской инфраструктуры. Вторая предполагает поиск более эффективных технологий переработки ресурсов и экономических методов ведения хозяйства с целью максимизации прибыли в некотором отдаленном

будущем. В данном случае предприниматель осуществляет инновационную функцию.

Однако эмпирические исследования не подтверждают все выводы предложенных теорий. Например, в работе Марии Миннити и Морена Левеска предпринята попытка объяснить, почему в странах, где осуществляются инвестиции в НИКОР в большом объеме, не всегда имеют место высокие темпы экономического роста. В то же время есть страны (Китай), где объем инвестиции в НИОКР низкий, однако темпы экономического роста высокие. Авторы исследования показали, что соотношение изобретателей и инновационных предпринимателей не влияет на темпы экономического роста — важнее их количество. Если какой-либо из двух этих групп (инновационные предприниматели и изобретатели) недостаточно в сложившихся экономических условиях, то крупные инвестиции в НИОКР не стимулируют экономический рост. Такая ситуация, как пишут авторы, наблюдается в Швеции и Японии [Minniti, Levesue, 2010]. В работе З. Акса, Д. Одриша и соавторов «Рост и предпринимательство» («Growth and entrepreneurship») показано, что темпы экономического роста выше в том случае, если, во-первых, больше объем инвестиций в НИОКР, во-вторых, больше доля предпринимателей, которые используют результаты НИОКР. Данный эффект существует в долгосрочном и в краткосрочном периодах [Acs, Audretsch, Braunerhjelm, Carlsson, 2011]. Таким образом, утверждение, что предприниматели воплощают новые технологии и разработки в жизнь, подтверждается лишь отчасти и зависит от множества факторов.

Подводя итог, безусловно, важно, чтобы предприниматели получали хорошее образование, финансовые ресурсы были доступны, качество государственного управления было высоким, что подтверждается эмпирическими исследованиями. Но этого недостаточно, что показано в работах У. Баумоля, З. Акса, Д. Одриша и их последователей. Существуют два фактора, которые определяют, как предпринимательство влияет на темпы экономического роста: увеличивает, не меняет, снижает. Первый — это доступ к технологиям, второй —

институты. При этом важно, чтобы оба фактора были развиты в равной степени. Поэтому увеличение НИОКР, к примеру, за счет государственного финансирования, не гарантирует, что это поддержит предпринимательство, ибо необходимы институты, которые увеличивают выгоды от инновационного (производительного в теории У. Баумоля) предпринимательства, тем самым мотивируя индивидов с предпринимательским талантом выбирать производительное предпринимательство.

В параграфе 1.1 рассматривались классические исследования предпринимательства, в которых Р. Кантильон, А. Маршалл, Л. фон Мизес, И. Кирцнер и другие видели в предпринимательстве лиц, которые обеспечивают обмен благ, воплощают в жизни инновации и осуществляют иные функции, которые необходимы для экономического развития. Современные исследования дополнили работы классиков, обосновав, что предпринимательство не всегда поддерживает развитие, оно может препятствовать ему или не оказывать влияния в зависимости от условий: институциональных, уровня развития технологий и иных, которые влияют на поведение индивидов-предпринимателей.

1.3 Обзор факторов развития предпринимательства в России

В настоящем параграфе рассматриваются факторы, которые поддерживают или препятствуют развитию предпринимательства в России. Исследования, в которых изучается поставленный вопрос, можно разделить на две группы: первая — работы, в которых авторы анализируют причины выбора предпринимательской деятельности, вторая — публикации, где проводится анализ развития предпринимательства в разных регионах или странах, в том числе в России. Обратимся к первой группе, в которой анализируются персональные характеристики предпринимателей и мотивы выбора этой деятельности.

Как и в параграфе 1.2 в настоящем параграфе будем опираться на определения предпринимательства, приведенные в Таблице 1.1.1 в зависимости от

подхода, который использует автор. Это связано с тем, что эта часть диссертационной работы носит обзорный характер, цитируемые авторы опирались на один из приведенных в Таблице 1.1.1 подходов к определению сущности предпринимательства.

Причины выбора предпринимательской деятельности можно разделить на три группы [Djankov, Miguel, Qian, Roland, Zhuravskaya, 2005]:

1. Институты: формальные правила, экономические отношения, определяющие систему стимулов деятельности экономических агентов.
2. Культура: неформальные, политические, социологические детерминанты, а также социальные сети.
3. Индивидуальные характеристики: заинтересованность в успехе, наблюдении результатов собственного труда, отношение к риску, самоуверенность.

Наиболее подробный анализ личностных характеристик российских предпринимателей опубликован в статье Симеона Дьянкова и соавторов, выполненной на основе опроса предпринимателей стран BRIC и Нигерии, который проводился в 2003–2004 годы. Вопросы, задаваемые респондентам, затрагивают информацию об их персональных характеристиках и отношении к ценностям, институтам, выполняемой работе [Djankov, Miguel, Qian, Roland, Zhuravskaya 2005, p. 1–5].

Авторы рассматривали отличия предпринимателей от наемных работников. Они хорошо учились — в частности, их успеваемость в школе была выше среднего уровня. Предприниматели отличаются хорошими когнитивными навыками, которые проверялись при помощи решения респондентом задач, предоставляемых интервьюерами. Предприниматели любят риск и обладают крепким здоровьем, чаще являются женатыми или замужними. Опрос показал, что наемные работники получают меньший доход. Об этом свидетельствует тот факт, что у предпринимателей доля расходов на продукты питания составляет 12,3% против 49,9% у наемных работников; 80% предпринимателей имеют собственный

автомобиль и персональный компьютер, в то время как среди тех, кто не является предпринимателем, доля владельцев этих товаров составила 30–40%. Предприниматели и наемные работники одинаково религиозны, высоко ценят семью. Но первые выше ценят свою работу. При этом они менее честны — среди них чаще встречались ответы, в которых оправдывались дача и получение взятки. Предприниматели отличаются большей склонностью обращаться в суд. В то же время их отношение к деятельности властей, других предпринимателей и уровень доверия к обществу такие же, как у наемных работников [Djankov, Miguel, Qian, Roland, Zhuravskaya, 2005, p. 1–5]. В России предпринимателями становятся большей частью мужчины, ранее работавшие по найму, с дипломом о высшем или средне-специальном образовании, возраст которых от 30 до 40 лет [Aidis, Estrin, Mickiewicz, 2008].

Среди причин, побуждающих индивидов к предпринимательской деятельности, авторы исследования выделили их происхождение и таланты. У предпринимателей чаще всего оба родителя имеют высшее образование. Отец, как правило, мог работать на руководящих позициях и быть членом Коммунистической партии. У предпринимателей больше родственников и друзей, которые также являются предпринимателями. Опрошенные предприниматели считают, что уровень благосостояния их семьи (родителей) был выше, чем в среднем по стране. В отношении материальных стимулов результаты опроса показали, что для предпринимателей важно как получать высокий доход, так и заниматься интересной работой. Для измерения этого эффекта респондентам задавался следующий вопрос: «Готовы ли вы больше никогда не работать, если выиграте сумму, равную 500 ВВП на душу населения в вашей стране?» («Would you retire if you win 500 times GDP per capita?») Утвердительный ответ дали 18% предпринимателей и 47% наемных работников. Если же следовал отказ, то уточнялись причины. Так, 80% предпринимателей объясняли это тем, что им нравится их работа, в то время как у наемных работников доля таких ответов составила 70%. Предприниматели оказались более жадными: 49,2% ответили, что этой суммы слишком мало, тогда как у наемных работников этот показатель в два

раза меньше [Djankov, Miguel, Qian, Roland, Zhuravskaya 2005, p. 1–6] (см. рис. 1.3.1).



Рис. 1.3.1. Факторы, определяющие выбор индивида в пользу предпринимательства, а не работы по найму

Источник: составлено автором по [Djankov, Miguel, Qian, Roland, Zhuravskaya, 2005]

Несмотря на то, что предприниматели более жадные и более склонны давать и брать взятки, российское общество положительно относится к их деятельности. Данный тезис подтверждается результатами опроса Левада-центра по заказу Центра макроэкономических исследований Сбербанка за 2012 год. Большинство респондентов ответили, что считают предпринимательство благоприятным сценарием развития собственной карьеры. После чего им задавались вопросы о трудностях, связанных с этой деятельностью, и причинах своего выбора. Среди

причин перехода в предпринимательство назывались стремление обрести личную независимость, возможности самореализации, свобода выбора места и времени работы, получение статуса, возможностей, связанных с бизнесом. Среди препятствий выделяли нехватку финансовых ресурсов, высокие административные барьеры, отсутствие необходимой информации и связей с людьми во власти и деловом мире. При этом после перечисления всех препятствий доля желающих заняться предпринимательством снижалась. Также результаты опроса выявили достаточно высокую долю вынужденных предпринимателей [ЦМИ Сбербанк России, 2012, с. 1–22]. Таким образом, предпринимательство привлекает в первую очередь возможностью увеличить доход и получить больше личной свободы. Важно отношение граждан к барьерам. Если они считают, что таких барьеров много, то мотивация снижается. Обратим внимание, что в данном случае речь идет о восприятии количества препятствий, а не их количества в действительности.

В то же время результаты показали, что в России выше доля лиц, которые считают, что способности к предпринимательству даются от природы, поэтому данный вид деятельности труднодостижим и зачастую недоступен для многих граждан⁴. При этом так считали, как предприниматели, так и наемные работники. Однако последние завышали значимость социального капитала, а первые придавали больше значения навыкам ведения переговоров, получения нужных знакомств и умению договариваться, что, в сущности, является практически одним и тем же [ЦМИ Сбербанк России, 2012, с. 12–14]. Таким образом, происхождение, взаимоотношения в обществе и наличие социального капитала являются основными личностными характеристиками, которые объясняют выбор индивидов в пользу предпринимательской деятельности наряду со стремлением увеличить доход и получить интересную работу.

Заметим, что в России проводится немного исследований, где подробно изучаются персональные характеристики предпринимателей. Представленные работы охватывают эту проблематику наиболее подробно, однако их основной

⁴Опрос проводился в России и других странах.

недостаток — давний срок публикаций. Тем не менее полученные результаты позволяют понять, что важно для выбора предпринимательской деятельности на уровне индивидов.

Обращаясь к исследованиям, выполненным на уровне регионов и стран, проведем обзор и выделим факторы, которые увеличивают или снижают количество предпринимателей.

В исследовании [Klapper, Laeven, Rajan, 2006] показано, что повышение средней величины минимального размера инвестиций, необходимых для основания фирмы, приводит не только к снижению частоты регистрации фирм (в особенности в отраслях, где доминирует малый бизнес), но и способствует увеличению размера регистрируемых предприятий. Следовательно, растет требуемый объем инвестиций для занятия предпринимательством. Если уровень коррупции высокий, возникает неблагоприятный отбор предпринимателей. Доходы выше у тех, кто вовлечен в коррупционные операции. Поэтому среди них больше лиц, которые могут позволить себе стать предпринимателем. В то же время снижаются шансы выхода на рынок тех, кто зарабатывает честно. Когда коррупция низкая, эффект неблагоприятного отбора исчезает либо значительно уменьшается [Klapper, Laeven, Rajan, 2006].

Аналогичный результат получен в [Fonseca, Lopez-Garcia, Pissarides, 2001]. Авторы построили теоретическую модель, основанную на модели Мортенсена — Писсаридеса, с помощью которой показали, что рост издержек, необходимых для создания новой фирмы, снижает стимулы индивидов заниматься предпринимательством. В результате увеличивается число наемных работников, конкурирующих между собой на рынке труда за меньшее число вакансий, что ведет к росту безработицы. Тем самым рост барьеров входа на рынок увеличивает средний размер существующих фирм, однако из этого вовсе не обязательно следует, что при этом размер нового предприятия будет увеличиваться.

Данные тезисы сочетаются в работе Дэниела Берковица (Daniel Berkowitz) и Джона Джексона (John F. Jackson). По их мнению, рост финансовых ресурсов у населения увеличивает количество предпринимателей. Кроме того, Д. Берковиц и

Дж. Джексон показали, что новые предприятия зачастую более эффективны по сравнению с существующими, в прошлом государственными, предприятиями. Появление новых фирм обостряет конкуренцию, тем самым сокращая сверхприбыли у конкурентов-монополистов и вынуждая предпринимателей конкурировать за рабочую силу. Это приводит к справедливому распределению доходов как внутри фирм, так и в обществе, создавая благоприятные условия для предпринимательства [Berkowitz, Jackson, 2006] (см. рис. 1.3.2).



Рис. 1.3.2. Соотношение между минимальной величиной инвестиций, необходимых для создания фирмы, и количеством предпринимателей

Источник: составлено автором

Помимо финансовых ресурсов и средней минимальной величины первоначальных инвестиций в создание бизнеса, имеет значение социальный капитал. Роль знакомств между предпринимателями и государственными служащими в развитии предпринимательства рассмотрена в исследовании Раты Айдиса, Сола Эстрина и Томаса Микевица. Авторы подтвердили, что низкое качество институтов в России обуславливает низкий уровень предпринимательства, а «связи» компенсируют недостаточный уровень развития институтов, поэтому важны для развития предпринимательства. Они пишут, что коммунистическое правительство, в силу низкого качества управления и нехватки квалификации, не сумело сформировать сильные институты рынка. Это привело к распространению «блата» и «связей» для компенсации рисков неисполнения контрактов. В то же время компенсация «связями» нехватки институтов приводит к негативным последствиям, что также подтверждается в [Светушков,

Светуньков, 2012]. На основе проведенных регрессий авторы делают вывод, что коррупция, поддерживаемая высоким уровнем государственного сектора в экономике, снижает прибыль предпринимателей, способствует перераспределению ресурсов, необходимых для ведения хозяйственной деятельности, в пользу неэффективных отраслей, что снижает стимулы к предпринимательству. В качестве подтверждения высокого уровня коррупции авторы приводят данные опроса Всемирного банка и Европейского банка реконструкции и развития за 2005 год, в котором 39% российских предпринимателей признались, что давали взятки. А в других странах на этот вопрос утвердительный ответ дали 21% опрошенных [Aidis, Estrin, Mickiewicz 2008].

Следовательно, возникает вопрос о взаимосвязи институциональной среды, в частности политических институтов, и предпринимательства. В работе Рэндольфа Луки Бруно, Марии Бычковой и Сола Эстрина рассмотрена проблема влияния победы оппозиционных кандидатов на уровень коррупции и развитие предпринимательства. Они предположили, что решение о создании новой фирмы зависит от величины ожидаемой прибыли, зависимой, в свою очередь, от отраслевых особенностей: технологий, структуры рынка и стратегического взаимодействия между фирмами. Вместе с тем на нее влияет и институциональная среда: чем выше коррупция, тем выше вероятность того, что заработанные средства будут изъяты — следовательно, растут издержки входа на рынок, так как предпринимателям требуется больше денег для компенсации возможных потерь. Если политическая конкуренция обостряется, то снижается вероятность потери прибыли в связи со снижением коррупции, говорится в [Bruno, Bytchkova, Estrin 2013], что поддерживает развитие предпринимательства. Аналогичный вывод делается и в работе Ольги Шурчковой [Shurchkov, 2012].

Значимость «связей» и личных знакомств в России в несколько ином ключе рассмотрена в статье Шейлы Паффер, Дэниела МакКартни и Макса Бойсота. Они пишут, что доверие является одним из основных элементов для формирования полезных знакомств. Оно было развито в Советском Союзе, так как за 70 лет

возникло нелегальное предпринимательство, которое необходимо было скрывать от властей при помощи коррупции, предполагавшей наличие нужных знакомств. Несмотря на то, что в процессе перехода к рынку предпринимательство стало легальным, не все отказались от неформальных знакомств и «правил игры», зачастую противоречащих законодательству. Более того, роль таких связей оказалась настолько важной, что реформы 2000-х с последующей стабилизацией экономики не создали стимулы для отказа от такой практики из-за слабой защиты собственности, отсутствия независимого суда и других институтов [Puffer, McCarthy, Voisot, 2010].

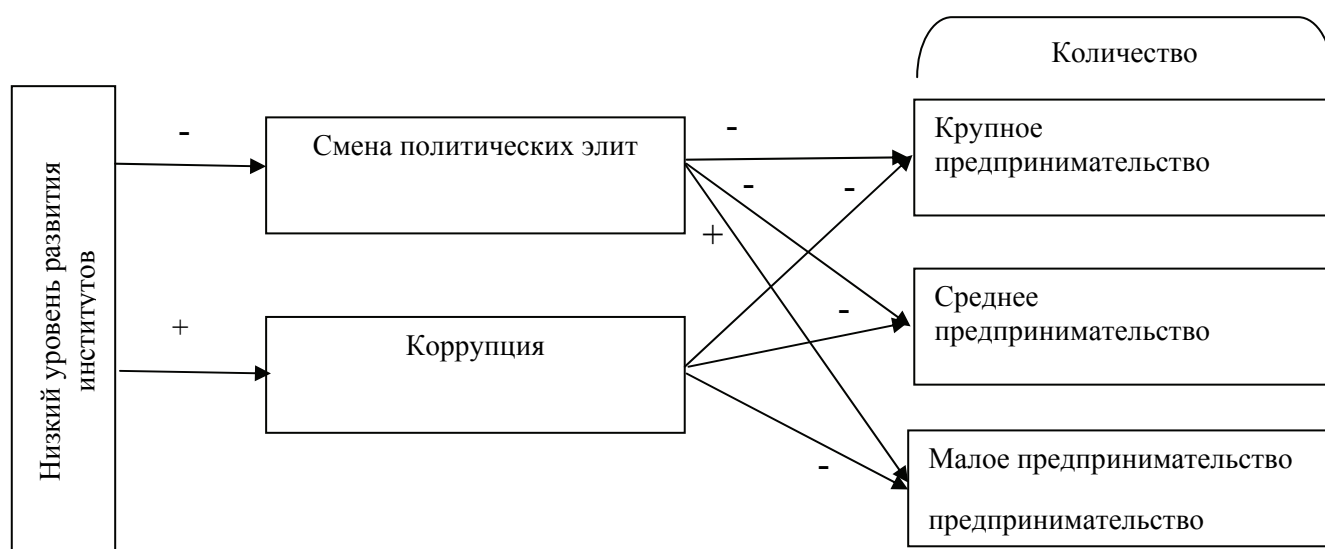


Рис. 1.3.3. Взаимосвязь институциональной среды и уровня развития малого, среднего и крупного предпринимательства

Источник: составлено автором

Таким образом, к уровню доходов, средней величины минимальных инвестиций для создания бизнеса, можно добавить наличие социального капитала. Необходимость в нём обусловлена низким уровнем развития институтов в России.

Повышение доступности заемных финансовых ресурсов также стимулирует развитие предпринимательства. При этом доступ к финансовым ресурсам зависит от институциональной среды. Доступность увеличивается, если на банковском рынке растет количество участников, — следовательно, усиливается конкуренция. Один из способов достичь этого — предоставить возможность иностранным

банкам выйти на национальный рынок. В работе [Weineke, Gries 2011] рассмотрена данная проблема и ее взаимосвязь с коррупцией. Авторы исследования показали, что эффективность действий монетарных властей зависима от уровня коррупции в стране. В частности, если власти принимают решение о доступе иностранных банков на внутренний рынок, они, как правило, стараются сохранить отечественные банки. Но только некоррупцированные правительства могут достичь этой цели. Другие исследователи [Evans, Jovanovic, 1989; Jøveer 2013] утверждают, что важную роль при этом играют уровень развития банковской деятельности и качество финансовой отчетности. Согласно их работам, информационная асимметрия, которая может возникать вследствие желания скрыть важную информацию о своей деятельности, приводит к тому, что предприниматели привлекают меньший объем финансовых ресурсов, нежели требуется.

Еще один пример влияния институтов на финансирование предпринимательской деятельности — гендерная дискриминация. В работе [Muravyev, Talavera, Schäfer 2009] показано, что, если руководителем фирмы является женщина, она получит кредит с меньшей вероятностью (на 5%) и будет выплачивать более высокие проценты по сравнению со средней ставкой заимствования. А дискриминация, в свою очередь, зависит от уровня развития национального финансового рынка. В развитых странах женщинам легче получить заем, хотя он там, как правило, меньше из-за высокой конкуренции.

Дарон Асемоглу показал, что неэффективное функционирование финансового рынка ведет к росту безработицы, поскольку реже создаются фирмы, как это было показано в работе Д. Асемоглу [Acemoglu 2000]. Таким образом, низкий уровень развития институтов снижает доступ к заемному капиталу, что препятствует развитию предпринимательства.

В «Докладе о глобальной конкурентоспособности за 2017-2018 годы» (The Global Competitiveness Report 2017-2018), подготовленный Всемирным экономическим форумом (World Economic Forum) доступ к финансированию является третьей по значимости проблемой для развития экономики, включая

предпринимательство. Согласно этому исследованию Россия находится на 107 месте из 137 по уровню развития финансовых рынков – это наихудший результат среди остальных критериев. К примеру, по уровню развития институциональной среды Россия находится на 83 месте из 137 [World Economic Forum, 2017]. В докладе Всемирного банка «Ведение бизнеса 2017» Россия заняла 44 место из 190 по критерию легкости получения кредита [World Bank, 2017]. В работе [Большухина, 2014] отмечается, что Министерство экономического развития РФ и региональные ведомства предлагают различные формы государственной поддержки, включая помощь в доступе к заемному капиталу. При этом автор обосновывает низкую эффективность государственной поддержки, обусловленную институциональными проблемами и невысоким качеством администрирования предоставления различных форм государственной поддержки.

Рассмотренные в настоящем параграфе исследования посвящены анализу взаимосвязи между одним фактором и развитием предпринимательства. Представляют интерес работы, где предпринимается попытка объединить несколько факторов в единую теорию. В качестве примера приведем «эклективную» теорию предпринимательства. Она подразумевает, что текущий уровень развития предпринимательства — результат взаимодействия спроса на него и его предложения. Сторона спроса представляет собой набор возможностей для создания новых фирм, которые можно рассматривать со стороны потребителей (покупателей) и фирм. Соответственно, чем выше разнообразие покупателей, тем больше вариантов для поставок на рынок новых видов благ. Наличие деловых знакомств, структура рынка, возможности для аутсорсинга могут создавать запрос на новые фирмы. Спрос на предпринимателей зависит от следующих факторов [Verheul, Wennekers, Audretsch, Thurik, 2001; van Praag, Cramer, 2001]:

1. Государственная политика развития предпринимательства.
2. Уровень технологического развития.

Оба фактора способствуют интеграции национальной экономики в мировую, снижают барьеры входа на рынок, меняя тем самым рыночные структуры и увеличивая спрос на предпринимательство. Предложение предпринимателей зависит от следующих факторов [Verheul, Wennekers, Audretsch, Thurik 2001]:

1. Рост населения. В странах, где численность населения растет, увеличивается и доля предпринимателей. Кроме того, рост населения влияет на структуру рынка труда, поскольку увеличиваются предложение рабочей силы и спрос на блага.

2. Плотность населения и урбанизация. В городах, в особенности где расположены ВУЗы, которые могут стать источником инноваций, чаще формируется предпринимательская среда, которая способствует появлению инновационных предприятий.

3. Возрастная структура населения. Люди определенного возраста (25–40 лет) с большей вероятностью становятся предпринимателями.

4. Иммиграция ведет к росту численности населения, косвенно увеличивая предпринимательскую активность. Кроме того, дискриминация национальных меньшинств на рынке труда приводит к появлению вынужденного предпринимательства, поскольку они не могут найти работу из-за своей национальной принадлежности.

5. Вовлеченность женщин в экономику. С ростом предпринимателей среди них увеличивается доля предпринимателей в экономически активном населении в целом.

6. Уровень доходов. С одной стороны, высокая заработная плата требует высокого дохода в предпринимательстве, чтобы сделать его привлекательным как альтернативную форму занятости. С другой стороны, высокая заработная плата говорит об уровне экономического развития, что свидетельствует о хорошей выживаемости новых фирм и наличии доступных финансовых и иных ресурсов;

7. Уровень безработицы. Рост уровня безработицы негативно сказывается на добровольном предпринимательстве и увеличивает долю вынужденных предпринимателей.

8. Неравенство доходов влияет на спрос и предложение предпринимателей. С точки зрения предложения предпринимательство может являться единственным способом для увеличения собственных доходов. С позиции спроса растет потребность в товарах роскоши, что создает определенные возможности для предпринимательства.

Эта теория применяется многими исследователями, что служит сигналом о ее способности объяснять изучаемые явления. Например, в статье Май Ти Тан Тая и Екатерины Туркиной данная теория эмпирически подтверждается. При этом авторы сделали ряд важных замечаний. Во-первых, уровень экономического развития по-разному влияет на формальное и неформальное предпринимательство. С повышением темпов роста ВВП, доли сферы услуг в экономике, уровня развития финансового сектора, инновационной активности, качества государственного управления, демократии, простоты ведения бизнеса растет официальное предпринимательство и падает теневое. При низком уровне экономического развития развивается неформальное предпринимательство. С ростом экономики усиливается конкуренция, которая ведет к росту заработной платы работников, утрате монополий и сверхприбылей, что вынуждает «теневой» бизнес либо уйти с рынка, либо легализоваться. Таким образом, благодаря перечисленным факторам формируется равновесный уровень предпринимательства, который может существовать в долгосрочном и краткосрочном периодах. Однако фактический уровень может отличаться от него, что порождает вопросы относительно предсказательной точности данной теории и применимости ее в разработке политических решений [Thai, Turkina 2014].

Кроме того, для развития предпринимательства важно качество управления создаваемыми предприятиями. В работе [Kihlgren, 2003] говорится, что причины, по которым рост малых предприятий и предпринимательства в России происходит

медленнее по сравнению с другими развивающимися экономиками, связаны с нехваткой профессиональных навыков и знаний, качества управления.

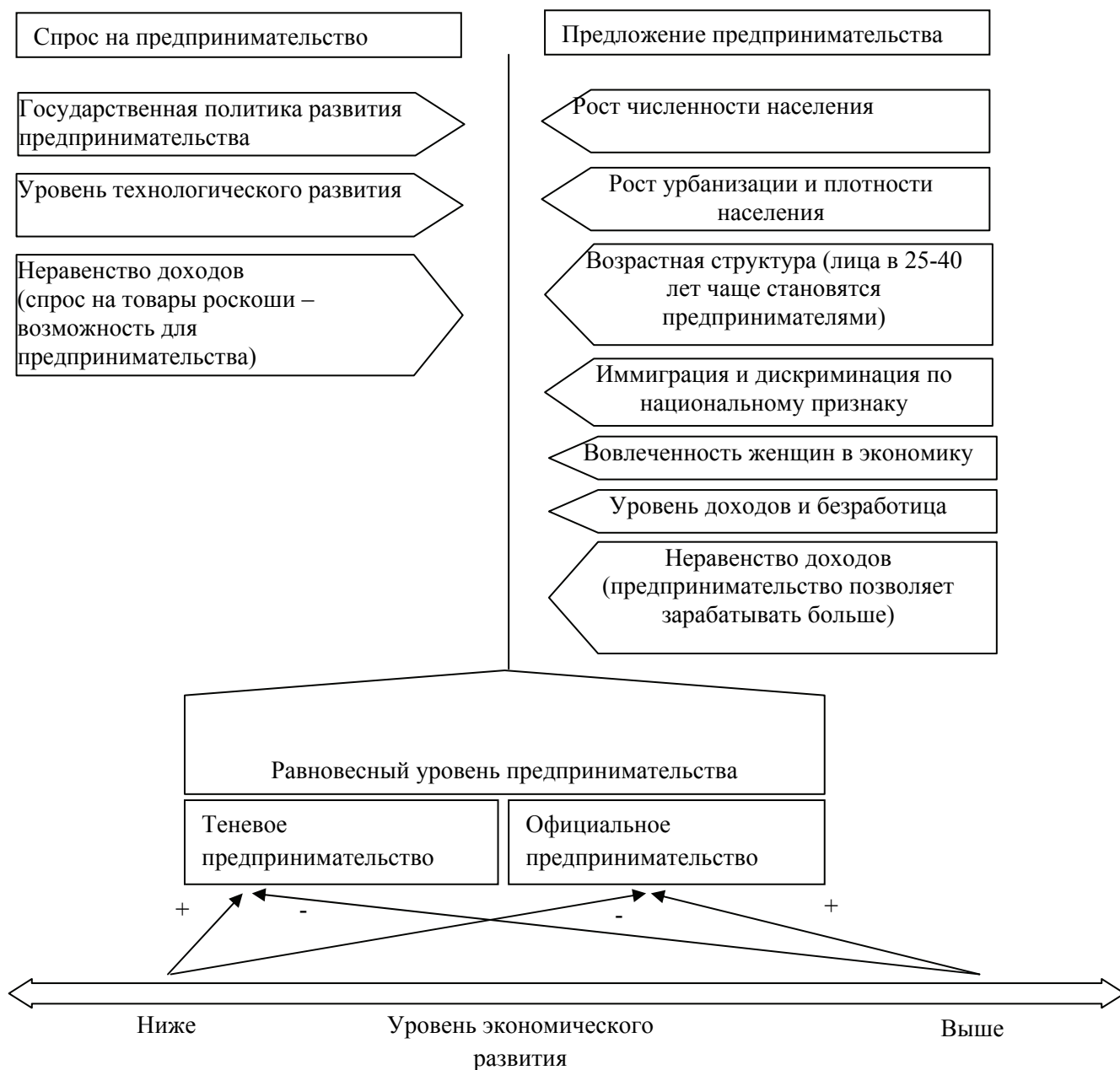


Рис.1.3.4. Факторы спроса и предложения предпринимательства

Источник: составлено автором

В исследовании [Куликов, Широкова, 2010] авторы показали, что большинство фирм стараются не создавать собственные управленческие практики, а предпочитают поиск и использование готовых решений. В работе

[Чеберко, Смирнов, 2016] на примере туристической отрасли получен аналогичный результат: российские фирмы зачастую заимствуют удачные решения и зарубежный опыт, а не создают новые бизнес-модели. Следовательно, если у предпринимателей нет доступа к лучшим практикам, им остается либо самостоятельно разрабатывать управленческие практики, либо не предпринимать действий в этом направлении. Последняя стратегия предполагает низкую конкурентоспособность создаваемой фирмы, то есть препятствует развитию успешной предпринимательской деятельности. Значимость качества управления и внутренней среды фирмы для развития предпринимательства также показана в работах [Широкова, Ежов 2012; Широкова, Соколова, 2013; Vajona, Losau, 2009; Brandts, Sola, 2010; Brown et al, 2015; Соколова, Жигалов, 2012].

В работе [Благих, Сальников 2010, с. 97] выделяется, что для сокращения длительности производственных процессов и тем самым — для увеличения производительности труда предпринимателям необходимо повышать технический уровень производства и осуществлять организационные мероприятия.

Подводя итог, скажем, что на развитие предпринимательства влияют две группы факторов: персональные характеристики предпринимателей, институциональная среда, от качества которой зависит потребность в социальном капитале, доступность финансовых ресурсов, конкурентная среда, средний размер минимальных инвестиций для создания бизнеса, дифференциация доходов населения и качество управления созданным предприятием. Поэтому наблюдается так называемый «эффект колеи», который подразумевает, что при краткосрочном росте уровня развития предпринимательства возможен возврат к прежнему состоянию, если не менять институциональные условия, которые определяют долгосрочное развитие предпринимательства. Заметим, что «эффект колеи» прослеживается и в инновационном предпринимательстве, что показано в работе [Голубецкая 2011]. Следовательно, для долгосрочной государственной поддержки развития предпринимательства важно не ограничиваться мерами, которые эффективны в краткосрочном периоде, а предпринимать действия, эффект которых заметен в долгосрочном периоде.

В параграфе 1.2 показано, равный уровень развития технологий и институтов определяет роль предпринимательства в экономическом развитии: положительная, нейтральная, негативная. В параграфе 1.3 показано, что институциональная среда наряду с личностными качествами индивида также определяет, будет индивид предпринимателем или работником по найму, то есть количество предпринимателей. Также обозначен «эффект колеи», то есть долгосрочной устойчивости доли лиц, которые занимаются предпринимательством, в общей численности населения.

Выводы

Первая глава диссертационной работы представляет собой обзор современных исследований предпринимательства в экономической науке. Она решает комплекс задач по обобщению и систематизации знаний о предпринимательстве. В первой главе получены следующие результаты:

Во-первых, предложены четыре подхода к определению сущности предпринимательства: классический, факторный, функциональный и основанный на статусе на рынке труда. На их основе предложено авторское определение предпринимательства, под которым понимается инициативная деятельность индивида (как официальная, так и неофициальная) с целью извлечения дохода через прибыль, полученную от продажи благ, произведенных им или созданной им организацией. Также показана взаимосвязь между методом исследования и тем, какой подход к определению сущности предпринимательства применяется исследователями. В работах, которые предполагают проверку теорий с помощью описания примеров (кейсов), как правило, применяется классический подход к определению сущности предпринимательства. Отличительная особенность данного подхода — детальное описание личности предпринимателя. Современные экономические исследования, в которых доминирует математическое моделирование или эконометрический анализ, опираются на подходы, где

предприниматель представлен как отдельная переменная в производственной функции (факторный подход). В других случаях предприниматель — функция в математической модели, либо он обозначен как статус на рынке труда: работающий не по найму. Особенность факторного подхода, а также функционального и основанного на статусе индивида на рынке труда — это упрощенная трактовка личности предпринимателя, его деятельности, что накладывает определенные ограничения на выполняемые исследования.

Во-вторых, выявлено, что предпринимательство не всегда стимулирует экономический рост — оно может препятствовать росту экономики или не влиять на него. До середины XX века предпринимательство рассматривалось как драйвер экономического роста, в 1980–1990 годах эта позиция подверглась критике в работах У. Баумоля, З. Акса, Д. Одриша и других авторов. Они опубликовали исследования, где теоретически и эмпирически обосновывается, что только инновационное предпринимательство стимулирует экономическое развитие. При этом не инновационное предпринимательство, как правило, препятствует развитию или оказывает нейтральный эффект. Поэтому доступ к технологиям — одно из двух условий, при которых предпринимательство стимулирует экономический рост. Вторым условием является благоприятная институциональная среда. Важно, чтобы формальные и неформальные правила мотивировали индивидов, наделенных предпринимательским талантом, выбирать производительное предпринимательство, зачастую предполагающее инновационную компоненту. В противном случае развивается непроизводительное или деструктивное предпринимательство, которое не влияет или препятствует экономическому развитию. Таким образом, для поддержки экономического роста с помощью развития предпринимательства важно одновременное выполнение двух условий: а) доступ индивидов к современным технологиям, которые снижают барьеры входа на рынок и стимулируют инновационное предпринимательство, и б) институциональная среда, которая мотивирует индивидов с предпринимательским талантом выбирать производительное предпринимательство.

В-третьих, обзор исследований о факторах развития предпринимательства показал, что развитие предпринимательства зависит от двух групп факторов: персональных характеристик предпринимателей и институциональной среды. Последняя определяет барьеры входа на рынок: средний размер минимальных инвестиций для создания фирмы, дифференциацию доходов населения, от которой зависит, сколько индивидов могут себе позволить стать предпринимателями, а также качество менеджмента на создаваемых фирмах. Заметим, что каждая из двух групп факторов меняется в течение длительного периода, что сигнализирует о наличии так называемого «эффекта колеи» в развитии предпринимательства. Данный эффект представляет собой устойчивый долгосрочный тренд, от которого могут быть отклонения в краткосрочном периоде, но в течение длительного времени показатели развития предпринимательства возвращаются к этому тренду. Поэтому для поддержки государством предпринимательства важно не ограничиваться мерами, которые действуют в течение короткого промежутка времени, а изменять факторы, которые определяют долгосрочные тренды.

В первой главе диссертации показано, что в современных исследованиях предпринимательства в России анализируется влияние на развитие предпринимательства либо личностных качеств, либо региональных и национальных характеристик. Заметим, что поведение индивидов, которые выбирают между предпринимательством и работой по найму или разными видами предпринимательства, может зависеть от того, в каком регионе они находятся, экономика которого, в свою очередь, зависима от поведения индивидов. В этой связи представляет интерес рассмотрения проблемы о том, как развивается предпринимательство в зависимости от личностных качеств и экономики региона, которые взаимодействуют друг с другом, чему посвящена следующая глава настоящей диссертационной работы.

ГЛАВА 2. ВЗАИМОСВЯЗЬ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ РЕГИОНОВ РОССИИ

2.1 Теоретический анализ влияния экономической дифференциации регионов на развитие предпринимательства в России

В первой главе диссертационного исследования показано, что развитие предпринимательства зависит от личностных качеств предпринимателей, а также от региональных, страновых особенностей и уровня технологического развития. В этом параграфе рассматривается ситуация, когда одновременно региональные особенности и персональные характеристики предпринимателей влияют на развитие предпринимательства в субъектах Российской Федерации. Иными словами, рассматривается вопрос о том, какие факторы важнее для предпринимательской деятельности — региональные или персональные — и как они взаимосвязаны между собой.

В настоящей главе под предпринимательством будет пониматься определение, приведенное в параграфе 1.1 первой главы. А именно, предпринимательство — это инициативная деятельность индивида (как официальная, так и неофициальная) с целью извлечения дохода через прибыль, полученную от продажи благ, произведенных им или созданной им организацией.

В основу теоретического анализа положим тезис о том, что уровень экономического развития региона определяет мотивацию выбора предпринимательской деятельности, которая предопределяет ее дальнейший успех. В качестве обоснования данного тезиса рассмотрим пример вынужденного предпринимательства. В России, согласно Глобальному мониторингу предпринимательства за 2016 год, треть предпринимателей — вынужденные. Вероятно, это люди, у которых больше способностей к другой деятельности, но они перешли в предпринимательство. Вынужденное предпринимательство может возникать из-за кризисных явлений в экономике или иных трудностей, связанных с национальной или региональной экономикой, которые мешают найти работу,

отвечающую требованиям индивида. При этом в США вынужденных предпринимателей около 16%. Заметим, что среди исследователей все же нет однозначной позиции о том, является ли вынужденное предпринимательство негативным явлением.

Традиционно считается, что вынужденное предпринимательство возникает вследствие высокого уровня безработицы. Заметим: не обязательно, что вынужденными предпринимателями становятся только из-за отсутствия иной работы, — эту деятельность могут выбирать, чтобы увеличить доход, которого недостаточно от работы по найму.

Мотивация к предпринимательству важна для выбора между производительным и непроизводительным предпринимательством; кроме того, от нее зависит успех экономических реформ, выраженных в том числе в развитии предпринимательства, как показано в работе [Чеберко, Крылова 2014]. Таким образом, вынужденное предпринимательство — ситуация, когда индивид не был мотивирован к этой работе, но вынужден ею заниматься. Деятельность, выбранная вынужденно, может приводить к тому, что результаты работы такого индивида будут хуже по сравнению с индивидами, которые выбрали предпринимательство добровольно. В работе [Williams 2008] показано, что вынужденные предприниматели менее успешны, так как не все обладают требуемым уровнем способностей и опыта. Следовательно, для развития предпринимательства необходимы соответствующие способности. Когда индивид обладает талантом к другой работе, он вряд ли сможет достичь успеха на том месте, где оказался вынужденно.

В другой работе, напротив, авторы утверждают, что наличие определенных способностей не так важно: талантливый человек может достичь успеха в любой деятельности. В исследовании [Böhm, Watzinger 2015] рассматривается выбор выпускников аспирантуры американских ВУЗов между карьерой в реальном секторе экономики или университетах в период кризисов. Авторы показали, что в период экономического спада самые талантливые предпочитают академическую работу и в дальнейшем они являются также самыми продуктивными учеными и

преподавателями. В то же время авторы этого исследования замечают, что их вывод представляет собой частный случай. Продолжая их мысль, можно заключить: если кризис сопровождается масштабными структурными изменениями, как это имело место в странах с переходной экономикой, то альтернативные рабочие места могут быть далеки от профессии, который индивид занимался ранее. В этом случае весьма вероятно, что индивид окажется в профессии, к которой у него меньше способностей, и его результативность на этом рабочем месте будет значительно меньше, то есть вынужденное предпринимательство — скорее негативное явление. Таким образом, если региональная экономика вынуждает индивидов становиться предпринимателями, то в дальнейшем это негативно сказывается на развитии предпринимательства.

В то же время вынужденное предпринимательство обеспечивает занятостью индивидов, которые потеряли работу вследствие структурных изменений или кризисов, и тем самым играет важную социальную роль [Чеберко, 2005].

Заметим, что в эмпирических исследованиях обосновывается важная роль общего уровня способностей предпринимателя для реализации управленческих и технологических нововведений в его фирме. Авторы обосновывают влияния уровня способностей предпринимателя на результаты его труда тем, что его таланты тесно связаны с творческой активностью [Heunks, 1998; Sarooghi, Libaers, Burkemper, 2015]. Творчество, в свою очередь, важно для принятия управленческих решений. При этом соответствие способностей предпринимателя выполняемой работе практически не встречается в опубликованных исследованиях. Таким образом и вынужденное предпринимательство может не влиять на уровень развития предпринимательства.

Заметим, вероятнее всего, вынужденное предпринимательство в России, возникшее из-за изменений структуры экономики, приводит к тому, что многие переходят в эту деятельность, не обладая подходящими способностями. Это может служить одной из причин низкого потенциала к осуществлению управленческих и технологических нововведений у российских предпринимателей, а значит — низкого уровня развития предпринимательства в

России по сравнению со странами, где доля вынужденных предпринимателей меньше. Например, согласно Глобальному мониторингу предпринимательства за 2012 год, в Эстонии 18% предпринимателей от их общего количества вынужденно выбрали эту деятельность. При этом в Эстонии 26,5% организаций осуществляли организационные, маркетинговые и технологические инновации. В Латвии 25% вынужденных предпринимателей от их общего количества за 2012 год и 25,5% организаций осуществляли инновации. В Польше 41% вынужденных предпринимателей (2012 год) и 21% организаций осуществляли инновации [Верховская, Дорохина, 2012; ВШЭ, 2017]. В России инноваций в разы меньше.

В то же время не всегда корректно рассматривать тех, кто стал вынужденным предпринимателем, как неспособных развивать свое предприятие с помощью творческой активности. Важную роль играют готовность индивида переобучаться, открытость к знаниям и изменениям, что зависит от его отношения к разным явлениям окружающей действительности, то есть от ценностей предпринимателя.

Эти характеристики также могут объяснять различия в уровне развития предпринимательства между регионами и странами, как и понять связь между причиной перехода в предпринимательство и результатами предпринимательской деятельности. Обратим внимание, что индивиды с одинаковыми ценностями могут принимать разные решения, поскольку находятся в разных социально-экономических условиях, о чем говорится в параграфе 1.2 первой главы диссертационного исследования в теории У. Баумоля. Напомним, что согласно работе У. Баумоля индивиды с предпринимательским талантом могут выбирать разные виды предпринимательства: производительное, непроизводительное и деструктивное в зависимости от институциональной среды. Выбор ценностей в качестве личностных характеристик обусловлен примерами других исследований, представленных в параграфе 1.3. Например, было рассмотрено, что более «жадные» индивиды с большей вероятностью становятся предпринимателями. В этой связи рассмотрим, как региональная экономика и ценности индивидов

взаимодействуют друг с другом и определяют вектор развития предпринимательства через мотивацию к занятию предпринимательством.

Для того чтобы корректно объяснить, как региональная экономика влияет на выбор индивида о том, становиться предпринимателем или работать по найму в зависимости от его ценностей, а также как региональные особенности предопределяют развитие предпринимательства, разработаем экономико-математическую модель. Вначале рассмотрим модель поведения индивида, которая объясняет, почему он выбирает предпринимательство или работу по найму. Далее проведем анализ того, как выбор индивида предопределяет потенциал к развитию созданного предприятия. Предположим, что индивиду известны свои способности (к предпринимательству или работе по найму), а также он обладает сформированными предпочтениями по отношению к каждой из имеющихся альтернатив. Все предприниматели являются монополистами и конкурируют между собой в той степени, в какой их товары взаимозаменяемы.

Приведем ряд формальных определений, на основании которых формируется теоретическая модель, целью которой является объяснение причин развития предпринимательства в условиях экономической дифференциации регионов России. Рассмотрим эту модель на микроуровне, то есть она описывает поведение отдельно взятого индивида. Предположим, что развитие предпринимательства есть увеличение эффективности предприятия. Следовательно, оно представляет собой рост производительности труда. Приведем ниже формальное определение.

Определение 1. Производительность труда p — это отношение y к H (или $p = y/H$), где y — объем выпуска; H — количество отработанных человеко-часов.

Предположим, что выпуск отдельного работника описывается функцией Кобба — Дугласа с постоянной отдачей от масштаба: $y = AK^\alpha H^{1-\alpha}$, где A —

мультифакторная производительность⁵ (далее — МФП); K — капитал; H — количество отработанных часов. Предприниматель владеет предприятием, его предпринимательские способности, воплощенные в управленческих решениях, измеряются МФП, которая обозначена A . Таким образом, увеличение произведенной продукции может осуществляться за счет МФП, роста капитала и количества отработанных часов.

Предприятие развивается, когда растет его эффективность, то есть объем выпуска в отработанный человеко-час. Это может происходить за счет увеличения капитала и (или) за счет МФП, что приводит ко второму определению.

Определение 2. Развитие предприятия (рост выпуска индивида) — это $dy > 0$, где $dy = \frac{\partial y}{\partial A} * dA + \frac{\partial y}{\partial K} * dK + \frac{\partial y}{\partial H} * dH$, $dH = 0$, $dA > 0$ или $dH = 0, dK > 0$, или $dA, dK > 0, dH = 0$.

Определение 2.1 Развитие предприятия (рост выпуска индивида) за счет увеличения капитала — это $dy' > 0$, где $d'y = \frac{\partial y}{\partial A} * dA + \frac{\partial y}{\partial K} * dK + \frac{\partial y}{\partial H} * dH$, $dA = 0, dH = 0, dK > 0$.

Определение 2.2 Развитие предприятия (рост выпуска индивида) за счет увеличения МФП — это $dy'' > 0$, где $d''y = \frac{\partial y}{\partial A} * dA + \frac{\partial y}{\partial K} * dK + \frac{\partial y}{\partial H} * dH$, $dK = 0, dH = 0, dA > 0$.

Далее сформируем определение уровня способностей индивида к предпринимательству и работе по найму.

Определение 3. Пусть уровень способностей индивида измеряется величиной T_o , которая обладает следующими свойствами: $0 \leq T_o \leq 1$ и T

⁵ Прочие факторы производства, среди которых инновации, качество менеджмента и другие.

уникально для каждого вида деятельности: предпринимательство, работа по найму. Если индивид максимально способен для выбранной деятельности, то $T = 1$ и наоборот.

Предположим, что индивид действует рационально и выбирает профессию из двух альтернатив — предпринимательство или работа по найму — так, чтобы максимизировать свою полезность. Альтернативы обозначены множеством: $O = \{S, P\}$, где S — предпринимательство, P — работа по найму. Индивид обладает следующей функцией полезности:

$$U = \max\{U_s, U_o\}, \quad (2.1.1)$$

$$U_o = a * w_o * (T_o + q_o) - b * (1 - T_o^\alpha), \quad (2.1.2)$$

где U_o — полезность профессии; a, b — коэффициенты, которые обозначают ценности индивида, демонстрирующие, насколько полезен этот элемент для него. Первый коэффициент (a) измеряет полезность доходов: чем он выше, тем сильнее индивид ценит заработок или богатство. Второй (b) измеряет отношение индивида к профессии: чем он выше, тем сильнее индивид заинтересован в том, чтобы заниматься интересной для себя работой, к которой у него больше способностей. Далее w_o — величина суммы дисконтированных доходов в выбранной профессии, переменная ($w_o * T_o$) демонстрирует, что доходы ниже, если меньше способностей для выбираемой профессии. Данный показатель варьируется среди регионов, тем самым отражая их экономическую дифференциацию. Кроме того, есть возможность зарабатывать или терять доход вне зависимости от способностей, что обозначено переменной q_o . Она демонстрирует, есть ли возможность получать доход без трудозатрат (в этом случае способности будут не важны) или его терять. Данная переменная отражает институциональную среду, которая также уникальна для каждого региона. Например, получение неформальных платежей (взяток), распределение фонда заработной платы в свою пользу без обоснования такого решения и т. д. Переменная $(1 - T_o)$, умноженная на коэффициент b , показывает, что чем меньше у индивида способностей к профессии, тем сильнее у

него снижается полезность этой деятельности. Таким образом, если он высоко ценит интересную работу (то есть большая b), то отсутствие способностей будет сильнее снижать полезность выбираемой альтернативы.

Принимая решение о том, какую профессию выбрать — предпринимательство или работу по найму, — индивид рассчитывает полезность каждой альтернативы. Предположим, что ему известны уровни способностей: T_s — к предпринимательству, T_p — к работе по найму. Кроме того, он осведомлен о возможности получать доход без затрат труда, который не зависит от его способностей (q_o), а также о доходе, который зависит от способностей — $w_o * T_o$. На основе этой информации он вычисляет уровень полезности и выбирает работу, которая приносит большее удовлетворение, исходя из функции $U = \max\{U_s; U_p\}$.

Прежде чем приступить к описанию влияния ценностей на развитие предпринимательства, рассмотрим ситуацию равновесия, когда индивиду всё равно, что выбрать — предпринимательство или работу по найму:

$$U_s = U_p \quad (2.1.3)$$

или

$$a * w_s * (T_s + q_s) - b * (1 - T_s) = a * w_p * (T_p + q_p) - b * (1 - T_p), \quad (2.1.4)$$

откуда можно вычислить равновесный уровень дохода w_s^* , зависящего от способностей и иных параметров:

$$w_s^* = \frac{b * (1 - T_s) + a * w_p * (T_p + q_p) + b * (1 - T_p)}{a * (T_s + q_s)}. \quad (2.1.5)$$

Аналогичным образом получаем w_p^* . Равновесный уровень дохода необходим, чтобы показать, при какой величине ожидаемого дохода возникает ситуация, когда индивид предпочитает деятельность, к которой у него меньше способностей. Например, если $w_s > w_s^*$, то индивид выберет предпринимательство при наличии больших способностей для работы по найму. Это происходит за счет того, что величина ожидаемого дохода компенсирует потери полезности из-за того, что индивид занимается неинтересной для себя работой. С другой стороны, индивид выберет работу по найму, даже если

ожидаемый доход от предпринимательства выше, но ниже равновесного значения. В этом случае более высокий доход от предпринимательства не компенсирует потери полезности из-за того, что индивид занимается неинтересной для себя работой.

Рассмотрим влияние возможности получать доход, величина которого не зависит от способностей, на принятие решения о выборе между предпринимательством и работой по найму. Покажем, что, когда возможность получать доход, независимый от способностей индивида, отличается в предпринимательстве и работе по найму, то индивид может выбрать деятельность, к которой у него меньше способностей.

Возвращаясь к ситуации равновесия:

$$U_s = U_p, \quad (2.1.6)$$

$$a * w_s(T_s + q_s) - b(1 - T_s) = a * w_p(T_p + q_p) - b(1 - T_p), \quad (2.1.7)$$

получаем равновесное значение q_s^* :

$$q_s^* = \frac{b(1-T_s) + aw_p(T_p + q_p) + b(1-T_p)}{aw_s} - T_s. \quad (2.1.8)$$

Данный результат демонстрирует: если индивид обладает большими способностями к предпринимательству, велика вероятность, что он выберет работу по найму. Это возможно, когда у индивида в роли наемного работника есть возможность зарабатывать не благодаря труду и способностям, а за счет нетрудовой деятельности (перераспределение фонда оплаты в свою пользу, получение неформальных платежей и др.).

Таким образом, решение индивида о том, выбрать предпринимательство или работу по найму, зависит от разницы доходов между ними (разница между w_p и w_s), а также от возможностей извлекать доход независимо от способностей (когда q_p и q_s не равны нулю). Поэтому для достижения ситуации, когда индивид всегда выбирает профессию, к которой у него больше способностей, важно препятствовать появлению возможности получать доход, независимый от таланта, то есть извлекать ренту, а также стремиться к равенству доходов от разных видов

деятельности. Данные выводы согласуются с гипотезой У. Баумоля, однако не гарантируют, что индивид всегда будет выбирать профессию, к которой у него больше способностей.

Ценности индивида влияют на то, насколько легко он согласится выполнять работу, к которой у него меньше способностей. Ранее показано, что такое решение зависит от разницы в доходах по каждой из имеющихся альтернатив. При этом известно, что практически невозможно достичь равенства доходов на практике. Поэтому представляет интерес формирование условий, при которых различия между доходами от предпринимательства и работой по найму не приводят к ситуациям, когда выбирают деятельность, к которой нет способностей. Ниже показано, что для индивидов, которые высоко оценивают полезность дохода («жадные»), достаточно небольшой разницы между ожидаемыми доходами, чтобы выбрать профессию, к которой меньше способностей.

Возвращаясь к функции полезности, видно, что с ростом полезности доходов a снижается равновесный уровень трудовых и нетрудовых доходов w_s^* или w_p^* и (или) q_s^* или q_p^* . С ростом полезности занятия интересной для индивида работой (b) увеличиваются равновесные трудовые и нетрудовые доходы w_s^* или w_p^* и q_s^* или q_p^* :

$$\frac{\partial w_s^*}{\partial a} < 0; \frac{\partial w_s^*}{\partial b} > 0, \quad (2.1.9)$$

$$\frac{\partial q_s^*}{\partial a} < 0; \frac{\partial q_s^*}{\partial b} > 0. \quad (2.1.10)$$

Так, с ростом a , то есть полезности дохода, снижаются равновесные значения $q_s^*, q_p^*, w_s^*, w_p^*$. Таким образом, более «жадные» индивиды более чувствительны к разнице между доходами. И наоборот: низкий уровень «жадности» приводит к ситуации, когда различия в уровне дохода должны быть достаточно большими, чтобы индивид выбрал деятельность, к которой у него меньше способностей. Параметр b говорит о том, насколько высоко индивид ценит соответствие выбранной деятельности своему таланту. С ростом b увеличиваются равновесные значения $q_s^*, q_p^*, w_s^*, w_p^*$ — таким образом, ему

потребуется предложить больший доход, чтобы он предпочел профессию, к которой у него меньше таланта. Иными словами, ценности индивида определяют его решение, какую деятельность выбрать и будет ли она соответствовать его способностям наряду с иными факторами. Следовательно, для того чтобы индивиды выбирали деятельность, к которой у них больше способностей, им необходимо либо проявить больший нематериальный интерес, то есть стать менее «жадными», либо обеспечить для них равенство ожидаемых доходов.

Рассмотрим, как ценности индивида, который выбрал предпринимательство, влияют на развитие созданного предприятия. В данном случае возможны две ситуации, как было показано в предыдущей части: предприниматель обладает способностями к предпринимательству или нет. В зависимости от ожидаемого дохода, источника этого дохода (трудовой или нетрудовой) и ценностей человека принимается решение, какую профессию выбрать. После этого индивид занимается тем, к чему у него больше способностей или, напротив, меньше, что делает его потенциал к увеличению МФП выше или ниже соответственно.

Рассмотрим ситуацию, когда индивид обладает большими способностями к предпринимательству, чем к работе по найму ($T_s > T_p$), и покажем, при каких условиях уровень развития его предприятия выше. Такая ситуация возможна, когда ожидаемый доход от альтернативной деятельности (работы по найму) меньше равновесного значения ($w_p < w_p^*$); при этом не обязательно, что он будет меньше или равен доходу от предпринимательства. Предположим, что нетрудовой доход не влияет на решение индивида о том, работать предпринимателем или наемным работником, то есть $q_s = q_p = 0$. В этом случае индивид сделает выбор в пользу предпринимательства, к чему у него больше способностей.

Важно, чтобы его способности, которые проявляются в творческой активности, воплощались в увеличении МФП. Это связано с государственной поддержкой, институциональной средой и иными факторами, которые делают деловой климат более или менее благоприятным для этого процесса. Измерим качество делового климата при помощи параметра $r \geq 0$. В некоторой степени

этот параметр измеряет уровень развития системы превращения научного знания в производственный или потребительский ресурс, которая важна для развития предпринимательства согласно работе [Чеберко, Пожарский 2013]. Согласно условиям, МФП измеряется параметром A , который зависит от способностей и качества институциональной среды. Данный параметр присутствует в функции Кобба — Дугласа, которая описывает выпуск созданной фирмы, то есть влияет на ее результаты. Интуитивно можно проследить, что, если индивид выбрал профессию, к которой у него больше таланта, то A при прочих равных будет выше. Следовательно, его фирма продемонстрирует большую производительность. Формально приведенное рассуждение, характеризующее связь между ценностями индивида и МФП, показано в Теореме 1. Обозначения: $dy_s^{''*}$, $dy_p^{''*}$ — темп развития предприятия (рост выпуска индивида) в выбранной им профессии, отсутствие звездочки обозначает темп развития предприятия (рост выпуска) в случае альтернативного выбора (работы по найму $dy_p^{''}$; предпринимательства соответственно $dy_s^{''}$); $w_p^{'}$ — величина ожидаемого дохода для работы по найму.

Теорема 1. Если (1) $w_s - w_p^{'} > w_s - w_p^{*}$ и $T_s > T_p$, то $U_s > U_p$, $dy_s^{''*} > dy_p^{''}$ и (2) $w_s - w_p^{'} < w_s - w_p^{*}$ и $T_s > T_p$, то $U_s < U_p$, $dy_s^{''} > dy_p^{''*}$.

Доказательство.

Допустим, имеются два вида деятельности, выпуск которых определяется функциями:

$$y_s = AK^{\alpha}H^{1-\alpha} \quad (2.1.11)$$

и

$$y_p = AK^{\alpha}H^{1-\alpha}. \quad (2.1.12)$$

Первый — это выпуск индивида, если он выбрал предпринимательство, второй — работу по найму.

Допустим, что деловой климат один и тот же для всех профессий. В этом случае только уровень способностей влияет на величину МФП. Согласно Определению 2.2, рост выпуска за счет увеличения МФП — это $dy'' > 0$, где $dy'' = \frac{\partial y}{\partial A} * dA + \frac{\partial y}{\partial K} * dK + \frac{\partial y}{\partial H} * dH$, $dK = 0$, $dH = 0$, $dA > 0$. Пусть $dA = rT$, где r — параметр, который демонстрирует влияние делового климата на МФП. Рост этого параметра говорит об улучшении условий и наоборот. Если предположить, что r одинаковый во всех профессиях, то вклад МФП в рост выпуска в каждом виде деятельности: $dA_s = rT_s$, $dA_p = rT_p$ — величина вклада МФП в выпуск фирмы меняется в зависимости от способностей индивида к выбранной профессии.

Покажем, как различия в ожидаемом доходе в каждой профессии влияют на способность индивида увеличивать МФП. Согласно условиям, индивид характеризуется следующим образом: $T_s > T_p$, то есть он более способен для предпринимательства S , чем для работы по найму P . Ему известен ожидаемый доход от каждой профессии. Кроме того, существует равновесный уровень ожидаемого дохода от работы по найму w_p^* , при котором полезность каждого вида деятельности одинакова ($U_s = U_p$). При превышении ожидаемого дохода w_p' над w_p^* , он выберет P — работу по найму, несмотря на то, что более талантлив для S — предпринимательства. В случае $w_p' > w_p^*$ его вклад в рост выпуска в качестве работающего по найму будет меньше возможного, поскольку МФП зависят только от величины способностей: $dA_p < dA_s$, если $T_s > T_p$. Наоборот, если ожидаемый доход w_p ниже w_p^* , это приведет к ситуации, когда индивид выберет предпринимательство, в этом случае он сможет показать большую МФП и рост выпуска своего предприятия.

Покажем, как ценности индивида влияют на МФП. Известно, что его поведение зависит от того, как он оценивает полезность дохода и содержание работы. В предыдущей части продемонстрировано, что разница между w_p^* и w_s

уменьшается с ростом «жадности» индивида (коэффициента a). И увеличивается для тех, кто высоко ценит интересную работу и заинтересован в получении удовольствия от ее выполнения (коэффициента b). Поэтому чем больше индивид заинтересован в получении интересной работы, то есть у него выше нематериальная мотивация, тем больше его шансы выбрать профессию, к которой больше способностей. Когда индивид делает свой выбор в пользу деятельности, к которой у него больше способностей, его потенциальная МФП будет выше. В итоге рост его выпуска будет выше, чем в случае альтернативного выбора, то есть $dy_s^{''*} > dy_p^{''}$. Вторая часть Теоремы 1 доказывается аналогичным образом (ч. т. д.).

Теорема 1 демонстрирует, что создание благоприятной институциональной среды r , то есть условий для трансформации идей, творчества в МФП, недостаточно для того, чтобы достичь высокого уровня МФП. Важно наличие у предпринимателей и работников потенциала к их осуществлению, который зависит от соответствия способностей занятых выполняемой работе. Это соответствие зависит от ценностей индивида и ожидаемых доходов от предпринимательства и работы по найму.

Обратим внимание, что в России уровень человеческого капитала высокий, однако уровень развития предпринимательства уступает развитым странам, а доля фирм, осуществляющих управленческие инновации, ниже, чем во многих развивающихся странах, в том числе на постсоветском пространстве. Несмотря на усилия государства исправить ситуацию, ощутимых изменений не происходит. Вероятно, одна из причин — высокая доля тех, чьи способности не подходят для выполняемой работы. Поэтому они не могут предлагать новые решения, то есть вести творческую деятельность на своем рабочем месте и развивать предприятия не только за счет введения новых основных фондов, но и увеличения МФП.

Далее рассмотрим, как возможность извлечения нетрудовых доходов влияет на МФП. Если разница в доходах не приводит к тому, что индивид выбирает деятельность, к которой у него меньше способностей, то наличие возможности

зарабатывать независимо от уровня способностей может изменить его решение и повлиять на МФП.

Теорема 2. Если $w_s - w_p > w_s - w_p^*$ и $T_s > T_p$ и $q_s - q_p < q_s - q_p^*$, то $dy_s'' < dy_p''$.

Доказательство:

Для каждого q_s и для каждого w_s, w_p существует q_p^* , при превышении которого полезность работы по найму P выше полезности предпринимательства S . Таким образом, если ожидаемый доход от предпринимательства w_s превышает доход от работы по найму w_p и доход по найму ниже его равновесного значения, возможна ситуация, когда полезность работы по найму будет всё же выше. Если $q_s - q_p < q_s - q_p^*$, то $U_s < U_p$ при $T_s > T_p$. Из этого следует, что индивид выберет деятельность, к которой имеет меньше способностей (в данном случае это P — работа по найму), если величина нетрудовых доходов, которые не зависят от его способностей, компенсирует потери полезности при выборе этой деятельности. Если он выбирает работу по найму, то будет работать в профессии, к которой менее способен. Следовательно, его потенциал к достижению высокого уровня МФП будет меньше, что показано в Теореме 1. Это снижает вклад МФП в рост выпуска фирмы, в которой он работает. Иными словами, при $T_s > T_p$ $dA_p < dA_s$ и $dy_s'' > dy_p''$. В результате индивид в меньшей степени увеличивает производительность труда за счет своих способностей, воплощенных в МФП. Это связано с тем, что ранее высокий нетрудовой доход мотивировал его выбрать профессию, к которой меньше способностей (ч. т. д.)

Заметим: как и в Теореме 1, чем выше ценятся ожидаемый доход и возможность получения нетрудовых доходов, тем выше шансы, что индивид предпочтет профессию, к которой у него меньше способностей. Следовательно, его потенциал к достижению высокого уровня МФП в этом случае будет ниже.

Теоремы 1 и 2 демонстрируют, что не только различия между ожидаемыми доходами от предпринимательства и работы по найму влияют на МФП предпринимателей, но и их ценности. Равенство доходов обеспечивает наилучший выбор профессиональной деятельности с позиции соответствия ей способностей занятого. При этом существование различий между этими доходами может не оказывать негативного эффекта на развитие предпринимательства, поскольку важны ценности, которые определяют мотивацию выбора предпринимательства или работы по найму. Следовательно, развитие предпринимательства зависит не только от институциональной среды, государственной политики, но и от ценностных характеристик предпринимателя, которые определяют его потенциал к развитию созданного предприятия за счет управленческих инноваций, качества менеджмента и иных факторов производства, кроме капитала и труда. Поэтому в ходе анализа и разработки соответствующих программ развития важно обращать внимание на мотивацию выбора предпринимательства.

С ростом возможностей получать доход без затрат труда, то есть извлекать ренту, снижается уровень развития предпринимательства. Поэтому важно, чтобы в экономике было как можно меньше таких возможностей. Таким образом, предпринимательство, которое связано с извлечением ренты или основано только на перераспределении доходов, может снижать уровень развития предпринимательства, что подтверждает теорию У. Баумоля. Однако индивид может сделать иной выбор и стать производительным предпринимателем, если он очень высоко ценит содержание работы и заинтересован в получении удовлетворения от нее, а не только в получении денег. В итоге теория У. Баумоля работает при одних ценностях в обществе и может хуже объяснять поведение предпринимателей, ценности которых иные. Заметим, что данные выводы имеют место, если предприниматель является монополистом или уровень конкуренции низкий.

Уровень экономического развития региона, который выражается в величине ожидаемого дохода от предпринимательства и работы по найму, возможностей найти работу и других условиях, влияет на выбор индивидом того, какую

профессию предпочесть: предпринимательство или работу по найму. Этот выбор также зависит от ценностей индивида, которые демонстрируют его стремление к достижению высокого уровня заработка и получению интересной работы. Если разница в ожидаемых доходах от предпринимательства и работы по найму высокая, то вероятность того, что предпринимательство будет развиваться на этой территории, снижается. Это связано с тем, что в таком случае становится больше лиц, которые стали предпринимателями, не обладая способностями к этой работе. Если индивиды в большей степени заинтересованы в интересной работе, нежели в получении большего заработка, то напротив, предпринимательство будет развиваться.

2.2 Эмпирический анализ мотивации выбора индивидами между предпринимательством и работой по найму в России

В предыдущем параграфе показано, что развитие предпринимательства зависит от того, соответствуют ли способности индивида выполняемой работе. Выбор индивида между предпринимательством и работой по найму зависит от его ценностей. Последние определяют степень соответствия способностей индивида выполняемой работе, что показано в предыдущем параграфе. Напомним, было обосновано, что «жадные индивиды обладают большей склонностью выбирать профессию, к которой у них нет способностей. Кроме того, индивиды, которые высоко ценят соответствие способностей выполняемой работе более склонны выбирать профессию, к которой у них есть способности. В этом параграфе проводится эмпирический анализ ценностей российских предпринимателей, для того чтобы показать мотивы выбора этой деятельности, что необходимо для анализа соответствия их способностей выполняемой работе и подтверждения теоретических выводов, сделанных в параграфе 2.1.

Известно, что индивид осознанно выбирает между предпринимательством и работой по найму — его решение мотивировано личными качествами. В работах [Shapero 1984; Shapero, Sokol, 1982; Ajzen, 1991; Bird, 1988; Katz, Gartner, 1988]

авторы предложили теорию, согласно которой ценности индивидов определяют будущую работу. Одни предпочитают работу с минимальными рисками — такие реже выбирают предпринимательство. Другим важна независимость, поэтому они становятся предпринимателями чаще. В результате отмеченные исследователи сделали вывод, что обычно предпринимателями становятся не случайным образом. Это решение принимается на основе намерений, которые отражают их ценности [Krueger, Reilly, Carsrud, 2000; Krueger, Carsrud, 1993]. В свою очередь развитие предпринимательства, в особенности инновационного, зависит от культуры как отражения ценностей, разделяемых обществом [Голубецкая, Аралов 2015, с. 53–54].

Для проверки сформулированных теоретических положений в предыдущем параграфе о том, как ценности влияют на выбор индивида между предпринимательством и работой по найму, в настоящем диссертационном исследовании проводится эконометрический анализ данных «Всемирного опроса ценностей» (World Values Survey⁶), которые охватывают 100 стран, где проживает более 90% мирового населения. Данные собирает World Values Survey Association. Этот источник содержит наиболее богатый перечень вопросов о ценностях респондентов в разных странах. Существует несколько волн опроса, в данном случае взята волна 2010–2014 года. Опрос проводился в 100 странах с 2010 по 2014 год, в России он проводился в 2011 году. Это наиболее свежие данные на момент подготовки диссертационного исследования.

Предположим, на выбор индивидом предпринимательства влияют следующие ценности: отношение к деньгам, риску, признанию со стороны общества, творчеству и труду, персональные характеристики: пол, возраст, образование, семейное положение. Отношение индивида к деньгам измеряет полезность получаемого дохода, к риску — готовность рисковать ради этого дохода, признание, ценность творческой деятельности отражают его нематериальную мотивацию, а именно — насколько для него важна интересная

⁶ Данные доступны по электронному адресу: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp>.

работа. Для оценки этих ценностей собраны переменные, представленные в таблице 2.2.1.

Таблица 2.2.1

Ценности индивидов

№	Описание переменной		Кодировка переменных
	Теперь я познакомлю вас с мнениями по разным вопросам. 1 значит, что Вы полностью согласны с мнением, расположенным на карточке слева, а 10 — с мнением справа, Вы также можете выбрать любое промежуточное положение на шкале		
1	Вера в свои собственные силы, терпение	В конечном итоге усердная работа вознаграждается; Усердная работа обычно не приводит к успеху: для него нужны удача и связи	0 = не согласен. 9 = согласен
2	Отношение к деньгам	Нужно уменьшить разницу доходов. Нужно увеличить разницу доходов, чтобы люди прилагали больше усилий	0 = необходимо большее неравенство доходов. 9 = требуется выравнивание доходов
	Я кратко опишу нескольких людей. Покажите, пожалуйста, на этой карточке, насколько каждое из описаний похоже или не похоже на вас		
3	Предприимчивость, творчество, инициативность	Для этого человека важно предлагать новые идеи, быть творческой личностью, идти своим путем	0 = не похож на меня. 5 = такой же, как я
4	Желание много зарабатывать	Для человека важно быть богатым, иметь много денег и дорогих вещей	0 = не похож на меня. 5 = такой же, как я
5	Желание быть успешным	Для этого человека важно быть очень успешным, чтобы окружающие знали о его достижениях	0 = не похож на меня. 5 = такой же, как я
6	Отношение к риску	Приключения и риск очень важны для этого человека, он стремится к жизни, полной захватывающих событий	0 = не похож на меня. 5 = такой же, как я

Источник: World Values Survey, волна 2010–2014, расчеты автора

Исходя из них, можно сформировать два противоположных портрета предпринимателя.

Первый тип предпринимателей предполагает, что предпринимательство выбирают, потому что содержание этой деятельности представляет для индивидов интерес. Заработок для них вторичен.

Обращаясь к параграфу 2.1 такой индивид характеризуется следующими характеристиками: $a < b$, где a измеряет полезность доходов: чем он выше, тем сильнее индивид ценит заработок или богатство; b измеряет отношение индивида к профессии: чем он выше, тем сильнее индивид заинтересован в том, чтобы заниматься интересной для себя работой, к которой у него больше способностей.

Допустим, для предпринимателей важно творческое мышление и они искренне верят, что усердный и честный труд неизбежно ведет к успеху. В этом случае они готовы много работать без получения результатов в краткосрочный период и им нравится содержание работы, они готовы проявлять творческую активность. Это подтверждается исследованиями [Heunks, 1998; Amabile et al.,

1996; Nystrom, 1993]. Также предприниматели негативно относятся к нарушениям действующего законодательства, ценят верховенство права. В случае если закон нарушается, они могут потерять результаты, полученные благодаря усердному труду. Они любят риск; в работе [Caliendo et al., 2009] авторы выяснили, что индивиды, которые предпочитают риск, чаще становятся предпринимателями, даже если до этого они работали по найму. Однако, как они пишут, эта связь не сохраняется, если индивид был безработным. В исследованиях [Ekelund et al., 2005; Cramer et al., 2002] показано, что индивиды, склонные брать на себя риски, чаще становятся предпринимателями. При этом для таких предпринимателей важно общественное признание; более того, стремление приобрести определенный социальный статус является одним из мотивов, который побуждает заниматься предпринимательством, что отмечается в [Пономарёв, Светуных 2015, с. 106]. Они занимаются любимым делом и получают за это достаточный для них уровень дохода. Также такие предприниматели могут быть заинтересованы в приобретении современных научных знаний или интересоваться новыми технологическими разработками [Пономарёв, Светуных 2015, с. 106]. Коммерциализация инноваций, с одной стороны, предполагает творчество, а с другой — может помочь получить доход, занимаясь производительным предпринимательством.

Второй тип предпринимателей предполагает, что предпринимательство выбирают, потому что эта деятельность предполагает больший уровень дохода. При этом для индивидов не так важно, насколько интересна для них эта работа.

Обращаясь к параграфу 2.1 данный предприниматель характеризуется следующим образом: $a > b$, где a измеряет полезность доходов: чем он выше, тем сильнее индивид ценит заработок или богатство; b измеряет отношение индивида к профессии: чем он выше, тем сильнее индивид заинтересован в том, чтобы заниматься интересной для себя работой, к которой у него больше способностей.

Пусть предприниматели в первую очередь стремятся получить высокий уровень дохода. Стремление предпринимателей к высокому заработку подтверждается в работе [Liang, Dunn, 2007]. Высокая степень социального

неравенства в России может служить фактором, который побуждает индивидов выбирать предпринимательство исключительно ради заработка. Подробнее об этом сказано в теории неприятия неравенства (Inequality aversion theory). Согласно ей, индивиды, которые зарабатывали меньше остальных, склонны компенсировать нехватку доходов в будущем, если возникает такая возможность [Fehr, Schmidt, 1999]. Следовательно, они заинтересованы в работе, где больше платят, а не в той, которая соответствует их таланту. В отличие от наемных работников, кража имущества, уклонение от уплаты налогов и получение, дача взяток будут оправданны, если это связано с ростом их доходов. Творческое мышление и потребность в научных знаниях не играют для предпринимателей какой-либо роли. Они, зная, что инновации связаны с риском, предпочтут менее рискованные виды деятельности. Таким образом, предприниматели второго типа выбирают виды деятельности, которые приносят максимальный доход. Схематически взаимосвязь между переменными и гипотезами показана на рис. 2.2.1.



Рис. 2.2.1. Взаимосвязь ценностей предпринимателей и вероятности, что их способности соответствуют выполняемой работе

Источник: составлено автором

Обратимся к статистическим данным. Некоторые переменные содержат пропущенные наблюдения — например, в случае если респондент отказался отвечать. Анализ таких данных может привести к смещенным оценкам в регрессиях, поскольку оценивается массив данных, где нет «пустых» значений — уменьшается объем выборки. В некоторых случаях уменьшение анализируемой выборки не приводит к негативным последствиям. Например, если «пустые» значения имеют случайную природу. В противном случае, когда, к примеру, они зависят от пола или возраста респондента, оценки коэффициентов, получаемые в регрессиях, будут смещенными и (или) несостоятельными.

Для решения этой проблемы предложен метод цепного многократного заполнения (multiple imputation) в работе [Rubin, 1987]. Исследователь предложил выполнять регрессии независимых переменных по отношению к остальным переменным без «пустых» значений. После чего на основе полученных оценок заменить «пустые» данные в тех же независимых переменных. Далее — заново провести регрессию. Позже был предложен более совершенный метод — цепное многократное заполнение (Multiple Imputations Chained Equations, MICE) в работе [van Buuren, Oudshoorn, 1999], — который применялся для решения аналогичной проблемы методом итераций и используется в данной статье.

В данной части диссертационного исследования применяются оба метода:

1. Стандартный метод анализа бинарных переменных (можель множественной логистической регрессии);
2. Метод цепного многократного заполнения (MICE), предложенный в [Rubin 1987; van Buuren, Oudshoorn 1999]. В таблице 2.2.3 показана описательная статистика переменных после заполнения «пустых» данных оценочными значениями с помощью цепного многократного заполнения (Multiple Imputations Chained Equations, MICE).

Методика расчетов показана в Приложении 1. Переменные, которые содержали пустые значения: предприниматель (да/нет) (1,3%)⁷; семейное

⁷ В скобках указана доля пустых значений.

положение (0,6%); вера, что труд приводит к успеху (7%); инициативность, творчество (16,7%); отношение к дифференциации по доходам (7,2%); желание много зарабатывать (23,9%); желание быть успешным (17,9%); отношение к риску (27,8%). Помимо метода цепного многократного заполнения, данные оценивались при помощи стандартного анализа бинарных зависимых переменных при помощи logit-модели.

Результаты описательной статистики демонстрируют (см. таблицы 2.2.2 и 2.2.3), что около 4,1% опрошенных респондентов в возрасте от 18 до 91 года являются предпринимателями. В Приложении 2 показана описательная статистика исходных данных до цепного многократного заполнения.

Таблица 2.2.2

**Описательная статистика к оценочным данным
(после восстановления пустых наблюдений)**

Переменная	Среднее значение	Стандартное отклонение	Минимальное значение	Максимальное значение
Предприниматель (да = 1)	0,042	0,1997	0	1
Пол (мужской = 1)	0,446	0,4972	0	1
Семейное положение (женат/замужем = 1)	0,554	0,4972	0	1
Возраст, лет	46,0564	17,4179	18	91
Вера в свои собственные силы, терпение	–	–	0	9
Инициативность, творчество	–	–	0	3
Желание много зарабатывать	–	–	0	3
Отношение к дифференциации по доходам	–	–	0	9
Желание быть успешным	–	–	0	3
Отношение к риску	–	–	0	3

N = 2500

Таблица 2.2.3

Условная описательная статистика

Переменная	Среднее значение	Стандартное отклонение	Среднее значение	Стандартное отклонение
	Предприниматели		Наемные работники	
Пол (мужской = 1)	0,638095	0,482856	0,4378	0,4962
Семейное положение (женат/замужем = 1)	0,6731	0,473666	0,5488	0,4977
Возраст, лет	38,0289	10,7653	46,4048	17,5686
Вера в свои собственные силы, терпение	–	–	–	–
Инициативность, творчество	–*** ⁸	–	–	–
Желание много зарабатывать	–***	–	–	–
Отношение к дифференциации по доходам	–***	–	–	–
Желание быть успешным	–	–	–	–
Отношение к риску	–	–	–	–
	N = 105		N = 2395	

Принимая во внимание тот факт, что лиц старше 72 лет в выборке довольно мало, можно считать, что это значение близко к доле предпринимателей в экономически активном населении. Это значение совпадает с результатами других опросов, показанных в Приложении 3, что говорит о репрезентативности данных по предпринимательству.

Описательная статистика показала, что 64% предпринимателей являются мужчинами. Наемные работники старше: их средний возраст равен 46,4 года, тогда как у предпринимателей он ниже — 37,9 года. Среди предпринимателей больше тех, у кого есть семья: 67% против 55% у работающих не по найму. Но результат теста на разницу средних говорит, что эти значения различаются с вероятностью 95%. А по уровню образования обе группы респондентов идентичны.

Предприниматели более заинтересованы в высоком уровне доходов по сравнению с наемными работниками. Альтернативный вопрос, но в своей сущности со схожим содержанием, оценивает отношение индивидов к дифференциации по доходам. Так, 1 означало, что распределение по доходам должно быть равномернее, а 10 баллов говорят о том, что необходимо иметь большую дифференциацию. Предприниматели выступают за большую

⁸ *** здесь и далее в настоящей таблице демонстрируют результаты теста Хи-квадрат на разницу средних

дифференциацию. Респонденты равнодушны к общественному признанию, хотя для предпринимателей значимость этой ценности выше. Также предприниматели обладают большей склонностью брать на себя риск. Несмотря на то, что предприниматели каждый день имеют дело с конкуренцией, они не считают, что она полезна. Таблицы с коэффициентами корреляции в Приложениях 4 и 5.

Для того чтобы проверить, какие из этих переменных влияют на то, что индивид является предпринимателем, проведем регрессионный анализ. Поскольку зависимая переменная является бинарной, ее можно оценивать при помощи probit- или logit-моделей. В таблице 2.2.4 показаны результаты множественной логистической регрессии. При этом (1) и (2) регрессии сделаны обычным способом, а (3) и (4) — согласно [Rubin 1987; van Buuren, Oudshoorn 1999] (расширенная таблица с результатами регрессий показана в Приложении 6, результаты регрессии, выполненной стандартным методом, показаны в Приложении 7).

Регрессии показали, что предпринимателями становятся индивиды, которые выше ценят творческое мышление, о чём свидетельствует отрицательный и значимый коэффициент соответствующей переменной. Напомним, что она принимает значения от 1 до 4, где минимальная величина означает, что она наиболее важна. Отношение к богатству и общественному признанию статистически не значимо. При этом респонденты, которые считают, что необходима большая дифференциация по доходам, с большей вероятностью становятся предпринимателями, о чём говорит статистически значимый коэффициент соответствующей переменной. Таким образом, для предпринимателей важнее быть богаче остальных — они не желают делиться с другими своим доходом. Этот результат демонстрирует, что полезность единицы дохода у предпринимателей выше, чем у работников по найму.

Отношение к риску статистически не значимо, что необычно для предпринимателей. Другие исследования дают похожий результат: [Djankov, Miguel, Qian, Roland, Zhuravskaya 2005; Djankov, Miguel, Qian, Roland, Zhuravskaya 2006].

Предпринимателями не являются лица, которые считают, что усердный труд неизбежно приведет к успеху. Статистически не значимые коэффициенты у переменных, которые измеряют ценность знаний о достижениях науки и технических новинках. Следовательно, предпринимателями не становятся лица, в большей степени заинтересованные в научных знаниях.

Таблица 2.2.4

**Результаты logit-регрессий
(в таблице указаны значения предельных эффектов)**

Переменная	(1)	(2)
Пол	0,0290***	0,0291***
	(0,00836)	(0,00833)
Семейное положение	0,00553	0,00358
	(0,00869)	(0,00867)
Возраст, лет	0,0110***	0,0111***
	(0,00253)	(0,00253)
Возраст, лет ²	-0,000144***	-0,000144***
	(0,00003)	(0,00003)
Вера, что труд приводит к успеху	0,00152	0,00153
	(0,00151)	(0,00155)
Инициативность, творчество	0,0161***	0,0172***
	(0,00482)	(0,00467)
Желание много зарабатывать	0,00770	
	(0,00487)	
Отношение к дифференциации по доходам		-0,00463***
		(0,00141)
Желание быть успешным	-0,00180	-0,00102
	(0,00522)	(0,00522)
Отношение к риску	0,00191	0,00267
	(0,00502)	(0,00485)
Средний RVI	0,0923	0,0820
Максимальный FMI	0,1986	0,1971
Количество заполнений	25	25
F-статистика	7,17***	7,82***
Количество наблюдений	2500	2500

*В скобках указаны стандартные отклонения. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$
Источник: расчеты автора, Всемирный опрос ценностей.*

Таким образом, предприниматель в России — это творческий, сообразительный человек, который стремится быть богаче остальных и готов ради этого уклоняться от налогов. Он не готов длительное время трудиться, не наблюдая результатов, и в меньшей степени заинтересован в научных знаниях — следовательно, ему менее интересно производительное предпринимательство.

Согласно параграфу 2.1 российский предприниматель характеризуется следующими ценностями: $a > b$, где a измеряет полезность доходов: чем он выше, тем сильнее индивид ценит заработок или богатство; b измеряет отношение индивида к профессии: чем он выше, тем сильнее индивид заинтересован в том, чтобы заниматься интересной для себя работой, к которой у него больше способностей. В параграфе 2.1 было показано, что чем больше a , тем индивид более склонен выбирать профессию к которой у него меньше способностей. Также, чем больше b , тем индивид более склонен выбирать профессию к которой у него больше способностей. Поскольку эмпирический анализ показал, что в среднем у российских предпринимателей $a > b$, следовательно, среди них высокая доля тех, кто мог бы быть полезней для экономики в роли работника по найму.

Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод, что российские предприниматели с высокой вероятностью занимаются работой, к которой у них недостаточно способностей.

Схематично полученные результаты показаны на рис. 2.2.2.



Рис. 2.2.2. Сравнение ожидаемых и фактических результатов регрессий

Примечание: остальные переменные не значимы

Источник: составлено автором

Полезность единицы дохода у предпринимателей выше, чем у наемных работников. Следовательно, предприниматели более «жадные», чем наемные работники. Согласно параграфу 2.2 настоящей диссертационной работы предприниматели обладают большей склонностью выбрать профессию, к которой у них меньше способностей или нет способностей по сравнению с наемными работниками. В пользу данного тезиса также говорят результаты Глобального мониторинга предпринимательства за 2013 год, где около 35,4% предпринимателей, измеренных индексом предпринимательской активности (ТЕА), были вынужденными [Верховская, Дорохина, Сергеева 2014]. Следовательно, альтернативы предпринимательству предполагали менее конкурентные условия: доход, риски и другие. Далее необходимо завершить эмпирическое обоснование теоретических положений параграфа 2.1, а именно, показать, что ситуация, когда способности индивида-предпринимателя не соответствуют выполняемой работе, он получает худшие результаты. В свою очередь выбор предпринимательства продиктован не только ценностями, но и экономическими особенностями региона. На выбор предпринимательской деятельности влияет местоположение — экономика региона, в котором проживает индивид.

2.3 Эмпирический анализ взаимосвязи развития предпринимательства в условиях экономической дифференциации регионов России

В параграфе 2.2 показано, что индивиды, которые являются предпринимателями в России, как правило, заинтересованы в достижении богатства больше, чем в интересной работе. Это может быть связано, во-первых, с тем, что на рабочие места в роли наемного работника предполагают для них низкую заработную плату, во-вторых, стремлением заработать больше других. При этом регионы России отличаются между собой уровнем жизни, следовательно, реальной заработной платой. Поэтому решение о том, становиться

предпринимателем или работником по найму зависит от экономической дифференциации регионов.

В этой связи регионы России отличаются между собой количеством предпринимателей, их долей в экономически активном населении и иными характеристиками, которые измеряют уровень развития предпринимательства. Исследователи объясняют такую дифференциацию различиями в экономическом развитии территорий или личностными характеристиками предпринимателей. При этом возникает вопрос о том, как одновременно региональная среда и личностные качества предпринимателей влияют на дифференциацию уровня развития предпринимательства в регионах России. В настоящем параграфе предпринимается попытка дать ответ на этот вопрос с позиции эмпирического анализа, который покажет мотивы выбора предпринимательской деятельности, тем самым дополняя теоретические положения параграфа 2.1 эмпирическим анализом, как на уровне индивидов, так и на уровне регионов.

В исследовании [Алещенко 2015] показано, что существующая политика поддержки малого и среднего бизнеса не решает проблему растущей поляризации субъектов РФ по уровню социально-экономического развития. Для того чтобы предпринимательство способствовало снижению социально-экономической дифференциации субъектов РФ, региональным властям важно понимать особенности своих регионов и причины дифференциации, после чего применять эти знания в соответствующем политическом курсе.

В то же время мало работ посвящено анализу природы дифференциации регионов по уровню развития предпринимательства. Существует много исследований, где изучаются отдельные аспекты поддержки малого и среднего бизнеса, но недостаточно публикаций, в которых эта проблема анализируется комплексно. Можно выделить работу [Земцов, Барина, 2016], в которой предлагается учитывать типологию регионов в зависимости от их научно-технической и отраслевой специализации вместо повсеместного финансирования и создания инфраструктуры для инновационного предпринимательства. В то же время остается открытым вопрос о том, как поступать регионам, где нет условий

для развития инновационного предпринимательства. Есть европейские исследования, посвященные похожей проблематике. Например, анализ опыта Португалии в [Baptista, Leitaо 2015, p. 276] показал, что региональным властям рекомендуется стимулировать обучение работников малых предприятий для повышения их производительности. В работе [Fritsch, Wyrwich, 2014] говорится о необходимости формирования предпринимательской культуры как основы для последующих действий, прежде чем пытаться увеличить количество предпринимателей разными методами. Однако нет аналогичных работ по России, поэтому настоящая работа восполняет этот пробел, поскольку анализируется отечественный опыт, по результатам которого даются практические рекомендации.

Для восполнения этого пробела в исследованиях и продолжения эмпирической части диссертационной работы рассмотрим проблемы измерения предпринимательской деятельности в регионах, которые применяются исследователями. Существуют разные подходы к измерению предпринимательской активности в регионах, при этом они демонстрируют одинаковый результат — наличие дифференциации субъектов РФ по количеству предпринимателей. В исследовании [Поповская, 2011, с. 51–54] для каждого региона России рассчитан индекс предпринимательской активности, основанный на методологии Глобального мониторинга предпринимательства. Результаты показали, что значения индекса предпринимательской активности значительно отличаются между собой для разных территорий. Минимальные значения равны 1,2% в Республике Карелия и 10% в Республике Дагестан. В работе [Басарева 2010, с. 56] по результатам анализа данных доклада Национального института системных исследований делается замечание о росте дифференциации регионов по уровню развития малого бизнеса. Полученные выводы основаны на анализе количества малых и средних предприятий. Отметим, что такой подход обладает рядом недостатков: один и тот же предприниматель может зарегистрировать на свое имя несколько юридических лиц, не учитывается теневое предпринимательство. Тем не менее в обоих случаях исследователи делают

выводы о том, что существует поляризация регионов по уровню предпринимательства.

Эти различия могут быть обусловлены как персональными характеристиками жителей субъектов РФ (образование, возраст и т. д.), так и региональными особенностями (наличие инфраструктуры, добывающих отраслей и пр.). Наиболее известным источником информации о личности предпринимателей является Глобальный мониторинг предпринимателей. В опубликованном отчете⁹ за 2013 год 6,2% мужчин-предпринимателей среди мужского взрослого населения и 5,4% женщин, средний возраст начинающих бизнес — 36 лет, устоявшихся предпринимателей — 40 лет. Как правило, у них профессионально-техническое, неоконченное высшее или высшее образование. При этом 61,3% стали предпринимателями добровольно, остальные — вынужденно; 39,8% ранних и 34,8% устоявшихся добровольных предпринимателей указали, что основным их мотивом является поддержание требуемого уровня доходов [Верховская, Дорохина, Сергеева, 2013, с. 25–31]. Близкие результаты получены в работе [Поповская, 2013] по результатам аналогичного опроса в 2011 году.

Наличие вынужденного предпринимательства связано с низким уровнем экономического развития регионов. В работе [Тореев, 2010, с. 88–92] анализируется развитие малого бизнеса, где показано, что в 1990-е заметное влияние на рост предпринимателей оказал рост безработицы. В 2000–2003 годы типичный портрет российского предпринимателя — это мужчина в возрасте от 30 до 40 лет с высшим техническим образованием, который потерял работу по основной специальности или имеет недостаточно средств, чтобы прокормить семью. В то же время не только отсутствие дохода играет роль для выбора предпринимательства — важна и нематериальная составляющая. Так, для 28,4% респондентов имело значение желание получить самостоятельность, для 25,2% сыграла роль потребность в самореализации, для 10,8% — отсутствие работы [Тореев, 2007]. Следовательно, рост уровня безработицы в конце 1990-х и начале

⁹ Отчеты, выполненные позже, с позиции автора, являются частным случаем, так как охватывают период кризиса.

2000-х увеличил количество предпринимателей, однако остается открытым вопрос о том, сохраняется ли эта зависимость через 15 лет.

Помимо безработицы важны местоположение региона и наличие инфраструктуры. В исследовании [Тореев, 2012, с. 81–82] автор разрабатывает и рассчитывает интегральный показатель, который отражает уровень развития предпринимательства в регионах России. В результате делается вывод, что наиболее развито предпринимательство в субъектах федерации, где есть крупные города и хорошо развита инфраструктура, а также реализуются крупные инвестиционные проекты. При этом отмечается, что в период кризиса регионы, где уровень развития предпринимательства был низким, но с масштабной поддержкой малого бизнеса, сумели сократить свое отставание от лидирующих территорий. В дополнение к указанной работе отметим, что в депрессивных субъектах федерации уровень предпринимательства мог увеличиться за счет вынужденной самозанятости, которой способствовала поддержка в форме грантов.

Следует отметить, что в перечисленных исследованиях анализируется влияние отдельных факторов на различия в уровне развития предпринимательства между регионами России. В то же время представляет интерес изучение одновременного влияния разных факторов на предпринимательство. Аналогичные исследования проводились в других странах, однако до сих пор мало подобных работ о России. В качестве примера можно упомянуть исследование [Gerber, 2001], где автор показал, что российскими предпринимателями зачастую становятся мужчины средних лет в регионах, где выше уровень безработицы и меньше преступлений. В то же время нет исследований, основанных на современной статистике.

Среди зарубежных исследований отметим несколько работ, где решаются аналогичные задачи. В работе [Stuetzer et al, 2014] авторы анализируют различия в уровне предпринимательства среди регионов Германии. В их работе уровень предпринимательства измеряется с помощью показателей Глобального мониторинга предпринимательства: общего уровня предпринимательской

активности и намерений респондентов начать заниматься этой деятельностью. Результаты показали, что региональные характеристики (уровень безработицы, валовой региональный продукт на душу населения, плотность населения и др.) не влияют на уровень предпринимательства, но влияют на намерения граждан по созданию своих фирм и восприятию ими возможностей для данной деятельности. Из этого делается вывод, что региональная среда оказывает не прямой, а косвенный эффект на уровень предпринимательства, так как не все, кто проявляет интерес к этой деятельности, в конечном счете становятся предпринимателями. Таким образом, в экономически развитых регионах больше лиц, которые желают стать предпринимателями. Полученные результаты, отмечается в исследовании, противоречат предшествующим работам, где утверждается, что региональные характеристики оказывают прямое воздействие [Armington, Acs 2002; Fritsch, Falck 2007]. Иными словами, вопрос о характере взаимосвязи между региональными характеристиками и уровнем предпринимательства остается открытым и для зарубежных исследователей.

Заметим, что зарубежные исследования излагают иную точку зрения, в некоторой степени противоречивую по отношению к российским работам, которые упоминались выше. В последних упоминается прямая зависимость между уровнем безработицы и предпринимательством, тогда как в зарубежных она обратная. Поскольку российские исследования зачастую не анализируют взаимосвязь между региональной социально-экономической средой и уровнем развития предпринимательства при помощи эконометрических методов, это в отдельных случаях приводит к неточностям. В частности, эконометрические методы позволяют отследить влияние отдельного фактора при условии, что остальные не оказывают воздействия на зависимую переменную. В этом заключается основное преимущество такого подхода, тогда как в российских исследованиях зачастую не удается нейтрализовать влияние остальных факторов. Поэтому полученные в них результаты требуют дополнительного анализа. Таким образом, детальный анализ может помочь прояснить разницу в особенностях развития предпринимательства в России и зарубежных странах.

Перечень факторов, влияющих на уровень предпринимательства в регионах России, схематично показан на рис. 2.3.1:



Рис. 2.3.1. Факторы, определяющие количество предпринимателей в регионах России

Источник: составлено автором

В диссертационном исследовании для оценки уровня предпринимательства в регионах применяются два показателя. Во-первых, является индивид предпринимателем или нет. Если в отдельно взятом регионе случайным образом отобранный для наблюдений индивид с большей вероятностью является предпринимателем, следовательно, в этом субъекте больше предпринимателей. Таким образом оценивается влияние персональных и региональных характеристик на количество предпринимателей. Во-вторых, используются переменные, которые измеряют удовлетворенность предпринимателей своей заработной платой и надежностью работы. Предполагается, что лица, которые больше зарабатывают,

более удовлетворены своей заработной платой, как и те, у кого устойчивый бизнес, будут считать свою работу надежной. Последние два показателя измеряют успешность предпринимателя с позиции качественных переменных — следовательно, уровень развития его предприятия. Отказ от использования величины дохода и иных количественных переменных связан с методологическими трудностями. Так, номинальная величина выручки или прибыли отличается в разных регионах и отраслях. Это может привести к ситуации, когда региональные переменные объясняют не успех предпринимателей, а различия в уровне номинальных доходов между регионами. Привести финансовые показатели к единым ценам — достаточно сложная задача; необходимо учесть, что цены отличаются между отраслями в каждом регионе, а также в разных регионах. Так, цены в строительстве в регионе А будут отличаться от цен в строительстве в регионе В. В этой связи взят иной показатель, который позволяет обойти данную проблему. Схематично факторы, которые определяют дифференциацию регионов по уровню развития предпринимательства и количеству предпринимателей, показаны на рис. 2.3.2:

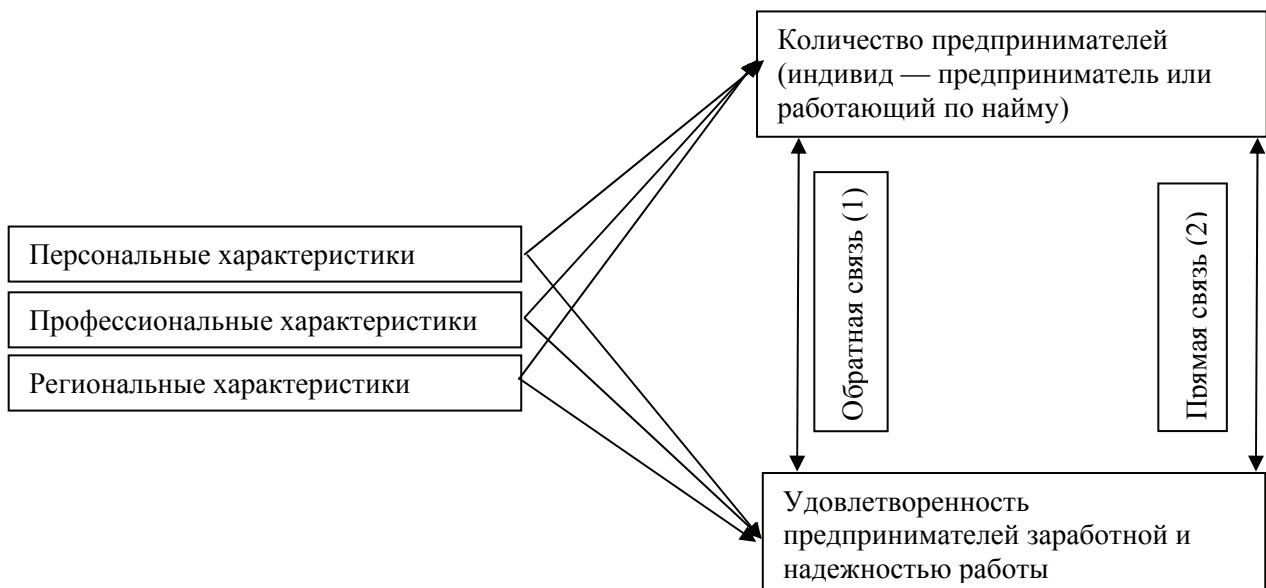


Рис. 2.3.2. Взаимосвязь количества предпринимателей и их удовлетворенность заработной платой, надежность работы

Источник: составлено автором

Примечание: (1) обратная связь — увеличение количества предпринимателей оказывает негативный эффект на их развитие; (2) прямая связь — увеличение количества предпринимателей оказывает позитивный эффект на их развитие.

Для проверки взаимосвязи между уровнем развития предпринимательства в регионах России и экономической дифференциацией регионов использованы данные опроса Росстата «Комплексное наблюдение условий жизни населения» за 2014 год, который охватывает 113 138 респондентов, проживающих во всех субъектах Российской Федерации, в возрасте 15 лет и старше. В опросе имеется переменная для идентификации статуса индивида на рынке труда — работающий по найму или не по найму, — которая используется в качестве зависимой переменной. В данном случае анализируются индивиды, которые указали свой статус на рынке труда в качестве основного места работы. Поэтому лица, у которых есть дополнительная работа (к примеру, фриланс), не участвуют в анализе. Отождествление предпринимателей с работающими предполагает, что анализ охватывает лиц, которые создали фирму, фирмы, а также тех, кто ее не создал, в том числе теневое предпринимательство. Такой подход позволяет точнее отслеживать поведение лиц, которые занимаются предпринимательством, поскольку охватывают как легализованную, так и незаконную деятельность.

Другие зависимые переменные измеряют удовлетворенность заработной платой, надежностью работы индивида. Они принимают три значения: 1 — «Совсем не удовлетворен», 2 — «Не вполне удовлетворен», 3 — «Вполне удовлетворен».

В эмпирической части работы оцениваются следующие эконометрические модели:

$$Y_{1i} = \beta_1 + \beta X + \gamma Z + \varepsilon_i, \quad (2.3.1)$$

$$Y_{2i} = \beta_1 + \beta X + \gamma Z + \varepsilon_i, \quad (2.3.2)$$

где Y_{1i} — зависимая переменная, которая равна 1, если респондент является работающим не по найму (предпринимателем) и 0, если он наемный работник. В теоретической модели параграфа 2.1 $Y_{1i}=1$ соответствует переменной S , и P в случае, если $Y_{1i}=0$; β_1 — константа; βX — вектор коэффициентов для переменных, которые измеряют индивидуальные характеристики респондента: пол, возраст, семейное положение, количество лет, затраченное на образование,

удовлетворенность статусом занятости, проживание в городе; γZ — вектор коэффициентов для переменных, которые измеряют региональную среду: уровень безработицы, ВРП на душу населения, долю добавленной стоимости, созданной добывающими предприятиями в ВРП региона, долю продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП региона; ε_i — остаток; Y_{2i} — переменные, которые измеряют удовлетворенность заработной платой, надежностью работы. В параграфе 2.1 эта переменная соответствует переменной Y_5 , которая отражает объем выпуска фирмой, созданной предпринимателем с двух позиций: увеличение заработной платы, как отражение прибыли фирмы, надежность работы, как устойчивость развития созданного предприятия.

Первая эконометрическая модель проверяет теоретические положения параграфа 2.2, где анализируются выбор индивидом предпринимательства. Отличием является меньший акцент на ценности индивидов, которые определяют соответствие выполняемой работы способностям индивидов. Для этого в регрессиях используется специальная переменная, которая отражает это соответствие – «Соответствие основной работы и полученной специальности». Предполагается, что полученная специальность – сигнал о том, к какой работе у индивида больше способностей.

Вторая эконометрическая модель анализирует теоретические положения параграфа 2.2, где анализируется влияние соответствие способностей индивида на результаты его работы, если он выбрал предпринимательство.

Независимые переменные, которые характеризуют индивидуальные особенности предпринимателей, взяты из опроса «Комплексное наблюдение условий жизни населения», а которые измеряют влияние региональных переменных — из данных Росстата за 2014 год. Эконометрические модели оцениваются методом множественной логистической регрессии (logit-model).

Опишем логику эконометрического анализа, для того чтобы показать, как три регрессии (когда зависимые переменные — статус индивида на рынке труда (предприниматель или наемный работник, удовлетворенность заработной платой

и надежностью работы предпринимателя)) взаимосвязаны между собой. Если независимая переменная увеличивает вероятность, что индивид является предпринимателем, следовательно, она положительно влияет на численность предпринимателей в регионе. Если эта переменная также увеличивает удовлетворенность заработной платой, надежностью работы предпринимателей — значит, в регионах с большим количеством предпринимателей также больше тех, кто успешен. В этом случае регионы-лидеры по числу предпринимателей можно рассматривать в качестве примеров соответствующей экономической политики, а тем, у кого предпринимателей мало, стимулировать население переходить в этот статус занятости и наоборот. Методика расчетов показана в Приложении 8.

В таблице 2.3.1 показана условная описательная статистика независимых переменных, то есть рассчитаны средние значения каждой переменной и ее стандартное отклонение для двух групп респондентов: предпринимателей и наемных работников. В Приложении 9 показана описательная статистика всех переменных, без деления на группы. В Приложении 10 показаны коэффициенты корреляции Пирсона для зависимых и независимых переменных. В данной таблице показан коэффициент корреляции между всеми зависимыми переменными и статусом индивида на рынке труда: предприниматель или наемный работник статистически значимы на уровне 95% и выше. При этом мужчины и статус предпринимателей коррелируют положительно, то есть мужчины чаще являются предпринимателями. С увеличением возраста индивиды также чаще являются предпринимателями. Кроме того, индивиды, у которых есть супруг или супруга, чаще занимаются предпринимательством. Занятие предпринимательством находится в обратной зависимости от количества лет, затраченных респондентами на образование.

Таблица с коэффициентами корреляции демонстрирует, что респонденты, которые считают, что полученная ими образовательная специальность не соответствует выполняемой работе, чаще являются предпринимателями. Добавим, что индивиды, у которых выше удовлетворенность величиной заработной платы,

также чаще являются предпринимателями. При этом лица, у которых выше удовлетворенность надежностью работы, чаще работают по найму.

Коэффициенты корреляции переменных, которые измеряют экономические особенности региона, демонстрируют, что предприниматели зачастую находятся в субъектах федерации, где выше уровень безработицы, ниже величина валового регионального продукта на душу населения, меньше доля добывающей промышленности в валовом региональном продукте, ниже доля продукции высокотехнологичных отраслей в валовом региональном продукте, которые реже проживают в городах.

Исходя из данных анализируемого опроса в России в 2014 году 6,7% лиц в возрасте от 16 до 88 лет являются предпринимателями (см. Приложение 9 с описательной статистикой). Данная цифра выше значений Глобального мониторинга предпринимательства за 2013 год — в частности, индекс ранней предпринимательской активности равен 5,8%, а уровень устоявшихся предпринимателей — 3,4%. В то же время в сборнике Росстата «Экономическая активность населения России» за 2014 год указано, что 7,2% занятого населения являются работающими не по найму. Из них 1,3% — работодатели, 5,5% — самозанятые, остальные — члены производственных кооперативов и помогающие на семейном предприятии. Таким образом, полученные данные достаточно близки к результатам других исследований и могут трактоваться как репрезентативные.

Условная описательная статистика (см. таблицу 2.3.1) независимых переменных, сформированная отдельно для предпринимателей и работающих по найму, показала наличие систематических различий между наемными работниками и предпринимателями. Звездочками указаны результаты тестов на разнице средних. Для непрерывных величин проведен Тест Стьюдента, для бинарных и порядковых переменных рассчитан критерий хи-квадрат Пирсона. Большинство предпринимателей — мужчины (66%), их средний возраст 42,4 года, они старше наемных работников. Среди предпринимателей 75% женаты или

замужем¹⁰ — на 9% больше работников по найму. Такой результат можно объяснить тем, что среди людей старшего возраста чаще встречаются женатые или замужние лица. В среднем предприниматели потратили 13,1 года на получение образования, что меньше среднего периода обучения наемных работников, равного 13,2 года. Данная разница может объясняться большей долей молодежи с высшим образованием среди наемных работников — в последние два десятилетия средне-специальное образование и ниже представляют меньший интерес для выпускников школ.

Таблица 2.3.1

Условная описательная статистика

Переменные	Среднее	Ст. отклонение	Среднее	Ст. отклонение
	Предприниматели		Работающие по найму	
Персональные характеристики:				
Пол (мужской = 1)	0,661***	0,473	0,482	0,500
Возраст, лет	42,357***	11,153	41,783	11,928
Семейное положение (женат/замужем = 1)	0,750***	0,433	0,662	0,473
Образование, лет	13,055***	2,405	13,243	2,374
Соответствие основной работы и полученной специальности (%) ¹¹	***			
1 = «полностью соответствует полученной специальности»	24,7		41,8	
2 = «близка к полученной специальности»	15,0		15,0	
3 = «не соответствует полученной специальности»	60,3		43,2	
Отношение к работе (степень удовлетворенности):				
Зарботной платой (%)	***			
1 = «Совсем не удовлетворен»	7,18		13,1	
2 = «Не вполне удовлетворен»	39,8		50,5	
3 = «Вполне удовлетворен»	53,0		35,6	
Надежностью работы (%)	***			
1 = «Совсем не удовлетворен»	6,3		3,73	
2 = «Не вполне удовлетворен»	33,9		26,5	
3 = «Вполне удовлетворен»	59,8		69,8	
Региональные характеристики:				
Уровень безработицы, %	6,349***	4,280	5,250	2,974
ВРП на душу населения, руб.	374 123,5***	335 318,6	454 432,4	446 882,9
Доля добывающих отраслей в ВРП субъекта РФ, %	6,588***	12,370	7,864	14,314
Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП субъекта РФ, %	20,280**	5,749	20,480	6,053
Проживание в городе (да = 1)	0,703***	0,457	0,739	0,439
Плотность населения, чел. на км кв.	470,6***	1309,061	593,9	1466,136
Количество наблюдений	4121		57829	

Звездочками показаны результаты тестов на разницу средних. *** — статистически значим на уровне 99%, ** — статистически значим на уровне 95%, * — статистически значим на уровне 90%.

¹⁰ Респондент считается женатым (замужней), если он (она) официально зарегистрировал(а) брак или живет в гражданском браке.

¹¹ Показано распределение ответов для каждой из групп респондентов: предпринимателей и наемных работников.

Соответствие основной работы и полученной специальности реже встречается у предпринимателей. 60,3% из них ответили, что занимаются работой, не соответствующей полученной специальности; среди наемных работников таких ответов 43,2%.

Российские предприниматели более удовлетворены уровнем заработной платы, что демонстрирует распределение ответов для каждой группы респондентов. Среди наемных работников 35,6% вполне удовлетворены величиной своей заработной платы, среди предпринимателей таких 53%. При этом среди первых 13,1% совсем не удовлетворены заработной платой, тогда как среди предпринимателей таких ответов только 7,2%. В то же время предприниматели менее довольны надежностью своей работы, хотя различия меньше, если сравнить с уровнем удовлетворенности заработной платой. Среди предпринимателей 59,8% вполне удовлетворены надежностью своей работы, тогда как среди работников таковых 69,8%.

Описательная статистика демонстрирует, что большинство предпринимателей проживают в менее благополучных регионах России. Для обоснования этого тезиса рассчитана средняя величина уровня безработицы (измеренная по методологии Международной организации труда) для двух групп респондентов: предпринимателей и наемных работников. Для предпринимателей этот показатель равен 6,3%, он выше аналогичного показателя для респондентов-работников по найму (5,3%). Таким образом, предприниматели чаще проживают в регионах, где уровень безработицы выше. Аналогичный вывод следует из условного среднего значения валового регионального продукта на душу населения за 2014 год. Для предпринимателей он равен 374 123,5 руб. на душу населения, а для работающих по найму — 454 432,4 руб. В то же время предприниматели зачастую проживают в субъектах РФ, где экономика региона в меньшей степени ориентирована на добычу полезных ископаемых. Условное среднее значение переменной «Доля добывающих отраслей в ВРП субъекта РФ, %» меньше для предпринимателей (6,6%) и больше для работающих по найму (7,8%). Кроме этого, предпринимателей больше в регионах, экономика которых в

меньшей степени опирается на продукцию высокотехнологичных и наукоемких отраслей. Условное среднее значение показателя «доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП субъекта РФ» по группе «предприниматели» равно 20,3% для группы «предприниматели», а для наемных работников — 20,5%. Далее, 70% предпринимателей проживают в городах, что на 3% меньше, чем наемных работников. Для того чтобы понять влияние каждой переменной на вероятность того, что индивид является предпринимателем при условии, что остальные переменные не оказывают воздействия, сделаны логистические регрессии.

Результаты логистической множественной регрессии (таблица 2.3.2) демонстрируют, что предпринимателями чаще являются женатые мужчины средних лет. Зависимость между возрастом и вероятностью того, что индивид является предпринимателем, нелинейна и имеет форму перевернутой параболы. Об этом говорят статистически значимые на уровне 99% коэффициенты соответствующих переменных и их знаки. Отсутствует статистически значимая взаимосвязь между количеством лет, затраченных на образование, и вероятностью того, что индивид является предпринимателем. Предпринимателями с большей вероятностью являются лица, которые считают, что полученная ими специальность не совпадает с выполняемой работой. Последний результат сочетается с выводами параграфа 2.2, что среди предпринимателей больше лиц, которые выбрали работу, не соответствующую их способностям. Полученные результаты близки к выводам в других исследованиях о российских предпринимателях [Djankov, Miguel, Qian, Roland, Zhuravskaya, 2005; Djankov, Miguel, Qian, Roland, Zhuravskaya 2006] и работах, выполненных на примере других стран [Caliendo et al., 2014; Stuetzer et al., 2014].

Результаты регрессий подтверждают тезис о том, что дифференциация регионов по количеству предпринимателей зависит от экономических условий в этих территориях. Индивиды с большей вероятностью являются предпринимателями в регионах с высоким уровнем безработицы — коэффициент переменной «уровень безработицы» положителен и статистически значим. Также

предпринимателей больше в бедных регионах, что демонстрирует отрицательный знак коэффициента переменной «ВРП на душу населения», который также статистически значим. Полученные результаты позволяют заключить, что предпринимателей больше в бедных регионах с высоким уровнем безработицы, где меньше ВРП на душу населения и плотность населения.

Таблица 2.3.2

Результаты множественной логистической регрессии. Зависимая переменная: респондент является предпринимателем (1) или работником по найму (0)

Переменные	Коэффициенты		Предельные эффекты	
	(1)	(2)	(3)	(4)
Соответствие основной работы и полученной специальности ¹²				
2 = Близка к полученной специальности	-0.419*** (0.0487)	-0.375*** (0.0498)	-0,030*** (0,003)	-0,375*** (0,050)
3=Полностью соответствует полученной специальности	-0.893*** (0.0410)	-0.874*** (0.0417)	-0,052*** (0,002)	-0,874 (0,042)
Пол (мужской = 1)	0.707*** (0.0350)	0.677*** (0.0355)	0,043*** (0,002)	0,677*** (0,035)
Семейное положение (женат/замужем = 1)	0.250*** (0.0388)	0.233*** (0.0394)	0,015*** (0,002)	0,233*** (0,039)
Ln (Возраст, лет)	11.06*** (1.524)	11.16*** (1.540)	0,678*** (0,094)	11,160*** (1,540)
Ln (Возраст, лет) ²	-1.478*** (0.208)	-1.492*** (0.210)	-0,091*** (0,013)	-1,492*** (0,210)
Ln (Образование, лет)	-0.816 (1.266)	-0.356 (1.359)	-0,050 (0,078)	-0,356 (1,359)
Ln (Образование, лет) ²	0.228 (0.253)	0.152 (0.271)	0,014 (0,015)	0,152 (0,271)
Ln (ВРП на душу населения, руб.)		-0.205*** (0.0530)		-0,205*** (0,053)
Ln (Уровень безработицы, %)		0.650*** (0.0576)		0,650*** (0,058)
Ln (Доля добывающих отраслей в ВРП субъекта РФ, %)		0.0114 (0.00848)		0,011 (0,008)
Ln (Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте субъекта Российской Федерации, %)		-0.263*** (0.0702)		-0,263*** (0,070)
Проживание в городе (да = 1)		0.0337 (0.0372)		0,034 (0,037)
Ln (Плотность населения, чел. на км кв.)		0.138*** (0.0134)		0,138*** (0,013)
Константа	-22.82*** (3.246)	-18.85*** (3.410)		
Псевдо R ²	0.0396	0.0553		
Wald X ²	1049.59 ***	1472.30 ***		
Количество наблюдений	62418	61950	62418	61950

*В скобках указаны робастные стандартные ошибки. Уровни значимости: *** p < 0,01, ** p < 0,05, * p < 0,1*

¹² 1= Не соответствует полученной специальности

Кроме этого, предпринимателей больше в регионах, где меньше высокотехнологичных производств. Об этом говорит статистически значимый коэффициент переменной «Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте субъекта Российской Федерации» с отрицательным знаком. Таким образом, инновационная активность в регионах не способствует диффузии инноваций, которая увеличивает численность предпринимателей. Заметим, что не обнаружено зависимости между проживанием респондентов в городах и вероятностью того, что они являются предпринимателями. Полученный результат можно объяснить особенностями зависимой переменной, которая охватывает в том числе фермеров.

Результаты регрессий, где в качестве зависимых переменных используются удовлетворенность заработной платой, показали (таблица 2.3.3, регрессия № 1), что удовлетворенность предпринимателей своим доходом зависит от их личностных характеристик и социально-экономических характеристик региона. На это не влияет пол, о чём говорит отсутствие статистической значимости. В то же время обнаружена положительная взаимосвязь с семейным положением — наличие семьи позитивно сказывается на удовлетворенности заработной платой. Коэффициент этой переменной положителен и статистически значим. Обнаружена взаимосвязь между возрастом и удовлетворенностью доходом. Она нелинейна и представляет собой форму параболы, смещенную влево. Таким образом, предприниматели старшего возраста более удовлетворены своим доходом. Количество лет, затраченных на образование, не значимо, но имеет значение соответствие полученной специальности выполняемой работе. Предприниматели, которые считают, что их образование соответствует профессиональной деятельности, отличаются высоким уровнем удовлетворенности своим доходом. Таким образом, наличие специальной подготовки, а значит — подтвержденного уровня способностей к избранной работе повышает удовлетворенность предпринимателя величиной своей заработной платы. Это подтверждает теоретические положения, сделанные в параграфе 2.1

настоящей главы диссертационного исследования о взаимосвязи способностей предпринимателей и развитии созданных ими предприятий.

Таблица 2.3.3

Упорядоченные логистические множественные регрессии. Зависимые переменные: удовлетворенность надежностью работы, заработной платой

Переменные	Удовлетворенность:	
	Заработной платой	Надежностью работы
	(1)	(2)
Соответствие основной работы и полученной специальности ¹³		
2 = Близка к полученной специальности	0.361*** (0.0923)	0.341*** (0.0933)
3=Полностью соответствует полученной специальности	0.313*** (0.0750)	0.498*** (0.0784)
Пол (мужской = 1)	0.00495 (0.0677)	-0.206*** (0.0705)
Семейное положение (женат/замужем = 1)	0.239*** (0.0751)	0.190** (0.0772)
Ln (Возраст, лет)	-8.278*** (2.563)	-7.021*** (2.725)
Ln (Возраст, лет) ²	1.160*** (0.351)	0.957** (0.372)
Ln (Образование, лет)	-1.310 (2.843)	0.303 (2.503)
Ln (Образование, лет) ²	0.422 (0.567)	0.149 (0.501)
Ln (ВРП на душу населения, руб.)	0.445*** (0.106)	0.280*** (0.107)
Ln (Уровень безработицы, %)	0.234** (0.109)	0.316*** (0.113)
Ln(Доля добывающих отраслей в ВРП, %)	0.0107 (0.0173)	0.0375** (0.0180)
Ln(Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте субъекта Российской Федерации, %)	0.577*** (0.129)	0.508*** (0.128)
Проживание в городе (да = 1)	0.143** (0.0704)	0.152** (0.0719)
Ln (плотность населения)	0.119*** (0.0257)	0.0834*** (0.0256)
Константа 1	-10.39* (5.929)	-9.134 (5.782)
Константа 2	-7.888 (5.931)	-6.773 (5.779)
Псевдо R ²	0.0245	0.0228
Wald X ²	161.20***	146.67***
Количество наблюдений	4121	4121

В скобках указаны робастные стандартные ошибки. Уровни значимости: *** p < 0,01, ** p < 0,05, * p < 0,1

Данные кластеризованы по 83 регионам

¹³ 1= Не соответствует полученной специальности

Предприниматели, которые проживают в развитых регионах, более удовлетворены своей заработной платой. Удовлетворенность заработной платой выше в богатых регионах — коэффициент «ВРП на душу населения» статистически значим и его знак положителен. Уровень безработицы в регионе не оказывает влияние, о чём свидетельствует отсутствие статистической значимости соответствующего коэффициента. Заметим, что присутствие высокотехнологичных предприятий, напротив, оказывает положительное влияние. Полученный результат можно объяснить тем, что предприниматели сравнивают свой уровень заработной платы с теми, кто работает в добывающих компаниях. Вероятно, он ниже, что приводит к отрицательной взаимосвязи. В то же время высокотехнологичные предприятия могут создавать внешние эффекты, которые позволяют существующим предпринимателям увеличивать свою эффективность, а следовательно — доход и удовлетворенность величиной заработной платы.

Другая переменная, которая измеряет успех предпринимателей, — удовлетворенность надежностью работы (таблица 2.3.3, регрессия № 2) — также зависит от местоположения респондента и его персональных характеристик. Мужчины считают, что их работа менее надежна. Женатые или замужние респонденты более удовлетворены надежностью работы — коэффициент соответствующей переменной статистически значим и положителен. Также есть нелинейная зависимость в форме смещенной влево параболы между зависимой переменной и возрастом. Как и в случае с удовлетворенностью заработной платой, удовлетворенность надежностью работы увеличивается с возрастом. В то же время не обнаружено взаимосвязи между удовлетворенностью надежностью работой с количеством лет, потраченных на обучение. Предприниматели, у которых полученная специальность совпадает с выполняемой работой, более удовлетворены надежностью последней. Если рассматривать полученную специальность как сигнал об уровне способностей индивида к профессии, то можно сделать вывод, что предприниматели, которые применяют профильные знания в своей отрасли, создают более устойчивый бизнес. Данный результат

дополняет теоретические выводы параграфа 2.1 о взаимосвязи способностей индивидов и устойчивости развития созданных их предприятий.

В отношении региональных переменных результаты регрессий демонстрируют, что предприниматели, которые проживают в богатых регионах, обладают высоким уровнем удовлетворенности надежностью своей работы. Кроме этого, в субъектах РФ, где есть высокотехнологичные производства, напротив, их удовлетворенность надежностью своей работы выше. Таким образом, наличие высокотехнологичных и наукоемких производств не увеличивает численность предпринимателей, но увеличивает их удовлетворенность надежностью работы, то есть делает эту деятельность более устойчивой. Также предприниматели, проживающие в городах, считают свою работу более надежной по сравнению с теми, кто находится в сельской местности.

Обобщим результаты всех регрессий этого параграфа. Увеличение количества предпринимателей в России связано с тем, что индивиды выбирают эту профессию вынужденно. Это отличает Россию от других стран, где меньше вынужденных предпринимателей, например, Великобритании, Швеции, Словакии, Польши, США и Канады согласно Глобальному мониторингу предпринимателей, а также выше вклад малого и среднего бизнеса в экономику, что является индикатором уровня развития предпринимательства. Таким образом мотивация выбора предпринимательской деятельности определяет уровень его развития.

В России наличие вынужденного предпринимательства обосновывается тем, что уровень безработицы увеличивает вероятность того, что индивид является предпринимателем. Следовательно, в регионах, где выше уровень безработицы, индивиды становятся предпринимателями, поскольку нет иных альтернатив или предлагаемая величина заработной платы на рынке труда их не устраивает. Такие лица менее удовлетворены своей работой; следовательно, если предположить, что удовлетворенность работой — своеобразный индикатор успеха предпринимательской деятельности, то она находится на более низком уровне развития. Это подтверждает теоретические положения предыдущего первого

параграфа настоящей главы, которые обосновывают, что, когда индивиды выбирают эту деятельность вынужденно, их предпринимательская активность развивается хуже и, как следствие, находится на более низком уровне развития. Поэтому увеличение количества предпринимателей, сопровождаемое ростом уровня безработицы, не всегда целесообразно рассматривать как положительное явление. Важна их мотивация (добровольно или вынужденно), которая влияет на дальнейший успех создаваемого ими бизнеса. В этой связи целесообразно стимулировать добровольное предпринимательство и снижать вынужденное. Кроме того, на успех предпринимательской деятельности, а следовательно, на развитие создаваемых предприятий влияет соответствие полученной специальности выполняемой работе. Если предположить, что направление профессиональной подготовки — это сигнал о том, к какой работе у индивида есть способности, то их соответствие выполняемой работе важно для достижения хороших результатов. Эмпирический анализ показал, что многие предприниматели не обладают требуемым уровнем способностей для этой деятельности, чем отчасти объясняются низкий уровень развития предпринимательства в России и дифференциация регионов по уровню развития предпринимательства. Полученный результат также подтверждает сформированные теоретические положения, которые демонстрируют, что соответствие способностей индивида выполняемой работе — важное условие успеха предпринимательской деятельности.

Выводы

Во второй главе диссертационного исследования проводится анализ взаимосвязи развития предпринимательства с тем, в каком регионе находится предприниматель и какими личностными качествами он обладает. Для этого автором разработаны теоретические положения и проведена их эмпирическая проверка. Основные результаты следующие:

Во-первых, разработаны теоретические положения, которые объясняют, что мотивы выбора индивидами предпринимательства определяют уровень развития создаваемых ими фирм. Развитие предпринимательства представлено как рост эффективности созданной фирмы (отношение объема выпуска к количеству отработанных человеко-часов), который зависит от увеличения капитала, роста мультифакторной производительности, улучшения качества управления, инноваций и других факторов, не связанных с капиталом и трудом. Показано, что потенциал к увеличению мультифакторной производительности фирмы, созданной предпринимателем, зависит от двух факторов. Во-первых, важно, как сильно предприниматель ценит интересную для себя работу и величину дохода. Во-вторых — как предприниматель оценивал величину ожидаемого дохода от предпринимательства и работы по найму в момент выбора между предпринимательством или работой по найму.

Теоретический анализ выявил, что, если индивид в большей степени заинтересован в интересной работе, он с большей вероятностью выберет подходящую работу, даже если ожидаемый доход будет ниже дохода альтернативного варианта, но выше минимально допустимого значения. При этом возможна ситуация, когда индивид с высоким уровнем способностей к предпринимательству предпочтет работу по найму. Это происходит, если ожидаемый доход от работы по найму значительно выше ожидаемого дохода от предпринимательства. В таком случае возникшая разница компенсирует потери полезности из-за того, что индивид занимается неинтересной для него работой.

Такая ситуация возникает, во-первых, когда возможно получать нетрудовой доход (премии, бонусы и др.), величина которого компенсирует потери полезности из-за того, что индивид занимается неинтересной работой. Во-вторых, если индивид «жадный» — для него важно больше зарабатывать, а интересная работа интересует меньше, — то он выберет деятельность, к которой у него меньше способностей. В таком случае даже при благоприятной институциональной среде предприниматель не сможет значительно увеличить мультифакторную производительность фирмы, так как он способнее к другой

работе. Выбор между предпринимательством и работой по найму зависит от экономики региона, которая влияет на разницу в заработной плате у предпринимателей и работающих по найму. Кроме того, наличие вынужденного предпринимательства негативно влияет на развитие предпринимательства в целом; в этом случае соответствие способностей индивида выполняемой работе определяется случайностью.

Во-вторых, эконометрический анализ «Всемирного опроса ценностей» выявил мотивы выбора индивидами предпринимательства в России. Предпринимателями являются индивиды, заинтересованные в том, чтобы зарабатывать больше остальных. Они высоко ценят творчество, но не заинтересованы в приобретении знаний о современных достижениях науки, не считают, что усердный труд в конечном счете приводит к желаемым результатам. Из этого сделан вывод, что для российских предпринимателей материальное вознаграждение представляет собой большую ценность, чем нематериальное. В ситуации выбора между работой, которая им неинтересна, но предполагает больший уровень дохода, и интересной деятельностью, но с меньшим доходом они выберут первый вариант. В случае если есть третья альтернатива — высокий уровень дохода и интересная работа — они выберут ее.

В-третьих, эмпирический анализ подтвердил, что российские предприниматели чаще занимаются работой, к которой у них меньше способностей, по сравнению с работниками по найму. Это связано с тем, что они не нашли работу, которая соответствует полученной специальности, либо предлагаемый уровень дохода в их профессии был недостаточен. В результате они вынужденно выбрали предпринимательство. Поэтому их удовлетворенность величиной заработной платы и надежностью работы, как индикаторов успешности предпринимательства, ниже. Такая ситуация типична для депрессивных субъектов РФ. Эконометрический анализ показал, что в экономически менее развитых регионах, где выше уровень безработицы и ниже величина валового регионального продукта на душу населения, больше предпринимателей. Это можно объяснить тем, что там меньше вакансий для работы по найму и индивиды

чаще выбирают предпринимательство. Таким образом, предпринимательство выбирается вынужденно. А это приводит к тому, что способности предпринимателей не соответствуют выполняемой работе, поэтому в таких регионах предпринимательство менее развито. Заметим: наличие высокотехнологичных предприятий в субъектах РФ не увеличивает количество предпринимателей, но стимулирует развитие предпринимательства. Таким образом, диффузия инноваций не влияет на рост вовлеченности населения в предпринимательство, создание новых фирм, но поддерживает существующие предприятия и индивидуальных предпринимателей.

Результатом второй главы является теоретическое и эмпирическое обоснование того, что большая доля вынужденного предпринимательства и трудности с поиском работы, которая соответствует полученной образовательной специальности, препятствуют развитию предпринимательства в регионах. Кроме того, эти проблемы в некоторой степени объясняют, почему в одних регионах предпринимателей больше, в других меньше, а также почему субъекты РФ отличаются между собой уровнем развития предпринимательства. Обратим внимание, что мотивы выбора предпринимательства в России скорее схожи с мотивами в бедных развивающихся странах, где эту деятельность выбирают вынужденно; она связана с непроизводительными или рентоориентированными отраслями, которые позволяют заработать больше, но не стимулируют экономический рост. Поэтому важно уделять больше внимания причинам, которые вынуждают индивидов заниматься предпринимательством. А поскольку регионы отличаются между собой социально-экономическими характеристиками, такие причины в каждом субъекте РФ уникальны. В этой связи важно мотивировать ответственные ведомства уделять большее внимание данным особенностям региона во избежание роста вынужденного предпринимательства, которое негативно сказывается на его развитии.

ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА НАПРАВЛЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ РЕГИОНОВ РОССИИ

3.1 Совершенствование федеральной политики развития предпринимательства в условиях экономической дифференциации регионов России

В предыдущей главе диссертационного исследования показано, что ценности индивидов во взаимодействии с экономикой региона влияют на развитие предпринимательства. Если регион отличается низким уровнем благосостояния, там больше предпринимателей, поскольку индивиды выбирают эту деятельность вынужденно. В этой связи их способности не соответствуют выполняемой работе, что приводит к недостаточному уровню развития предпринимательства. Данный факт поднимает вопрос о том, какая государственная поддержка предпринимательства необходима для того, чтобы минимизировать долю тех, кто выбирает эту деятельность вынужденно? Поставленный вопрос рассматривается в настоящей главе диссертационного исследования.

Государственная поддержка развития предпринимательства имеет важное значение в экономической политике многих стран, в том числе России. Отечественные исследователи уделяют много внимания проблемам поддержки малого и среднего бизнеса, о чём подробно изложено, к примеру, в работах [Агеев, 2010, с. 62–66; Власов, 2009, с. 22–28; Коробков, Фомина, 2011, с. 31–38; Исоков, 2013 с. 795–798]. Несмотря на критику принимаемых мер, российская политика поддержки предпринимательства находит научное обоснование: увеличиваются объемы средств, выделяемых на субсидии, принятие решений о направлениях развития предпринимательства происходит преимущественно на региональном уровне. Поддержка развития предпринимательства характеризуется децентрализацией, если рассматривать ее работу с позиции законодательства.

Органы власти на федеральном уровне определяют основные направления, в рамках которых субъекты федерации формируют свою политику и получают на ее реализацию средства из федерального бюджета в дополнение к средствам бюджетов субъекта РФ и муниципалитетов. Если регион не следует предлагаемыми направлениями, он финансирует ее только из собственных средств [Государственный совет РФ, 2015, с. 1–82].

В настоящем параграфе проводится анализ федеральной поддержки развития предпринимательства в регионах с целью оценки результатов такой политики и последующей выработки рекомендаций по развитию предпринимательства в условиях экономической дифференциации регионов России. Результаты предыдущей главы показали, что регионы России различаются между собой количеством предпринимателей, их удовлетворенностью своей заработной платой, надежностью работы — а следовательно, уровнем развития предпринимательства. Это обусловлено личностными характеристиками индивидов, которые проживают в субъектах РФ, и социально-экономическими особенностями данных территорий. В этой связи региональным властям важно знать факторы, которые поддерживают развитие предпринимательства и препятствуют ему. До того, как формировать рекомендации по развитию предпринимательства в условиях экономической дифференциации регионов России, необходимо сформировать стимулы для региональных властей для принятия мер, ориентированных на принятие во внимание региональных особенностей, важных для предпринимательской активности. Иными словами, необходима система стимулов для государственных служащих с целью уделения большего внимания социально-экономическим особенностям субъекта РФ, что позволит акцентировать внимание на факторах, которые поддерживают или, напротив, препятствуют развитию предпринимательства. В частности, мотивах выбора предпринимательства: (1) стремления больше заработать, которое обусловлено тем, что работникам по найму предлагают маленькую заработную плату, или связанную с желанием перейти в группу лиц с высоким уровнем дохода; (2) желания заниматься работой,

которая соответствует способностям индивида. В последнем случае важно, чтобы рынок труда предлагал различные варианты для трудоустройства. Кроме этого важны характеристики экономики региона. В субъектах федерации, где высокий уровень безработицы, будет больше предпринимателей, так как эту деятельность выбирают вынужденно. В этом случае лица получают возможность для заработка, но вряд ли они смогут развивать созданные предприятия так же успешно, как добровольные предприниматели. В регионах, где низкий уровень безработицы, может быть много добровольных предпринимателей, но вовлеченность населения в предпринимательство будет ниже, чем в депрессивных территориях, согласно второй главе диссертационного исследования. Оба случая предполагают разные подходы к реализации соответствующей политики. Поэтому важно, чтобы региональные власти учитывали эти особенности в предпринимаемых мерах.

Оценка последствий принимаемых региональными властями решений в рамках политики развития предпринимательства осуществляется, как правило, с помощью анализа статистики количества субъектов малого и среднего предпринимательства, либо количества занятых в этих предприятиях, либо оборотов этих предприятий [Семёнов, 2013, с. 160–165; Иванов, 2014, с. 765–798; Александрин, 2011, с. 16-27; Александрин, 2014, с. 12–19; Гинзбург, 2012, с. 189–196] и производных от них показателей. К примеру, количество субъектов малого и среднего предпринимательства на душу населения или на 100 тыс. человек. При этом неявно предполагается, что количество фирм и предпринимателей коррелирует друг с другом. Однако предприниматель может зарегистрировать на свое имя несколько юридических лиц, что искусственно увеличивает данные показатели. В этой связи достоверность такой предпосылки в некоторой степени спорна, что ставит под сомнение применимость отмеченных показателей для анализа политики развития малого и среднего предпринимательства.

В настоящем параграфе, как и в предыдущей главе диссертационного исследования, вместо показателя «количество субъектов малого и среднего предпринимательства» используется статистика количества работающих не по найму, которая отождествляется с количеством предпринимателей и с

определением предпринимательства, приведенным в параграфе 1.1 диссертационной работы. В этом случае рассчитывается уровень предпринимательства, который основан на оценке численности предпринимателей, включая теневой сектор¹⁴, а не юридических лиц или индивидуальных предпринимателей. Далее, на основе этого показателя рассматривается проблематика текущей политики развития малого и среднего предпринимательства, а также некоторые аспекты развития предпринимательства в условиях экономической дифференциации регионов.

Рассмотрим формальные правила, которые определяют содержание федеральной поддержки политики развития предпринимательства в субъектах Российской Федерации. Это необходимо для оценки стимулов государственных служащих по исследованию и принятию во внимание социально-экономических особенностей региона, важных для развития предпринимательства. Правительство РФ в 2005 году приняло документ¹⁵, который регламентировал предоставление средств федерального бюджета субъектам РФ для поддержки развития предпринимательства.

Согласно данному постановлению, регионы получили право самостоятельно разрабатывать политику развития предпринимательства, следовательно — финансировать ее за счет собственного бюджета. При этом федеральный бюджет мог перечислить дополнительные средства для ресурсной поддержки соответствующей политики при условии, если она соответствует установленным на федеральном уровне целям развития малого и среднего предпринимательства и пройдет конкурсный отбор.

Перечень мероприятий — направлений развития малого и среднего предпринимательства — в отмеченном Постановлении Правительства РФ 2005 года был закрытый и включал следующие позиции:

¹⁴ Как и в параграфе 2.3, рассчитывается количество лиц, которые являются предпринимателями по основному месту работы. Индивиды, которые занимаются предпринимательством в качестве дополнительной работы, в представленном анализе не рассматриваются.

¹⁵ Постановление Правительства РФ от 22.04.2005 № 249 «Об условиях и порядке предоставления средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства».

- создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства (бизнес-инкубаторов);
- поддержка субъектов малого предпринимательства, производящих товары, предназначенные для экспорта;
- развитие системы кредитования субъектов малого предпринимательства;
- создание и развитие инфраструктуры поддержки малых предприятий в научно-технической сфере.

В следующем году этот перечень стал открытым после внесенных соответствующих правок в указанное Постановление Правительства РФ¹⁶. Таким образом, регионы получили возможность самостоятельно формировать политику за пределами предложенных направлений и рассчитывать при этом на поддержку со стороны федерального бюджета. Внесенное изменение предоставило субъектам федерации свободу принятия решений.

В период кризиса эти правила скорректировались Постановлением Правительства РФ от 27.02.2009 № 178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства». В этом документе перечень направлений, которые финансируются из федерального бюджета, остался прежним, но были уточнены правила, по которым определяются объемы выделяемых средств. Таким образом, порядок предоставления субсидий скорректировался с учетом кризиса 2008–2009 годов. Тем самым федеральная власть подала сигнал о необходимости экономии средств, сохранив регионам свободу принятия решений в отношении развития предпринимательства.

Далее порядок поддержки региональной политики изменился и приведен в соответствие с государственной программой Российской Федерации

¹⁶ Постановление Правительства РФ от 20.09.2006 № 582 «О внесении изменений в Правила предоставления средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, утвержденные Постановлением Правительства Российской Федерации от 22.04.2005 № 245»

«Экономическое развитие и инновационная экономика»¹⁷. В содержание Программы включена подпрограмма «Развитие малого и среднего предпринимательства», цель которой — увеличение доли субъектов малого и среднего предпринимательства в экономике Российской Федерации сроком до 31 декабря 2020 года. Заметим, что вопрос развития предпринимательства, на которое могла быть направлена федеральная поддержка, остался открытым. Тем самым свобода субъектов РФ в разработке этой политики сохранилась.

В 2014 году федеральная власть ограничила свободу регионов в разработке мер развития малых и средних предприятий, после того как приняла Постановление Правительства РФ от 30.12.2014 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства». Этот документ предполагал расширенный набор направлений предоставления субсидий: ранее было 6 позиций с открытым перечнем, теперь же его расширили до 14 позиций; этот перечень сделали закрытым. В результате федеральная власть сократила свободу принятия решений на региональном уровне, фактически поставив условие перед регионами: либо они формируют политику развития малого и среднего предпринимательства в соответствии с заданными направлениями и получают субсидии из федерального бюджета на ее реализации, либо реализуют политику только собственных средств. Таким образом, субъектам РФ стало сложнее получить поддержку для собственных инициатив. Данная мера может служить стимулом для государственных служащих по разработке политики развития малого и среднего предпринимательства в первую очередь в соответствии с направлениями, которые могут финансироваться из федерального бюджета, а во вторую — исходя из социально-экономических особенностей субъекта РФ. Следовательно, политика по развитию предпринимательства в этом

¹⁷Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации “Экономическое развитие и инновационная экономика”».

случае унифицируется, что не соответствует экономической дифференциации субъектов РФ, а значит, различной экономической политике.

Рассмотренные нормативно-правовые акты демонстрируют, что Правительство РФ, меняя или корректируя правила поддержки региональной политики развития предпринимательства, направляет ее в соответствии с целями и задачами федеральной экономической политики. При этом субъекты федерации, которые не являются регионами-донорами, в меньшей степени могут проявлять самостоятельность и предлагать собственные направления развития предпринимательства, которые лучше учитывают местные особенности региона. Это связано с тем, что у них недостаточно ресурсов для реализации собственных мер. В этой связи созданные условия финансирования политики в отношении малого и среднего бизнеса осложняют принятие во внимание местных особенностей, которые не попадают в поле зрения федеральных ведомств, но играют важную роль. Заметим, что регионы отличаются друг от друга экономическими условиями, природными характеристиками и другими параметрами. Во второй главе диссертационной работы показано, что эти различия влияют на вовлеченность населения в предпринимательство на уровне субъектов РФ и на уровень развития предпринимательства. В этой связи в одних случаях указанные субсидии полезны, а в других их эффективность может быть спорной.

Для того чтобы оценить роль экономической дифференциации регионов России на результаты федеральной поддержки региональной политики развития предпринимательства, сопоставим объемы субсидий и долю предпринимателей в экономически активном населении, которые разделены на работодателей и самозанятых. Такой подход сочетается с параграфами 2.2 и 2.3, где в качестве зависимой переменной взят статус индивида на рынке труда: работающий не по найму. В данном случае рассмотрим, как меняется доля работающих не по найму в экономически активном населении с течением времени в зависимости от того, объема предоставляемых субсидий.

Текущая политика развития предпринимательства достаточно унифицирована и проводится в соответствии с направлениями, на которые выдаются субсидии из федерального бюджета. Если просматривается позитивная динамика — существуют основания полагать, что применяемый подход к реализации этой политики, то есть ее унификации в соответствии с предложенными направлениями, способствует увеличению числа предпринимателей и экономическая дифференциация региона не играет роли для эффективности политики развития предпринимательства. Также рассмотрим вопрос о том, способствует ли рост объемов субсидий, выделяемых на поддержку малого и среднего предпринимательства, увеличению масштабов бизнеса — росту выручки и численности персонала. Для этого проведем анализ динамики выручки одного предпринимателя и отношения численности занятых в частном секторе работников к количеству предпринимателей. Рассмотрим динамику объемов, выделяемых федеральным бюджетом субсидий на развитие предпринимательства и доли предпринимателей в экономически активном населении (см. рис. 3.1.1).

Методология сбора данных следующая. Объемы субсидий, выделяемые федеральным бюджетом, получены из [Государственный совет РФ, с. 1–82]. Данные скорректированы на величину инфляции с помощью индекса потребительских цен, взятого с официального сайта Росстата, а в качестве базового года принят 2010-й. Выбор этой даты обусловлен тем, что некоторые данные по количеству предпринимателей собираются только с 2010 года (это будет показано и на других графиках).

Для расчета доли предпринимателей использованы статистические данные из сборника Росстата «Экономическая активность населения России» за 2014 год (глава «Численность занятых в экономике по статусу»), где показано количество работающих не по найму; из них выделены лица, которые являются работодателями, самозанятыми. Согласно принятой методологии, работающие не по найму — лица, которые выполняют работу, определенную как «работа на собственном предприятии, в собственном деле». Это работа, при которой вознаграждение непосредственно зависит от дохода, получаемого от производства

товаров или услуг. Лицо принимает производственные решения, относящиеся к деятельности предприятия (собственному делу), или делегирует эти полномочия, оставляя за собой ответственность за благополучие предприятия (собственного дела)¹⁸. Данные по экономически активному населению и предпринимателям за 2014 год получены из сборника Росстата «Обследование рабочей силы» за 2014 год, откуда взяты показатели «Экономически активное и экономически неактивное население в возрасте 15–72 лет» и «Занятое население по месту основной работы и статусу». Ограничение анализа 2014 годом связано с тем, что в 2015 и 2016 годы экономика России прошла через спад. Это свидетельствует об иных условиях осуществления предпринимательской деятельности, антикризисных, которые требуют отдельного рассмотрения и находятся за пределами задач, поставленных в настоящей диссертационной работе.

Следует заметить, что в данном случае нет деления предпринимателей по размеру их бизнеса. Однако, принимая во внимание, что большинство предпринимателей являются малыми или средними, можно сделать вывод, что имеющаяся статистика в целом корректно отражает происходящие процессы. Тем не менее данный тезис является своего рода ограничением исследования.

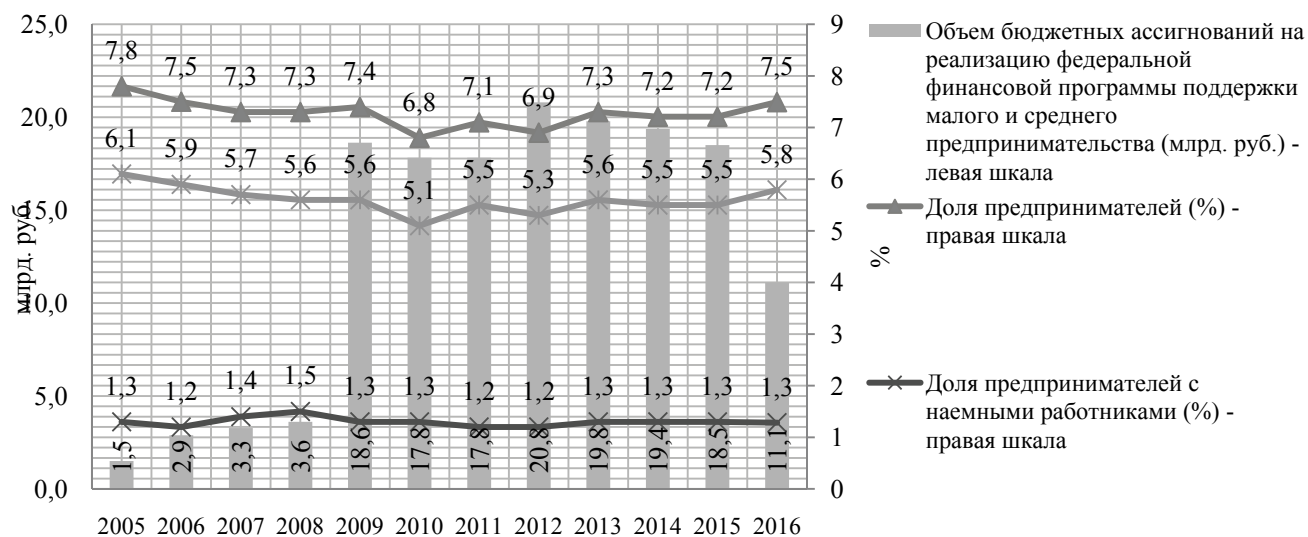


Рис. 3.1.1. Динамика государственных расходов на поддержку предпринимательства и доли предпринимателей в экономически активном населении России

Источник: Росстат; расчеты автора

¹⁸Предисловие к разделу «Занятые в экономике» сборника «Экономическая активность населения России», 2014 год, Росстат.

На рис. 3.1.1 показано, что в 2009 году реальные расходы федерального бюджета в постоянных ценах (2010 года) на развитие предпринимательства выросли в 4,7 раза. Это связано с политикой стимулирования самозанятости среди безработного населения и поддержкой действующих предпринимателей в период кризиса 2008–2009 годов, а также с расширением участия регионов в программе. Далее, до 2011 года объемы субсидирования, скорректированные на величину инфляции, в реальном выражении снижались и выросли в 2012 году, после чего продолжили сокращаться. Таким образом, власти увеличивали объемы средств, выделяемых на поддержку не только в период кризиса, но и в момент перехода российской экономики от роста к стагнации.

Выводы рисунка 3.1.1 дополнены эконометрическим анализом, представленном в Таблице 3.1.1. Объем субсидий, выделенных из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, бюджетам субъектов Российской Федерации в расчете на душу населения не оказывает статистически значимого влияния на вовлеченность населения в предпринимательство. В частности, эта переменная не увеличивает вероятность того, что индивид является предпринимателем. При этом величина поддержки способствует увеличению удовлетворенности заработной платой, но не увеличивает удовлетворенность надежностью работы. Таким образом увеличение объема средств, выделяемых из федерального бюджета регионам, не оказывает заметного влияния на развитие предпринимательства.

Аналогичный результат получен и для величины предоставленных микрозаймов на душу населения. При этом обеспеченность населения бизнес-инкубаторами стимулирует вовлеченность населения в предпринимательство и удовлетворенность предпринимателей своей заработной платой и надежностью работы. Таким образом нефинансовая поддержка предпринимателей важнее для развития малых предприятий по сравнению с финансовой.

Эконометрический анализ федеральной политики поддержки малого и среднего предпринимательства

Переменные	Предприниматель (да=1) (1)	Удовлетворенность:	
		Заработной платой (2)	Надежностью работы (3)
Соответствие основной работы и полученной специальности			
2 = Близка к полученной специальности	-0,420*** (0,0590)	0,352*** (0,111)	0,335*** (0,111)
3=Полностью соответствует полученной специальности	-0,872*** (0,0491)	0,299*** (0,0881)	0,515*** (0,0924)
Пол (мужской = 1)	0,714*** (0,0419)	-0,0782 (0,0799)	-0,292*** (0,0843)
Семейное положение (женат/замужем = 1)	0,187*** (0,0461)	0,211** (0,0874)	0,181** (0,0903)
Ln (Возраст, лет)	9,543*** (1,793)	-6,954** (2,939)	-6,519** (3,113)
Ln (Возраст, лет) ²	-1,268*** (0,244)	0,986** (0,402)	0,888** (0,426)
Ln (Образование, лет)	-0,726 (1,486)	-0,115 (3,785)	2,625 (2,702)
Ln (Образование, лет) ²	0,231 (0,297)	0,193 (0,753)	-0,303 (0,544)
Ln (ВРП на душу населения, руб.)	-0,314*** (0,0700)	0,505*** (0,136)	0,317** (0,137)
Ln (Уровень безработицы, %)	0,488*** (0,0755)	0,0871 (0,146)	0,156 (0,151)
Ln(Доля добывающих отраслей в ВРП, %)	-0,00586 (0,0107)	0,0152 (0,0222)	0,0237 (0,0241)
Ln(Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте субъекта Российской Федерации, %)	-0,284*** (0,0904)	0,504*** (0,166)	0,395** (0,162)
Проживание в городе (да = 1)	0,0226 (0,0437)	0,117 (0,0824)	0,210** (0,0846)
Ln (плотность населения)	0,110*** (0,0165)	0,129*** (0,0334)	0,0575* (0,0345)
Ln(объем субсидий федерального бюджета на поддержку субъектов МСП на душу населения)	0,0351 (0,0275)	0,114** (0,0558)	0,0797 (0,0597)
Ln(площадь бизнес-инкубаторов на душу населения)	0,0482** (0,0206)	0,0625* (0,0342)	0,0852** (0,0365)
Ln(фонды микрофинансовых организаций на душу населения)	0,0255 (0,0179)	0,0337 (0,0372)	0,0278 (0,0379)
Константы	Да	Да	Да
Псевдо R ²	0,0622	0,0273	0,0267
Wald X ²	1245,54***	130,25***	124,61***
Количество наблюдений	43122	3020	3020

В скобках указаны робастные стандартные ошибки. Уровни значимости: *** p < 0,01, ** p < 0,05, * p < 0,1

На рисунке 3.1.1 показано, что около 7% экономически активного населения являются предпринимателями, только малая их часть создает дополнительные рабочие места в экономике, которая практически не меняется, несмотря на изменения расходования государственных средств. Доля предпринимателей — работодателей на протяжении 2005–2014 годов увеличилась с 1,1% в 2006 году до 1,4% в 2008-м, после чего снизилась до 1,2%. В то же время доля тех, кто не имеет работников по найму, снижается с 5,7% в 2005 году до 4,7% в 2010-м, после чего несколько увеличивается в 2011 году и далее варьируется вокруг 5,2%.

Как видно из вышесказанного, многократное увеличение финансирования государственной поддержки предпринимательства не повлияло на долю тех, кто создал дополнительные рабочие места, то есть является работодателем, а также на самозанятых. Следовательно, рост финансирования политики по развитию предпринимательства и ее содержание, которое согласуется с определенными на федеральном уровне направлениями, не повлияли на долю предпринимателей в экономически активном населении России. Таким образом, можно сделать вывод, что отсутствие принятия во внимание экономической дифференциации регионов России в политике развития предпринимательства привело к тому, что она не принесла каких-либо ощутимых результатов с позиции вовлеченности экономически активного населения в предпринимательство.

Для анализа соотношения количества субъектов малого и среднего предпринимательства и численности предпринимателей взяты три показателя: количество организаций в частной собственности, количество малых, средних предприятий и численность предпринимателей, которые оформлены в качестве юридического лица. Поскольку среди предпринимателей нет разделения на лиц, фирмы которых относятся к субъектам малого и среднего предпринимательства, рассчитано отношение всех организаций в частной собственности и малых и средних предприятий в частности к предпринимателям (см. рис. 3.1.2).



Рис. 3.1.2. Количество организаций в частной собственности на одного предпринимателя, зарегистрированного в форме юридического лица

Источник: Росстат; расчеты автора

Рост субъектов малого и среднего предпринимательства сопровождается снижением количества предпринимателей, которые зарегистрированы как юридические лица (количество предпринимателей — юридических лиц). За 2010–2013 годы количество предпринимателей, которые владеют юридическими лицами, сократилось на 39,6%. В то же время число организаций (юридических лиц) в частной собственности выросло в 2013 году по отношению к 2010-му на 1,4%, а численность малых и средних предприятий увеличилась на 24,4%. В результате имела место разнонаправленная динамика: количество субъектов малого и среднего предпринимательства росло, а численность предпринимателей сокращалась. Таким образом, проводимая политика стимулировала регистрацию новых юридических лиц, но не вовлечение населения в предпринимательство.

Обратим внимание на соотношение предпринимателей — юридических лиц — и индивидуальных предпринимателей (далее — ИП). Можно проследить тенденцию, что всё больше предпринимателей предпочитают оформляться в

форме ИП, а не юридического лица. Доля предпринимателей, которые зарегистрированы как юридические лица, снизилось: с 5,7% в экономически активном населении до 3,1%, то есть в 1,8 раза. Доля индивидуальных предпринимателей выросла с 52,6% (2512 тыс. чел.) в 2010 году до 57,8% или 3005 тыс. чел. в 2013 году (в 1,19 раза) (см. рис.3.1.3).



Рис. 3.1.3. Динамика различных форм регистрации предпринимателей

Источник: Росстат; расчеты автора

Следовательно, проводимая в 2010–2013 годы политика по развитию предпринимательства сопровождалась процессом, когда один предприниматель регистрировал на свое имя всё больше предприятий. Деление предприятий на множество меньшего размера позволяет сохранять возможность применения специальных налоговых режимов, тем самым снижая издержки. Кроме того, такая тенденция ведет к некорректному применению статистики количества субъектов малого и среднего предпринимательства для оценки результатов соответствующей политики.

Рассмотрим влияние увеличения государственной поддержки предпринимателей на эффективность их деятельности. Для этого рассчитаны отношения объемов выручки к количеству предпринимателей в зависимости от формы регистрации: юридическое лицо или индивидуальный предприниматель. При этом не учитывались лица, которые выращивали продукцию на собственных приусадебных участках с целью ее дальнейшей реализации.

Данные выручки организаций в частной форме собственности и индивидуальных предпринимателей взяты из сборника «Российский статистический ежегодник», Росстат. Для того чтобы выручку в фактических ценах перевести в постоянные цены, взят индекс потребительских цен товаров и услуг, базовый период — 2010 год, поскольку более ранних данных по количеству предпринимателей — юридических лиц — нет. Результаты показаны на рис. 3.1.4.



Рис. 3.1.4. Выручка на одного предпринимателя

Источник: Росстат; расчеты автора

Рост выручки предпринимателей — юридических лиц — в 2013 году по отношению к 2010-му составил 191,9%. а к 2012-му — 101,9%. Заметим, что начиная с 2012 года выручка перестала увеличиваться столь высокими темпами. Это связано с замедлением темпов роста экономики страны. Индивидуальные предприниматели раньше столкнулись с замедлением темпов роста экономики.

Выручка на одного индивидуального предпринимателя увеличивалась до 2012 года, после чего снизилась в связи с замедлением темпов роста экономики.

Рассмотрим динамику среднего количества работников на одного предпринимателя-работодателя. Данные по количеству занятых, необходимые для расчета количества работников у предпринимателя, взяты из сборника «Россия в цифрах», где имеется статистика по количеству работников в частном секторе. Результаты показали, что в среднем у одного предпринимателя занято около 40 человек. С 2006 по 2008 год размер предприятий сократился (см. рис. 3.1.5), после чего начал увеличиваться до 2012 года, одновременно с увеличением финансовой поддержки предпринимательства. После этого он начал снижаться — одновременно с замедлением роста экономики и сокращением (в реальных ценах) федеральной поддержки предпринимательства.

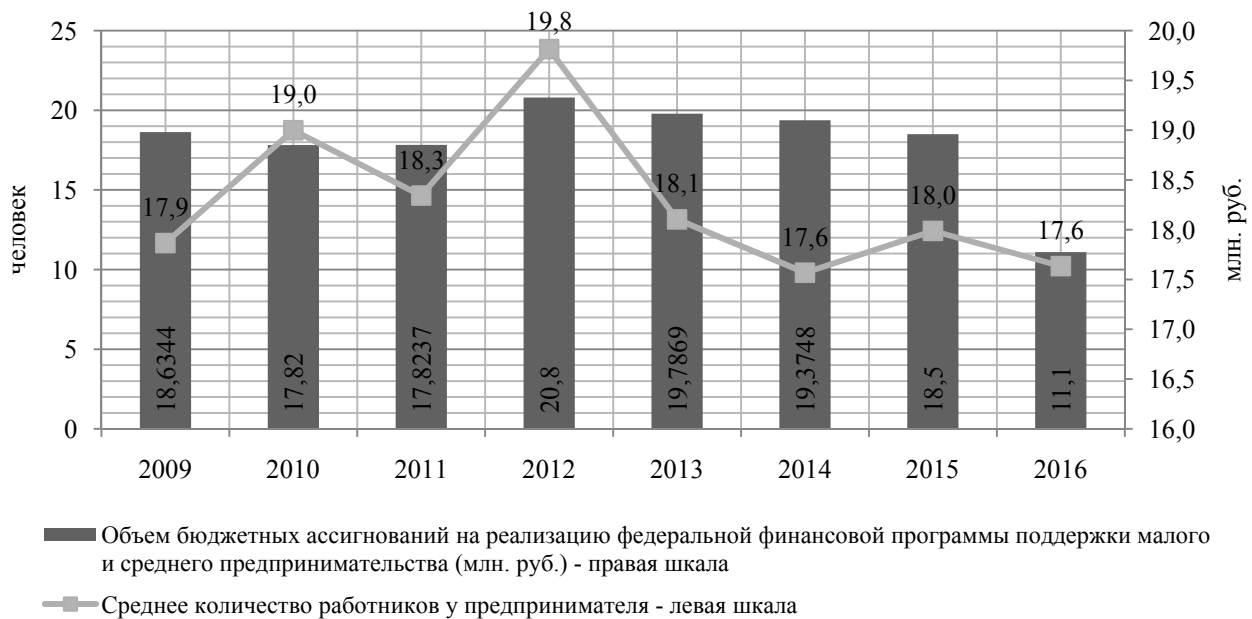


Рис. 3.1.5. Динамика среднего количества работников у предпринимателя-работодателя и субсидий на реализацию региональных программ развития малого и среднего предпринимательства

Источник: Росстат; расчеты автора

С помощью разработанной во второй главе эконометрической модели, которая вычисляет вероятность того, что индивид является предпринимателем, проследим, как будет меняться вероятность того, что индивиды будут заниматься предпринимательством при условии, что персональные характеристики не

оказывают на это влияния. Обратимся к портрету «типичного» предпринимателя, сформированному в таблице 2.3.1 «Условная описательная статистика», и вычислим, какова вероятность того, что индивид с такими характеристиками будет заниматься предпринимательством. Предполагается, что он занимается работой, для которой у него нет профильного образования (соответствие основной работы и полученной специальности равно 3); он удовлетворен заработной платой и надежностью работы (оба показателя равны 3); он мужчина; женат; возраст — 42,4 года; получал образование в течение 13,1 года; проживает в городе.

Для того чтобы оценить влияние региональной экономики на вероятность того, что индивид с такими характеристиками является предпринимателем, используем статистические данные за 2005–2015 годы и данные Прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2018 год и плановый период 2019 и 2020 годов, подготовленного Министерством экономического развития от 27.10.2017 и первую эконометрическую модель, полученную в параграфе 2.3. В настоящем документе применяются макроэкономические индикаторы, которые отражают состояние национальной экономики. Для того чтобы применить их к показателям, которые используются для анализа региональной экономики, применена экстраполяция. В частности, предполагается, что динамика макроэкономических показателей на национальном уровне будет совпадать с динамикой региональных экономических показателей, агрегированных на национальном уровне. Исходя из этого получены прогнозные значения валового регионального продукта на душу населения в постоянных ценах, уровня безработицы, доли добывающих отраслей в ВРП субъекта РФ, плотность населения. Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП также экстраполирована исходя из национальной динамики за 2011–2015 годы. Результаты вычисления вероятностей показаны на рис. 3.1.6 (для мужчин-предпринимателей и женщин).

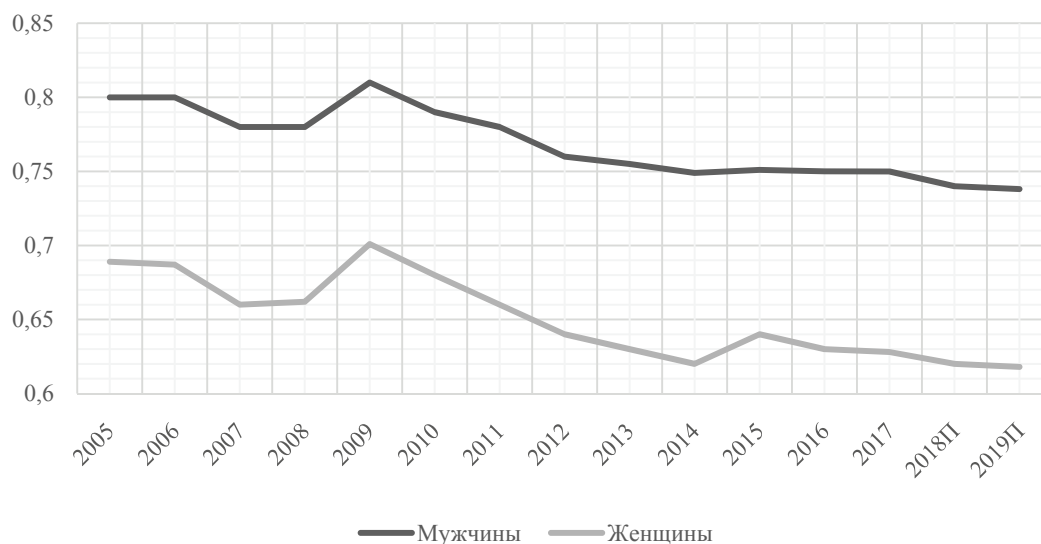


Рис. 3.1.6. Динамика вероятностей, что индивид с характеристиками «типичного предпринимателя» является предпринимателем

Источник: составлено автором на основе параграфа 2.3

Рис. 3.1.6 демонстрирует, что вероятность увеличивается в период кризисов (2009 и 2015 годы), а остальное время она снижается. Таким образом, состояние экономики регионов России снижает стимулы для того, чтобы выбрать предпринимательство. Это связано со снижением уровня безработицы и ростом ВРП — следовательно, с сокращением вынужденного предпринимательства. Поскольку данный показатель не увеличивается в периоды роста, можно сделать вывод, что фаза роста экономики не сопровождается ростом возможностей для предпринимательской деятельности. Следовательно, текущая политика развития предпринимательства также не создает такие возможности, поскольку это требует более детального изучения ответственными ведомствами экономических особенностей регионов, за которые последние отвечают. В этой связи развитие предпринимательства возможно только благодаря изменению персональных характеристик индивида, как представленных в исследовании, так и нет — ценностей. В этом случае развитие предпринимательства будет происходить скорее вопреки применяемым государством мерам, нежели благодаря им.

Таким образом, можно сделать вывод, что текущая унифицированная региональная политика по развитию предпринимательства, которая следует направлениям, финансируемым из федерального бюджета, не приносит заметного

эффекта. Следовательно, отсутствие акцента на экономической дифференциации регионов приводит к тому, что не меняются ни вовлеченность экономически активного населения в предпринимательство, ни результаты их деятельности. Тогда как суммы, выделяемые на поддержку малого и среднего предпринимательства, достаточно высоки. Например, расходы федерального бюджета на одного предпринимателя в России в 2014 году составили около 3754 руб. в год в фактически действовавших ценах. А если принять во внимание, что не все предприниматели имеют право получать поддержку, то количество денег, выделяемых в год на одного работающего не по найму, выше. Также отметим, что региональные бюджеты получают субсидии в конце года и зачастую им требуется израсходовать средства до конца года [Кузнецов, Быкова, 2016, с. 83–84]. Таким образом, институциональные условия исключают последовательную и оптимальную политику по развитию малого и среднего предпринимательства.

Текущая федеральная политика развития предпринимательства не стимулирует регионы принимать во внимание экономические особенности территорий, что выражается в отсутствии заметных результатов развития предпринимательства. Кроме того, с помощью эконометрической модели параграфа 2.3 и Прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов показано, что существующая политика в дальнейшем будет препятствовать вовлечению населения в предпринимательство. Для достижения иных, положительных результатов, необходимо изменить порядок софинансирования региональных программ поддержки предпринимателей: сделать перечень направлений, на которые предоставляются субсидии, открытым. Кроме того, в качестве показателя, который измеряет развитие предпринимательства, целесообразно использовать количество предпринимателей (человек), а не только количество субъектов малого и среднего предпринимательства. Это позволит точнее отслеживать предпринимаемые региональными властями действия.

3.2 Разработка направлений региональной политики поддержки предпринимательства в условиях экономической дифференциации регионов России

Развитие предпринимательства в условиях экономической дифференциации регионов предполагает, что власти субъекта федерации учитывают экономические особенности их территории, что было показано в параграфе 3.1. В предыдущем параграфе на отдельных примерах подтверждается, что на практике это не выполняется. Одна из причин — сложившаяся система распределения субсидий федерального бюджета на поддержку предпринимательства в регионах. Она ориентирует субъекты РФ на получение этих субсидий, а не на следование интересам предпринимателей. В качестве подтверждения данного тезиса рассмотрим опыт двух регионов — Санкт-Петербурга и Ленинградской области, — а также сформулируем рекомендации, которые могут мотивировать регионы внимательнее относиться к особенностям их экономики, которая определяет уровень развития предпринимательства, а также учитывать эти особенности в соответствующей политике. Выбор этих регионов обусловлен наличием данных по количеству предпринимателей за 2013–2015 годы, тогда как для остальных территорий доступна статистика только за 2002 и 2010 годы.

В настоящем параграфе сравниваются показатели, один из которых основан на анализе количества субъектов малого и среднего предпринимательства с рассчитанным автором показателем, где используется количество предпринимателей. Это связано с тем, что политика развития малого и среднего предпринимательства предполагает максимизацию их прибыли, а не заработной платы предпринимателей. Преимущество предложенного подхода заключается в том, что он позволяет обойти проблему, когда один предприниматель регистрирует на свое имя множество фирм, тем самым занижая величину прибыли и иных показателей. Таким образом решается проблема, связанная с искажением оценки результатов соответствующей политики в связи с теневым сектором.

Обратимся к источникам статистических данных, которые используются в данном параграфе. Статистика количества предпринимателей в регионах за 2002 и 2010 годы собрана из Всероссийских переписей населения. Для Ленинградской области и Санкт-Петербурга также доступны данные за 2013–2015 годы из бюллетеней «Итоги выборочных обследований населения по проблемам занятости в Санкт-Петербурге и Ленинградской области», публикуемые Росстатом (Петростатом¹⁹). В бюллетенях показана информация по доле работающих не по найму в занятом населении, абсолютные значения отсутствуют. Обоснование отождествления работающих не по найму с предпринимателями изложено в параграфе 2.3. Для оценки количества предпринимателей взяты данные количества занятых из того же источника. С их помощью получена численность предпринимателей — работающих не по найму — в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

На основе полученных данных рассчитано количество предпринимателей на 1 тыс. населения, что служит альтернативой для общепринятого показателя количества субъектов малого и среднего предпринимательства на 1 тыс. населения. Для этого рассчитано отношение количества работающих не по найму в Ленинградской области и Санкт-Петербурге к среднегодовой численности населения в каждом из субъектов федерации, после чего полученное значение умножено на 1000 человек.

Для анализа среднего количества работников у одного предпринимателя взяты данные количества занятых в частных организациях из сборника «Регионы России». Это позволяет исключить индивидов, которые работают в государственном секторе, то есть их не нанимают предприниматели. При этом в их число не включены лица, занятые в организациях смешанной формы собственности, например частной российской и иностранной. Их доля мала: к примеру, в 2013 году она составила 9,3% в Санкт-Петербурге и 8,8% — в Ленинградской области.

¹⁹ С 1 января 2017 года Петростат переименован в Управление Федеральной службы государственной статистики по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области.

3.2.1 Пример Ленинградской области

Рассмотрим основные документы, регламентирующие развитие малого и среднего предпринимательства в Ленинградской области. В 2009 году была принята долгосрочная целевая программа «Развитие и государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Ленинградской области на 2009–2013 годы»²⁰. В документе была поставлена цель по созданию условий для устойчивого функционирования и развития малого и среднего предпринимательства, увеличения его вклада в решение задач социально-экономического развития Ленинградской области. Основным инструментом — это предоставление субсидий. Например, запланированы субсидии субъектам малого и среднего предпринимательства, действующим менее одного года, организованным представителями социально незащищенных слоев населения и молодежи. Под ними подразумеваются: безработные граждане, состоящие на учете в государственной службе занятости области; работники, находящиеся под угрозой массового увольнения; работники градообразующих предприятий; инвалиды; военнослужащие, уволенные с военной службы и в связи с сокращением Вооруженных сил РФ; члены неполных семей, имеющие иждивенцев; многодетные родители. Также предусмотрено субсидирование затрат, связанных с уплатой процентов по кредитам, займам, по договорам лизинга. Предусмотрены и иные направления компенсации расходов.

Отдельный акцент программы сделан на развитии предпринимательства в депрессивных муниципальных образованиях области, которые утверждаются соответствующим постановлением Ленинградской области. Так, в 2010 году к ним отнесены 104 населенных пункта Бокситогорского, Волосовского, Волховского, Всеволожского, Гатчинского, Кировского, Киришского, Лодейнопольского, Ломоносовского, Лужского, Подпорожского, Приозерского, Сланцевского,

²⁰ Постановление Правительства Ленинградской области от 06.02.2009 № 18 «О долгосрочной целевой программе «Развитие и государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Ленинградской области на 2009–2013 годы».

Тихвинского муниципальных районов и Тосненского района²¹. Большая часть из них является сельскими поселениями.

Обратим внимание, что Программа разрабатывалась в период действия Постановления Правительства РФ от 22.04.2005 №249 «Об условиях и порядке предоставления средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства», поэтому часть ее направлений согласована с содержанием этого документа. Это позволило региону получить финансовую поддержку из средств федерального бюджета. Таким образом, авторы Программы опирались на предложенные направления развития, поскольку это позволило получить больше ресурсов.

В Программе присутствовали приоритетные виды деятельности, к которым отнесены: производственная сфера; социально значимые отрасли (образование, социальная защита населения, здравоохранение, физическая культура, спорт); туризм; жилищно-коммунальное хозяйство; предоставление бытовых услуг населению (за исключением парикмахерских услуг, услуг по ремонту и техническому обслуживанию автотранспортных средств, услуг по ремонту и строительству жилья и других строений, услуг фотоателье), а также развитие информационно-коммуникативных технологий²². Заметим, что торговля не вошла в этот перечень, как и иные виды деятельности, где сосредоточено большинство предпринимателей.

Среди ключевых показателей эффективности указывались обороты малых и средних предприятий (должны увеличиться в 1,64 раза за 2010–2013 годы), доля среднесписочной численности работников малых и средних предприятий в среднесписочной численности работников всех предприятий и организаций (должна составить 27,6%), объем налоговых поступлений от субъектов малого и

²¹Постановление Правительства Ленинградской области от 25.01.2010 № 9 «Об утверждении перечня городских и сельских поселений, отнесенных в 2010 году в целях реализации долгосрочной целевой программы «Развитие и государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Ленинградской области на 2009–2013 годы» к категории депрессивных муниципальных образований».

²² Пункт 1 долгосрочной целевой программы «Развитие и государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Ленинградской области на 2009–2013 годы».

среднего предпринимательства на 1 руб. средств государственной поддержки из областного бюджета должен составить 7,7 руб.²³

Согласно п. 5 данной Программы, запланировано, что областной бюджет выделит на ее реализацию 214,9 млн руб., тогда как общий объем выделяемых финансовых средств составляет 441,4 млн руб. В процессе реализации Программы данные суммы пересматривались — и в итоге средств регионального бюджета было выделено 523,24 млн руб., а от федерального бюджета получено 768,2 млн руб., использовано 710,6 млн руб. Таким образом, поддержка федеральных властей превысила средства субъекта федерации. Это демонстрирует, что регионам выгоднее опираться в большей степени на предложенные федеральной властью меры, нежели на разработку авторских направлений и форм поддержки, несмотря на то, что последние могут лучше учитывать социально-экономические особенности территорий.

Результаты реализации Программы демонстрируют, что ключевые показатели эффективности в целом достигнуты. Например, в 2013 году доля среднесписочной численности работников малых и средних предприятий без внешних совместителей по отношению к занятым без внешних совместителей оказалось на уровне 27,2%, что ниже запланированных (27,6%) и меньше, чем в 2012 и 2011 годах соответственно. Аналогичные результаты и у других показателей. Основная проблема оценки результатов этой Программы — использование абсолютных показателей. Например, оборот малых и средних предприятий может увеличиться за счет роста количества предприятий, инфляции и роста их эффективности. Другой показатель — количество вновь созданных субъектов малого и среднего предпринимательства также могло увеличиваться за счет вовлечения населения в предпринимательство, или роста численности населения, или регистрации новых фирм существующими предпринимателями для оптимизации хозяйственной деятельности.

²³Информация о реализации долгосрочной целевой программы «Развитие и государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Ленинградской области на 2009–2013 годы» в 2013 году и за период 2009–2013 годов.

Поэтому обратимся к относительным показателям — количеству субъектов малого и среднего предпринимательства на 1 тыс. населения и обороту малых и средних предприятий на 1 субъект малого и среднего предпринимательства. Сопоставим их динамику с альтернативными данными, где вместо субъекта малого и среднего предпринимательства используется численность предпринимателей (индивидов).

Динамика количества субъектов малого и среднего предпринимательства на 1 тыс. населения отличается от динамики количества предпринимателей на 1 тыс. населения (рис. 3.2.1).

Количество субъектов малого и среднего предпринимательства на 1 тыс. населения в Ленинградской области ниже общероссийского показателя за 2013–2014 годы. В России за этот период он равен 14, в Ленинградской области в 2013 году он равен 12, в 2014-м — на единицу меньше. К тому же этот регион несколько ниже общероссийского значения количества предпринимателей на 1 тыс. населения. По России в 2013 году он равен 36, в 2014-м — 35,3, а в Ленинградской области — 19,4 и 19,6 соответственно. Таким образом, оба показателя на региональном уровне равнозначно соотносятся с общероссийскими значениями. В то же время количество субъектов малого и среднего предпринимательства на 1 тыс. населения сократилось в 2014 году по сравнению с 2012-м. Альтернативный показатель с 2013 по 2015 год демонстрирует устойчивый рост преимущественно за счет увеличения количества самозанятых лиц.

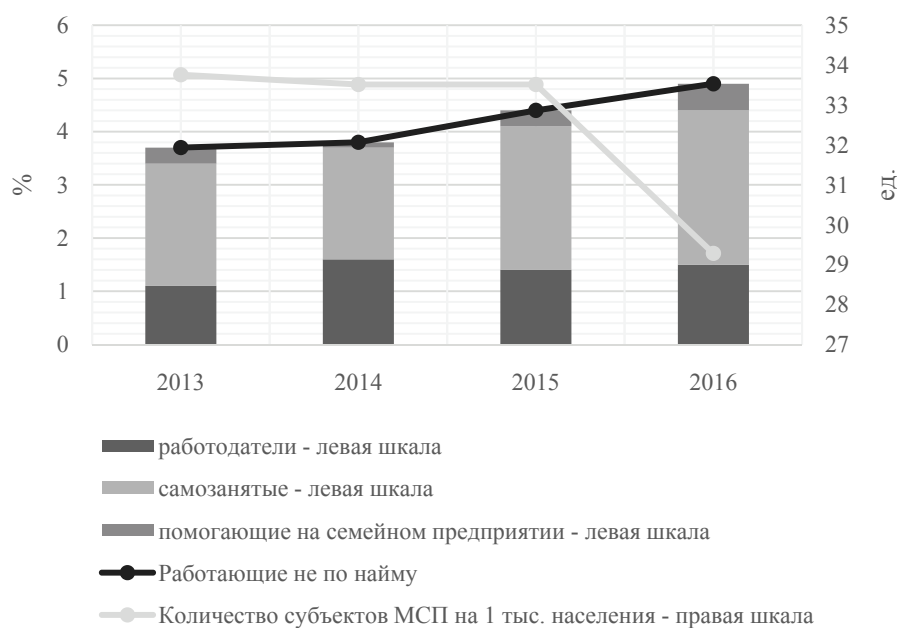


Рис. 3.2.1. Доля различных типов предпринимателей в экономически активном населении Ленинградской области

Источник: Петростат; расчеты автора

Разнонаправленная динамика двух показателей свидетельствует о том, что многие предприниматели в Ленинградской области предпочитают официально не регистрировать юридическое лицо или статус индивидуального предпринимателя. Таким образом, применение традиционного показателя — количества субъектов малого и среднего предпринимательства на 1 тыс. населения — спорно и может приводить к некорректной оценке результатов экономической политики региона.

Обратимся к портрету «типичного» предпринимателя Ленинградской области для оценки мотивов выбора этой деятельности. Более образованные предприниматели чаще становятся работодателями, то есть создают рабочие места в Ленинградской области. В пользу этого факта говорит распределение предпринимателей по уровню образования. Доля предпринимателей с высшим профессиональным образованием, которые наняли работников, в 2014 году составляла 44,7%. Тогда как самозанятых с аналогичным уровнем образования — 14,2%, большинство из них (39,8%) имели начальное профессиональное образование (см. Приложение 11).

Сопоставив характеристики безработных и предпринимателей, предпримем попытку обнаружить наличие вынужденного предпринимательства в

Ленинградской области. В 2014 году 27,8% безработных обладали начальным профессиональным образованием, 23,5% — средним (полным) общим, с высшим образованием было 19,2% безработных (см. Приложение 11). Таким образом, половина лиц без высшего образования являются безработными. В то же время около половины самозанятых также не имеют высшего образования. Из этого можно сделать вывод, что самозанятость выбирают лица без высшего образования, которым, согласно характеристикам безработных, сложнее найти работу. В этой связи самозанятые в Ленинградской области с большей вероятностью являются вынужденными предпринимателями, нежели те, у кого есть наемные работники.

Согласно теоретическим и эмпирическим выводам второй главы, самозанятые в меньшей степени способны развивать созданные предприятия. Это связано с тем, что такие предприниматели обладают большими способностями для другой работы. При этом в государственной программе не затрагиваются проблема низкой эффективности вынужденного предпринимательства и тот факт, что такие люди готовы сменить вид деятельности при появлении такой возможности. Отчасти это обусловлено недостатками существующего статистического наблюдения.

Таким образом, выполненная программа развития малого и среднего предпринимательства в Ленинградской области привела к тому, что количество субъектов малого и среднего предпринимательства сократилось на 1 тыс. населения; при этом количество предпринимателей увеличилось в 2015 году, однако позитивная динамика была достигнута за счет роста количества самозанятых. Данный результат можно объяснить увеличением вынужденного предпринимательства, поскольку самозанятость зачастую выбирают лица без высшего образования, которым сложнее других найти работу. В этой связи можно заключить, что потенциал для развития предпринимательства в Ленинградской области низкий, ибо занятые этой деятельностью индивиды характеризуются невысокой мотивацией к ней. Следовательно, текущая политика может демонстрировать позитивные результаты, но в то же время представляется

спорным, что она способствует увеличению качества жизни предпринимателей, а также качественному развитию их деятельности.

По аналогии с предыдущим параграфом построим график вероятностей, что индивид, проживающий в Ленинградской области, является предпринимателем. Этот рисунок покажет, как экономика региона влияет на вероятность того, что индивид будет предпринимателем при условии, что его личностные качества не влияют на вероятность, что он является предпринимателем. Методология построения графика аналогична, за исключением того, что показатель «Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП субъекта РФ, %» в данном случае — константа, равная 20,1%.

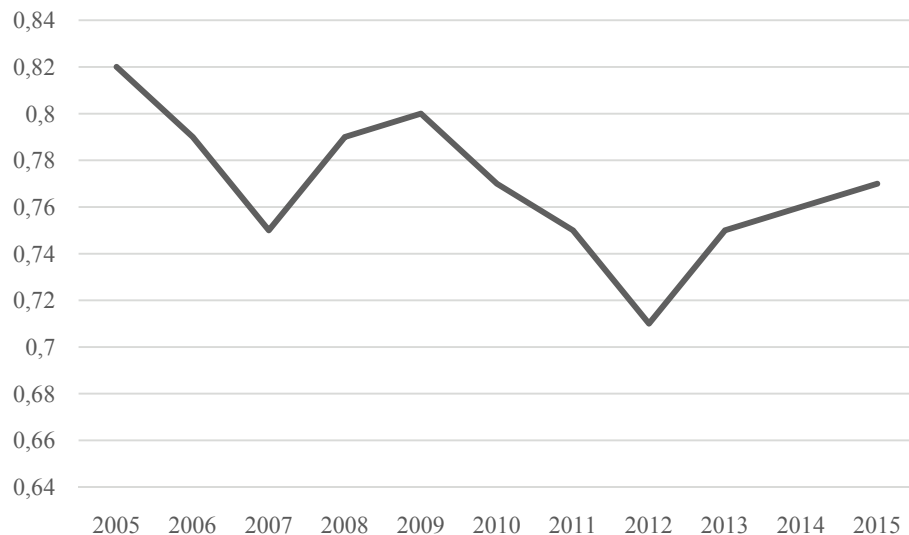


Рис. 3.2.2. Динамика вероятностей, что индивид с характеристиками «типичного предпринимателя» является предпринимателем в зависимости от экономики региона (Ленинградская область)

Источник: составлено автором на основе параграфа 2.3

Рис. 3.2.2 демонстрирует, что жители Ленинградской области очень чувствительны к кризисам: в 2009 году наблюдается высокая вероятность того, что индивид будет предпринимателем. С переходом экономики к стагнации и кризису эта вероятность снова увеличивается. В данной связи рост предпринимательства, если не принимать во внимание изменение личностных характеристик индивидов, обусловлен сложной экономической ситуацией, то есть имеет место вынужденное предпринимательство. Значит, региональные власти

уделяют мало внимания созданию возможностей для занятия добровольным предпринимательством в периоды роста. Кроме того, у жителей региона мало альтернатив на рынке труда, которые позволяют им получать достойный доход. В связи с этим многие из них выбирают деятельность, к которой у них нет способностей и соответствующего профессионального образования, что подтверждается общими выводами по второй главе диссертационного исследования.

Недостаточная эффективность государственной программы развития предпринимательства в Ленинградской области отмечается и в других исследованиях, где приводятся рекомендации по ее улучшению. Например, необходимо перейти с финансовой поддержки нарождающихся предприятий на поддержку существующих и обладающих наибольшим потенциалом роста фирм, которые обладают большими возможностями создавать новые рабочие места [Семёнов, 2013, с. 162]. Более того, государственная поддержка не доходит до предпринимателей. Исследование Ленинградской торгово-промышленной палаты показало, что среди 300 опрошенных предпринимателей 70% никогда не получали государственную поддержку, а 80% считают, что существующие меры либо недостаточны, либо бесполезны [Исмагилов, 2013, с. 98].

3.2.2 Пример Санкт-Петербурга

Рассмотрим политику Санкт-Петербурга по развитию малого и среднего предпринимательства и оценим ее результаты по аналогии с методикой, которая применялась для анализа развития малого и среднего предпринимательства в Ленинградской области. Анализируемый период: 2002, 2010, 2013–2015 годы. В 2009–2014 годах в Санкт-Петербурге завершилась одна программа развития предпринимательства и начата другая. Первая утверждена Постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 13.11.2007 № 1423 «Об итогах реализации Плана мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства

в Санкт-Петербурге на 2006–2008 годы и основных направлениях развития малого предпринимательства в Санкт-Петербурге на 2008–2011 годы»²⁴. Вторая изложена в Постановлении Правительства Санкт-Петербурга от 17.08.2011 № 1186 «О программе развития малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге на 2012–2015 годы».

Рассмотрим первый документ. Основным его недостатком является отсутствие ясной цели, хотя из контекста следует, что в 2008 году была поставлена задача по оптимизации располагаемых ресурсов, используемых для поддержки предпринимательства. Это требовалось для поддержки перехода траектории развития малых и средних предприятий Санкт-Петербурга к одному из трех сценариев развития²⁵. Первый сценарий предполагал промышленно-инновационный тип развития, где приоритет отдается деятельности малого и среднего бизнеса в обрабатывающей промышленности, в сфере науки и информационных технологий. Второй сценарий — социально-инновационный путь, где основное внимание сосредоточено на развитии малого бизнеса в строительстве, культуре, здравоохранении, образовании, социальных, бытовых и коммунальных услугах, туризме и инновационных составляющих отраслей обрабатывающей промышленности. Третий сценарий — транзитного типа — опирался на развитие малого предпринимательства в отраслях транспорта, связи, оптовой торговли, ориентированной на транзитные операции²⁶.

Бюджет первой Программы составил 2587,2 млн руб. Среди мероприятий запланированы субсидии на компенсацию различных видов затрат, повышение квалификации предпринимателей, популяризацию предпринимательства и иные мероприятия. Если принимать во внимание важную роль наличия профильного образования как индикатора способностей предпринимателя, то такие меры могли привести к положительным результатам.

²⁴ Первоначально Программа была утверждена Постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 13.11.2007 № 1423 «Об организации деятельности исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга по осуществлению политики Санкт-Петербурга в области развития малого и среднего предпринимательства».

²⁵ П. 4 Программы.

²⁶ П. 3 Программы.

Кроме того, развитие инновационного предпринимательства регулировалось Постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 17.02.2009 № 152 «О мерах по реализации инновационной политики в Санкт-Петербурге в 2009–2011 годах», где предусматривались субсидии на профессиональную подготовку, создание технопарков, возмещение затрат, связанных с приобретением технологического оборудования, и др. Однако в каждом из отмеченных документов отсутствует описание ожидаемых результатов.

После окончания первой Программы принято Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 17.08.2011 № 1186 «О программе развития малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге на 2012–2015 годы». В этом документе описываются результаты реализации предыдущей программы. Утверждается, что поставленные цели достигнуты: «Основной целью реализации Плана мероприятий являлись увеличение количества субъектов малого предпринимательства и развитие самозанятости. Данные цели достигнуты, несмотря на начавшийся в 2008 году финансовый кризис». Поскольку целей и ключевых показателей эффективности в первой Программе не было, то доказать ее успешное выполнение просто.

В следующей Программе со ссылкой на Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства опубликована статистика 2010 года, где Санкт-Петербург лидирует по количеству малых предприятий на 100 тыс. жителей, а также по обороту малых предприятий на душу населения в процентах от среднего по Российской Федерации, а также занимает третье место по доле занятых на малых предприятиях в общей среднесписочной численности занятых Санкт-Петербурга. Далее изложено описание предпринимательства, его отраслевой структуры и сделан вывод, что заявленные цели достигнуты: «В течение нескольких лет до финансового кризиса 2008 года в Санкт-Петербурге отмечался рост сектора малого предпринимательства. <...> Но при этом общее количество малых предприятий увеличилось на 10%. <...>».

В Программе (принятой Постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 17.08.2011 № 1186 «О программе развития малого и среднего

предпринимательства в Санкт-Петербурге на 2012–2015 годы») поставлены следующие цели:

1. Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге в производственной и инновационной сферах.
2. Обеспечение комфортности проживания в Санкт-Петербурге путем расширения ассортимента товаров и услуг, предоставляемых субъектами малого и среднего предпринимательства.
3. Обеспечение занятости населения и развитие самозанятости путем создания дополнительных рабочих мест в сфере малого и среднего предпринимательства. Таким образом, из трех перечисленных сценариев предыдущей Программы выбран первый.

Для обеспечения развития предпринимательства на период реализации Программы предложены следующие образовательные проекты: «Региональный университет малого и среднего предпринимательства», «Основы предпринимательства для школьников», «Технологические стажировки», «Вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность». Предложены мероприятия, направленные на создание предпринимательской среды (например, программа «Центры молодежного инновационного творчества»). Для поддержки женщин-предпринимателей посредством размещения заказа на их продукцию предусмотрена программа «Поддержка женского предпринимательства». Также разработан комплекс мероприятий по субсидированию предпринимательской деятельности.

В обеих программах предусмотрено получение субсидий из федерального бюджета. Поэтому они включают меры, которые софинансируются из федерального бюджета.

Оценим, как эти программы повлияли на развитие предпринимательства в Санкт-Петербурге. Среди множества показателей второй Программы выделим «Количество субъектов малого и среднего предпринимательства на 1 тыс. человек населения». Также сравним его с динамикой количества предпринимателей на 1

тыс. человек населения субъекта федерации. Сопоставление их динамики покажет, насколько точно применяемый показатель отражает развитие малого и среднего предпринимательства и оценит реализацию соответствующих программ с иной позиции.

Плановые и фактические значения показателя «Количество субъектов малого и среднего предпринимательства на 1 тыс. населения» за 2012–2014 годы похожи (см. рис. 3.2.4). При этом в программе указано, что значение данного показателя по Санкт-Петербургу в разы выше общероссийского — 14. Таким образом, анализируемый субъект федерации рассматривается как регион-лидер по уровню развития предпринимательства в России.

Однако альтернативная оценка — количество предпринимателей на 1 тыс. населения — демонстрирует обратный результат.

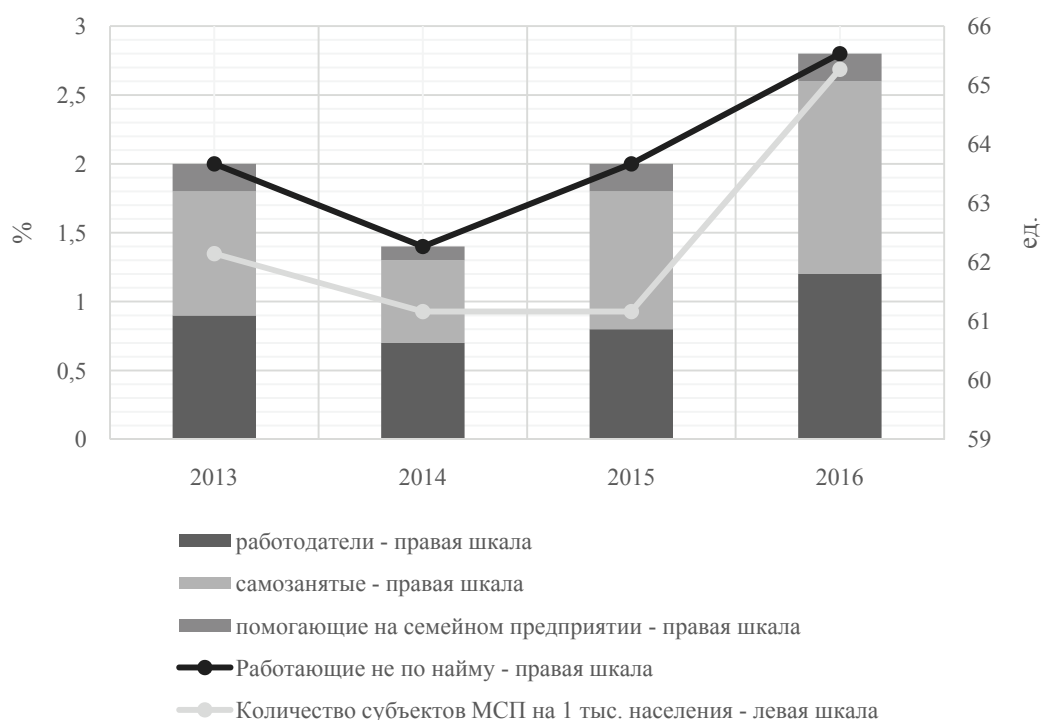


Рис. 3.2.4. Доля предпринимателей в экономически активном населении Санкт-Петербурга

Источник: Петростат; расчеты автора

В 2013–2014 годах Санкт-Петербург значительно отстает от общероссийского показателя по количеству предпринимателей на 1 тыс. населения. В регионе он равен 11 и 7,7 за 2013 и 2014 годы соответственно, а по России — 36 и 35,3. Таким образом, лидерство субъекта федерации как лидера по

уровню предпринимательской активности спорно и вряд ли применяемый показатель целесообразно использовать для оценки результатов программы.

Если обратиться к данным 2010 года, то в Санкт-Петербурге тогда было 22,3 предпринимателя на 1 тыс. населения, а в среднем по России — 33,3. К 2013 году численность предпринимателей в городе существенно сократилась, однако это не демонстрирует количество субъектов малого и среднего предпринимательства на 1 тыс. населения.

Сокращение количества предпринимателей связано с изменением формальных правил ведения бизнеса в период 2011–2012 годов. В частности, 1 января 2013 года вступило в силу Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 27.09.2012 № 1045 «О размещении нестационарных торговых объектов на земельных участках, находящихся в государственной собственности Санкт-Петербурга или государственная собственность на которые не разграничена, внесении изменений в некоторые постановления Правительства Санкт-Петербурга и признании утратившими силу некоторых постановлений Правительства Санкт-Петербурга». Оно изменило порядок предоставления аренды земельных участков для размещения временных торговых точек, что привело к росту стоимости площадей или отсутствию возможности занимать место. В результате пострадали небольшие магазины, киоски и иные подобные объекты, которые составляют большую часть субъектов малого и среднего предпринимательства. Кроме того, важную роль сыграло двукратное повышение величины страховых взносов для индивидуальных предпринимателей в 2013 году.

Кроме того, в городе наличествует вынужденное предпринимательство. По результатам исследований за 2014 год, 49,1% предпринимателей имеют высшее образование. Среди предпринимателей-работодателей доля лиц с таким уровнем образования — 60,2%, со средним (полным) общим — 4,3%. Среди самозанятых доля обладателей высшего образования равна 39,3%, а обладателей среднего (полного) общего образования — 35,4%. В то же время среди безработных в 2014 году 36,2% имели высшее, а 30,7% — среднее (полное) общее образование. В данном случае можно сделать вывод, что лица без высшего образования, которые

не могут найти работу, чаще становятся самозанятыми и реже — предпринимателями-работодателями (см. Приложение 12).

Отраслевая структура субъектов малого и среднего предпринимательства демонстрирует, что реализация программы не привела к переходу на промышленно-инновационный тип развития предпринимательства в Санкт-Петербурге. Большинство малых и средних предприятий не работают в наукоемких отраслях. В 2013 году 41,6% малых и средних предприятий — юридических лиц работали в сфере оптовой и розничной торговли, 21,9% — в отрасли «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуги», 10,8% — в строительстве. На обрабатывающую промышленность пришлось 9% всех малых и средних фирм.

Таким образом, предприниматели предпочитают отрасли, где требования к человеческому капиталу невелики. Правительство Санкт-Петербурга предпринимало разные попытки перехода к промышленно-инновационному типу развития. Так, было запланировано стимулирование включения малых и средних предприятий в технологические цепочки крупного бизнеса, в том числе за счет вовлечения в процессы локализации действующих в городе иностранных фирм. Кроме того, предполагались стимулирование импортозамещающей продукции и выполнение государственного заказа. Однако реализация этих планов не оказала заметного эффекта на деятельность и отраслевую структуру предпринимателей субъекта РФ, а также на вовлеченность населения в предпринимательство.

Построим график вероятностей того, что индивид с характеристиками «типичного предпринимателя» является предпринимателем во времени. Вероятности, как и ранее, будут рассчитываться только исходя из изменений показателей региональной экономики по аналогии с методом, который применялся для решения данной задачи применительно к Ленинградской области.

Рис. 3.2.5 демонстрирует, что жители Санкт-Петербурга также чувствительны в своем решении, становиться предпринимателем или нет, в зависимости от макроэкономической ситуации. В периоды кризисов вероятность увеличивается, в периоды роста — снижается. При этом жители Санкт-

Петербурга менее чувствительны к кризисным явлениям. Если вероятность, что индивид является предпринимателем, в Санкт-Петербурге в 2016 году снизилась на 0,2 по сравнению с 2005 годом, то в Ленинградской области она сократилась на 0,5.

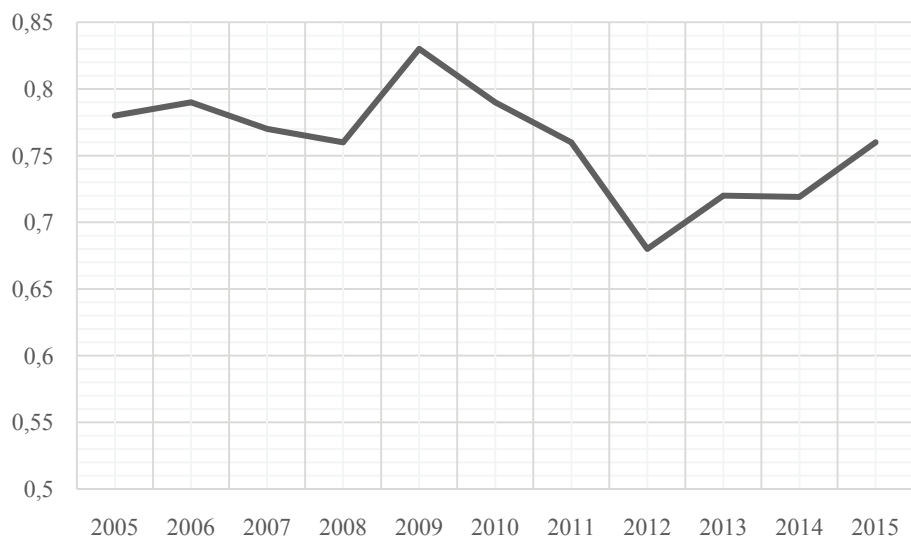


Рис. 3.2.5. Динамика вероятностей, что индивид с характеристиками «типичного предпринимателя» является предпринимателем в зависимости от экономики региона (Санкт-Петербург)

Источник: составлено автором на основе параграфа 2.3

Рис. 3.2.5 подтверждает, что условия ведения хозяйственной деятельности в Санкт-Петербурге стимулируют переход из работы по найму или из статуса не занятого в предпринимательство добровольно. Зачастую это происходит в связи с тем, что индивиды не видят иных альтернатив на рынке труда, которые могут их заинтересовать. В этой связи властям также важно создавать возможности для добровольного предпринимательства, что, вероятно, требует иного подхода к реализации соответствующей политики.

Реализация соответствующих программ сопровождалась множеством недостатков, среди которых выделим несогласованность межведомственного взаимодействия. Наибольшее влияние на деятельность предпринимателей оказали не предоставление субсидий и иные мероприятия, а городские законы и изменение экономики города, которые привели к ограничениям в торговле. В

результате предпринимательство в Санкт-Петербурге сократилось. Таким образом, улучшение качества государственного управления в городе стало принципиальным моментом для повышения эффективности поддержки малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге, наряду с совершенствованием механизмов поддержки в форме субсидий и иных льгот.

3.2.3 Рекомендации по совершенствованию региональной политики развития предпринимательства в Ленинградской области и Санкт-Петербурге

Рассмотренные примеры политики развития малого и среднего предпринимательства в Ленинградской области и Санкт-Петербурге демонстрируют, что отсутствие принятия во внимание экономических особенностей территорий приводит к низкой эффективности принимаемых мер. Необходимость принятия во внимание социально-экономических особенностей региона эмпирически подтверждается в [Лимонов, Несена 2015; Лимонов, Несена 2016; Гордин и др., 2011; Бляхман 2015; Чепуренко 2012, с. 122]. В этой связи предпримем попытку сформулировать направления совершенствования соответствующей политики. Каждому из двух субъектов федерации требуются разные стимулы для развития малого и среднего предпринимательства. Они зависят от сочетания различных факторов, влияющих на развитие предпринимательства. На основе полученных во второй главе (параграфы 2.2, 2.3) регрессий разделим эти факторы на три группы:

- личностные характеристики предпринимателей;
- экономика региона;
- институциональная среда региона.

Первая группа — личностные характеристики предпринимателей. В отношении взаимосвязи развития предпринимательства и личностных

характеристик отметим важную роль соответствия основной работы полученной специальности. Согласно условной описательной статистике (вторая глава диссертационного исследования, параграф 2.3), 60,3% российских предпринимателей занимаются работой, для выполнения которой у них нет профессионального образования. У 15% полученная специальность слабо соответствует их деятельности. При этом данная переменная оказывает существенное влияние на удовлетворенность заработной платой и надежностью работы, иными словами — на прибыль созданного предприятия и его устойчивое развитие. Поэтому инвестирование государством в профессиональную переподготовку предпринимателей может принести положительный эффект с точки зрения их удовлетворенности своей работой. Если предположить, что удовлетворенность коррелирует с величиной заработной платы, зависимой от размера прибыли предпринимательства, следовательно, такова мера поддержки развития предпринимательства. Таким образом предоставление грантов на обучение в ведущих бизнес-школах может представлять интерес.

Вторая группа — экономика региона. Она представляет собой факторы, которые определяют потенциал развития предпринимательства в регионе и, соответственно, долгосрочное развитие предпринимательства с позиции характеристик, отражающих уровень экономического развития субъекта федерации. Среди них — уровень безработицы, валовой региональный продукт на душу населения, доля высокотехнологичных отраслей в ВРП, доля добывающих отраслей в ВРП. Влияние каждой переменной на развитие предпринимательства показано в таблице 3.2.1.

Таблица 3.2.1

Влияние основных экономических показателей на развитие предпринимательства

Переменная	Количество предпринимателей	Доходы предпринимателей (удовлетворенность)	Риски предпринимателей (удовлетворенность)
Уровень безработицы, %	Увеличивает	Увеличивает	Не влияет
ВРП на душу населения, руб.	Уменьшает	Увеличивает	Увеличивает
Доля высокотехнологичных отраслей в ВРП, %	Уменьшает	Увеличивает	Увеличивает
Доля добывающих отраслей в ВРП, %	Не влияет	Не влияет	Не влияет
Плотность населения, чел. на км кв.	Увеличивает	Увеличивает	Увеличивает

В прогнозах социально-экономического развития регионов эти показатели применяются [Ходачек, 2013], но они слабо увязаны с развитием малого и среднего предпринимательства. Указанные показатели не всегда используются в качестве индикаторов экономики в прогнозных документах. К примеру, в форме представления данных прогноза субъектов Российской Федерации (Форма 2П) имеются только уровень безработицы, численность населения и объем валового регионального продукта (всего и по отраслям). Целесообразно также дополнить форму долей высокотехнологичных отраслей в ВРП, как и включить их в программно-целевые документы и стратегии по развитию предпринимательства.

Перечисленные показатели могут быть использованы в качестве связующего звена с другими стратегическими и программно-целевыми документами. Снижение уровня безработицы сократит количество, а следовательно — долю предпринимателей в регионе и удовлетворенность их заработной платой. Увеличение валового регионального продукта сократит их количество, но увеличит доходы. Аналогичный эффект оказывает рост доли высокотехнологичных производств в ВРП. Таким образом, привлечение в регион инновационных предприятий и развитие существующих фирм стимулируют развитие предпринимательства, но снижают численность предпринимателей, согласно результатам параграфов 2.2-3.1.

Третья группа — институциональная среда региона. В Санкт-Петербурге изменения институциональной среды привели к тому, что существенно сократилось количество предпринимателей, а, следовательно, и вовлеченность населения в предпринимательство за последние несколько лет. Данные изменения предприняты, с одной стороны, для улучшения контроля за торговлей алкогольными и табачными изделиями, но с другой они негативно повлияли на развитие предпринимательства в субъекте федерации. С точки зрения социального эффекта трудно сделать однозначный и положительный вывод — из предпринимательства вынужденно ушли лица, большинство которых выбрали эту деятельность также вынужденно. В то же время сократилось количество

предпринимателей, что противоречило содержанию соответствующей политики. Поэтому один негативный социальный эффект, устраненный властями, компенсируется другим.

Негативный эффект изменения институциональной среды для развития предпринимательства в Санкт-Петербурге, а также другие проблемы, актуальные для Ленинградской области, возникают ввиду отсутствия на федеральном уровне подходов к стимулированию регионов уделять больше внимания особенностям их экономики и проблемам статистического наблюдения. В этой связи можно обратиться к американскому опыту применения ценностно-ориентированного государственного управления [Moore, 1997; Кайсарова, 2009; Кайсарова, 2014], который в той или иной степени может служить решением сложившейся проблемы. В нём предполагается, что результаты каждого стратегического или программно-целевого документа должны представлять собой новую ценность для предпринимателей и общества. Под ценностью в данном случае подразумевается значимость результатов для предпринимателей и общества. В некоторой степени такой подход является скорее философией, нежели руководством к действию, и по своему содержанию ближе к концепции, чем к стратегии. Несмотря на то, что такой подход в высокой степени абстрактен, исследование [Благих, 2016, с. 69–70] демонстрирует важную роль ценностных и психологических особенностей общества для реализации экономической политики. Предложенный подход предполагает учитывать поведенческие особенности предпринимателей, важные для развития их деятельности. Эмпирически данный подход обоснован в параграфах 2.2 и 2.3 настоящей диссертационной работы.

Майкл Мур, автор ценностно-ориентированного подхода в государственном управлении, подверг критике подход в государственном управлении, где государственные служащие рассматривались в качестве поставщиков услуг. Например, в тюрьмах получатели услуг — заключенные, которые в любом случае недовольны, так как предпочитают находиться на свободе. Майкл Мур предложил государственным служащим формулировать, какую ценность они создают для всех заинтересованных лиц, и на основе этой информации разрабатывать

соответствующую политику, а не ориентироваться только на тех, с кем они непосредственно работают. Это отличает ценностно-ориентированный подход в государственном управлении от нового государственного менеджмента.

Подобный пример просматривается и в Санкт-Петербурге. Ведомство, ответственное за регулирование торговли в городе, ужесточило правила для того, чтобы защитить потребителя. Однако оно не учло, что в этом случае могут пострадать предприниматели и другие заинтересованные лица. Таким образом, хотя правила торговли изменились, они не создали ценность для общества, поскольку принесли вред предпринимательству.

Другая особенность предложенного подхода — ориентация на личностные особенности граждан. В отношении предпринимательства в Санкт-Петербурге и Ленинградской области работа Майкла Мура предполагает, что в основу соответствующей политики необходимо ставить личность предпринимателя, а не создаваемой им фирмы — субъекты малого и среднего предпринимательства, что косвенно подчеркнуто в предыдущих параграфах диссертационной работы. Существующие меры направлены преимущественно на интересы фирмы — компенсацию издержек посредством льгот, субсидий, — в то время как для ее развития важнее личности предпринимателя и работников, что показано в работе [Кузнецов, Кизян, 2012; Кузнецов, 2011]. Поэтому и в показателях оценки результатов программ развития предпринимательства, и в их содержании целесообразно принимать во внимание личность предпринимателя, а не только его фирму. Это позволит точнее оценивать влияние действий органов государственной власти на развитие предпринимательства, в том числе через изменения институтов, о роли которых говорится в [Карпов, Кораблёва, Мозжерина 2015].

Существующая политика развития малого и среднего предпринимательства направлена на поддержку максимизации субъектами малого и среднего предпринимательства выручки, их количества, а в отдельных случаях — и прибыли. Если рассмотреть предпринимаемые региональными властями меры исходя из позиций теории Майкла Мура, то не менее важно максимизировать

удовлетворенность предпринимателей своей заработной платой, которая зависит от выручки, затрат и других финансовых показателей.

Обращаясь к опыту российских регионов, заметим, что удовлетворенность предпринимателей своей заработной платой и надежностью работы снижается, если в регионе мало высокотехнологичных производств и предприниматель не обладает образованием, которое соответствует его работе. Таким образом, если эта деятельность выбрана в прошлом из-за структурной безработицы, то созданные предприятия могут быть менее успешными (см. параграф 2.3). Создание альтернативных рабочих мест с конкурентной заработной платой хотя и может привести к снижению количества предпринимателей, но в то же время увеличится доля тех, кто удовлетворен своим доходом. Значит, такая политика будет ценной для предпринимателей региона и для тех, кто работает по найму, ибо последние получают новые рабочие места, а спрос на рабочую силу со стороны добровольных предпринимателей также может предполагать лучшее отношение к нанимаемым работникам. В этой связи программы развития самозанятости среди безработных являются инструментом, который оказывает позитивный эффект на экономику в краткосрочном периоде, но негативный — в долгосрочном, поскольку они создают вынужденное предпринимательство. Поэтому инвестирование в развитие этих программ, которые также критически анализируются в [Базыленко, 2012], может быть нецелесообразным.

Для того чтобы ценностно-ориентированный подход в государственном управлении можно было применять на практике, Майкл Мур выделил три элемента, которые формируют ценность. Государственное регулирование предпринимательской деятельности приносит ценность в том случае, если для нее подготовлена соответствующая нормативно-правовая база и есть политическая поддержка, а также — если работа ответственных ведомств организована так, чтобы создавать ценность для общества. Схематично он изобразил это на рис. 3.2.7.

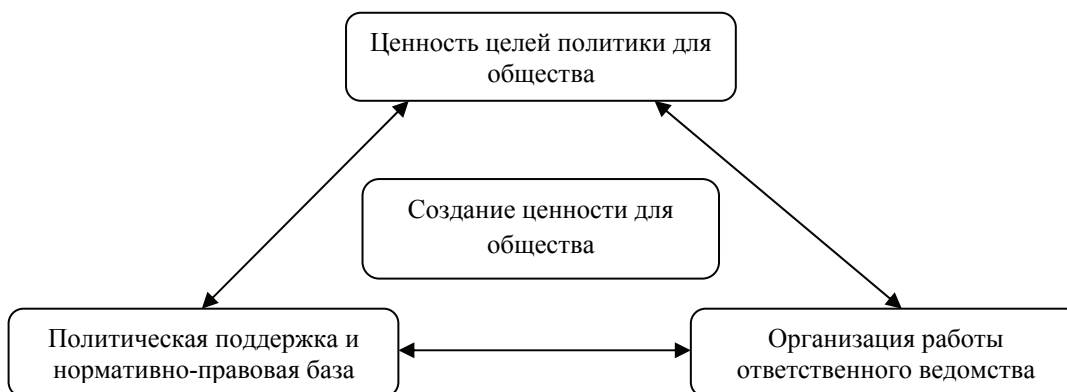


Рис. 3.2.7. Элементы создания ценности для общества государственными органами власти
 Источник: [Moore 1997, p. 34–45]

Ценность целей политики для общества. Для достижения целей, которые являются ценными не только для группы лиц, на которую направлены меры государственного регулирования предпринимательства, важно расширять обсуждения проектов документов со всеми заинтересованными лицами [Moore 1997, p. 34–41; Кузнецов, Таймазов, 2012]. В работе [Алиев, Благих, Булах, 2012, с. 175] на примере предпринимательства в строительстве также получен аналогичный результат и обосновывается целесообразность на общественных началах комиссий по экономическому регулированию и стимулированию развития данного вида деятельности. Заметим, что необходимость расширения обсуждений разрабатываемых мер обоснована и для инвестиционной политики в работе [Ходачек, 2014]. Современные условия разработки мер поддержки малого и среднего предпринимательства предполагают обеспечение государственных служащих информационно-коммуникативными технологиями, в том числе доступом к различным базам данных с зарубежной периодикой и др. [Голубецкая, Церкаевич, 2011, с. 49; Багиев, Лишук 2015, с. 212].

Политическая поддержка и нормативно-правовая база. Она требуется для обоснования необходимости расходов бюджетных средств и приобретения большей свободы действий ответственным ведомством. Данная проблематика рассмотрена в предыдущем параграфе, поскольку существующее законодательство не предоставляет регионам свободу действий в разработке политики по развитию малого и среднего предпринимательства. Без этих действий субъекты федерации ориентированы на получение субсидий из федерального

бюджета на поддержку предпринимательства, а не на его развитие исходя из местных особенностей.

Организация работы ответственного ведомства. Развитие малого и среднего предпринимательства зависит от ведомств, которые регулируют работу крупных предприятий и (или) привлекают производства в регион. Размещение крупных фирм и их расширение создают рабочие места, тем самым способствуя сокращению вынужденного предпринимательства. Также важную роль играют ведомства, ответственные за образование, науку и социальную сферу. Первые важны для развития программ профессиональной переподготовки предпринимателей и сокращают негативный эффект отсутствия у предпринимателей профильного образования. Вторые важны для поддержки в том числе демографии, которая также стимулирует предпринимательство в долгосрочный период. Таким образом, работа ведомства, ответственного за развитие малого и среднего предпринимательства, сводится не только к анализу статистических данных и формулировке соответствующей политики, но и к согласованию своих мер с программно-целевыми и стратегическими документами других ведомств. В этой связи можно обратиться к рекомендациям, данным в [Чеберко, 2005], которые обосновывают необходимость предоставления ответственным ведомствам больших полномочий. Иными словами, это ведомство не может действовать изолированно, и реализация программ развития предпринимательства в значительной степени зависит от межведомственного взаимодействия и организации работы ответственного ведомства. В этой связи важна реорганизация работы ведомства в соответствии с целями принятой политики развития малого и среднего предпринимательства. Как демонстрирует пример Санкт-Петербурга, отсутствие такого взаимодействия может привести к существенным провалам в развитии малого и среднего предпринимательства.

Подводя итог, заметим, что для развития предпринимательства в условиях экономической дифференциации региона важно дополнить эту политику мерами по измерению и увеличению удовлетворенности предпринимателей и работников по найму своей заработной платой, надежностью работы, то есть обратить

внимание на поведенческую компоненту. Данный показатель зависит от экономики региона и личностных качеств предпринимателей, среди которых выделим два важнейших фактора: долю высокотехнологичных отраслей в ВРП и наличие образования, которое соответствует выполняемой работе. Поэтому регионам целесообразно уделять больше внимания развитию профессиональной переподготовке предпринимателей [Безденежных, 2009; Безденежных, Шапкин, 2014], развивать или размещать высокотехнологичные производства, улучшать инфраструктуру, о которой говорится в [Коняхина, 2007]. Кроме того, применение ценностно-ориентированного подхода в государственном регулировании развития малого и среднего предпринимательства может послужить основой для формирования целостной государственной или региональной стратегии развития малого и среднего предпринимательства, необходимость в которой обосновывается в работе [Багиев, Трефилова, 2011].

Помимо этого, важно уделять внимание природе вынужденного предпринимательства — безработице и низкому уровню доходов от работы по найму, которые приводят к появлению предпринимателей, в меньшей степени способных развивать свои фирмы, что обосновано в второй главе диссертационного исследования. Вынужденное предпринимательство, вероятно, положительно коррелирует с теневым предпринимательством, для минимизации которого в работе [Багиев, Буров 2015, с. 128] также предлагается применять дополнительные меры по анализу социально-экономических механизмов формирования и развития этого явления, обзор которых приведен в первой главе настоящей работы. Таким образом предоставление грантов для поддержки самозанятости предполагает ограниченный эффект: с одной стороны, индивид может получить работу, с другой стороны он вряд ли создаст дополнительные места и сможет продемонстрировать высокий уровень производительности труда. В этой связи предложение такой формы поддержки будет иметь больший эффект в регионах, где высокий уровень долгосрочной безработицы или в периоды кризисов. При этом в экономически благополучных субъектах РФ целесообразней поддерживать состоявшихся предпринимателей, предприятия

которых обладают высоким потенциалом для роста. В таком случае политика по развитию предпринимательства в регионах может быть более ценной для предпринимателей и иных заинтересованных лиц, поскольку она повышает удовлетворенность занятых своими доходами и надежностью работы.

Выводы

В третьей главе диссертационного исследования разработаны рекомендации для совершенствования государственной поддержки развития предпринимательства в условиях экономической дифференциации регионов России. Они направлены на решение проблем развития предпринимательства, выявленных во второй главе. Получены следующие результаты:

3.1. Анализ федеральной поддержки региональной политики развития предпринимательства показал, что у субъектов РФ нет стимулов для проведения мер, которые учитывали бы особенности экономики региона. Применяемые меры поддержки повторяют направления, которые получают финансирование из федерального бюджета. Большинство из них предполагают предоставление субсидий и льгот для компенсации затрат предпринимателей. Из этого не следует, что эти направления отвечают на вызовы, с которыми столкнулись регион и предприниматели на его территории. Кроме того, если регион предпринимает меры, которые не финансируются федеральным бюджетом, он вынужден рассчитывать только на собственные ресурсы, ибо субъекты РФ, где распространено вынужденное предпринимательство, зависимы от трансфертов федерального бюджета — у них мало ресурсов для проведения такой политики. Поэтому субъекты РФ формируют политику развития предпринимательства в зависимости от того, какие мероприятия готов финансировать федеральный бюджет.

Для того чтобы федеральная поддержка развития предпринимательства приносила положительные результаты, предлагается перейти к открытому перечню

направлений поддержки малого и среднего предпринимательства с небольшим числом направлений, который готов финансировать федеральный бюджет. Это мотивирует регионы лучше изучать проблемы предпринимателей на своей территории и пытаться их решить, а не ориентироваться преимущественно на получение дополнительного финансирования из федерального бюджета. В этом случае субъекты федерации получают возможность предлагать собственные меры для поддержки предпринимательства и получать для их реализации средства федерального бюджета, а также повышать эффективность принимаемых мер.

3.2. Предложены рекомендации по совершенствованию региональной политики развития предпринимательства в условиях экономической дифференциации регионов России. Текущая политика по развитию малого и среднего предпринимательства опирается на поддержку малых и средних фирм, в то время как не менее важно поддерживать и самих предпринимателей. Для развития предпринимательства важно, чтобы эту деятельность выбирали добровольно. Поэтому рекомендуется сокращать долю тех, кто выбрал ее вынужденно, — например, за счет создания новых рабочих мест. По результатам второй главы выявлено, что наличие высокотехнологичных производств не увеличивает количество предпринимателей, но в то же время способствует росту доходов и надежности работы существующих предпринимателей. Поэтому привлечение в регион высокотехнологичных производств или развитие существующих также окажет предпринимателям поддержку, тем самым снизив эффект вынужденного предпринимательства.

Для того чтобы региональная политика развития предпринимательства работала не только с субъектами малого и среднего предпринимательства, но и с самими предпринимателями, рекомендовано изменить подход к реализации соответствующей политики. Обосновано применение ценностно-ориентированного подхода в государственном управлении ответственными ведомствами. Акцентирование государственными служащими внимания на предпринимателях (индивидах) поднимает вопрос о том, как сделать соответствующую политику ценной для них и общества в целом. В этом случае

затрагиваются вопросы, связанные с увеличением доходов фирм предпринимателей, а также с удовлетворенностью такой работой, выраженной в первую очередь в удовлетворенности заработной платой и надежностью этой деятельности. Тогда потребуется принимать меры, которые сокращают вынужденное предпринимательство. Этому может помочь развитие программ профессиональной подготовки предпринимателей с целью сокращения количества лиц, образовательная специальность которых не соответствует выполняемой работе. В таком случае необходимо совершенствовать сотрудничество с другими ведомствами, а также улучшать нормативно-правовую базу. Для этого целесообразно разрабатывать стратегии по межведомственному взаимодействию, о которых упоминается в [Голубецкая, Чирикова, 2014], а также реорганизовывать работу ответственного ведомства. Тогда у государственных служащих появится больше стимулов принимать во внимание особенности регионов, препятствующие развитию предпринимательства, и предпринимать соответствующие меры.

Итогом третьей главы диссертационного исследования являются рекомендации по совершенствованию политики развития малого и среднего предпринимательства в условиях экономической дифференциации регионов. Для того чтобы региональные власти принимали во внимание экономические особенности их территорий, требуются значительные изменения системы регулирования развития малого и среднего предпринимательства. Целесообразность таких реформ можно обосновать тем, что без них трудно трансформировать «типичного» российского предпринимателя, который занимается этой деятельностью вынужденно, занят в непроизводственных отраслях, в то же время, кто выбрал эту деятельность добровольно и является производительным предпринимателем. Основная проблема российского предпринимательства — в том, что работа по найму не является конкурентной альтернативой. Поэтому многие индивиды уходят из профессии, которой они обучались, в предпринимательство в отрасли, которая не всегда соответствует их прошлому опыту. Следовательно, у них меньше шансов успешно развивать созданные ими фирмы за счет творчества и знаний.

Заключение

Первая глава диссертационной работы представляет собой обзор современных исследований предпринимательства в экономической науке. Она решает комплекс задач по обобщению и систематизации знаний о предпринимательстве. В первой главе получены следующие результаты:

1.1. Предложены четыре подхода к определению сущности предпринимательства: классический, факторный, функциональный и основанный на статусе на рынке труда. Также показана взаимосвязь между методом исследования и тем, какой подход к определению сущности предпринимательства применяется исследователями. В работах, которые предполагают проверку теорий с помощью описания примеров (кейсов), как правило, применяется классический подход к определению сущности предпринимательства. Отличительной особенностью данного подхода является детальное описание личности предпринимателя. Современные экономические исследования, в которых доминирует математическое моделирование или эконометрический анализ, опираются на подходы, где предприниматель представлен как отдельная переменная в производственной функции (факторный подход). В других случаях предприниматель — функция в математической модели, либо он обозначен как статус на рынке труда: работающий не по найму. Еще одна особенность факторного, функционального и основанного на статусе индивида на рынке труда подходов — упрощенная трактовка личности предпринимателя и его деятельности, что накладывает определенные ограничения на выполняемые исследования.

1.2. Выявлено, что предпринимательство не всегда способствует экономическому росту: оно может препятствовать росту экономики или не влиять на него. До середины XX века предпринимательство рассматривалось как драйвер экономического роста, в 1980–1990 годы эта позиция подверглась критике (в работах У. Баумоля, З. Акса, Д. Одриша и других авторов). Были опубликованы исследования, где теоретически и эмпирически обосновывается, что только

инновационное предпринимательство способствует экономическому развитию. А неинновационное предпринимательство, как правило, препятствует ему или же оказывает нейтральный эффект. Поэтому наличие у индивидов возможностей использовать современные технологии, которые позволяют создавать высокопроизводительные фирмы — одно из двух условий, при которых предпринимательство способствует экономическому росту. Второе условие — благоприятная институциональная среда. Важно, чтобы формальные и неформальные правила мотивировали индивидов, наделенных предпринимательским талантом, выбирать производительное предпринимательство, зачастую предполагающее инновационную компоненту. В противном случае развивается непроизводительное или деструктивное предпринимательство, которое не влияет на экономическое развитие или препятствует ему. Таким образом, для поддержки экономического роста с помощью развития предпринимательства важно одновременное выполнение двух условий: а) доступ индивидов к современным технологиям, которые позволяют создавать высокопроизводительные фирмы и стимулируют инновационное предпринимательство, и б) институциональная среда, которая мотивирует индивидов с предпринимательским талантом выбирать производительное предпринимательство.

1.3. Изучение исследований о факторах развития предпринимательства позволило установить, что развитие предпринимательства зависит от двух групп факторов: персональных характеристик предпринимателей и институциональной среды. Последняя определяет барьеры входа на рынок, средний размер минимальных инвестиций для создания фирмы, дифференциацию доходов населения, от которой зависит, сколько индивидов могут себе позволить стать предпринимателями, а также качество менеджмента на создаваемых фирмах. Заметим, что каждая из двух групп факторов меняется в течение длительного периода, что сигнализирует о наличии «эффекта колеи» в развитии предпринимательства. Данный эффект представляет собой устойчивый долгосрочный тренд, от которого могут быть отклонения в краткосрочном

периоде, но в течение длительного времени показатели развития предпринимательства возвращаются к этому тренду. Поэтому для поддержки государством предпринимательства важно не ограничиваться мерами, которые действуют в течение короткого промежутка времени, а изменять факторы, которые определяют долгосрочные тренды.

В первой главе диссертации показано, что в современных исследованиях предпринимательства в России анализируется влияние на развитие предпринимательства либо личностных качеств, либо региональных и национальных характеристик. Заметим, что поведение индивидов, которые выбирают между предпринимательством и работой по найму или разными видами предпринимательства, может зависеть от того, в каком регионе они находятся, экономика которого, в свою очередь, зависима от поведения индивидов.

Во второй главе диссертационного исследования проводится анализ взаимосвязи развития предпринимательства с тем, в каком регионе находится предприниматель и какими личностными качествами он обладает. Для этого автором разработаны теоретические положения и проведена их эмпирическая проверка. Основные результаты следующие:

2.1. Разработанные теоретические положения объясняют, что мотивы выбора индивидами предпринимательства определяют уровень развития создаваемых ими фирм. Развитие предпринимательства представлено как рост эффективности созданной фирмы (отношение объема выпуска к количеству отработанных человеко-часов), который зависит от увеличения капитала, роста мультифакторной производительности: улучшения качества управления, инноваций и других факторов, не связанных с капиталом и трудом. Показано, что потенциал к увеличению мультифакторной производительности фирмы, созданной предпринимателем, зависит от двух факторов. Во-первых, важно, как сильно предприниматель ценит интересную для себя работу и величину дохода. Во-вторых — как предприниматель оценивал величину ожидаемого дохода от предпринимательства и работы по найму в момент выбора между предпринимательством или работой по найму.

Теоретический анализ выявил, что, если индивид в большей степени заинтересован в интересной работе, он с большей вероятностью выберет подходящую деятельность, даже если ожидаемый доход будет ниже дохода альтернативного варианта, но выше минимально допустимого значения. При этом возможна ситуация, когда индивид с высоким уровнем способностей к предпринимательству предпочтет работу по найму. Это происходит, если ожидаемый доход от работы по найму значительно выше ожидаемого дохода от предпринимательства. В данном случае возникшая разница компенсирует потери полезности из-за того, что индивид занимается неинтересной для него работой.

Такая ситуация возникает, во-первых, когда возможно получать нетрудовой доход (премии, бонусы и др.), величина которого компенсирует потери полезности из-за того, что индивид занимается неинтересной работой. Во-вторых, если индивид «жадный» — для него важно больше зарабатывать, а интересная работа интересует меньше, — то он выберет деятельность, к которой у него меньше способностей. В таком случае даже при благоприятной институциональной среде предприниматель не сможет значительно увеличить мультифакторную производительность фирмы, поскольку он способнее к другой работе. Выбор между предпринимательством и работой по найму зависит от экономики региона, которая влияет на разницу в заработной плате у предпринимателей и работающих по найму. Кроме того, наличие вынужденного предпринимательства негативно влияет на развитие предпринимательства. В этом случае соответствие способностей индивида выполняемой работе определяется случайностью.

2.2 Эконометрический анализ «Всемирного опроса ценностей» выявил мотивы выбора индивидами предпринимательства в России. Предпринимателями являются индивиды, заинтересованные в том, чтобы зарабатывать больше остальных. Они высоко ценят творчество, но не заинтересованы в приобретении знаний о современных достижениях науки, не считают, что усердный труд в конечном счете приводит к желаемым результатам. Из этого сделан вывод, что для российских предпринимателей материальное вознаграждение представляет

большую ценность, нежели нематериальное. В ситуации выбора между работой, которая им неинтересна, но предполагает больший уровень дохода, и интересной деятельностью, но с меньшим доходом, они выберут первый вариант. В случае если есть третья альтернатива — высокий уровень дохода и интересная работа, — они выберут ее.

2.3. Эмпирический анализ подтвердил, что российские предприниматели чаще занимаются работой, к которой у них меньше способностей, по сравнению с работниками по найму. Это связано с тем, что они не нашли работу, которая соответствует полученной специальности, либо предлагаемый уровень дохода в их профессии был недостаточен. В результате они вынужденно выбрали предпринимательство. Поэтому их удовлетворенность величиной заработной платы и надежностью работы, как индикаторов успешности предпринимательства, ниже. Такая ситуация типична для депрессивных субъектов РФ. Эконометрический анализ показал, что в менее экономически развитых регионах, где выше уровень безработицы и ниже величина валового регионального продукта на душу населения, больше предпринимателей. Это можно объяснить тем, что там меньше вакансий для работы по найму, — индивиды чаще выбирают предпринимательство. Таким образом, предпринимательство выбирается вынужденно. Это приводит к тому, что способности предпринимателей не соответствуют выполняемой работе, поэтому в таких регионах предпринимательство менее развито. Заметим: наличие высокотехнологичных предприятий в субъектах РФ не увеличивает количество предпринимателей, но стимулирует развитие предпринимательства. Таким образом, диффузия инноваций не влияет на рост вовлеченности населения в предпринимательство и создание новых фирм, но поддерживает существующие предприятия и индивидуальных предпринимателей.

Результатом второй главы является теоретическое и эмпирическое обоснование того, что большая доля вынужденного предпринимательства, трудности с поиском работы, которая соответствует полученной образовательной специальности, препятствует развитию предпринимательства в регионах. Кроме

того, эти проблемы в некоторой степени объясняют, почему в одних регионах предпринимателей больше, в других меньше, а также, почему субъекты РФ различаются между собой уровнем развития предпринимательства. Следует обратить внимание, что мотивы выбора предпринимательства в России скорее схожи с мотивами в бедных развивающихся странах, где эту деятельность выбирают вынужденно, — она связана с непроизводительными или рендоориентированными отраслями, которые позволяют заработать больше, но не стимулируют экономический рост. Поэтому важно уделять больше внимания причинам, которые вынуждают индивидов заниматься предпринимательством. Поскольку регионы отличаются между собой социально-экономическими характеристиками, такие причины в каждом субъекте РФ уникальны. В этой связи важно мотивировать ответственные ведомства уделять больше внимания этим особенностям региона во избежание роста вынужденного предпринимательства, которое негативно сказывается на его развитии.

В третьей главе диссертационного исследования разработаны рекомендации для совершенствования государственной поддержки развития предпринимательства в условиях экономической дифференциации регионов России. Они направлены на решение проблем развития предпринимательства, которые выявлены во второй главе. Получены следующие результаты:

3.1. Анализ федеральной поддержки региональной политики развития предпринимательства показал, что у субъектов РФ недостаточно стимулов для проведения мер, которые бы учитывали особенности экономики региона. Применяемые меры поддержки повторяют направления, которые получают финансирование из федерального бюджета. Большинство из них предполагают предоставление субсидий и льгот для компенсации затрат предпринимателей. Из этого не следует, что данные направления отвечают на вызовы, с которыми столкнулись регион и предприниматели на его территории. Кроме того, если регион предпринимает меры, которые не финансируются федеральным бюджетом, он вынужден рассчитывать только на собственные ресурсы. Поскольку субъекты РФ, где распространено вынужденное предпринимательство, зависимы от

трансфертов федерального бюджета, у них мало ресурсов для проведения такой политики. Поэтому субъекты РФ формируют политику развития предпринимательства в зависимости от того, какие мероприятия готов финансировать федеральный бюджет.

Для того чтобы федеральная поддержка развития предпринимательства давала положительные результаты, предлагается перейти к открытому перечню направлений поддержки малого и среднего предпринимательства с небольшим числом направлений, который готов финансировать федеральный бюджет. Это мотивирует регионы лучше изучать проблемы предпринимателей на своей территории и пытаться их решить самостоятельно, а не ориентироваться преимущественно на получение дополнительного финансирования из федерального бюджета. В этом случае субъекты федерации получают возможность предлагать собственные меры для поддержки предпринимательства и получать для их реализации средства из федерального бюджета, а кроме того — повышать эффективность принимаемых мер.

3.2. Предложены рекомендации по совершенствованию региональной политики развития предпринимательства в условиях экономической дифференциации регионов России. Текущая политика по развитию малого и среднего предпринимательства опирается на поддержку малых и средних фирм, в то время как не менее важно поддерживать и предпринимателей. Для развития предпринимательства важно, чтобы эту деятельность выбирали добровольно. По результатам второй главы выявлено, что наличие высокотехнологичных производств не увеличивает количество предпринимателей, но в то же время способствует росту доходов и надежности работы существующих предпринимателей. Поэтому привлечение в регион высокотехнологичных производств или развитие существующих также окажет поддержку предпринимателям, тем самым снизив эффект вынужденного предпринимательства.

Для того чтобы региональная политика развития предпринимательства работала не только с субъектами малого и среднего предпринимательства, но и с

предпринимателями, рекомендовано изменить подход к реализации соответствующей политики. Обосновано применение ценностно-ориентированного подхода в государственном управлении ответственными ведомствами. Акцентирование государственными служащими внимания на предпринимателях (индивидах) поднимает вопрос о том, как сделать соответствующую политику ценной для них и для общества. В этом случае затрагиваются вопросы, связанные с увеличением доходов фирм предпринимателей, а также с удовлетворенностью такой работой, выраженной в первую очередь в удовлетворенности заработной платой и надежностью этой деятельности. Тогда потребуется принимать меры, которые сокращают вынужденное предпринимательство. Этому может помочь развитие программ профессиональной подготовки предпринимателей с целью сокращения количества лиц, образовательная специальность которых не соответствует выполняемой работе. В данном случае необходимо совершенствовать сотрудничество с другими ведомствами, а также улучшать нормативно-правовую базу. Для этого целесообразно разрабатывать стратегии по межведомственному взаимодействию, о которых также упоминается в [Голубецкая, Чирикова, 2014], а кроме того, реорганизовывать работу ответственного ведомства. В таком случае у государственных служащих появится больше стимулов принимать во внимание особенности регионов, препятствующие развитию предпринимательства, и предпринимать соответствующие меры.

Итогом третьей главы диссертационного исследования являются рекомендации по совершенствованию политики развития малого и среднего предпринимательства в условиях экономической дифференциации регионов. Для того чтобы региональные власти принимали во внимание экономические особенности их территорий, требуются значительные изменения системы регулирования развития малого и среднего предпринимательства. Целесообразность таких реформ можно обосновать тем, что без них трудно трансформировать «типичного» российского предпринимателя, который занимается этой деятельностью вынужденно, занят в непроизводственных

отраслях, в того, кто выбрал эту деятельность добровольно и является производителем предпринимателем. Основная проблема российского предпринимательства — в том, что работа по найму не является конкурентной альтернативой. Поэтому многие индивиды уходят из профессии, которой они обучались, в предпринимательство в отрасли, которая не всегда соответствует их прошлому опыту. Следовательно, у них меньше шансов успешно развивать созданные ими фирмы за счет творчества и знаний.

В заключение диссертационного исследования заметим, что регионы России различаются между собой количеством предпринимателей, их удовлетворенностью заработной платой и надежностью работы. Эти характеристики зависят как от личностных качеств, так и от экономических особенностей субъектов федерации. Поэтому для государственной поддержки развития предпринимательства в условиях экономической дифференциации регионов рекомендуется предпринимать действия в двух направлениях. Во-первых, совершенствовать программы профессиональной переподготовки предпринимателей для устранения отсутствия соответствия между полученным образованием и их работой. Во-вторых, менять экономику региона так, чтобы она не допускала вынужденного предпринимательства, а кроме того, поддерживала высокотехнологичные производства, поскольку они положительно влияют на развитие предпринимательства. Такие меры целесообразно предусмотреть в долгосрочных программах развития, что подтверждается и в работе [Acs, Szerb, 2007]. Реализация такой политики предполагает принятие во внимание поведенческих особенностей предпринимателей, что подразумевает опору на ценностно-ориентированный подход в государственном регулировании развития предпринимательства.

Отметим возможные направления дальнейших исследований по избранной тематике. Представляет интерес развитие теневого предпринимательства в регионах России и в процессе перехода к рыночной экономике. Анализ этих вопросов позволяет понять природу современного предпринимательства.

Список литературы

Нормативно-правовые акты

1. Постановление Правительства РФ от 22.04.2005 № 249 «Об условиях и порядке предоставления средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства».

2. Постановление Правительства РФ от 27.02.2009 № 178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства».

3. Постановление Правительства РФ от 30.12.2014 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства».

4. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации “Экономическое развитие и инновационная экономика”».

5. Постановление Правительства Ленинградской области от 06.02.2009 № 18 «О долгосрочной целевой программе «Развитие и государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Ленинградской области на 2009–2013 годы».

6. Постановление Правительства Ленинградской области от 25.01.2010 № 9 «Об утверждении перечня городских и сельских поселений, отнесенных в 2010 году в целях реализации долгосрочной целевой программы “Развитие и государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Ленинградской области на 2009–2013 годы” к категории депрессивных муниципальных образований».

7. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 13.11.2007 № 1423 «Об организации деятельности исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга по осуществлению политики Санкт-Петербурга в области развития малого и среднего предпринимательства».

8. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 17.08.2011 № 1186 «О программе развития малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге на 2012–2015 годы».

9. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 27.09.2012 № 1045 «О размещении нестационарных торговых объектов на земельных участках, находящихся в государственной собственности Санкт-Петербурга или государственная собственность на которые не разграничена, внесении изменений в некоторые постановления Правительства Санкт-Петербурга и признании утратившими силу некоторых постановлений Правительства Санкт-Петербурга»

10. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28.07.2017 № 1632-р «Об утверждении программы “Цифровая экономика Российской Федерации”»

Статистические источники

11. Всероссийская перепись населения 2002 года. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). [Электронный ресурс]: <http://www.perepis2002.ru/index.html?id=11> (дата обращения: 10.05.2017).

12. Всероссийская перепись населения 2010 года. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). [Электронный ресурс]: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.htm (дата обращения: 10.05.2017).

13. Индикаторы инновационной деятельности: 2017: статистический сборник / Н. В. Городникова, Л. М. Гохберг, К. А. Дитковский и др – М.: НИУ ВШЭ, 2017.

14. Итоги выборочных обследований населения по проблемам занятости в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в 2013 году: статистический бюллетень. Федеральная служба государственной статистики, территориальный орган по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области (Петростат). — СПб.: Петростат, 2014.

15. Итоги выборочных обследований населения по проблемам занятости в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в 2014 году: статистический бюллетень. Федеральная служба государственной статистики, территориальный орган по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области (Петростат). — СПб.: Петростат, 2015.

16. Итоги выборочных обследований населения по проблемам занятости в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в 2015 году: статистический бюллетень. Федеральная служба государственной статистики, территориальный орган по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области (Петростат). — СПб.: Петростат, 2016.

17. Комплексное наблюдение условий жизни населения 2014 года. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). [Электронный ресурс]: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/KOUZ14/survey0/index.html (дата обращения: 10.05.2017).

18. Обследование населения по проблемам занятости (Обследование рабочей силы). 2014: статистический бюллетень. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). — М.: Росстат, 2014.

19. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014 год: статистический сборник. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). — М.: Росстат, 2014.

20. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015 год: статистический сборник. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). — М.: Росстат, 2015.

21. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016 год: статистический сборник. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). — М.: Росстат, 2016.
22. Российский статистический ежегодник. 2015: статистический сборник. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). — М.: Росстат, 2015.
23. Российский статистический ежегодник. 2016: статистический сборник. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). — М.: Росстат, 2016.
24. Россия в цифрах. 2017: краткий статистический сборник. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). — М.: Росстат, 2017.
25. Экономическая активность населения России. 2014: статистический сборник. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). — М.: Росстат, 2014.
26. World Values Survey. World Values Survey Association. [Электронный ресурс]: <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp> (дата обращения: 10.05.2017).

Монографии, научные статьи, препринты на русском языке

27. Агеев, С.В. Приоритетная поддержка малого и среднего бизнеса как важнейший фактор экономической безопасности страны / С.В. Агеев // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2010. — № 18. — С. 62–66.
28. Александрин, Ю.Н. Государственная инновационная политика в сфере малого предпринимательства: критерии и показатели оценки / Ю.Н. Александрин // Менеджмент и бизнес-администрирование. — 2011. — № 4. — С. 16–27.
29. Александрин, Ю.Н. Оценка эффективности государственной поддержки малого предпринимательства в контексте формирования инновационно-производственной структуры МСП / Ю.Н. Александрин // Региональная экономика: теория и практика. — 2014. — № 5. — С. 12–19.

30. Александров, А. В. Предпринимательская структура: сущность и роль в современной экономике / А.В. Александров // Проблемы экономики и менеджмента. — 2011. — № 1. — С. 54–57.
31. Алещенко, В.В. Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в России: пространственные проблемы / В.В. Алещенко // Пространственная экономика. — 2015. — № 1. — С. 123–134.
32. Алиев, Ш.И., Благих, И.А., Булах, Е.В. Проектирование в предпринимательстве (на примере инвестиционно-строительного рынка) / Ш.И. Алиев, И.А. Благих, Е.В. Булах // Проблемы современной экономики. — 2012. — № 2. — С. 169–175.
33. Багиев, Г.Л., Буров, В.Ю. К вопросу формирования концепции государственного противодействия теневой экономической деятельности субъектов малого предпринимательства / Г.Л. Багиев, В.Ю. Буров // Проблемы современной экономики. — 2015. — № 1 (53). — С. 126–129.
34. Багиев, Г.Л., Лищук, А.А. Концепция превентивного стратегического планирования устойчивого развития предпринимательства: превентивный подход / Г.Л. Багиев, А.А. Лищук // Проблемы современной экономики. — 2015. — № 3 (55). — С. 208–212.
35. Багиев, Г.Л., Трефилова, И.Н. Механизмы и инструменты регулирования в сфере предпринимательства: основные теоретические и практические подходы / Г.Л. Багиев, И.Н. Трефилова // Проблемы современной экономики. — 2011. — № 4. — С. 165–168.
36. Базыленко, Т.Ю. Развитие предпринимательства и самозанятости как направление деятельности государственной службы занятости / Т.Ю. Базыленко // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. — 2012. — № 3. — С. 40–55.
37. Басарева, В.Г. Малый бизнес: региональные аспекты механизмов государственного регулирования / В.Г. Басарева // Региональная экономика: теория и практика. — 2010. — № 11. — С. 55–62.

38. Безденежных, Т.И. Формирование инновационной занятости населения: роль системы образования / Т.И. Безденежных // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. — 2009. — № 1. — С. 24–29.

39. Безденежных, Т.И., Кадничанская, М.О., Кормановская, И.Р., Оценка рисков устойчивого развития регионов (на примере Новгородской области) / Т.И. Безденежных, М.О. Кадничанская, И.Р. Кормановская // Инновации. — 2015. — № 7 (201). — С. 99–102.

40. Безденежных, Т.И., Шапкин, В.В. Информационная асимметрия на рынке труда выпускников ВУЗов / Т.И. Безденежных, В.В. Шапкин // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. — 2014. — № 1 (19). — С. 21–26.

41. Благих, И.А. Теоретико-методологические подходы к обоснованию экономической политики современной России / И.А. Благих // Вопросы политической экономии. — 2016. — № 2. — С. 67–75.

42. Благих, И.А. Страна нуждается в новой индустриализации / И.А. Благих // Экономист. — 2014. — № 10. — С. 10–17.

43. Благих, И.А., Кобицкий, Д.А. Роль предпринимательства в процессе модернизации российской экономики / И.А. Благих, Д.А. Кобицкий // Проблемы современной экономики. — 2011. — № 2. — С. 168–170.

44. Благих, И.А., Сальников, Д.Ю. Управление производственным циклом предприятия (организации) / И.А. Благих, Д.Ю. Сальников // Проблемы современной экономики. — 2010. — № 4. — С. 97–100.

45. Бляхман, Л.С. Национально-конфессиональные факторы и предпосылки новой индустриализации / Л.С. Бляхман // Проблемы современной экономики. — 2015. — № 4 (56). — С. 37–46.

46. Бухвальд, Е.М., Виленский, А.В. Децентрализация в государственной политике развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в России / Е.М. Бухвальд, А.В. Виленский // Вестник института экономики РАН. — 2015. — № 1. — С. 81–96.

47. Василенок, В.Л., Алексашина, Е.И. Развитие предпринимательства и факторы его определяющие / В. Л. Василенок, Е. И. Алексашина // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2013. — № 1. — С. 1–8.
48. Верховская, О. Р., Дорохина, М. В. Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2012» / О.Р. Верховская, М.В. Дорохина. — СПб.: Высшая школа менеджмента СПбГУ, 2012. — 58 с.
49. Верховская, О. Р., Дорохина, М. В., Сергеева, А. В. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2013/ О. Р. Верховская, М. В. Дорохина, А. В. Сергеева. — СПб.: Высшая школа менеджмента СПбГУ, 2014. — 65 с.
50. Виленский, А. В. Парадокс поддержки малого бизнеса: предварительные итоги кризиса / А. В. Виленский // Вопросы экономики. — 2011. — № 6. — С. 149–155.
51. Владимирова, С. В., Смолина, Е. Э. К вопросу о сущности и экономической природе предпринимательства/ С. В. Владимирова, Е. Э. Смолина // Социально-экономические явления и процессы. — 2007. — № 2 (6). — С. 48–51.
52. Власов, И. П. Государственная финансовая поддержка малого и среднего бизнеса / И. П. Власов // Финансы и кредит. — 2009. — № 9 (345). — С. 22–28.
53. Ворожбит, О. Ю., Титова, Н. Ю. Предпринимательская среда как фактор взаимодействия предпринимательских структур / О.Ю. Ворожбит, Н.Ю. Титова // Вестник Пермского университета: экономика. — 2014. — № 1 (240). — С. 134–139.
54. Выдрин, С. А. Сущность предпринимательства: понятие и виды/ С.А. Выдрин // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2007. — № 7 (12). — С. 49–51.
55. Гинзбург, М. В. Мониторинг состояния поддержки малого и среднего бизнеса в Москве и подмосковье / М.В. Гинзбург // Федерализм. — 2012. — № 4. — С. 189–196.

56. Голубецкая, Н. П. Методические подходы к определению приоритетов инновационной политики региона / Н. П. Голубецкая // Экономика и управление. — 2011. — № 12 (74). — С. 45–48.

57. Голубецкая, Н.П., Аралов, А. В. Развитие системы управления инновационной деятельностью хозяйствующих субъектов в полимерной промышленности в условиях импортозамещения / Н.П. Голубецкая, А. В. Аралов // Экономика и управления. — 2015. — № 6 (116). — С. 52–59.

58. Голубецкая, Н. П., Грунин, О. А., Куприн, А. А., Самодуров, А. А., Царёва, С.О., Жук, И.В. Формирование устойчивого развития предпринимательства на основе инновационной активности / Н.П. Голубецкая, О.А. Грунин, А.А. Куприн, А.А. Самодуров, С.О. Царёва. И.В. Жук. — СПб.: Центр научно-информационных технологий «Астерион», 2013.

59. Голубецкая, Н.П., Чирикова, Т.В. Направления инновационного менеджмента предпринимательских структур в отраслях реального сектора экономики РФ / Н.П. Голубецкая, Т.В. Чирикова // Ученые записки Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики. — 2014. — № 4(48). — С. 34–38.

60. Голубецкая, Н.П., Церкаевич, Л.В. Информационные технологии как инновационный механизм менеджмента предпринимательских структур / Н.П. Голубецкая, Л.В. Церкаевич // Экономика и управление. — 2011. — № 12-2 (74). — С. 46–50.

61. Гордин, В.Э., Матецкая, М.В., Хорева, Л.В. Диссеминация культурных ценностей и продуктов: коммерческий и некоммерческий подходы/ В.Э. Гордин, М.В. Матецкая, Л.В. Хорева // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. — 2011. — № 4. — С. 42–50.

62. Государственный Совет Российской Федерации. Доклад о мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. — М., 2015. — 82 с.

63. Дубынина, Т.Г. Анализ дифференциации регионов России по уровню социально-экономического развития / Т.Г. Дубынина // Вопросы статистики. — 2014. — № 5. — С. 59–62.
64. Земцов, С.П., Баринаева В.А. Смена парадигмы региональной инновационной политики в России: от выравнивания к «умной специализации»/ С.П. Земцов, В.А. Баринаева // Вопросы экономики. — 2016. — № 10. — С. 65–81.
65. Иванов, А.В. О возможностях формирования показателей оценки эффективности региональной поддержки малого и среднего предпринимательства / А.В. Иванов // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 5-2(46-2). — С. 795–798.
66. Исмагилов, Р.Ф. Состояние и самочувствие малого и среднего бизнеса — вопрос национальной безопасности / Р.Ф. Исмагилов // Мир политики и социологии. — 2013. — № 9. — С. 97–102.
67. Исоков, А. Направления развития финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства / А. Исоков // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. — 2013. — № 4. — С. 96–99.
68. Кайсарова, В.П. Методология и возможности концепции ценностно-ориентированного менеджмента / В.П. Кайсарова // Экономическое возрождение России. — 2014. — № 1 (39). — С. 69–72.
69. Кайсарова, В.П. Формирование системы ценностно-ориентированного управления для крупного города / В.П. Кайсарова // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. Серия 5: Экономика. — 2009. — № 4. — С. 153–163.
70. Карпов, В.В., Кораблёва, А.А., Мозжерина, Н.Т. Анализ и совершенствование механизма государственной поддержки малого и среднего предпринимательства / В.В. Карпов, А.А. Кораблёва, Н.Т. Мозжерина // Региональная экономика: теория и практика. — 2015. — № 8 (383). — С. 38–49.
71. Коняхина, О.Н. Бизнес-инкубирование как новый виток в развитии малого предпринимательства России / О.Н. Коняхина // Экономика и управление. — 2007. — № 5. — С. 45–47.

72. Коробов, С.А., Фомина С.И. Формирование векторов государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (на примере Волгоградской области) / С.А. Коробков, С.И. Фомина // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. — 2011. — № 3(1). — С. 31–38.

73. Кох, Л.В. Трансформация сущности предпринимательства / Л.В. Кох // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. — 2011. — № 6 (1). — С. 44–51.

74. Кузнецов, Ю.В. Предпринимательство и развитие новых форм организаций / Ю.В. Кузнецов // Экономическое возрождение России. — 2011. — № 2. — С. 91–94.

75. Кузнецов, Ю.В., Быкова, Н.В. Методические основы моделирования государственной поддержки предприятий малого бизнеса / Ю.В. Кузнецов, Н.В. Быкова // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2016. — № 2. — С. 80–86.

76. Кузнецов, Ю.В., Кизян, Н.Г. Стратегическое управление организационной культурой в предпринимательской деятельности в сфере услуг / Ю.В. Кузнецов, Н.Г. Кизян // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. — 2012. — № 6 (1). — С. 85–95.

77. Кузнецов, Ю.В., Таймазов, А.В. Приоритетные проблемы общественного развития: от взаимных отношений властных, предпринимательских и общественных структур к институциональным формам взаимодействия / Ю.В. Кузнецов, А.В. Таймазов // Проблемы современной экономики. — 2012. — № 3 (43). — С. 61–64.

78. Куликов, А.В., Широкова, Г.В. Внутрифирменные ориентации и их влияние на рост: опыт российских малых и средних предприятий / А.В. Куликов, Г.В. Широкова // Российский журнал менеджмента. — 2010. — № 8 (3). — С. 3–34.

79. Лимонов, Л.Э., Несена, М.В. Особенности этнокультурного разнообразия российских регионов / Л.Э. Лимонов, М.В. Несена // Регион: экономика и социология. — 2015. — № 3. — С. 146–170.

80. Лимонов, Л.Э., Несена, М.В. Культурное разнообразие российских регионов и экономический рост / Л.Э. Лимонов, М.В. Несена // Общественные науки и современность. — 2016. — № 1. — С. 63–79.

81. Маршалл, А. Принципы политической экономии: в 3 т. / А. Маршалл [ред. С.М. Никитина; ред., перев. Р.И. Столпер]. — М.: Прогресс, 1920 (изд. 1984) — 3 т.

82. Мосейко, В. О., Босачева, З. Н. Предпринимательские структуры как самоорганизующиеся системы / В.О. Мосейко, З.Н. Босачева // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. — 2012. — № 1. — С. 116–120.

83. Набатова, О.В. Исследование сущности предпринимательства в социально-экономическом развитии общества / О.В. Набатова // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. — 2010. — № 8 (52). — С. 116–119.

84. Пономарёв, О.Б., Светульников, С.Г. К вопросу о понятийном аппарате теории предпринимательства / О.Б. Пономарёв, С.Г. Светульников // Современная экономика: проблемы и решения. — 2015. — № 2 (62). — С. 103–114.

85. Поповская, Е.В. Почему предприниматели начинают свой бизнес: мотивационные характеристики российского предпринимательства / Е.В. Поповская // Вопросы статистики. 2013. — № 9. — С. 9–19.

86. Поповская, Е.В. Региональная дифференциация предпринимательской активности населения / Е.В. Поповская // Вопросы статистики. — 2011. — № 12. — С. 47–54.

87. Светульников, С.Г., Светульников, М.Г. Патримониальные предпринимательские сети и конкурентная борьба / С.Г. Светульников, М.Г. Светульников // Современная конкуренция. — 2012. — № 1. — С. 7–17.

88. Светуньков, С.Г., Светуньков, М.Г. Предпринимательство и инновации / С. Г. Светуньков, М. Г. Светуньков. — Ульяновск: УлГТУ, 2010.

89. Семёнов, А.С. Оценка эффективности региональной политики в сфере поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Ленинградской области / А.С. Семенов // Журнал правовых и экономических исследований. — 2013. — № 2. — С. 160–165.

90. Соколова, С.В., Жигалов, В.М. Интеграция функций мотивации и контроля в управлении предпринимательскими структурами / С.В. Соколова, В.М. Жигалов // Вестник Ленинградского государственного университета им. Пушкина. — 2012. — № 4 (6). — С. 147–154.

91. Сюбарева, И.Ф. Генезис понятия предпринимательства в науке и законодательстве / И.Ф. Сюбарева // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. — 2007. — № 3. — С. 17–22.

92. Тореев, В.Б. Движущая сила малого бизнеса / В.Б. Тореев // Экономическая наука современной России. — 2010. — № 1. — С. 83–94.

93. Тореев, В.Б. Региональные особенности развития малого предпринимательства / В.Б. Тореев // Экономическая наука современной России. — 2012. — № 1. — С. 63–72.

94. Тореев, В.Б. Социальный портрет российского малого бизнеса: Россия 2005–2006 / Под. ред. В.М. Жеребина. — М.: ИСПЭН РАН, 2007.

95. Хафизов, Д.Ф., Хисматуллин, М.М., Исайчева, Е.С. Сущность и значение предпринимательства в условиях институциональных преобразований / Д.Ф. Хафизов, М.М. Хисматуллин, Е.С. Исайчева // Вестник Казанского государственного аграрного университета. — 2013. — № 1 (27). — С. 55–58.

96. Ходачек, А.М. Сценарные условия развития Санкт-Петербурга / А.М. Ходачек // Проблемы современной экономики. — 2013. — № 1 (45). — С. 137–140.

97. Ходачек, А.М. Инвестиционная стратегия в развитии крупного города / А.М. Ходачек // Финансы и бизнес. — 2014. — № 1. — С. 65–79.

98. ЦМИ Сбербанка России. (2012). Инновационный и предпринимательский потенция общества. — М.: ЦМИ Сбербанк России, 2012. — 52 с.

99. Чеберко, Е.Ф. Предпринимательство и предприимчивость. Национальный потенциал предприимчивости / Е.Ф. Чеберко // Вестник Оренбургского государственного университета. — 2006. — № 2-1 (51). — С. 119–126.

100. Чеберко, Е.Ф. Развитие малого предпринимательства в России / Е.Ф. Чеберко // Управленческое консультирование. — 2005. — № 1(17). — С. 168–177.

101. Чеберко, Е.Ф. Развитие механизма управления государственным сектором экономики / Е.Ф. Чеберко // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. Экономика. — 2005. — № 4. — С. 129–138.

102. Чеберко Е. Ф., Казаков В. А. Место малого инновационного предпринимательства в современной экономике / Е. Ф. Чеберко, В. А. Казаков // Проблемы современной экономики. — 2012. — № 3 (43). — С. 128-132.

103. Чеберко Е. Ф., Крылова Ю. В. Мотивационный потенциал модернизации / Е. Ф. Чеберко, Ю. В. Крылова // Проблемы теории и практики управления. — 2014. — № 7. — С. 8-23.

104. Чеберко, Е.Ф., Маевский, А.В. Развитие сектора малого предпринимательства как фактор повышения инвестиционной привлекательности региона / Е.Ф. Чеберко, А.В. Маевский // Экономика и управление. — 2013. — № 8 (94). — С. 22–28.

105. Чеберко, Е.Ф., Пожарский, И.Д. Взаимосвязь традиционных и новых институтов в процессе модернизации российской экономики / Е.Ф. Чеберко, И.Д. Пожарский // Экономика и управление. — 2013. — № 7(93). — С. 16–22.

106. Чеберко, Е.Ф., Смирнов, С.А. Формирование инновационных бизнес-моделей предприятий туристической отрасли в условиях системного кризиса / Е.Ф. Чеберко, С.А. Смирнов // Управленческое консультирование. — 2016. — № 4 (88). — С. 186–198.

107. Чепуренко, А.Ю. Что такое предпринимательство и какая политика в отношении предпринимательства нужна России? (заметки на полях работ современных зарубежных классиков) / А.Ю. Чепуренко // Журнал Новой экономической ассоциации. — 2012. — № 2 (14). — С. 102–124.

108. Черников, А.Н. Малое предпринимательство: сущность и предпосылки эффективного развития / А.Н. Черников // Российское предпринимательство. — 2012. — № 23 (221). — С. 10–16.

109. Широкова, Г.В., Ежов, Я.С. Становление внутрифирменного предпринимательства в российской компании: формирование, развитие и перспективы / Г.В. Широкова, Я.С. Ежов // Российский журнал менеджмента. — 2012. — № 10 (1). — С. 117–140.

110. Широкова, Г.В., Соколова, Л.С. Формирование предпринимательской ориентации в российских фирмах малого и среднего бизнеса: роль институциональной среды / Г. В. Широкова, Л.С. Соколова // Российский журнал менеджмента. — 2013. — № 11 (2). — С. 25–50.

Иностранные монографии, научные статьи, препринты

111. Acemoglu, D. Credit market imperfections and persistent unemployment / D. Acemoglu // NBER Working Paper No 7938. — 2000. — P. 1–20.

112. Acemoglu, D. Reward structures and the allocation of talent / D. Acemoglu // European Economic Review. — 1995. — No 39. — Pp. 17–33.

113. Acs, Z.J., Audretsch, D.B. An Empirical Examination of Small Firm Growth / Z.J. Acs, D.B. Audretsch // Economic Letters. — 1987. — No 25 (4). — P. 363–366.

114. Acs, Z.J., Audretsch, D.B. Innovation, Market Structure, and Firm Size / Z.J. Acs, D.B. Audretsch // The Review of Economics and Statistics. — 1987. — No 69 (4). — P. 567–574.

115. Acs, Z.J., Audretsch, D.B. Small-Firm Entry in US Manufacturing / Z.J. Acs, D.B. Audretsch // Economica. — 1989. — No 56 (222). — P. 255–265.

116. Acs, Z.J., Audretsch, D.B., Braunerhjelm, P., Carlsson, B. Growth and entrepreneurship / Z.J. Acs, D.B. Audretsch, P. Braunerhjelm, B. Carlsson // *Small Business Economics*. — 2011. — No 39. — P. 289–300.

117. Acs, Z.J., Desai, S., Hessels, J. Entrepreneurship, economic development and institutions / Z.J. Acs, S. Desai, J. Hessels // *Small Business Economics*. — 2008. — No 31 (3). — P. 219–234.

118. Acs, Z.J., Szerb, L. Entrepreneurship, Economic Growth and Public Policy / Z. J. Acs, L. Szerb // *Small Business Economics*. — 2007. — No 28. — P. 109–122.

119. Aghion, P., Howitt, P. A Model of Growth through Creative Destruction / P. Aghion, P. Howitt // *Econometrics*. — 1992. — No 60 (2). — P. 323–351.

120. Aidis, R., Estrin, S., Mickiewicz, T. Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective / R. Aidis, S. Estrin, T. Mickiewicz // *Journal of Business Venturing*. — 2008. — No 23 (6). — P. 656–672.

121. Ajzen, I. 1991. The theory of planned behavior / I. Ajzen // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. — 1991. — No 2 (50). — P. 179–211.

122. Amabile, T.M., Conti, R., Heather, C., Jeffrey, L., Herron, M. Assessing the Work Environment for Creativity / T.M. Amabile, R.Conti, C. Heather, L. Jeffrey, M. Herron // *Academy of Management Journal*. — 1996. — No 39 (5). — P. 1154–1184.

123. Armington, C., Acs, Z. The determinants of regional variation in new firm formation / C. Armington, Z. Acs // *Regional Studies*. — 2002. — No 1 (36). — P. 33–45.

124. Bajona, C., Locay, L. Entrepreneurship and productivity: The slow growth of the planned economies / C. Bajona, L. Locay // *Review of Economic Dynamics*. 2009. — No 12 (3). — P. 505–522.

125. Banarjee, A.V., Newman, A.F. Occupational Choice and the Process of Development / A.V. Banarjee, A.F. Newman // *Journal of Political Economy*. — 1993. — No 101 (2). — P. 274–298.

126. Baptista, R., Leitao, J. Entrepreneurship, Human Capital, and Regional Development: Labor Networks, Knowledge Flows, and Industry Growth. — Springer, 2015.

127. Barkham, R. Regional variations in entrepreneurship: some evidence from the United Kingdom: Regional variations in entrepreneurship / R. Barkham // *Entrepreneurship and Regional Development*. — 1992. — No 3 (4). — P. 225–244.
128. Baumol, W. Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive / W. Baumol // *Journal of Political Economy*. — 1990. — No 98 (5). — P. 893–921.
129. Baumol, W. Formal entrepreneurship theory in economics: existence and bounds / W. Baumol // *Journal of Business Venturing*. — 1993. — No 8 (3). — P. 197–210.
130. Berkowitz, D., Jackson, J.E. Entrepreneurship and the evolution of income distributions in Poland and Russia / D. Berkowitz, J.E. Jackson // *Journal of Comparative Economics*. — 2006. — No 34 (2). — P. 338–356.
131. Bird B. Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intentions / B. Bird // *The Academy of Management Review*. — 1988. — No 3 (13). — P. 442–453.
132. Böhm, M.J., Watzinger, M. The Allocation of Talent over the Business Cycle and its Long-term Effect on Sectoral Productivity / M.J. Böhm, M. Watzinger // *Economica*. — 2015. — No 328 (892). — P. 892–911.
133. Bosma, N., Levie, J. Global Entrepreneurship Monitor: 2009 Executive Report. – GERA, 2010.
134. Brandts, J., Sola, C. Personal relations and their effect on behavior in an organizational setting: An experimental study / J. Brandts, C. Sola // *Journal of Economic Behavior and Organization*. — 2010. — No 73 (2). — P. 246–253.
135. Brou, D., Michele, R. Rent-seeking, market structure and growth/ D. Brou, R. Michele // *The Scandinavian Journal of Economics*. 2013, No 115 (3). — P. 878–901.
136. Brown, S., Gray, D., McHardy, J., Taylor, K. Employee trust and workplace performance / S. Brown, D. Gray, J. McHardly, K. Taylor // *Journal of Economic Behavior and Organization*. — 2015. — No 116. — P. 361–378.
137. Bruno, R.L., Bychkova, M., Estrin, S. Institutional determinants of new firm entry in Russia: a cross-regional analysis / R.L. Bruno, M. Bychkova, S. Estrin // *Review of Economics and Statistics*. — 2013. — No 95 (5). — P. 1740–1749.

138. Caliendo, M., Fossen, F.M., Kritikos, A.S. Risk attitudes of nascent entrepreneurs—new evidence from an experimentally validated survey / M. Caliendo, F.Fossen, A. Kritikos // *Small Business Economics*. — 2009. — No 2(32). — Pp. 153–167.

139. Caliendo, M., Fossen, F., Kritikos A. Personality Characteristics and the decisions to become and stay self-employed / M. Caliendo, F. Fossen, A. Kritikos // *Small Business Economics*. — 2014. — No 4 (42). — Pp. 787–814.

140. Cantillon, R. An Essay on Economic Theory: An English Translation of Richard Cantillon's *Essai sur la Nature du Commerce en Général* / R. Cantillon [ed. C. Saucier, translation M. Thornton]. — Auburn: Ludwig von Mises Institute, 2010. — 254 p.

141. Cramer, J.S., Hartog, J., Jonker, N., van Praag, M.C. 2002. Low risk aversion encourages the choice for entrepreneurship: an empirical test of a truism / J.S. Cramer, J. Hartog, N. Jonker, M.C. van Praag // *Journal of Economic Behavior and Organization*. — 2002. — No 1 (48). — P. 29–36.

142. Djankov, S., Miguel, E., Qian, Y., Roland, G., Zhuravskaya, E. Entrepreneurship in Russia and China Compared / S. Djankov, E. Migel, Y. Qian, G. Roland, E. Zhuravskaya // *Journal of European Economic Association, Papers and Proceedings*. — 2006. — No 4 (2–3). — P. 352–365.

143. Djankov, S., Miguel, E., Qian, Y., Roland, G., Zhuravskaya, E. Who are Russia's Entrepreneurs? / S. Djankov, E. Migel, Y. Qian, G. Roland, E. Zhuravskaya // *Journal of European Economic Association, Papers and Proceedings*. — 2005. — No 3 (2–3). — P. 587–597.

144. Doepke, M., Zilibotti, F. Culture, Entrepreneurship, and Growth / M. Doepke, F. Zilibotti // *IZA Discussion Paper No. 7459*. — 2013. — P. 1–67.

145. Ekelund, J., Johansson, E., Järvelin, M.-R., Lichtermann D. Self-employment and risk aversion—evidence from psychological test data / J. Ekelund, E. Johansson, M.-R. Järvelin, D. Lichtermann // *Labour Economics*. — 2005. — No 5(12). — P. 649–659.

146. Evans, D. S., Jovanovic, B. An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints/ D. S. Evans, B. Jovanovic // *Journal of Political Economy*. 1989, No 97 (4). — P. 808–827.
147. Fehr, E., Schmidt, K.M. A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation / E. Fehr, K.M. Schmidt // *Quarterly Journal of Economics*. — 1999. — No 3 (114). — P. 817–868.
148. Fonseca, R., Lopez-Garcia, P., Pissarides, C.A. Entrepreneurship, start-up costs and employment / R. Fonseca, P. Lopez-Garcia, C.A. Pissarides // *European Economic Review*. — 2001. — No 45 (4–6). — P. 692–705.
149. Fritsch, M., Wyrwich, M. The Effect of Regional Entrepreneurship Culture on Economic Development — Evidence for Germany / M. Fritsch, M. Wyrwich // *Jena Economic Research Papers*. — 2014. — No 014. — p. 1–33.
150. Fritsch, M. *Handbook of Research on Entrepreneurship and Regional Development: National and Regional Perspectives*. Edward Elgar, UK. 2011.
151. Fritsch, M., Falck, O. New business formation by industry over space and time: A multi-dimensional analysis / M. Fritsch, O. Falck // *Regional Studies*. — 2007. — No 2 (41). — P. 157–172.
152. Fritsch, M., Schumde, J. *Entrepreneurship in the Region*, Springer, 2007.
153. Galindo, M.A., Mendes, M.T. Entrepreneurship, economic growth and innovation: Are feedback effects at work? / M.A. Galindo, M.T. Mendes // *Journal of Business Research*. — 2014. — No 67. — P. 825–829.
154. Gennaioli, N., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. Human Capital and Regional Development / N. Gennaioli, R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer // *The Quarterly Journal of Economics*. — 2013. — No 128 (1). — P. 105–164.
155. Gerber, T.P. Path to Success: Individual and Regional Determinants of Self-Employment Entry in Post-Communist Russia / T.P. Gerber // *International Journal of Sociology*. — 2001. — No 2 (31). — P. 3–37.
156. Ghatak, M., Morelli, M., Sjöström, T. Entrepreneurial talent, occupational choice, and trickle up policies / M. Ghatak, M. Morelli, T. Sjöström // *Journal of Economic Theory*. — 2007. — No (137). — P. 27–48.

157. Hebert, R., Link, A.N. *Historical Perspectives of the Entrepreneur* / R. Hebert, A.N. Link. — Hannover, MA: Now Publishers. — 168 p.

158. Heunks, F.J. *Innovation, Creativity and Success* / F.J. Heunks // *Small Business Economics*. — 1998. — No 3 (10). — P. 263–272.

159. Jõeveer, K. *Firm, country and macroeconomic determinants of capital structure: Evidence from transition economies* / K. Jõeveer // *Journal of Comparative Economics*. — 2013. — No 41 (1). — P. 294–308.

160. Katz, J., Gartner, W.B. *Properties of emerging organizations* / J. Katz, W.B. Gartner // *Academy of management review*. — 1988. — No 3 (13). — P. 429–441.

161. Kihlgren, A. *Small business in Russia—factors that slowed its development: an analysis* / A. Kihlgren // *Communist and Post-Communist Studies*. — 2003. — No 36 (2). — P. 193–207.

162. Kirzner, I.M. *Discovery and the Capitalist Process* / I.M. Kirzner. — London: The University of Chicago Press. — 183 p.

163. Klapper, L., Laeven, L., Rajan, R. *Entry regulation as a barrier to entrepreneurship* / L. Klapper, L. Laeven, R. Rajan // *Journal of Financial Economics*. — 2006. — № 82 (3). — P. 591–629.

164. Knight, F. *Risk, Uncertainty and Profit* / F. Knight. — Cambridge, MA: USA: The Riverside Press, 1921 — 445 p.

165. Krueger, N.F., Carsrud, A.L. *Entrepreneurial intentions: applying the theory of planned behavior* / N.F. Krueger, A.L. Carsrud // *Entrepreneurship Theory and Practice*. — 1993. — No 5 (4). — P. 315–330.

166. Krueger, N.F., Reilly, M.D., Carsrud, A.L. *Competing Models of Entrepreneurial Intentions* / N.F. Krueger, M.D. Reilly, A.L. Carsrud // *Journal of Business Venturing*. — 2000. — No 15. — P. 411–432.

167. Langlois, R.N., Cosgel, M.M. *Frank Knight on risk, uncertainty and the firm: a new interpretation* / R.N. Langlois, M.M. Cosgel // *Economic Inquiry*. — 1993. — No 31. — P. 456–465.

168. Liang, C., Dunn, P. Triggers of decisions to launch a new venture — is there any difference between pre-business and in-business entrepreneurs? / C. Liang, P. Dunn // *Academy of Entrepreneurship Journal*. — 2007. — No 13 (1). — P. 79–96.
169. Lucas, R. On the mechanics of economic development / R. Lucas // *Journal of Political Economy*. — 1988. — No 22 (1). — P. 3–42.
170. Matthias, D., Zilibotti, F. Occupational Choice and the Spirit of Capitalism / D. Matthias, F. Zilibotti // *SFB 649 discussion paper, No. 2007049*. — 2007. — P. 1–43.
171. Mendez-Picazo, M.-T., Galindo-Martín, M.-A., Ribeiro-Soriano, D. Governance, entrepreneurship and economic growth / M.-T. Mendez-Picazo, M.-A. Galindo-Martín, D. Ribeiro-Soriano // *Entrepreneurship and Regional Development*. — 2012. — No 24 (9–10). — P. 865–877.
172. Minniti, M., Levesue, M. Entrepreneurial types and economic growth / M. Minniti, M. Levesue // *Journal of Business Venturing*. — 2010. — No 25. — P. 305–314.
173. Moore, M. *Creating Public Value: Strategic Management in Government* / M. Moore. — Cambridge, MA, USA: Harvard University Press, 1997. — 416 p.
174. Muravyev, A., Talavera, O., Schäfer, D. Entrepreneurs' gender and financial constraints: Evidence from international data / A. Muravyev, O. Talavera, D. Schäfer // *Journal of Comparative Economics*. — 2009. — No 37 (2). — P. 270–286.
175. Murphy, K.M., Shleifer, A., Vishny, R.W. The Allocation of Talent: Implications for Growth / K.M. Murphy, A. Shleifer, R.W. Vishny // *Quarterly Journal of Economics*. — 1991. — No 106 (2). — P. 503–530.
176. Naude, W. *Entrepreneurship and Economic Development* (ed. *Studies in development economics and policy*). Palgrave Macmillan, 2011. — 304 p.
177. Nystrom, H. *Creativity and Entrepreneurship* / H. Nystrom // *Creativity and Innovation Management*. — 1998. — No 2 (4). — P. 237–242.
178. Parker, S. *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*. — New York: USA: Cambridge University Press, 2004. — 344 p.

179. Puffer, S.M., McCarthy, D.J., Boisot, M. Entrepreneurship in Russia and China: the impact of formal institutional voids / S.M. Puffer, D.J. McCarthy, M. Boisot // *Entrepreneurship Theory and Practice*. — 2010. — No 34 (3). — P. 441–467.
180. Romer, D. Endogenous Technological Change / D. Romer // *Journal of Political Economy*. — 1990. — No 98 (5). — P. 71–102.
181. Rubin, D.B. Multiple Imputation for Nonresponse in Surveys. — John Wiley, Sons, 1987. — 287 p.
182. Runde, J. Clarifying Frank Knight's discussion of the meaning of risk and uncertainty / J. Runde // *Cambridge Journal of Economics*. — 1998. — No 22. — P. 539–546.
183. Sarooghi, H., Libaers, D., Burkemper, A. Examining the relationship between creativity and innovation: A meta-analysis of organizational, cultural, and environmental factors / H. Sarooghi, D. Libaers, A. Burkemper // *Journal of Business Venturing*. — 2015. — No 5 (30). — P. 714–731.
184. Say, J.-B. A Treatise on Political Economy or the Production, Distribution and Consumption of Wealth / J.-B. Say. — New York, USA: Transaction Publishers, ed. 1971 (1803) — 488 p.
185. Schumpeter, J. The Theory of Economic Development. USA: Transaction Publishers, 1983 (1911). — 330 p.
186. Shapero, A. The entrepreneurial event. The Environment for Entrepreneurship. I. C. Kent ed. D.C. Heath. — Lexington: MA., 1984.
187. Shapero, A., Sokol, L. The social dimensions of entrepreneurship. *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Kent I.C., Sexton D.L., Vesper K.H. eds, Prentice Hall: Englewood Cliffs, NJ., 1982.
188. Shultz, T. Investment in Entrepreneurial Ability / T. Shultz // *Scandinavian Journal of Economics*. — 1980. — No 82 (4). — P. 437–448.
189. Shurchkov, O. New elites and their influence on entrepreneurial activity in Russia / O. Shurchkov // *Journal of Comparative Economics*. — 2012. — No 40 (2). — P. 240–255.

190. Sobel, R.S. Testing Baumol: Institutional quality and the productivity of entrepreneurship / R.S. Sobel // *Journal of Business Venturing*. — 2008. — No 23. — P. 641–655.

191. Sobel, R.S., Hall, J.C. Institutions, Entrepreneurship, and Regional Differences in Economic Growth / R.S. Sobel, J.C. Hall // *American Journal of Entrepreneurship*. — 2008. — No 1 (28). — P. 69–96.

192. Strenze, T. Allocation of talent in society and its effect on economic development / T. Strenze // *Intelligence*. — 2013. — No 41 (3). — P. 193–202.

193. Stuetzer, M., Obschonka M., Brixy, U., Sternberg, R., Cantner, U. Regional characteristics, opportunity perception and entrepreneurial activities / M. Stuetzer, M. Obschonka, U. Brixy, R. Sternberg, U. Cantner // *Small Business Economics*. — 2014. — No 2 (42). — P. 221–244.

194. Thai, M.T., Turkina, E. Macro-level determinants of formal entrepreneurship versus informal entrepreneurship / M.T. Thai, E. Turkina // *Journal of Business Venturing*. — 2014. — No 29 (4). — Pp. 490–510.

195. van Buuren, S., Boshuizen H.C., Knook D.L. Multiple imputation of missing blood pressure covariates in survival analysis / S. van Buuren, H.C. Boshuizen, D.L. Knook // *Statistics in medicine*. — 1999. — No 6(18). — P. 681–694.

196. van Praag, C.M., Cramer, J.S. The Roots of Entrepreneurship and Labour Demand: Individual Ability and Low Risk Aversion / C.M. van Praag, J.S. Cramer // *Economica*. — 2001. — No 68 (269). — P. 45–62.

197. van Praag, M.C. (1999). Some Classic Views on Entrepreneurship / M.C. van Praag // *De Economist*. — 1999. — No 147 (3). — P. 311–335.

198. van Stel, A. Empirical analysis of entrepreneurship and economic growth / A. Van Stel. Springer., 2006. — 235 p.

199. van Stel, A., Carree, M., Thurik, R. The effect of entrepreneurial activity on national economic growth / A. van Stel, M. Carree, R. Thurik // *Small Business Economics*. — 2005. — No (24). — P. 311–321.

200. Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D., Thurik, R. An Eclectic Theory of Entrepreneurship / I. Verheul, S. Wennekers, D. Audretsch, R. Thurik // Tinbergen Institute Discussion Paper TI 2001-030/3. — 2001. — P. 1–48.

201. Weineke, A., Gries, T. SME performance in transition economies: The financial regulation and firm-level corruption nexus / A. Weineke, T. Gries // Journal of Comparative Economics. — 2011. — No 39 (2). — P. 221–229.

202. Wennekers, S., Thurik, R. Linking Entrepreneurship and Economic Growth / S. Wennekers, R. Thurik // Small Business Economics. — 1999. — No 13 (1). — Pp. 27–55.

203. Williams, C.C. Beyond necessity-driven versus opportunity-driven entrepreneurship: A study of informal entrepreneurs in England, Russia and Ukraine / C.C. Williams // The International Journal of Entrepreneurship and Innovation. — 2008. — No 9 (3). — P. 157–165.

204. World Bank. Doing Business in Russia 2012. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.doingbusiness.org/Reports/Subnational-Reports/russia>

205. World Bank. Doing Business in Russia 2013. [Электронный ресурс]. URL: <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2013>

Приложение 1

Методика расчетов к параграфу 2.2. Расчеты выполнены в STATA 12. Ниже представлен программный код, который демонстрирует методику и позволяет ее повторить.

```

** dataset**
use WVS my dataset.dta, clear
drop if V2!=643

***gen vars***
gen rich=4-V71
label variable rich "It is important to this person to be rich (5=max like me)"

gen create=4-V70
label variable create "It is important to think up new ideas (5=max)"

gen work=.
replace work=0 if V100==10
replace work=1 if V100==9
replace work=2 if V100==8
replace work=3 if V100==7
replace work=4 if V100==6
replace work=5 if V100==5
replace work=6 if V100==4
replace work=7 if V100==3
replace work=8 if V100==2
replace work=9 if V100==1
replace work=10 if V100==0
label variable work "Hard work bring success (10=yes, 0=no)"

gen ent=.
replac eent=0 if V229<=2
replac eent=1 if V229==3
replac eent=0 if V229>=4
replac eent=. if V229<0
tab ent
label variable ent "self-employed (yes=1)"

gen in_e1=10-V96
label variable in_e1 "Income equality (10=more equality)"

gen suc=4-V75
label variable suc "Being very successful is important for this pers (3=max)"

gen married=.
tab V57
tab V57, nolabel
replace married=1 if V57==1
replace married=1 if V57==2
replace married=0 if V57>=3

gen age2=age*age

```

```
gen risk=4-V76
label variable risk "like a risk=max (3)"
```

```
gen male=.
tab V240, nolabel
replace male=1 if V240==1
replace male=0 if V240==2
```

```
gen sc_imp=10-V196
label variable sc_imp "It is not important for me to know about science (disagree=max)"
```

```
**summary**
```

```
sum ent male married age age2 work create in_e1 rich suc risk
sum ent male married age age2 work create in_e1 rich suc risk if ent==1
sum ent male married age age2 work create in_e1 rich suc risk if ent==0
```

```
**corr matrix**
```

```
pwcorr ent male married age age2 work create in_e1 suc risk, sig
```

```
**1sr round est**
```

```
probit ent male married age age2, r
outreg2 using estim0, e(chi2 r2_p) replace excel
margins, dydx(*) post
outreg2 using estim, replace excel
outreg2 using estim0, e(chi2 r2_p) append excel
probit ent male married age age2 work, r
outreg2 using estim0, e(chi2 r2_p) append excel
margins, dydx(*) post
outreg2 using estim, excel append
probit ent male married age age2 work create, r
outreg2 using estim0, e(chi2 r2_p) append excel
margins, dydx(*) post
outreg2 using estim, excel append
probit ent male married age age2 work rich, r
outreg2 using estim0, e(chi2 r2_p) append excel
margins, dydx(*) post
outreg2 using estim, excel append
probit ent male married age age2 work in_e1, r
outreg2 using estim0, e(chi2 r2_p) append excel
margins, dydx(*) post
outreg2 using estim, excel append
probit ent male married age age2 work suc, r
outreg2 using estim0, e(chi2 r2_p) append excel
margins, dydx(*) post
outreg2 using estim, excel append
probit ent male married age age2 work risk, r
outreg2 using estim0, e(chi2 r2_p) append excel
margins, dydx(*) post
outreg2 using estim, excel append
probit ent male married age age2 work create rich suc risk, r
outreg2 using estim0, e(chi2 r2_p) append excel
margins, dydx(*) post
outreg2 using estim, excel append
probit ent male married age age2 work create in_e1 suc risk, r
outreg2 using estim0, e(chi2 r2_p) append excel
margins, dydx(*) post
```

outreg2 using estim, excel append

****mi gen****

****mi impute beginning****

quietly sum

mi set mlong

quietly mi desc

mi register impute ent married work create rich in_e1 suc risk sc_imp

quietly mi desc

mi register regular V1 V2 V2A V3 age age2 male

quietly mi misstable patterns, frequency

****mi impute****

mi impute chained (ologit) work create rich in_e1 suc risk sc_imp(logit) ent married, add(10)

****summ****

mixeq 10: sum ent male married age age2 work create rich in_e1 suc risk

mixeq 10: sum ent male married age age2 work create rich in_e1 suc risk if ent==1

mixeq 10: sum ent male married age age2 work create rich in_e1 suc risk if ent==0

****pwcrr****

mixeq 10: pwcrr male married age age2 work create rich in_e1 suc risk, sig

****estimations****

miest: logitent age age2 male married, vce(robust)

mimrgns, dydx(*) predict(pr) post

outreg2 using myfile_mi, excel

miest: logitent male married age age2 work, vce(robust)

mimrgns, dydx(*) predict(pr) post

outreg2 using myfile_mi, append excel

miest: logitent male married age age2 work create, vce(robust)

mimrgns, dydx(*) predict(pr) post

outreg2 using myfile_mi, append excel

miest: logitent male married age age2 work rich, vce(robust)

mimrgns, dydx(*) predict(pr) post

outreg2 using myfile_mi, append excel

miest: logitent male married age age2 work in_e1, vce(robust)

mimrgns, dydx(*) predict(pr) post

outreg2 using myfile_mi, append excel

miest: logitent male married age age2 work suc, vce(robust)

mimrgns, dydx(*) predict(pr) post

outreg2 using myfile_mi, append excel

miest: logitent male married age age2 work risk, vce(robust)

mimrgns, dydx(*) predict(pr) post

outreg2 using myfile_mi, append excel

miest: logitent male married age age2 work create rich suc risk, vce(robust)

mimrgns, dydx(*) predict(pr) post

outreg2 using myfile_mi, append excel

miest: logitent male married age age2 work create in_e1 suc risk, vce(robust)

mimrgns, dydx(*) predict(pr) post

outreg2 using myfile_mi, append excel

Приложение 2

Описательная статистика к параграфу 2.2. Данные до цепного многократного заполнения

Таблица 1

Описательная статистика исходных данных

Переменная	N	Среднее значение	Стандартное отклонение	Минимум	Максимум
Предприниматель (да=1)	2468	0,041734	0,200022	0	1
Пол (мужской=1)	2500	0,446	0,497175	0	1
Семейное положение (женат/замужем=1)	2485	0,554125	0,497162	0	1
Возраст, лет	2500	46,0564	17,41797	18	91
Вера, что труд приводит к успеху	2326	–	–	0	9
Инициативность, творчество	2082	–	–	0	3
Отношение к дифференциации по доходам	2321	–	–	0	9
Желание много зарабатывать	1902	–	–	0	3
Желание быть успешным	2052	–	–	0	3
Отношение к риску	1806	–	–	0	3

Источник: расчеты автора, Всемирный опрос ценностей.

Таблица 2

Условная описательная статистика исходных данных

Переменная	N	Среднее значение	Стандартное отклонение	N	Среднее значение	Стандартное отклонение
	Предприниматель			Наемные работники		
Пол (мужской = 1)	103	0,641***	0,482	2365	0,435	0,496
Семейное положение (женат/замужем = 1)	102	0,667**	0,474	2351	0,548	0,498
Возраст, лет	103	37,913***	10,752	2365	46,521	17,602
Вера, что труд приводит к успеху	97	–	–	2200	–	–
Инициативность, творчество	96	–***	–	1962	–	–
Отношение к дифференциации по доходам	101	–***	–	2191	–	–
Желание много зарабатывать	89	–***	–	1789	–	–
Желание быть успешным	91	–	–	1936	–	–
Отношение к риску	82	–	–	1698	–	–

Источник: расчеты автора, Всемирный опрос ценностей

Приложение 3

Доля предпринимателей в населении России согласно различным опросам

Источник	Переменная	Доля предпринимателей, %	Число респондентов (наблюдений)	Год
Глобальный мониторинг предпринимательства (Global Entrepreneurship Monitor)	Индекс ранней предпринимательской активности (ТЕА)	4,6	7500	2011
Обследование население по проблемам занятости, Росстат	Занятое население по месту основной работы и статусу	6,3 ²⁷	70 933	2011
		4,7 ²⁸		2011
Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (РМЭЗ-НИУ ВШЭ)	Ответ на вопрос: «Как Вы считаете: на этой работе Вы занимаетесь предпринимательской деятельностью» (rj29) ²⁹	4,6	9294	2011
	Ответ на вопрос: «Какой ответ лучше всего описывает Ваше основное занятие в настоящее время?»	2,05 ³⁰ (3,8) ³¹	18 302 (9972)	2011
Всероссийская перепись населения, Росстат	Доля работающих не по найму к экономически активному населению	5,8	65 752 436	2010
Комплексное наблюдение условий жизни населения, Росстат	Ответы на вопрос: «Место основной работы»	5,9	11 014	2011
	Ответы на вопрос: «Статус занятости на основной работе»	3,41	9981	2011
Выборочное наблюдение поведенческих факторов, влияющих на состояние здоровья населения, Росстат	Ответы на вопрос: «Чем вы занимаетесь»	3,5 ³²	15 856	2013

Источник: расчеты автора

²⁷ К предпринимателям, то есть работающим не по найму, отнесены: лица, основная работа которых была на предприятии; организации со статусом юридического лица; занятые в сфере предпринимательской деятельности без образования юридического лица, включая фермеров и лиц, занятых на индивидуальной основе; занятые в собственном домашнем хозяйстве по производству продукции сельского, лесного хозяйства, охоты и рыболовства для реализации. Доля рассчитана как отношение работающих не по найму ко всему занятому населению и умножена на 100%.

²⁸ Доля рассчитана без занятых в собственном домашнем хозяйстве по производству продукции сельского, лесного хозяйства, охоты и рыболовства для реализации.

²⁹ Код переменной в оригинальном файле данных.

³⁰ Доля рассчитана по отношению ко всему, а не только к экономически активному населению. Доля рассчитана как сумма долей ответов «Предприниматель» и «Фермер».

³¹ По отношению к экономически активному населению.

³² По отношению ко всему населению в трудоспособном возрасте.

Приложение 4

Корреляционная матрица переменных после многократного заполнения к параграфу 2.2. N = 2500

№	Переменная	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Предприниматель	1.0000									
2	Пол	0.0812***	1.0000								
3	Семейное положение	0.0482**	0.1616***	1.0000							
4	Возраст, лет	-0.0969***	-0.1254***	-0.0780***	1.0000						
5	Вера, что труд приводит к успеху	0.0194	0.0043	-0.0266	0.0294	1.0000					
6	Инициативность, творчество	0.0957***	0.0129	0.0242	-0.0922***	0.0573**	1.0000				
7	Желание много зарабатывать	0.0873***	0.0257	-0.0316	-0.1754***	-0.0064	0.3313***	1.0000			
8	Отношение к дифференциации по доходам	-0.0938***	-0.0493**	-0.0568**	0.1872***	0.0447**	-0.0919***	-0.0774***	1.0000		
9	Желание быть успешным	0.0535**	0.0435**	0.0143	-0.1361***	0.0375*	0.3488***	0.3732***	-0.1207***	1.0000	
10	Отношение к риску	0.0392*	0.0452**	-0.0791***	-0.1313***	0.0447**	0.2426***	0.3524***	-0.0850***	0.3717***	1.0000

* статистическая значимость коэффициента корреляции Пирсона на уровне 95% и выше

Источник: расчеты автора, Всемирный опрос ценностей, российская выборка (всемирная ассоциация ценностей)

Приложение 5

Корреляционная матрица переменных. Данные без многократного заполнения к параграфу 2.2.

№	Переменная	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Предприниматель	1.0000									
2	Пол	0.0828***	1.0000								
3	Семейное положение	0.0477**	0.1620***	1.0000							
4	Возраст, лет	-0.0987***	-0.1254***	-0.0741***	1.0000						
5	Вера, что труд приводит к успеху	0.0163	0.0026	-0.0320	0.0306	1.0000					
6	Инициативность, творчество	0.0987***	0.0093	0.0037	-0.0875***	0.0554**	1.0000				
7	Желание много зарабатывать	0.0820***	0.0492**	-0.0347	-0.2022***	0.0101***	0.3401	1.0000			
	Отношение к дифференциации по доходам	-0.0938***	-0.0480**	-0.0542***	0.1959***	0.0349	-0.0909***	-0.11055***	1.0000		
9	Желание быть успешным	0.0499**	0.0407*	0.0012	-0.1426***	0.0144	0.3490***	0.3752***	-0.1175***	1.0000	
10	Отношение к риску	0.0509**	0.0683***	-0.0651***	-0.1561***	0.0355	0.2406***	0.3336***	-0.0810***	0.3710***	1.0000

*статистическая значимость коэффициента корреляции Пирсона на уровне 95% и выше

Источник: расчеты автора, Всемирный опрос ценностей, российской выборка (всемирная ассоциация ценностей)

Приложение 6

Результаты множественной логистической регрессии после многократного заполнения³³
(в таблице указаны значения предельных эффектов)

Переменная	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Пол	0,0292***	0,0292***	0,0294***	0,0290***	0,0293***	0,0289***	0,0282***	0,0290***	0,0291***
	(0,00844)	(0,00844)	(0,00837)	(0,00837)	(0,00840)	(0,00841)	(0,00845)	(0,00836)	(0,00833)
Семейное положение	0,00566	0,00565	0,00497	0,00627	0,00384	0,00569	0,00649	0,00553	0,00358
	(0,00862)	(0,00862)	(0,00865)	(0,00865)	(0,00860)	(0,00862)	(0,00868)	(0,00869)	(0,00867)
Возраст, лет	0,0104***	0,0105***	0,0110***	0,0106***	0,0106***	0,0106***	0,0106***	0,0110***	0,0111***
	(0,00258)	(0,00256)	(0,00254)	(0,00253)	(0,00255)	(0,00254)	(0,00254)	(0,00253)	(0,00253)
Возраст, лет ²	-0,000139***	-0,000141***	-0,000146***	-0,000140***	-0,000140***	-0,000141***	-0,000141***	-0,000144***	-0,000144***
	(0,00003)	(0,00003)	(0,00003)	(0,00003)	(0,00003)	(0,00003)	(0,00003)	(0,00003)	(0,00003)
Вера, что труд приводит к успеху		0,00182	0,00150	0,00180	0,00193	0,00173	0,00175	0,00152	0,00153
		(0,00155)	(0,00151)	(0,00154)	(0,00160)	(0,00154)	(0,00154)	(0,00151)	(0,00155)
Инициативность, творчество			0,0185***					0,0161***	0,0172***
			(0,00440)					(0,00482)	(0,00467)
Желание много зарабатывать				0,0133***				0,00770	
				(0,00453)				(0,00487)	
Отношение к дифференциации по доходам					-0,00523***				-0,00463***
					(0,00139)				(0,00141)
Желание быть успешным						0,00789*		-0,00180	
						(0,00469)		(0,00522)	(0,00522)
Отношение к риску							0,00761*	0,00191	0,00267
							(0,00450)	(0,00502)	(0,00485)
Средний RVI	0,0182	0,0448	0,0466	0,0645	0,0500	0,0612	0,0768	0,0923	0,0820
Максимальный FMI	0,0188	0,1280	0,1241	0,1434	0,1410	0,1276	0,1897	0,1986	0,1971
Количество заполнений	25	25	25	25	25	25	25	25	25
F-статистика	9,62***	7,88***	10,62***	8,14***	8,30***	6,93***	7,33***	7,17***	7,82***
Количество наблюдений	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500

В скобках указаны стандартные отклонения. *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1. Источник: расчеты автора, Всемирный опрос ценностей.

³³ Результаты анализа стандартным методом показаны в Приложении 7.

Приложение 7

Результаты множественной логистической регрессии. В таблице показаны предельные значения коэффициентов. Регрессии без многократного заполнения

Переменная	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Пол (мужской=1)	0,0306***	0,0329***	0,0373***	0,0384***	0,0339***	0,0363***	0,0361***	0,0449***	0,0466***
	(0,00819)	(0,00858)	(0,00976)	(0,0104)	(0,00891)	(0,00972)	(0,0107)	(0,0119)	(0,0117)
Семейное положение (женат/замужем=1)	0,00544	0,000738	-0,00384	0,000481	-0,000844	0,000613	-0,00147	-0,00465	-0,00610
	(0,00845)	(0,00878)	(0,0101)	(0,0107)	(0,00916)	(0,0100)	(0,0109)	(0,0122)	(0,0120)
Возраст, лет	0,00941***	0,00965***	0,0113***	0,0103***	0,00991***	0,00904***	0,0104***	0,0116***	0,0119***
	(0,00228)	(0,00238)	(0,00265)	(0,00266)	(0,00244)	(0,00246)	(0,00286)	(0,00314)	(0,00305)
Возраст, лет ²	-0,000125***	-0,000128***	-0,000145***	-0,000131***	-0,000129***	-0,000119***	-0,000135***	-0,000146***	-0,000149***
	(0,00003)	(0,00003)	(0,00003)	(0,00003)	(0,00003)	(0,00003)	(0,00004)	(0,00004)	(0,00004)
Вера, что труд приводит к успеху	0,00164	0,00203	0,00203	0,00251	0,00172	0,00293*	0,00209	0,00220	0,00237
	(0,00149)	(0,00169)	(0,00169)	(0,00180)	(0,00159)	(0,00170)	(0,00182)	(0,00203)	(0,00202)
Инициативность, творчество			0,0187***					0,0244***	0,0222***
			(0,00499)					(0,00664)	(0,00633)
Желание много зарабатывать				0,0112**				0,00283	
				(0,00521)				(0,00618)	
Отношение к дифференциации по доходам					-0,00553***				-0,00490**
					(0,00152)				(0,00197)
Желание быть успешным						0,00864*		-0,00476	-0,00148
						(0,00502)		(0,00678)	(0,00646)
Отношение к риску							0,00813	0,00256	0,00274
							(0,00532)	(0,00667)	(0,00627)
Wald χ^2	40,86	39,06	53,79	39,03	45,66	36,83	32,72	48,63	53,64
Pseudo R ²	0,0880	0,0894	0,102	0,0807	0,103	0,0831	0,0773	0,103	0,115
Количество наблюдений	2453	2283	1923	1749	2168	1892	1670	1410	1453

В скобках указаны стандартные отклонения. *** p < 0,01, ** p < 0,05, * p < 0,1

Источник: расчеты автора, Всемирный опрос ценностей

Приложение 8

Методика расчетов к параграфу 2.3 и 3.1. Расчеты выполнены в СТАТА 12. Ниже представлен программный код, который демонстрирует методику и позволяет ее повторить.

```
use omlq_2014.dta, clear
```

```
***Условная описательная статистика***
```

```
sum male age educ_y married educ_y unemp grp_cap mining hitech_grp urban dens if ent1==1&nomiss==1
sum male age educ_y married unemp grp_cap mining hitech_grp urban dens if ent1==0&nomiss==1
ttest age if nomiss==1, by(ent1)
ttest unemp if nomiss==1, by(ent1)
ttest grp_cap if nomiss==1, by(ent1)
ttest mining if nomiss==1, by(ent1)
ttest hitech_grp if nomiss==1, by(ent1)
ttest dens_grp if nomiss==1, by(ent1)
ttest educ_y if nomiss==1, by(ent1)
tab male ent1 if nomiss==1, chi2
tab married ent1 if nomiss==1, chi2
tab job_educ ent1 if nomiss==1, chi2
tab s_wage ent1 if nomiss==1, chi2
tab s_secure ent1 if nomiss==1, chi2
```

```
***Описательная статистика***
```

```
sum ent1 male age educ_y married unemp grp_cap mining hitech_grp urban dens job_educ s_wage s_secure if
nomiss==1
```

```
***Таблица с коэффициентами корреляции***
```

```
pwcorr ent1 male age educ_y married unemp grp_cap mining hitech_grp urban dens job_educ s_wage s_secure
if nomiss==1, sig
```

```
]
```

```
***Регрессии***
```

```
logit ent1 i.job_educ male married ln_age ln_age_sq ln_educ_y ln_educ_ysq, r
margins, dydx(*)
```

```
logit ent1 i.job_educ male married ln_age ln_age_sq ln_educ_y ln_educ_ysq ln_grp_cap ln_u ln_mining ln_hitech urban
ln_dens, r
margins, dydx(*)
```

```
ologit s_wage i.job_educ male married ln_age ln_age_sq ln_educ_y ln_educ_ysq ln_grp_cap ln_u ln_mining ln_hitech
urban ln_dens if ent1==1, r
```

```
ologit s_secure i.job_educ male married ln_age ln_age_sq ln_educ_y ln_educ_ysq ln_grp_cap ln_u ln_mining
```

```
logit ent1 i.job_educ male married ln_age ln_age_sq ln_educ_y ln_educ_ysq ln_grp_cap ln_u ln_mining ln_hitech urban
ln_dens ln_subs ln_bizsq ln_credit, r
```

```
margins, dydx(*)
```

```
ologit s_wage i.job_educ male married ln_age ln_age_sq ln_educ_y ln_educ_ysq ln_grp_cap ln_u ln_mining ln_hitech
urban ln_dens ln_subs ln_bizsq ln_credit if ent1==1, r
```

```
ologit s_secure i.job_educ male married ln_age ln_age_sq ln_educ_y ln_educ_ysq ln_grp_cap ln_u ln_mining ln_hitech
urban ln_dens ln_subs ln_bizsq ln_credit if ent1==1, r
```

Приложение 9

Описательная статистика, параграф 2.3.

Переменная	Среднее	Ст. отклон.	Мин	Макс
Персональные характеристики:				
Предприниматель (да = 1)	0,067	0,249	0	1
Пол (мужской = 1)	0,494	0,500	0	1
Возраст, лет	41,821	11,879	16	88
Семейное положение (женат/замужем = 1)	0,668	0,471	0	1
Образование, лет	13,230	2,376	3	25
Соответствие основной работы и полученной специальности (1 = «полностью соответствует полученной специальности», 2 = «близкая к полученной специальности», 3 = «не соответствует полученной специальности»)	–	–	1	3
Отношение к работе (степень удовлетворенности):				
Зарботной платой (1 = «Совсем не удовлетворен», 2 = «Не вполне удовлетворен» 3 = «Вполне удовлетворен»)	–	–	1	3
Надежностью (1 = «Совсем не удовлетворен», 2 = «Не вполне удовлетворен» 3 = «Вполне удовлетворен»)	–	–	1	3
Региональные характеристики:				
Уровень безработицы, %	5,323	3,090	1,4	29,8
ВРП на душу населения, руб.	449 090,1	440 792,3	104 019,2	4 252 408
Доля добывающих отраслей в ВРП, %	7,779	14,196	0	74,3
Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте субъекта Российской Федерации, %	20,466	6,034	4,4	36,7
Проживание в городе (да = 1)	0,736	0,441	0	1
Объем субсидий федерального бюджета на поддержку субъектов МСП на душу населения	0,138	0,129	0	1,188
Площадь бизнес-инкубаторов на душу населения	0,002	0,003	0	0,025
Фонды микрофинансовых организаций на душу населения	98,872	114,8339	0	568,3
Количество наблюдений	61950			

Источник: расчеты автора

Приложение 10

Корреляционная матрица переменных к параграфу 2.3

№	Переменная	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Предприниматель (да=1)	1												
2	Пол (мужской=1)	0,089*	1											
3	Возраст, лет	0,012*	-0,039*	1										
4	Семейное положение (женат/замужем=1)	0,047*	0,179*	0,113*	1									
5	Образование, лет	-0,019*	-0,135*	-0,096*	-0,001	1								
6	Соответствие основной работы с полученной специальностью	0,092*	0,048*	-0,002	-0,029*	-0,288*	1							
7	Удовлетворенность заработной платой	0,089*	0,073*	-0,014*	0,022*	0,119*	-0,106*	1						
8	Удовлетворенность надежностью работы	-0,056*	-0,068*	0,037*	0,018*	0,134*	-0,172*	0,363*	1					
9	Уровень безработицы, %	0,087*	0,033*	-0,006	0,027*	-0,050*	0,035*	-0,033*	-0,042*	1				
10	ВРП на душу населения, руб.	-0,045*	-0,013*	-0,051*	-0,009*	0,089*	-0,058*	0,071*	0,045*	-0,314*	1			
11	Доля добывающих отраслей в ВРП субъекта РФ, %	-0,022*	0,006	-0,039*	0,023*	-0,002	-0,026*	-0,001	-0,002	0,030*	0,608*	1		
12	Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП субъекта РФ, %	-0,008*	-0,017*	0,021*	-0,022*	-0,011*	0,011*	0,019*	0,025*	-0,123*	-0,448*	-0,528*	1	
13	Проживание в городе (да=1)	-0,021*	-0,031*	-0,048*	-0,026*	0,189*	-0,081*	0,047*	0,050*	-0,169*	0,123*	0,008*	0,048*	1
14	Плотность населения	-0,033*	-0,019*	-0,356*	-0,031*	0,148*	-0,060*	0,092*	0,054*	-0,454	0,3849	-0,204*	0,113*	0,217*

* статистическая значимость коэффициента корреляции Пирсона на уровне 95% и выше

Источник: расчеты автора. Комплексное наблюдение условий жизни населения за 2014 год (Росстат)

Приложение 11

Структура предпринимателей, наемных работников и безработных по уровню образования в Ленинградской области, в процентах

Показатель	Всего	в том числе имеют образование					
		профессиональное			среднее (полное) общее	основное общее	не имеют основного общего
		высшее	среднее	начальное			
Работающие по найму	100	26,4	22,4	28,6	18,9	3,3	0,4
Работающие не по найму	100	28,2	26,9	29,3	11,8	2,8	1
из них							
работодатели	100	44,7	28,5	16,3	9,3	1,2	–
самостоятельно занятые	100	14,2	26	39,8	14	4,2	1,8
помогающие на семейном предприятии	100	68	12,4	19,6	–	–	–
Безработные	100	36,2	16,9	13,2	30,7	3	–

Источник: Итоги выборочных обследований населения по проблемам занятости в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в 2014 году

Приложение 12

Структура предпринимателей, наемных работников и безработных по уровню образования в Санкт-Петербурге, в процентах

Показатель	Всего	в том числе имеют образование					
		профессиональное			среднее (полное) общее	основное общее	не имеют основного общего
		высшее	среднее	начальное			
Работающие по найму	100	41	25,6	15,4	17,4	0,6	0
Работающие не по найму	100	49,1	19,4	11,9	18,3	1,3	–
из них							
Работодатели	100	60,2	25,9	9,6	4,3	-	–
самостоятельно занятые	100	39,3	12,8	11,4	35,4	1,1	–
помогающие на семейном предприятии	100	35,5	15	24,1	16,7	8,7	–
Безработные	100	36,2	16,9	13,2	30,7	3	–

Источник: Итоги выборочных обследований населения по проблемам занятости в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в 2014 году

SAINT-PETERSBURG STATE UNIVERSITY

Manuscript

ZAZDRAVNYKH Evguenii Alexandrovich

Entrepreneurship development in economically differentiated regions of Russia

Specialisation: 08.00.05 – Economics and Management of the National Economy
(Economics of Entrepreneurship)

*Dissertation is submitted
for the degree of candidate of economic sciences*

Scientific supervisor:
*Doctor of Economic Sciences
Professor, Kuznetsov Yu. V.*

Saint-Petersburg

2018

Table of contents

Introduction.....	210
PART 1. REVIEW OF STUDIES ON DETERMINANTS OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT	218
1.1. The progress of economic studies on the nature of entrepreneurship	218
1.2. The role of entrepreneurship in economic development	231
1.3. Review of entrepreneurship development determinants in Russia	242
Conclusions for Part 1	254
PART 2. THE RELATIONSHIP BETWEEN ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT AND ECONOMIC DIFFERENTIATION OF RUSSIAN REGIONS	257
2.1. The impact of economic differentiation of regions on entrepreneurship development in Russia: a theoretical analysis	257
2.2. Empirical study of motivation for entrepreneurship and paid work in Russia	269
2.3. Empirical study of entrepreneurship development in economically differentiated regions of Russia.....	278
Conclusions for Part 2	296
PART 3. STATE SUPPORTED DIRECTIONS OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN ECONOMICALLY DIFFERENTIATED RUSSIAN REGIONS	299
3.1. Federal policy improvement of entrepreneurship development in economically differentiated Russian regions	299
3.2. Development directions of regional policy for entrepreneurship support in economically differentiated Russian regions.....	315
3.2.1. The Leningrad region	317
3.2.2. Example of St. Petersburg	324
3.2.3. Recommendations for improving regional entrepreneurship development policy in the Leningrad region and St. Petersburg	331
Conclusions for Part 3	339
Conclusions.....	342

References.....	350
Appendix 1.....	373
Appendix 2.....	376
Appendix 3.....	377
Appendix 4.....	378
Appendix 5.....	379
Appendix 6.....	380
Appendix 7.....	381
Appendix 8.....	382
Appendix 9.....	383
Appendix 10.....	384
Appendix 11.....	385
Appendix 12.....	386

Introduction

Motivation. Recent studies on Russian entrepreneurial policy indicate that current regulations do not operate efficiently and do not provide enough support for entrepreneurs [Buhvals, Vilenskii, 2015; Vilenskii, 2011; Gosudarstvennyi Sovet Rossiiskoi Federatsii³⁴, 2015]. Expert surveys show that initiatives to support entrepreneurs and the practice of these initiatives by governmental bodies cannot provide a solution for the current challenges facing entrepreneurship development. These challenges include corruption, high taxation and administrative barriers, the lack of necessary workforce skills, undeveloped infrastructure and poor institutional environment [Verkhovskaia, Dorokhina, 2012; World Bank, 2013].

Business regulations differ both at the national and regional level [World Bank, 2012]. Since the year 2012, new World Bank data also reflects how Russian regions differ with regard to business regulations. Moreover, these regions differ in their level of economic development, institutional environment, natural resources and other factors. Furthermore, the differentiation in these areas is growing [Dubynina, 2014].

In fact, the development of entrepreneurship might reduce differentiation between regional economies due to better investment climates partly explained by small business development [Cheberko, Maevskii, 2013]. Regional statistics describes the number of entrepreneurs (or the percentage of self-employed individuals) and the associated impact on regional economic growth, which might be negative, positive or neutral [Fritsch, 2011]. Regional characteristics determine the level of entrepreneurship development, which in turn explains the differentiation between economies at the local level. As such, it is crucial to study regional features important for entrepreneurship development (not only the number of entrepreneurs) in Russia.

There are studies on this topic for different developed countries: Germany [Fritsch, Schmude, 2007], the United Kingdom [Barkham, 2006], the US [Sobel, Hall, 2008] and others. However, there is a gap in knowledge about regional entrepreneurship development in transition economies, as well as in Russia. There is also a gap in

³⁴ State Council of the Russian Federation

knowledge about the impact of the relationship between personal values and regional economy on entrepreneurship development. Note that the study of the effects of regional characteristics on entrepreneurship development is vital for the creation of appropriate economic policy. For example, a low share of self-employed individuals in the total population might be an outcome of the existence of large firms that offer higher remuneration and thus make an entrepreneurial career less desirable. The opposite can also be the case, where a high share of self-employed people in a total population is the result of the absence of opportunities for formal employment in a labour market. If large firms build factories in such regions they will minimise self-employment through reductions in necessity entrepreneurship. The state subsidies for unemployed people that drive to choose entrepreneurship might encourage the necessity entrepreneurship. Necessity entrepreneurship will also decrease if firms that have made staff reductions in the past begin to hire employees. Hence, regional economic characteristics might be responsible for the number of entrepreneurs in a region and differences in entrepreneurship development.

It is possible that firms established by necessity entrepreneurs will be less developed compared to those that were founded by opportunity entrepreneurs. Therefore, it is crucial to understand which regional characteristics explain the motivation for entrepreneurship, and the number of entrepreneurs and firms founded by them. Besides, the role of human capital in entrepreneurship development is increasing because of current digital transformation of business. In 2017, Russia launched a program called 'Digital economy in the Russian Federation' to support the digital transformation of Russian businesses and to develop entrepreneurship in high-tech industries. The study of the relationship between regional characteristics and personal values and the impact of this relationship on entrepreneurship development is essential for the successful implementation of this program. Entrepreneurship is based on human capital and depends on personal values. Therefore, it is important to include personal values in the analysis of the relationship between regional characteristics and entrepreneurship development.

This dissertation studies entrepreneurship development in economically differentiated regions of Russia. The results are expected to be helpful in determining the relationship between entrepreneurship development, regional characteristics and personal values. This analysis could be beneficial for the development of an appropriate policy and the motivation of public servants to implement an efficient entrepreneurship policy.

Brief literature review. Entrepreneurship is an emerging subject among economists in Russia and abroad. Scholars such as Richard Cantillon, J. S. Mill, J.-B. Say, A. Marshall, F. Knight, and I. Kirzner establish the basis of entrepreneurship studies, and Joseph Schumpeter, L. von Mises, T. Shultz and others also contribute significant input to entrepreneurship research. They develop basic approaches for understanding the essence of entrepreneurship and its role in economics. They also differentiate entrepreneurs from other economic agents. These scholars consider entrepreneurship an engine for economic development that consistently encourages economic growth.

Zoltan Acs and David Audretsch criticise and challenge the point of view that entrepreneurship always encourages economic growth. They demonstrate that the role of entrepreneurship in an economy depends on access to modern information technologies. In addition, William Baumol proposes a theory (supported by other studies) that states that entrepreneurship may be destructive for economic development and it is a mistake to think that it always has a positive impact. In turn, the direction of the impact of entrepreneurship on economic growth depends on the institutional environment. Simeon Djankov and Rafael La-Porta determine that administrative barriers affect entrepreneurship development and they develop a base for the 'Doing Business' rating, and extend the methodology of entrepreneurship research. Michael Fritsch makes a significant input to the study of regional entrepreneurship by showing that regional characteristics might be important for entrepreneurship development compared to national ones.

Russian studies on entrepreneurship are presented by E. R. Verkhovskaya, G.V. Shirokova and A. Y. Chepurenko, who participate in the national team for the Global

Entrepreneurship Monitor. They also study institutional environments for entrepreneurship development, a topic researched in studies by A. Ageev, M. Bychkova, E. Zhuravskaya, Y. V. Kuznetsov, N. V. Kizyan and others. These scholars find a relationship between the efficiency of entrepreneurship and the organisation of start-ups. Pakhomova N. V., Richter K. K. and Golbuetskaya N. P. contribute to innovative entrepreneurship studies about Russian entrepreneurship policy, collaboration between universities and business. Bukhvald E. M. and Vilenskii A. V. note that the low quality of entrepreneurship policy in Russia is rooted in the extensive reliance of the foreign experience. There are also famous studies about entrepreneurship development and policy in Russia by G. E. Alpatov, E. F. Cheberko, S. V. Sokolova, G. L. Bagiev, I. P. Boiko, E. V. Korchagina, O. Talavera, S. G. Svetunkov, M. G. Svetunkov and others.

The aim of this dissertation. This dissertation develops a theoretical model of entrepreneurship development in economically differentiated regions of Russia and provides policy recommendations for the development of an entrepreneurship policy in these regions.

The following steps were taken to achieve this aim:

1. The term ‘entrepreneurship’ was defined through the study of different approaches for describing the essence of entrepreneurship.
2. The circumstances responsible for positive, negative and neutral impacts of entrepreneurship on the pace of economic growth were determined.
3. Factors that encourage or discourage entrepreneurship development in Russia were revealed.
4. A theoretical model was developed to explain how regional economic differentiation makes an impact on entrepreneurship development in Russia.
5. The motives for entrepreneurship in Russia were explained to test the theoretical model.
6. The main regional and personal characteristics were uncovered that explain entrepreneurship development in economically differentiated regions of Russia.
7. Recommendations were developed for national entrepreneurship policy that take into account regional differences.

8. Recommendations were offered for regional entrepreneurship policy development in economically differentiated regions.

Research topic. This dissertation studies entrepreneurs in the Russian Federation. The research topic this work engages with is personal and regional factors that explain entrepreneurship development in Russia.

Dissertation and the field of sciences. This dissertation was written as part of the research track 08.00.05 ‘Economics and Management of the National Economy’, with the major of ‘Economics of Entrepreneurship’ in accordance with:

8.3 ‘Laws and tendencies in the development of entrepreneurship’.

8.8 ‘State policy and state support for entrepreneurship (the essence, principles, forms, and methods); basic tracks for the development of an entrepreneurship policy and the system of state support for entrepreneurship’.

Research methods and data. The theoretical models used in this dissertation are based on modern Russian and international studies of entrepreneurship development.

The research method is based on a systematic approach that includes the following analytical tools: mathematical modelling, deduction and synthesis of the information about entrepreneurship studies. The econometric analysis is used to verify theoretical hypotheses.

This dissertation uses the following data: population census information from 2002 and 2010; statistical fact books published by the Russian Federal Statistical Service (Rosstat) ‘*Obsledovanie naselenija po problemam zanjatosti*’ (The study of employment); ‘*Regiony Rossii*’ (Regions of Russia); ‘*Rossijskij statističeskij ezhegodnik*’ (Russian Statistical Yearbook); ‘*Kompleksnoe nabljudenie uslovij zhizni naselenija*’ (Comprehensive monitoring of living conditions) from 2014 (the most recent data); World Values Survey (the latest wave of survey) and Russian legislation about entrepreneurship at the regional and national level.

Key findings.

1. This dissertation reveals and classifies factors that explain entrepreneurship development and the relationships between these factors and the institutional

environment. The studies considered demonstrate that the institutional environment defines the extent of influence of the following factors on entrepreneurship development: demand for social capital, competition, access to financing and others. Thus, the institutional environment defines which factors are more critical for entrepreneurship development and which are less critical.

2. This study develops a theoretical model to demonstrate that motives for entrepreneurship explain entrepreneurial development in Russia. The individual, who is driven by the desire to be rich only, will be a less successful entrepreneur. In contrast, an individual, who is driven by the desire to do an interesting job and less driven by the desire to be rich, will be a more successful entrepreneur.

3. The empirical portion of this dissertation evaluates the World Values Survey analysis and reveals motives behind entrepreneurial careers in Russia. Russian entrepreneurs value the high level of income more than having an exciting job. Therefore, in instances of a choice between occupation A, which assumes less income, and occupation B, which brings more income, an individual with a talent for occupation A will still prefer occupation B.

4. The economic analysis reveals that less economically developed regions of Russia have more entrepreneurs because there are not enough opportunities for formal work in the labour market. It also shows that income and job security satisfaction are lower in such regions. Thus, it is incorrect to consider Russian regions where there are more entrepreneurs as presenting successful patterns for entrepreneurship development. Usually, these regions have more unsuccessful entrepreneurs resulting from necessity entrepreneurship.

5. The third part of this dissertation develops recommendations for the national entrepreneurship policy in economically differentiated regions of Russia. The study argues that it makes sense to use the open list of areas for funding the regional entrepreneurship policy for entrepreneurial support, which are funded by the federal (national) budget. In the case of an open list of options, regions do not have to follow the limited list of strategies for entrepreneurship policy. Thus, regions are given more

freedom for the development of appropriate entrepreneurship policy. Decentralisation is essential for better entrepreneurship policy in Russia.

6. This dissertation offers recommendations for regional economic policy in economically developed regions of Russia. It is logical to use a public value approach at the regional level to create circumstances that encourage opportunity driven entrepreneurship and discourage necessity entrepreneurship. In this way, entrepreneurship policy is valuable for the whole society, not only for entrepreneurs. It is possible to achieve this outcome if personal characteristics of entrepreneurs and public servants are taken into account during entrepreneurship policy development.

The theoretical relevance of the research. This dissertation addresses the gap in knowledge regarding entrepreneurship development in Russian regions.

The practical relevance of the research. This study offers policy recommendations that include recommendations for the development of federal legislation, which must provide more freedom for regional entrepreneurship policy development in economically differentiated regions of Russia. Also, it offers recommendations for regional entrepreneurship policy development to motivate public servants to take into account economic features of their regions.

In addition, the results of this dissertation might be valuable for entrepreneurship development strategies or programs. Theoretical results can contribute to fields such as ‘development economics’, ‘labour economics’, ‘entrepreneurship’ and ‘institutional environment of business’.

Conferences and published papers. Key findings were presented at the 54th European Regional Science Association Congress (St. Petersburg) in 2014, at the conference ‘Sustainable Development: Economics and Society’ (St. Petersburg) in 2014, at the III International Research Conference ‘Culture in society, between groups and across generations’ (Moscow) in 2016, and at the Second World Congress of Comparative Economics (St. Petersburg) in 2017. There is one published monograph, one working paper and six research papers in various journals (one research paper is in a Scopus indexed journal). All journals are approved by VAK (Vysshaja attestacionnaja

komissija), the Higher Attestation Commission of the Russian Federation for publishing critical findings for doctoral students.

Structure of the dissertation. This dissertation consists of an introduction, three main segments, conclusions, references (205 references) and 12 appendixes. It totals 386 pages and has 20 tables and 26 figures. This dissertation has the following structure:

The first section outlines the literature review of studies on the economics of entrepreneurship. At the outset, this study considers the definitions for the term ‘entrepreneurship’ and its interpretation by different scholars. Then, it provides a literature review addressing the relationship between entrepreneurship and economic development. Finally, this section outlines factors that explain entrepreneurship development.

The second part of this dissertation develops the theoretical model that explains the relationship between regional and personal characteristics and their impact on entrepreneurship development. This model is then empirically tested, which reveals the motivation for entrepreneurship in Russia and the relationship between regional characteristics and entrepreneurship development in Russia.

The third section of this dissertation develops recommendations for an entrepreneurship policy in economically developed regions at both the national and regional level. First, it considers federal policies that regulate regional entrepreneurship policy. Second, it analyses the Leningrad region and St. Petersburg and offers recommendations for entrepreneurship policy in these two regions. Finally, it recommends policy servants take into account regional characteristics because of their importance for long-term and short-term entrepreneurship development.

PART 1. REVIEW OF STUDIES ON DETERMINANTS OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

1.1 The progress of economic studies on the nature of entrepreneurship

This paragraph studies the definitions of ‘entrepreneur’ and ‘entrepreneurship’. Despite the extended history of studies in entrepreneurship, these definitions are still under discussion by scholars. Thus, many studies start with a review of these definitions in order to outline them, and this dissertation also begins such an analysis.

The review of definitions is helpful to provide logical and consistent theoretical foundations, making it possible to verify further theories using statistical analysis. When economists study entrepreneurship they usually use mathematical models, while scholars in management and sociology often use linguistic analysis based on case studies or statistical research. This research attempts to identify the main approaches used in defining interpretations of the term ‘entrepreneurship’ in modern theoretical and empirical research in economics. In order to achieve this, this dissertation reviews classic and modern studies devoted to an inquiry into the essence of definitions for the term ‘entrepreneurs’ and ‘entrepreneurship’. The presentation of relevant papers is chronological, after which the main findings are generalised and classified into four approaches towards definition.

Russian studies in entrepreneurship consider a term ‘entrepreneurial structures’. It is similar to firms that include entrepreneurs, employees, assets and technologies [Aleksandrov, 2011; Vorozhbit, Titova, 2014; Moseiko, Bosacheva, 2012]. This dissertation follows the contemporary mainstream in economics of entrepreneurship and uses term ‘entrepreneur’ and ‘entrepreneurship’.

Studies in entrepreneurship can be divided into two groups: (1) inquires published before the mid-20th century and (2) studies published after this point in time. This division is the result of changes in methodologies of economic science. Starting in the 1950s, economists began to use mathematical models extensively, which changed the approaches for defining ‘entrepreneur’ and ‘entrepreneurship’. During early economic research, detailed descriptions were necessary for logical, verbal analysis. Later, after

the advent of mathematical models in economics, definitions were used for formalisation using mathematics. Currently, there are many approaches to defining entrepreneurship, several of which can be used for formal analysis in economics that emphasise selected aspects of entrepreneurial activity [Parker, 2004].

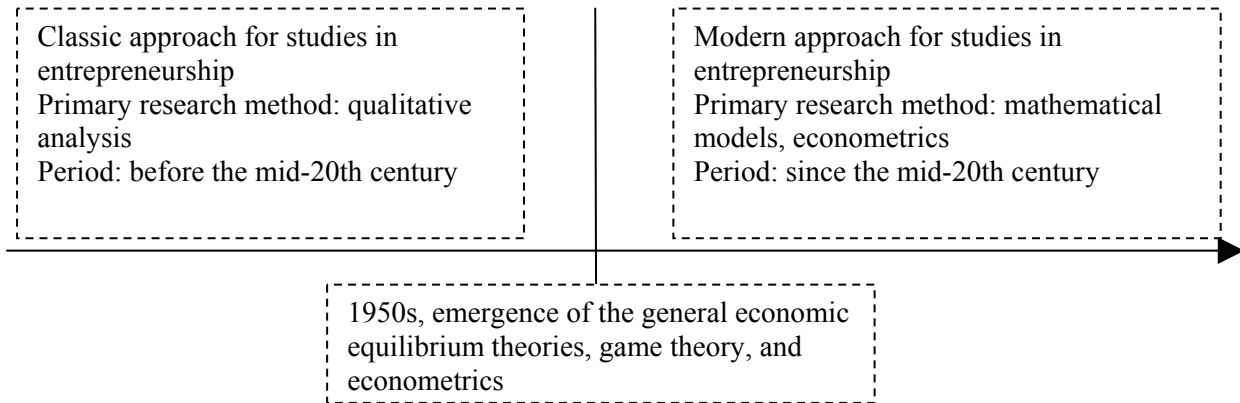


Figure 1.1.1. The progress of economic studies in entrepreneurship and research methods
Source: based on [Parker, 2004]

Richard Cantillon was the first to define entrepreneurship, presented in his seminal book ‘An Essay on Economic Theory’ (‘Essai Sur la Nature du Commerce en General’ - French). In this text, he provides the following definition of entrepreneurship: ‘Entrepreneurs are on unfixed wages while the others are on fixed wages...’ [Cantillon, 2010, p. 76]. This definition was derived using descriptions and further generalisations of various occupations which were related to risky activity, including those of farmers, merchants, bakers, grocers, tailors, painters, clothiers and scholars. Cantillon identifies these individuals as entrepreneurs because they buy resources at prices which are known in advance at a moment when they cannot predict their income from selling the goods or services produced from these resources [Cantillon, 2010, p. 73-75]. Cantillon takes risk and uncertainty at face value, and he does not analyse the nature of these risks. He considers entrepreneurs agents who facilitates the exchange of goods, i.e., they link demand for goods with supply [Cantillon, 2010, p.79-82; Hebert, Link, 2006, p. 16-19; Parker, 2004, p. 39; van Praag, 1999, p. 312-313]. Thus, entrepreneurs play a central role in the economy. Cantillon notes that their activity involves prediction, and therefore uncertainty. Cantillon does not separately analyse entrepreneurs and managers.

Jean-Baptiste Say contends that entrepreneurs are different from paid workers due to both the existence of risks in their activity and their personal characteristics. In his book ‘A Treatise on Political Economy’ (1803) he describes characteristics of entrepreneurs as individuals who simultaneously make decisions about optimal resource allocation and are responsible for administrative work and leadership. He notes that entrepreneurs use scientific knowledge to produce of goods [van Praag, 1999, p.4, p. 315; Parker, 2004, p 40-41; Hebert, Link, 2006, p. 29-31]. Like Richard Cantillon, Jean-Baptiste Say extensively used induction to draw conclusions about entrepreneurship [Say, 1803, 1971, p. 79-80].

Figure 1.1.2 demonstrates the progress of classic (before the mid-20th century) studies in the essence of entrepreneurship.

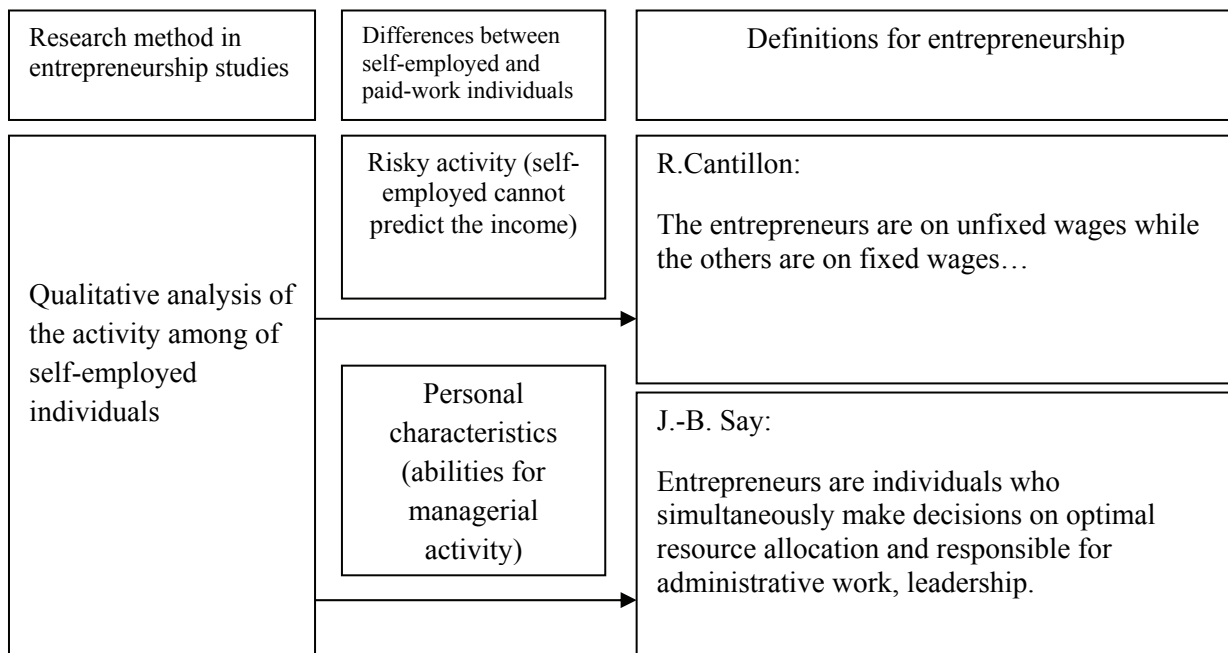


Figure. 1.1.2. The early views on the essence of entrepreneurship

Source: author

In ‘Principles of Economics’, Alfred Marshall considers entrepreneurs to be a particular class of the employed population, whose purpose is to manage their business to achieve maximum satisfaction for consumers at minimum cost. Accordingly, for A. Marshall this activity is associated with taking risks, various managerial activities, the factor of production optimisation (labour and capital), output planning and control over the business. These activities require particular personal and professional characteristics.

Indeed, A. Marshall indicates that a manufacturer who produces goods for a market and manages production processes must have in-depth industry knowledge. Moreover, he must be not only an employer but also a leader. A. Marshall generalised studies about the nature of entrepreneurship that had been published at that time. His references about risks are based on R. Cantillon's ideas, and his arguments about the managerial side of entrepreneurship has roots in J.-B. Say's contributions [Marshall, 1920 (1984), p. 377, p. 382].

A. Marshall considers the role of entrepreneurs in the economy in egocentric terms, i.e., entrepreneurs seek to maximise income instead of the provision of exchange in the competitive environment. Competition assumes that entrepreneurs might increase or decrease general social welfare, although economists before Marshall point out only the positive impacts. In 'Principles of Economy', Marshall provides the following example: if one actor trades a good at lower prices, it will lead to dissatisfaction among his rivals. Perhaps, in this case, the actor is trying to prevent a competitor from doing business, and eventually, efficient firms and successful entrepreneurs might be put out of business completely. Marshall indicates that if entrepreneurs refuse to engage in competition and prefer altruistic activity, competition will be eradicated from the economy. In that case, social inequality might be reduced, and distribution of wealth might become fairer [Marshall, 1920 (1984), c. 63-65]. Note that he does not distinguish between entrepreneurs and managers, similar to other economists before him, as it is implicitly assumed that these are one and the same.

The theoretical framework for separate consideration of entrepreneurs and managers is introduced by F. Knight's seminal book 'Risk, Uncertainty and Profit' (1921), which introduces the nature of risk in entrepreneurial activity. Knight illustrates that not all producers are entrepreneurs. A key activity in entrepreneurship is the necessity of forecasting which goods will be in demand in the future. If an individual perfectly forecasts how much he will earn, and hence, the quantity of goods he should produce, his activity is considered routine managing of production. Such an individual, in fact, is closer to an employee carrying out a plan, and this individual cannot be considered an entrepreneur. F. Knight offers the following definition of entrepreneur:

“... the work of forecasting and at the same time a large part of the technological direction and control of production are still further concentrated upon a very narrow class of the producers, and we meet with a new economic functionary, the entrepreneur.” see [Knight, 1921, p. 268].

That is to say; forecasting is not a statistical prediction with some error term, it is an anticipation of events, trends and changes in industry beyond traditional prediction. In other words, individuals who forecast using statistical analysis are not entrepreneurs. These individuals can predict probability distribution, mean and standard deviation and, hence, security risks. According to F. Knight, such risk is not a criterion for considering these individuals as entrepreneurs. Entrepreneurs must interact with events that have unpredictable probability and thus it is impossible to predict or secure all risks [Knight, 1921, p. 268; Hebert, Link, 2006, p. 88-89; Runde, 1998, p. 540; Langlois, Cosgel, 1993, p. 458-459; Parker, 2004, p. 40]. Thus, an entrepreneur mainly takes into account his intuition in decision-making and makes a forecast about which goods will be in demand. This point has a significant disadvantage: if we consider the process of firm emergence and subsequent development, we see that at the beginning of operations its founders might be considered entrepreneurs while when the business becomes sustainable they become only managers. In crisis periods typically statistical prediction methods do not work, and managers should forecast using intuition. Hence, they once again become entrepreneurs.

J. Schumpeter introduces a different point of view. He considered entrepreneurs to be individuals who develop new technologies or create new goods. J. Schumpeter defines an entrepreneur as a person who creates something because of their own motives. Their activity is reflected in new goods, production processes, markets, raw material sources, and organisation of output and service deliveries. The entry of such new items leads to disequilibrium situations in a market. For example, imagine that a scholar created a research output that currently is used in business. His discovery helps a business to reduce costs, increase quality and increase profits. At this moment, consumers prefer goods that have been produced using this discovery, meaning the markets move from an equilibrium state to a disequilibrium one. Next, this discovery

will be applied by the rest of the firms in a market, as they copy the new technology, and markets move to a new equilibrium until another external shock (such as a scientific discovery) occurs. Entrepreneurs are interested in acquiring new knowledge and looking for opportunities to apply it in business [Schumpeter, 1911; van Praag, 1999, p. 319-320; Hebert, Link, 2006, p. 99, p. 102, p. 96-100; Parker, 2004, p. 41].

The contribution of J. Schumpeter is supported by empirical studies. Arthur Cole and his colleagues from the Center in Entrepreneurial History at Harvard University gathered cases that provide empirical tests for J. Schumpeter's ideas. Moreover, they criticised neoclassic economic theory, which does not contain an entrepreneur personality. George Shackle developed these ideas; he considers an entrepreneur to be a person who takes risks in his job, as he studies the psychological side of decision-making and pays less attention to economic models [Schumpeter, 1911; Hebert, Link, 2006, p. 107-111].

Ludwig von Mises introduces ideas that are close to J. Schumpeter's studies. Ludwig von Mises considers an entrepreneur a person who earns money due to an optimisation of production factors using the adaptation of technologies following expected changes that are predicted by intuition. An entrepreneur is interested in ongoing improvements in his business. This definition is close to J. Schumpeter's, except for one crucial detail. Ludwig von Mises indicates that entrepreneurship does not necessarily indicate innovation. In fact, entrepreneurs can choose, and they do choose, technologies that offer higher profit, which does not necessarily result in the entry of new technologies. Besides, Ludwig von Mises argues that uncertainty plays an essential role in decision-making. He states that if the uncertainty exists in decision-making and throughout the entire economy, entrepreneurship will be in demand. Using this point of view, he explains the absence of entrepreneurs in neoclassical economic theory. Indeed, this theory does not include unpredictable uncertainty according to F. Knight, but rather has only statistical error terms which are more or less predictable, since there is no space for entrepreneurship [Schumpeter, 1911; Hebert, Link, 2006, c. 115-117]. Thus, entrepreneurs make improvements in production, which they forecasted using their intuition, personal characteristics and business acumen.

It is important to note that Ludwig von Mises was writing during the transition from economic science, which was based on qualitative analysis, to economics, which extensively uses quantitative methods. Until the mid-20th century scholars considered entrepreneurs to be individuals who produced goods and made qualitative changes in the economy due to their ability to forecast demand for new goods. They collected new knowledge for current and future application in business. All of the studies mentioned above might be generalised in a classic approach to defining the essence of entrepreneurs and entrepreneurship. This approach assumes in-depth verbal description of entrepreneurship, but it is difficult to use such a definition for subsequent formalisation in mathematical terms. Below, Figure 1.3 illustrates the development of entrepreneurship studies in economic research until the mid-20th century.

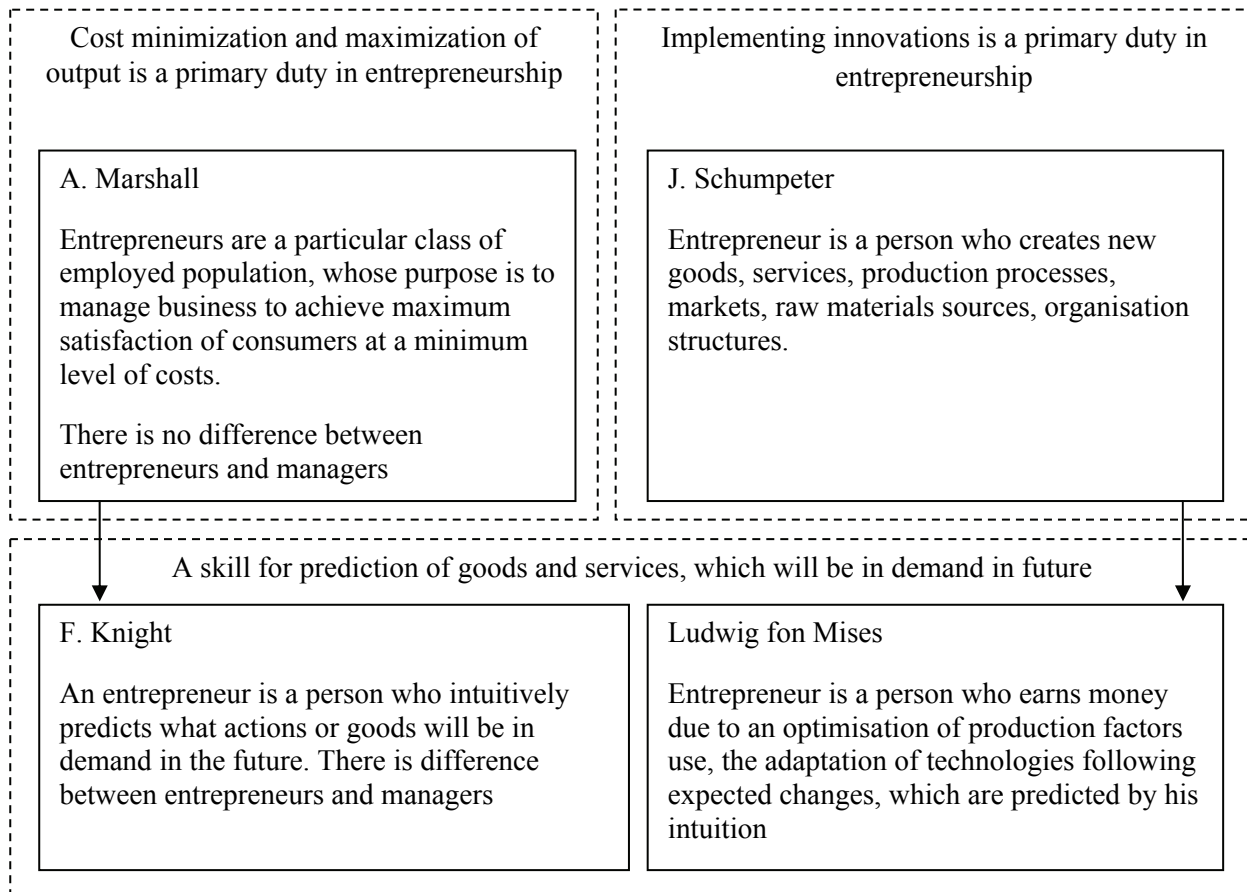


Figure 1.1.3. The progress of definitions for entrepreneurship in the first half of the XX century

Source: author

Modern studies consider entrepreneurship or entrepreneurs to be a production factor or occupation (self-employed). The first person who suggested this approach was

Israel Kirzner, in his works entitled ‘Competition and entrepreneurship’ (1973) and ‘Research and capitalism’ (1985). Kirzner defines an entrepreneur as an individual who explores new opportunities and new activities that remain unexplored by his competitors. Thus, the existence of incomplete information among economic agents and information asymmetry among them explains the emergence of entrepreneurship. Otherwise, entrepreneurial skills are not in demand in an economy, and economic activity focuses on optimisation and business administration [Kirzner, 1985, p. 15-24]. Israel Kirzner attempted to include entrepreneurship in general equilibrium models, and suggested considering entrepreneurship to be a separate production factor that does not have a price and does not lead markets to an equilibrium state.

Theodore Schultz criticised the idea that entrepreneurship is a production factor that does not have a price. He considers entrepreneurship a particular production factor, which is a pool of natural and acquired skills [Schultz, 1980, p. 443]. In contrast to Israel Kirzner, Theodore Schultz considers this production factor to be a market good. This means that there is a demand for entrepreneurship as a function of a disequilibrium state of the economy, and a supply of it, which is a pool of personal characteristics, pieces of knowledge and professional skills that form human capital. The demand for entrepreneurship emerges because of exogenous shocks such as wars, the launch of new products and other factors. Thus, Schultz defines entrepreneurs as individuals who make decisions to change current methods of production factor exploitation both in static and dynamic perspectives in economic disequilibrium states in order to achieve an equilibrium state.

The works described above provide a second approach to defining entrepreneurship—the factorial approach. This approach contends that entrepreneurship is a production factor in the production function. Studies from the 1970-1980s as well as earlier papers emphasise the leadership skills of entrepreneurship. That is, entrepreneurs need to know how to find a solution in uncertain and rare cases and to help others overcome this challenge as well. However, such a view does not assume any logical and straightforward method of mathematical formalisation and, thus, is not popular.

Note that attempts to include the entrepreneur in general equilibrium models might be incorrect. As a rule, these models are used to find optimal prices and volumes both for suppliers and customers in one or several markets. In fact, these models focus on finding solutions to how many goods need to be produced to maximise utility for all economic agents. At present, these models are usually criticised because of the high level of formalisation they involve, which is far from the factors of the real economy. Moreover, the majority of such models find characteristics for providing optimal distribution or redistribution of goods instead of exploring opportunities for entrepreneurship, making it challenging to include entrepreneurial activity in such models.

In studies conducted in the 1980s, entrepreneurs were defined as a very close group of individuals with particular characteristics. In the 1990s, scholars began to consider entrepreneurship in a broader sense, e.g., as a function in a mathematical model or a set of functions.

Wennekers and Thurik (1999) define innovative entrepreneurs, firm owners and intrapreneurs. Innovative entrepreneurs are small firm holders. These individuals established small firms and subsequently ran them, launching new, innovative products that can generate creative destruction. Intrapreneurs are individuals who take from their employer's resources (financing, for example) to complete a project in an employer's firm. In doing this, they take a risk in terms of their reputation and job security. Business owners are individuals who own a firm and manage it but do not supply innovative goods. For example, this term includes franchise owners, merchants and others. [Wennekers, Thurik, 1999, p. 32-33]. Ronald Coase and Oliver Williamson share similar views in defining intrapreneurship and entrepreneurship, the former means corporate entrepreneurial initiative and the latter means an establishment of a business entity [Wennekers, Thurik, 1999, p. 32-33].

Baumol (1993) also provides a classification of entrepreneurs and their activities. He makes a distinction between managers and entrepreneurs. Managers are individuals who combine production factors, make plans and provide necessary control over a firm's activity [Baumol, 1993, p. 198-199, p. 201-202]. Entrepreneurs, however, are

individuals who look for new ideas and ways to exploit them in practice, and who show strong leadership skills. Later, Baumol divided entrepreneurs into two groups. The first group are individuals who look for new technologies and make an attempt to apply them. The second group includes individuals who establish a firm and manage it without particular emphasis on innovation.

These papers form the third approach for defining entrepreneurship identity—a functional approach. This approach contends that the functions of an employee define his occupation as either entrepreneur or paid worker. This approach is useful from the methodological point of view, as it is sufficient to create a function that reflects entrepreneurship in any mathematical model and explains the studied activity. However, these models might have many limitations and be quite far from real life. In cases of models with different entrepreneurial functions, further analysis might be too complicated and lead to results that are too general. Moreover, such an approach might be difficult to use in dynamic models because entrepreneurial functions might change over time.

The final, fourth approach is more popular due to its simplicity. This approach is based on the occupational status of an individual, and entrepreneurs are defined as those who are self-employed. Win Naude provides a detailed review of this approach in ‘Entrepreneurship and economic development’, and presents three approaches for defining entrepreneurship identity:

1. Occupational;
2. Behavioural;
3. Outcome.

The first approach (occupational) evaluates occupational status: self-employed or paid worker. This approach is used in [Banarjee, Newman, 1993; Doepke, Zilibotti, 2013; Matthias, Zilibotti, 2007] and other studies. The second approach distinguishes entrepreneurs and non-entrepreneurs using behavioural models that are popular among entrepreneurs. It is close to the classic approach for defining the essence of entrepreneurship. Finally, the third approach assumes that an entrepreneur is a unique production factor. Usually, this means entrepreneurial talent determines a different level

of output between two firms with the same characteristics (*ceteris paribus*) [Naude, 2011, p. 5-7]. Wim Naude suggests that this classification does not consider the functional approach for defining entrepreneurship that is widespread in entrepreneurship studies. Modern approaches for defining the essence of entrepreneurship are presented in Figure 1.1.4.

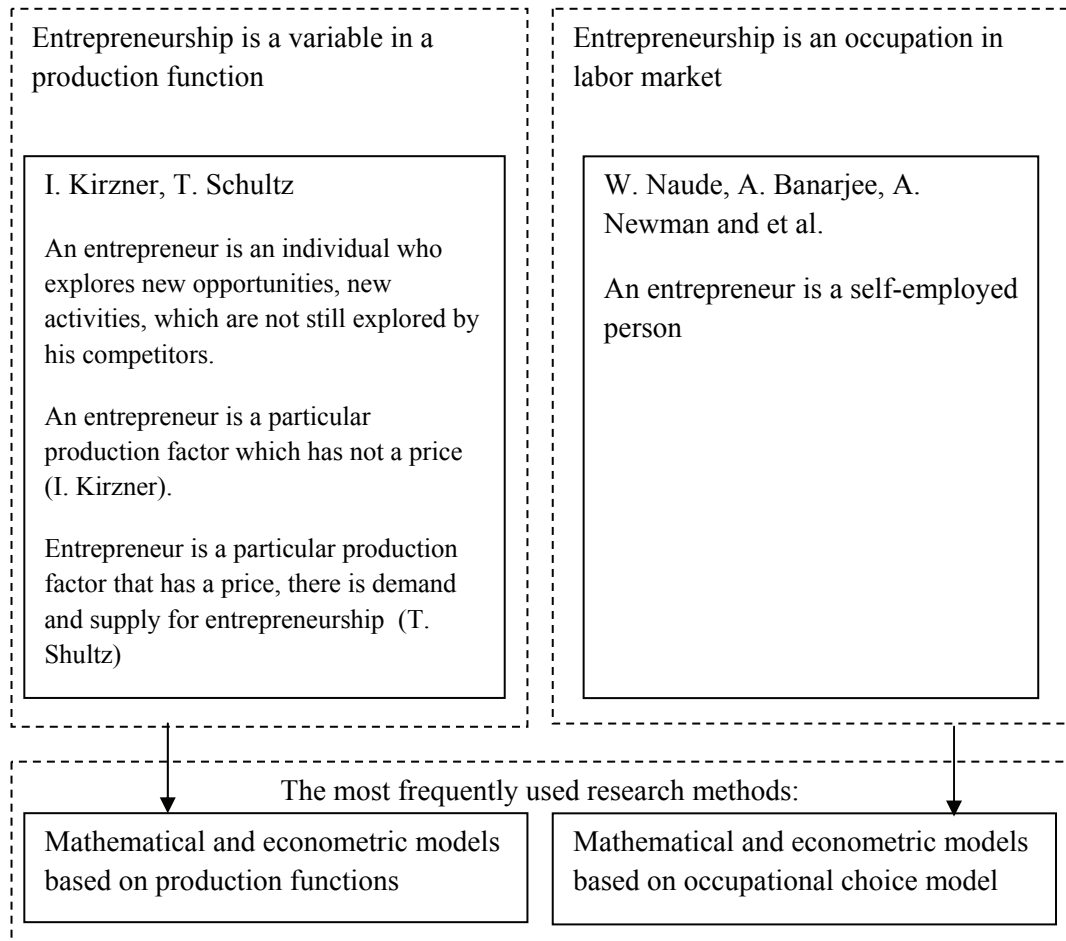


Figure 1.1.4. Primary definitions of entrepreneurship in contemporary economic studies

Source: author

Russian studies, as a rule, employ a classic approach for defining entrepreneurship. The reason for this is that the majority of modern Russian studies are based on a classic entrepreneurship paper that was published before the 1950s, such as those by Nabatova and Vladimirova and Smolina [Nabatova, 2010; Vladimirova, Smolina, 2007]. Nabatova (2010), for example, provides an analysis of various definitions for entrepreneurship that are based on international studies in economics. After this, the author offers her own definition. She defines entrepreneurship as an

independent economic activity (that the law does not prohibit) by economic agents to satisfy certain consumer needs and social needs and make a profit, which is necessary for an entrepreneur's business development and for paying taxes. Nabatova distinguishes between entrepreneurs and people in business [Nabatova, 2010, p. 118].

Nabatova provides three definitions for business:

1. A system of knowledge and activities that are used to produce goods useful for clients.
2. Individual activity of extraction of resources, production and selling goods for other goods on win-win terms.
3. Commercial activity by individuals that gives them independence in decision-making [Nabatova, 2010, p. 118].

In a study by Demchenko and Sibaeva (2009), entrepreneurship differs from business in initiative activity that assumes innovation, while business is an activity that assumes lower risk and profit taking due to the use of routine activities instead of creative ones. Papers by Svetunkov and Ponomarev [Svetunkov, Ponomarev, 2016; Ponomarev, Svetunkov, 2016] also explain how entrepreneurship differs from business.

Indeed, Nabatova notes that entrepreneurship assumes innovative activity, for example, the creation of new production or management styles, or quality management. In work by Nabatova (2010) and Vladimirov and Smolin (2007), the authors note that entrepreneurship is both an innovative activity and activities that generate profit [Nabatova, 2010, p. 50].

Vasilenok and Aleksashina (2013) emphasise the innovative function of entrepreneurs, which is reflected in the creation of new business models and transformation of existing departments in medium and large companies into a new and independent firm [Vasilenok, Aleksashina, 2013, p. 2]. Creative activity in entrepreneurship also is also described by Khafizov, Khismatullin, Isaicheva (2013, p. 56). A similar definition is offered in [Cheberko, 2006, p. 121], who cites Russian Federation Civil Code and describes an entrepreneur as an owner who runs a business, assuming all the related responsibilities and risks, and manages it at a goal-setting level and accumulating all the business' profits.

There are two approaches to defining the essence of entrepreneurship among Russian economists. One group assumes that entrepreneurship is a particular kind of activity that is different from business activity, while the second group assumes that entrepreneurs are self-employed, which is actually based on Russian law [Hafizov, Hismatullina, Isaicheva, 2013, p. 56; Siubareva, 2007, p. 17; Vydrin, 2007; Chernikov, 2012, p. 11; Kokh, 2011; Svetunkov, Svetunkov, 2010; Kuznetcov, 2011]. Therefore, Russian studies on the essence of entrepreneurship differ from foreign studies because of the extensive use of legal documents and references to classic papers.

In considering the difference between business and entrepreneurship, innovativeness and intuitiveness do not have not well-established definitions. It is difficult to observe and measure these qualities. Eventually, it becomes hard to understand when a business does not include elements of entrepreneurship. On one hand, innovativeness might appear and disappear, in turn generating cash flow. On the other hand, a business might be based on a specific research output, i.e., be innovative in fact, but in future find itself consistent with activities that have become routine. Therefore, if we distinguish between people in business and entrepreneurs, it will be difficult or even impossible to measure the precise quantity of each group. Since in this thesis entrepreneurs and people in business are the same, we can offer four approaches for defining entrepreneurship (Table 1.1.1):

Table 1.1.1

Primary approaches for defining the essence of entrepreneurship and appropriate research methods

Approach	Description	The relationship with research methods
Classic	Entrepreneur is a person with particular talents who also manages the organisation.	Qualitative analysis
Factorial	Entrepreneurs is a variable in a production function	Mathematical models and econometric analysis
Functional	Entrepreneur is one function or a set of functions which describe this activity. These functions are used in mathematical models in economics.	
Occupational choice	Entrepreneur is a self-employed person.	

In this thesis, it is assumed that entrepreneurship is an initiative activity of an individual designed to earn profit from selling goods that are produced by him or his organisation. As such, this thesis is based on an occupational approach in defining the essence of entrepreneurship. The main advantage of this approach is simplicity in measuring, which makes it applicable in empirical research for testing theoretical hypotheses. In addition, any activity involving self-employment assumes dealing with uncertainty. Hence, any self-employed necessarily needs to develop strategic decision-making capabilities and be smart. It means that self-employed individuals and entrepreneurs do the same activities. Thus, a self-employed and an entrepreneur be used as synonyms in this dissertation.

Finally, it is important to note which suggested approaches towards defining the essence of entrepreneurship also result in changes in research methods. The spread of mathematical modelling and statistical data analysis has resulted in a demand for measuring entrepreneurship, which, in turn, required new, more appropriate definitions.

1.2. The role of entrepreneurship in economic development

This section provides a review of studies that consider a positive, negative or neutral impact of entrepreneurship on economic development. The goal of this section is to emphasise factors that demonstrate the positive impact of entrepreneurship on economic development. Thus, this section offers an overview of the role of entrepreneurship in economic development.

Because of the contemporary entrepreneurship research used in this dissertation, there is particular attention paid to research papers published since the 1980s. Empirical studies are preferred, as these support theoretical findings to provide more robust conclusions.

Section 1.1 notes that authors define the term ‘entrepreneurship’ differently. The reviews studied here also assume slightly different definitions of entrepreneurship, and these are included in the definitions from Table 1.1.1 in Section 1.1. The choice of

definition depends on the research method and the author's preferences regarding the research topic. It is important to remember that the majority of studies published from the 1980s onward apply one of the following approaches to defining the term 'entrepreneurship': factorial, functional or occupational status. Researchers apply these approaches in contemporary theory and most formal and empirical studies.

The most well-known studies about the impact of entrepreneurship on economic development say that the appropriate environment is necessary for the positive impact of entrepreneurs on economic growth. Otherwise, entrepreneurship might make a negative or neutral impact on economic growth. Acs and Audretsch (1987a; 1987b; 1989) compare the role of entrepreneurs in economies in the 1980s with their role in the economies in 1950s. They find that since the mid-20th century, the development of industrial mass production has led to the dominance of large and monopolizing firms. During this time, firms produced the required amount of goods and sold them at low prices utilising economies of scope. Small firms left the market because they were not able to provide similar economies of scope and offer the same goods for at least the same low price. This situation leads to the absence of support for economic development by entrepreneurship [van Stel, 2006, p. 3–4; Acs, Audretsch, 1987a; Acs, Audretsch, 1987b; Acs, Audretsch, 1989].

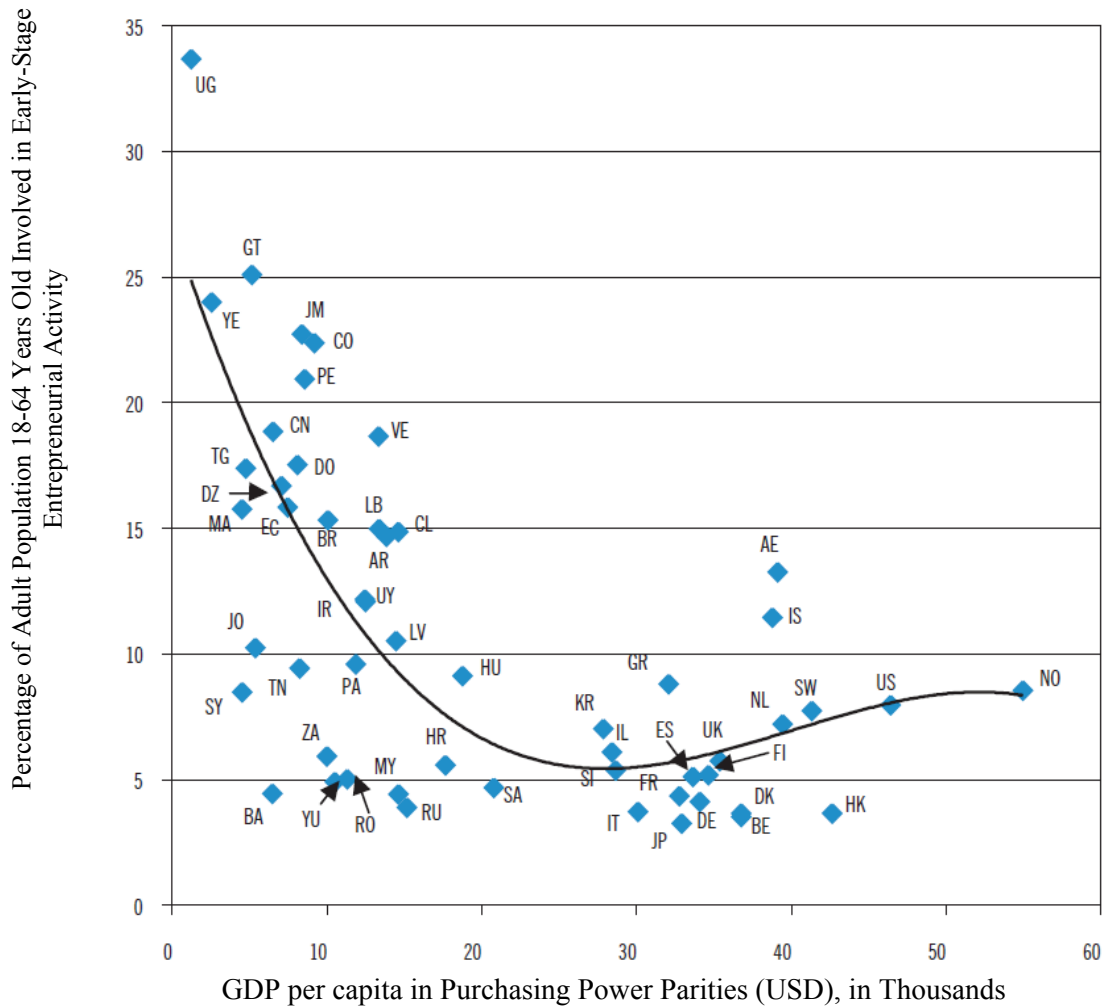
This relationship between entrepreneurship and economic development formed appropriate management styles, goods and innovation activity, and this type of economy was dubbed the 'managerial economy' by Acs and Audretsch. In this type of economy, innovations are incremental, and usually they relate to modernisation. This economic model increases income inequality because of oligopsony or even monopsony of a labour market instead of perfect competition. Management applies bureaucracy, strict hierarchy and centralisation. Goods are homogeneous and oriented to mass production and consumption [van Stel, 2006, c. 3–4; Acs, Audretsch, 1987a; Acs, Audretsch, 1987b; Acs, Audretsch, 1989].

In the late 1970s and early 1980s, there were declining paces of economic growth in many developed economies. Acs and Audretsch offer a theory that explains this dynamic. In studies by [Acs, Audretsch, 1987a; Acs, Audretsch, 1987b; Acs,

Audretsch, 1989] authors show that a firm using constant technology reaches an optimal size in the long term, and as such, it is inefficient to hire more employees and increase output. If the pace of technology development is slower than a pace of growth of the firm size, this situation is possible in real world situations. Since firms reach an optimum size more quickly, the economy grows at a slower pace.

In the mid-1970s, the emergence of new technologies that allowed for the mass production of personal computers (which were able to solve different tasks) created a new wave of opportunity for entrepreneurship. Because of the lower market access barriers resulting from lower prices for personal computers, many paid workers found opportunities for entrepreneurship. Consequently, since the 1980s there has been a shift towards an economy based on IT services [Cheberko, Kazakov, 2012]. This type of relationship between entrepreneurship and economic development is called ‘entrepreneurial economy’ and is the opposite of ‘managerial economy’ [van Stel 2006, p. 3–4; Acs, Audretsch, 1987a; Acs, Audretsch, 1987b; Acs, Audretsch, 1989].

In an entrepreneurial economy, there are many small firms and the majority of innovations are radical. The output of these small firms is small-scale, and thus there is a high diversification of goods and services that have short lifecycle [Golubetckaia et al., 2013, p. 111-112]. Because of the growing number of new small firms, i.e., start-ups, the competition in the labour market between employers increases. Also, management styles become less bureaucratic, using less strict hierarchies and preferring democratic management styles. In ‘the entrepreneurial economy’, the ability to be creative and develop new goods and services is more important than simple routine work. Thus, economic growth depends both on labour sources and existing knowledge resources, i.e., human capital. However, ‘the entrepreneurial economy’ is less socially oriented. Small firms are less reliable employers because they exit the market with higher frequency than large and mid-sized firms. Since it is easier to lose one’s job, the supply of labour is higher. Hence, competition among employees is also higher in ‘the entrepreneurial economy’ than in the ‘managerial’ one. These outcomes demonstrate the relationship between the level of economic development and entrepreneurial activity (see. Figure 1.2.1).



Notes: AO — Angola, AR — Argentina, BA — Bosnia and Herzegovina, BE — Belgium, BO — Bolivia, BR — Brazil, CL — Chile, CO — Colombia, DE — Germany, DK — Denmark, DO — Dominican Rep., EC — Ecuador, EG — Egypt, ES — Spain, FI — Finland, FR — France, GR — Greece, HR — Croatia, HU — Hungary, IE — Ireland, IL — Israel, IN — India, IR — Iran, IS — Islandia, IT — Italy, JM — Jamaica, JP — Japan, KR — South Korea, LV — Latvia, MK — Macedonia, MX — Mexico, NL — Netherlands, NO — Norway, PE — Peru, RO — Romania, RU — Russia, SI — Slovenia, TR — Turkey, UK — the United Kingdom, US — the United States of America, UY — Uruguay, ZU — Serbia, ZA — South Africa.

Figure 1.2.1. Early-Stage Entrepreneurial Activity and per Capita GDP, 2009

Source: [Bosma, Levie, 2010]

The theory of ‘entrepreneurial economy’ has few important disadvantages. First, it deals with innovative firms only, but in such an economy the non-innovation sector is also essential. Second, it mainly describes the experience of developed economies, and entrepreneurial activity in developing countries does not fit into this theory well. In poorer economies, more people are employed by small and medium firms than by large businesses. The majority of these firms are non-innovative, however, their role is as

essential for economic development as that of larger firms. Some economies have a low pace of economic growth despite small, medium and large firm employment. This fact is a topic of discussion because it is unclear why there are low pace of economic growth despite the significant share of small and medium firm employment in economically active populations, and the significant share of value added by small business to total GDP.

William Baumol offers a solution for this problem in 'Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive', which was published in the Journal of Public Economics in 1990. He developed the hypothesis that entrepreneurs can support economic development, or impede or even destroy it. He suggested that researchers stop considering entrepreneurship as an engine for economic development and reconsider the idea that more entrepreneurs necessarily increases the pace of economic growth. Instead, he proposed that the share of people with entrepreneurial talent is a natural constant for each nation. It means that culture, history and other factors determine the level of entrepreneurship talent witnessed. He assumes that certain individuals always choose entrepreneurship. The critical point here is the type of an entrepreneurial activity that they can choose: productive, unproductive, or destructive [Baumol, 1990].

Productive entrepreneurship means that entrepreneurs manage mainly innovative firms. Unproductive entrepreneurs offer intermediary services, for example, trading. These services do not assume the creation of the wealth. Instead, they assume redistribution of existing wealth. Destructive entrepreneurs reduce or even destroy wealth to provide profits. The distribution of wealth between productive, unproductive and destructive entrepreneurs depends on the institutional environment. While the share of people with entrepreneurship talent is constant over time, the institutional environment changes. Thus, there are periods when entrepreneurs are productive, periods when entrepreneurs are unproductive and periods when entrepreneurs are destructive. The institutional environment determines these changes and defines the motivation for productive, unproductive, and destructive entrepreneurship. There might be institutions that motivate individuals to choose productive entrepreneurship. Other institutions motivate unproductive or even destructive entrepreneurship [Baumol, 1990].

It is important to note that William Baumol offers a theory that requires empirical verification.

Empirical findings of Baumol's theory support the idea that institutions determine individuals' the occupational choice between productive, unproductive, and destructive entrepreneurship. However, there is a gap in empirical studies that support the hypothesis that the share of people with entrepreneurial talent is constant over time and thus this share is the result of nature. The following paragraphs consider studies that empirically test Baumol's hypothesis.

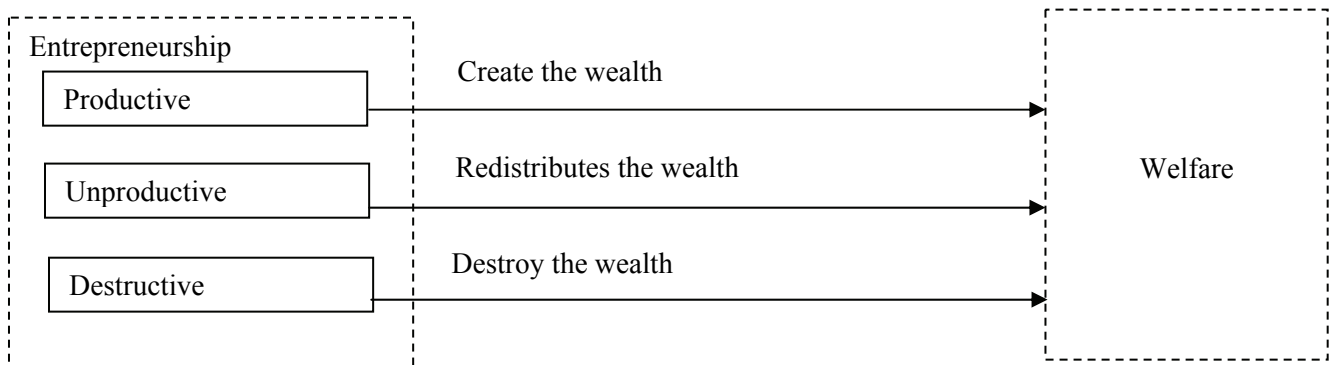


Figure 1.2.2. The relationship between entrepreneurship and the welfare in W. Baumol theory

Source: author

The study by Kevin M. Murphy, Andrei Shleifer and Robert W. Vishny ‘The Allocation of Talent: Implications for Growth’ show that individuals who have an entrepreneurial talent choose productive or rent-seeking (unproductive) entrepreneurship based on the size of financial and non-financial rewards. The authors emphasise three reasons that explain the choice between productive, unproductive and destructive entrepreneurship. The first is market size. The authors cite the example of an artist being a superstar in a large market as paying more than being a superstar in a small market. Another example is an athlete—it pays more to be a tennis player than a volleyball player if tennis is more popular than volleyball. The second factor that affects entrepreneurial choice is a diminishing return to scale. The artist, for example, has limited physical abilities and managerial skills when she tries to spread her talent to

more people. The stronger diminishing return to scale means lower earnings, hence fewer individuals will choose occupations that have a stronger diminishing return to scale compared to other occupations.

The third factor that determines earnings is contract enforcement. If a contract has no clear rules and procedures that regulate future earnings and their distribution among stakeholders, activity of individuals might incorrectly be rewarded in the contract, i.e., earnings might be lower and unfair. Thus, such an individual will be less likely to prefer this occupation. Additionally, Kevin M. Murphy, Andrei Shleifer and Robert W. Vishny determine that unproductive entrepreneurship is more profitable compared to productive entrepreneurship, however, it leads to stagnation. They indicate that a higher share of individuals with an engineering degree associated with the a higher share of productive entrepreneurs [Murphy, Shleifer, Vishny, 1991, p. 504-505, p. 522-530]. These authors used income variable as a key determinant of the occupational choice. A similar result was replicated in [Sobel, 2008].

Subsequent studies have demonstrated that an increase in the share of productive entrepreneurs increases the earnings of unproductive and destructive entrepreneurs. Ghatak M., Morelli M. and Sjoström T. assume that markets are imperfect and develop a general equilibrium model of occupational choice. They found that if the share of productive entrepreneurs goes up, the income of unproductive and destructive entrepreneurs also increases [Ghatak, Morellis, Sjoström, 2007]. Similar results are shown in a 1995 paper by Daron Acemoglu, 'Reward structure and the allocation of talent'. He demonstrates that the number of unproductive entrepreneurs correlates the income of productive entrepreneurs. Moreover, there are multiple equilibria between shares of productive and unproductive entrepreneurs in the total population, which are stable in terms of dynamics. Thus, the distribution of entrepreneurs between productive, unproductive and destructive occupations depends on the previous states [Acemoglu, 1995]. Bezdenezhnykh et al. (2015) indicates that the development of productive entrepreneurship (i.e., innovative entrepreneurship) decreases entrepreneurial risks associated with regional development and supports sustainable economic growth.

Acs et al. (2008) study reasons that explain the emergence of destructive entrepreneurs. They developed a theoretical model and derived several results relating to these reasons. First, this kind of entrepreneurship might be an outcome of necessity entrepreneurship. Second, the share of destructive entrepreneurs depends on institutions and the level of economic development in the economy. To be precise, there are more destructive entrepreneurs in less economically developed countries [Acs, Desai, Hessels, 2008].

The studies mentioned test the Baumol hypothesis and they address developed economies. At present, developing economies exhibit differences in comparison to developed economies. However, they are less studied. Below, a review of papers is provided that focus on developing economies, and it is demonstrated that the Baumol hypothesis works worse for developing economies.

Strenze (2013) shows that the distribution of entrepreneurs between productive and unproductive occupations has more impact on the economic growth among developed economies. This impact is lower among developing economies because there are other factors that are more critical for this stage of development [Strenze, 2013]. A similar result is also shown in [Blagikh, 2014]. Brou and Ruta (2013) sample developing economies (including Russia) and conduct research about the relationship between productive and unproductive entrepreneurship and economic growth. Their theoretical model shows that unproductive entrepreneurship has two types of impact on economic growth. On one hand, unproductive entrepreneurship does not motivate investment in research and development which, in turn, eventually leads to stagnation. On the other hand, unproductive entrepreneurship might constitute a motivation for launching changes in the institutional environment, and these changes might create a stimulus for future investments in research and development. Brou and Ruta indicate that adverse effects of unproductive entrepreneurship are more likely to exist in monopolistic markets [Brou, Michele, 2013].

Van Steel et al. (2005) conducted a similar study that analyses the relationship between the level of economic development and the pace of economic growth and entrepreneurship. They collected data from 1999-2003 covering 36 economies

(including developed, developing and transition economies). This study shows that entrepreneurship negatively impacts economic growth in developing countries and makes a positive impact in wealthier ones. The authors indicate that a decrease in the number of entrepreneurs does not support economic growth in weak economies because of risks to increase the unemployment, which is also harmful for the economic growth. Moreover, attempts to decrease the number of entrepreneurs, even destructive entrepreneurs, in weak economies leads to the rise of unemployment [van Stel, Carree, Thurik, 2005].

In sum, empirical studies support the Baumol hypothesis and the hypothesis put forward by Acs and Audretsch. The impact of entrepreneurs on economic development depends on the current level of technology and the institutional environment. Also, some papers do not use these theories. Their authors assume that there is a list of factors beyond the ideas of Baumol, Acs and Audretsch that explain positive or negative relationships between entrepreneurship and economic development.

Mendez-Picazo et al. (2012) attempted to determine the relationship between the quality of governance and entrepreneurship and the economic growth. They analysed a panel covering 11 economies from 2002-2007. Their estimations show that a higher level of governance increases the level of entrepreneurship development [Mendez-Picazo, Galindo-Martin, Ribeiro-Soriano, 2012].

Galindo-Martin and Medez-Picazo (2014) also show that a low supply of money (measured by M2 – type of money) creates a positive impact on innovations among entrepreneurs. This relationship is explained by the fact that the rise in borrowing rates motivates investment in savings, which increases the supply of financial resources for entrepreneurs. In their analysis Galindo-Martin and Medez-Picazo evaluated a panel data that included 13 countries. They found a positive relationship between the Gini coefficient and entrepreneurship development. However, the amount of money in the economy affects inequality, as the rise of M2 decreases inequality. In turn, low inequality has a positive impact on economic development (See Figure 1.2.3).

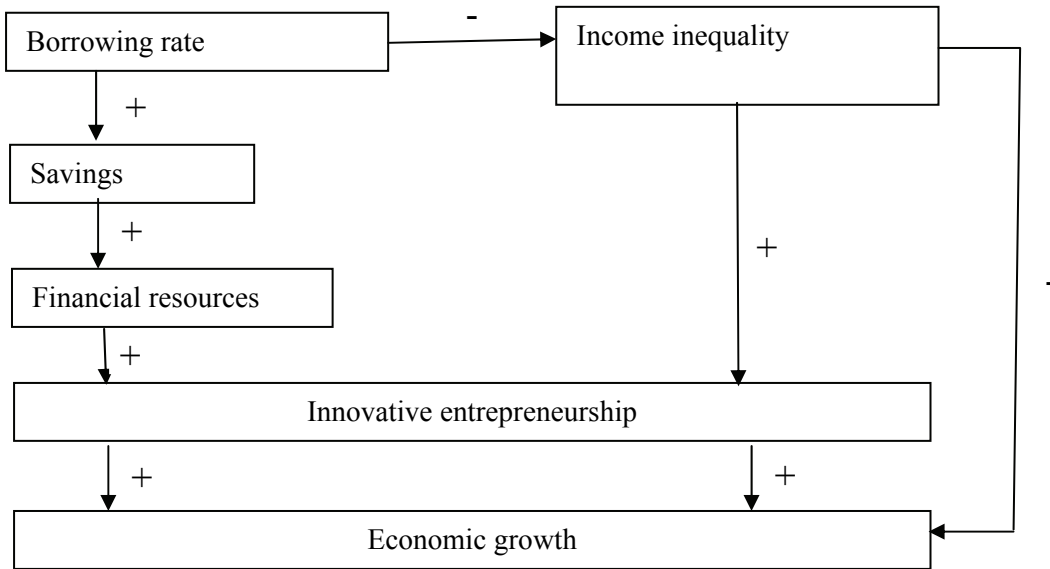


Figure 1.2.3. The relationship between borrowing rate, income inequality, entrepreneurship development and economic growth

Source: author

Gennaioli et al. (2013) analysed the relationship between the productivity of start-ups and geographical, cultural, institutional and personal determinants of economic development. They gathered cross-country data at the regional level, covering 74% of the world's surface and 97% of the world's GDP (Gross Domestic Product). First, they suggest that the human capital of paid workers and entrepreneurs might have different (positive or negative) impacts on productivity. Second, they test the Baumol hypothesis (that entrepreneurship has external effects that make a positive or negative impact on entrepreneurship development). Third, the migration of labour and firms is essential for productivity, and the authors note that this effect exists at the regional level only. The estimations by Gennaiolu et al. support these hypotheses and also reveal the role of education: countries that have the most educated entrepreneurs exhibit a stronger positive relationship between entrepreneurship and economic development [Gennaioli, LaPorta, Lopez-de-Silanes, Shleifer, 2013].

Models of economic growth developed in the late 1980s and early 1990s make an essential contribution to the understanding of the nature of the relationship between entrepreneurship and economic development. Before these models, entrepreneurship

was excluded from economic models, which created difficulties for entrepreneurship studies. The emergence of human capital theories and their subsequent development might provide the solution to this problem. The Romer model (1990) shows that the level of technological development explains economic growth through research and development activity that allows the production of more diversified goods. This model is based on the ideas of J. Schumpeter, that innovations support the economic development through the creative destruction. The model created by Aghion and Howitt (1992) considers research and development activity that provides the replacement of old technologies with new ones. Thus, innovative activity became the primary driver of economic development. Shultz (1980) and Lucas (1988) demonstrate that economic growth depends on innovations, which in turn depend on human capital. Blagikh and Kobitckii (2011, p. 169) distinguish two models of entrepreneurship development: classic and innovative. The former relates to the development of entrepreneurship infrastructure: education, regulations and institutions. The latter relates to the search for more efficient technologies of production, i.e., research and development outcomes.

However, empirical studies do not support all of these theories. For example, Minniti and Levesque explain that countries that have a high level of investment in R&D (Research and Development) do not necessarily have high rates of economic growth. Presently, China has a low level of economic development and fast economic growth. The authors illustrate that the ratio between inventors and innovative entrepreneurs does not impact economic growth. Instead, the overall number of inventors and innovative entrepreneurs is significant. If there is a deficit of inventors or entrepreneurs, even large investments in R&D do not make a positive impact on economic growth. This is seen, for example, in the case of Sweden and Japan [Minniti, Levesque, 2010]. Acs et al. in 'Growth and entrepreneurship' show that rates of economic growth will be higher if, first, there is a high level of investment in R&D and second, if there is a high share of entrepreneurs who utilise the outcomes of this R&D. This relationship exists in both short-run and long-run timeframes [Acs, Audretsch, Braunerhjelm, Carlsson, 2011]. Thus, the statement that entrepreneurs are always

innovative is supported partially, and their preferences for productive activity are seen to depend on a set of different factors.

In sum, the quality of education, availability of financial resources and quality of governance are essential for entrepreneurship development. However, there are also two significant determinants considered by W. Baumol, Z. Acs and D. Audretsch et al., which explain the positive or negative impact on economic development. These are: (1) access to technologies and (2) institutional environment. These factors must be equally developed. An increase in national investment in R&D alone does not guarantee that it will support entrepreneurship development because institutions also play an important role.

Section 1.1 considers classic entrepreneurship studies by R. Cantillon, L. fon Mizes and I. Kirzner and other scholars. These authors consider entrepreneurship a determinant of economic development, having a positive impact only. Modern studies make a contribution that argues that entrepreneurship might also have a negative or neutral impact on the economic development. These studies argue that the impact of entrepreneurship depends on institutions, the level of technological development and other factors.

1.3 Review of entrepreneurship development determinants in Russia

This paragraph studies determinants that facilitate or impede entrepreneurship development in Russia. These studies are divided into two groups: (1) studies that focus on reasons for choosing entrepreneurship as a career path and (2) studies that focus on the determinants of entrepreneurship development at the national or regional level with an emphasis on Russia. In this section, I use definitions for entrepreneurship from the Table 1.1.1, or the definition used by the author of the cited research.

Analysing the first group of studies reveals that individual reasons for choosing entrepreneurship instead of paid work can be divided into three groups [Djankov, Miguel, Qian, Roland, Zhuravskaya, 2005]:

1. *Institutions* – economic, political, and legal institutions that foster or restrict entrepreneurship.
2. *Cultural characteristics* – informal rules and social networks.
3. *Individual characteristics* – a personal need for achievement, a belief in the effect of personal outcomes, attitudes towards risk, and the individual's own self-confidence.

The most detailed analysis of Russian entrepreneurial characteristics is found in a study by Djankov et al. (2005). The authors surveyed entrepreneurs in the BRICS countries and Nigeria from 2003-2004. This survey includes questions about personal characteristics, attitudes towards values, institutions and work [Djankov, Miguel, Qian, Roland, Zhuravskaya, 2005].

The authors compare entrepreneurs to paid workers. They find that entrepreneurs have better scores in high school compared to the average. They also have better cognitive skills; these skills are measured by problem solving exercises offered by interviewers. Entrepreneurs are less risk averse, i.e., they more prefer risky activity than paid workers. Also, entrepreneurs have better health, and usually, they are married. They have a higher income compared to paid workers, as measured by a survey of their expenditures. On average, entrepreneurs spend 12.3% of their income on food compared to 49.9% for paid workers, 80% of entrepreneurs have a car and a personal computer, while only 30-40% of paid workers have these same items. Entrepreneurs and paid workers equally value family and religion, but entrepreneurs value their job more than paid workers. However, they are less honest; there is a higher number of answers among entrepreneurs that giving or taking a bribe is justified under specific conditions. Moreover, entrepreneurs are more willing go to a court of law. Entrepreneurs and paid workers have the same attitudes towards activities of authorities and people in business, and they have the same level of trust in society [Djankov, Miguel, Qian, Roland, Zhuravskaya, 2005, p. 1-5]. In Russia, entrepreneurs are usually males who have been paid workers with a vocational or tertiary degree. The average age of Russian entrepreneurs is 30-40 years [Aidis, Estrin, Mickiewicz, 2008].

This study indicates that the family background of entrepreneurs and their talents are the primary determinants of choosing entrepreneurship instead of paid work. Usually, fathers and mothers of entrepreneurs have a tertiary degree. The father, as a rule, has management experience, and he was a member of the Communist party. Compared to paid workers, entrepreneurs have more relatives and friends who are also entrepreneurs. Surveyed entrepreneurs indicate that their family are wealthier than the majority of families in Russia. Regarding motivation, entrepreneurs indicate that they both interested in becoming wealthy and doing an exciting job. In order to measure these motivations, interviewers asked the following question: ‘Would you retire if you won 500 times the GDP per capita?’ Only 18% of entrepreneurs answered affirmatively compared with 47% of paid workers. If a respondent answered negatively, the interviewers attempted to determine the reason for this refusal. Results show that 80% of entrepreneurs like their job, while 70% of paid workers feel this way. Moreover, Russian entrepreneurs are much greedier than paid workers: 49.2% of entrepreneurs consider 500 times the GDP per capita to be too low a sum for retirement. However, there are two times fewer paid workers who think that this amount of money is insufficient [Djankov, Miguel, Qian, Roland, Zhuravskaya, 2005, p. 1-6] (See Figure 1.3.1).

Despite to the fact that Russian entrepreneurs are greedy and compared to paid workers they are more willing to give or receive bribes, in general, Russian society considers entrepreneurship in a positive light. Sberbank Center for Macroeconomic Research and the Levada-Centre surveyed entrepreneurs in 2012, and this survey supports such attitudes towards entrepreneurship in Russia. The majority of respondents (general public in the Russian Federation) indicate that they positively consider entrepreneurship as their future career. Next, interviewers asked about troubles regarding entrepreneurship and motivation. Among the main reasons for becoming an entrepreneur was the desire among respondents to be independent, get personal fulfilment, have flexible working hours and obtain the social status of a businessman. Barriers to being an entrepreneur included the lack of available financial resources, high administrative barriers and the lack of social networks and information, which are

essential for entrepreneurial activity. When respondents provided answers about barriers to entrepreneurship, their motivation to become an entrepreneur was lower compared to what it was before being asked about barriers. Also, this survey indicated the high share of necessity entrepreneurship in Russia [CMR Sberbank of Russia, 2012, p. 1-22]. Entrepreneurship is an attractive occupation because of opportunities to earn more money and obtain more freedom. Moreover, attitudes towards barriers to entrepreneurship are also relevant. If a person believes that these barriers are too high, even if in actuality they are not this high, his motivation to become an entrepreneur will be lower.

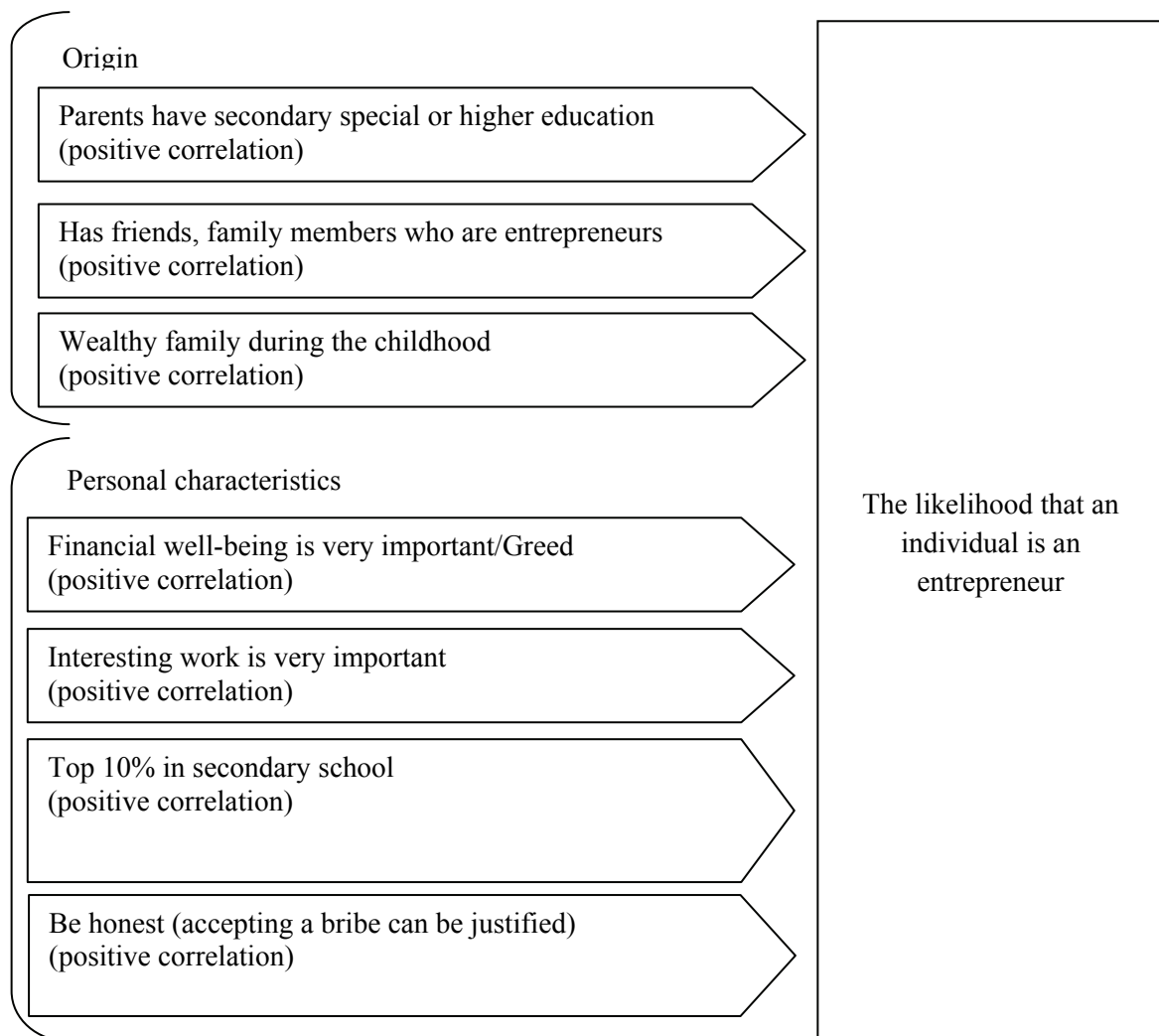


Figure 1.3.1. Determinants of the occupational choice between entrepreneurship and a paid-work

Source: author, [Djankov, Miguel, Qian, Roland, Zhuravskaya, 2005]

This survey illustrates that Russians believe nature is responsible for entrepreneurial talent, and the majority of people do not have the ability to do an

entrepreneurial job. This point of view is common among both entrepreneurs and paid workers. However, paid workers emphasise the importance of social capital in addition to natural abilities, which is necessary for entrepreneurship, while entrepreneurs emphasise the importance of soft skills and negotiation skills for this occupation [CMR Sberbank, 2012, p. 12-14]. Thus, family background and social capital are also essential personal characteristics, in addition to the natural abilities and the desire to be wealthy and to do an interesting job, that explain the occupational choice of entrepreneurship.

Some studies consider determinants that explain the number of entrepreneurs in the economy at a regional and national level. A study by Klapper et al. (2006) shows that the rise in the minimum size of investments required for establishing a start-up decreases the frequency of firm registration and increases the size of newly created firms. This means that the minimum amount of investments necessary for becoming an entrepreneur is also growing. Moreover, if there is a high level of corruption, there will be adverse selection of entrepreneurs. Because of the higher earnings of people involved in corruption activity, these individuals have more resources with which to establish a firm and enter an entrepreneurial career. Presently, people who do not participate in corruption do not have the same opportunities for entrepreneurship. This leads to adverse selection, because competition is unfair due to corruption. Hence, a lower level of corruption significantly decreases adverse selection [Klapper, Laeven, Rajan, 2006].

Fonseca et al. (2001) show a similar result. The authors developed a model based on the Mortensen-Pissarides model and found that the cost of establishing a start-up decreases motivation for entrepreneurship. As a result, more paid workers compete with each other to get better jobs, which at present is leading to higher unemployment levels. In sum, the increase in the cost required for establishing a start-up increases the average size of existing firms (who hire more people at lower salaries) and unemployment levels, and does not lead to an increase in the size of start-up firms [Fonseca, Lopez-Garcia, Pissarides, 2001].

This result of these factors is close to that seen in a paper by Daniel Berkowitz and John F. Jackson. The authors indicate that the increase in savings among households, also increases the number of entrepreneurs. Also, Berkowitz and Jackson

demonstrate that start-ups are more productive compared to older firms. The emergence of start-ups increases competition, since companies which have monopolies power lose their profits and, in turn, try to compete in the labour market. This leads to the fair distribution of earnings within firms and throughout society, which is a positive outcome of entrepreneurship development [Berkowitz, Jackson, 2006] (See Figure 1.3.2).

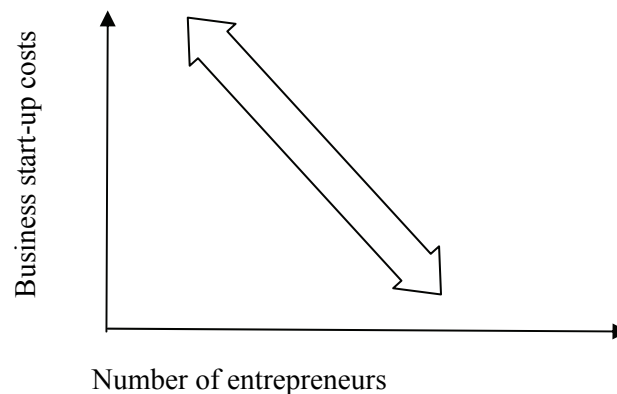


Figure 1.3.2. The relationship between business start-up costs and the number of entrepreneurs

Source: author

In addition to available financial resources and a minimum size of required investments, social capital is also essential in order to establish a start-up. Aidis et al. (2008) study the role of networks between entrepreneurs and politicians in entrepreneurship development in Russia. The authors indicate that the low quality of the institutional environment explains the low level of entrepreneurship; at present, social networks compensate for the lack of institutions. They argue that the Communist government could not develop institutions that were appropriate for the development of entrepreneurship during the final years of the Soviet Union. In turn, this lack of formal rules induced the spread of *blat* (social networks between entrepreneurs and politicians) to provide contract enforcement. This also created a space for the rise of corruption and other negative outcomes [Svetunkov, Svetunkov, 2012].

Aidis et al. show that corruption in Russia is supported by the high share of state firms in the economy. It reduces the profit of entrepreneurs and provides redistribution

of resources that are necessary for business towards the least efficient enterprises. Ultimately, it decreases the attractiveness of an entrepreneurial career in society. To support their point of view regarding the high level of corruption, Aidis et al. provide data from the World Bank and the European Bank of Reconstruction and Development survey, which show that nearly 39% of Russian entrepreneurs have given bribes. Presently, entrepreneurs in other developing and transition economies participate in corruption less frequently, and only 21% of them are engaged in this type of activity.

This study poses a question about the relationship between the institutional environment, especially policy institutions, and entrepreneurship. Bruno et al. (2013) study the relationship between entrepreneurship development and the *gubernatorial* (a politician who governs a region in Russia) change. They propose that expected profit explains the decision to establish a firm, which is also dependent on technologies, market structure and strategic interaction. Corruption also makes an impact on this decision: a higher level of corruption means that there is a higher likelihood of losing earnings since there are higher market entry barriers. In addition, it means that entrepreneurs need to invest more to avoid possible losses because of corruption. Stronger competition among politicians reduces corruption and the likelihood of losing earnings [Bruno, Bychkova, Estrin, 2013]. This outcome is similar to that in a 2012 study by [Shurchkov, 2012].

Puffer et al. (2010) studied the role of social networks and their interaction with trust. They indicate that trust is one of the leading elements for establishing reliable networks. The current level of trust in Russia was developed in the Soviet Union 70 years ago because of the emergence of illegal entrepreneurship. Entrepreneurs used corruption and made social networks in order to conceal their true activities. Despite the open legal status of entrepreneurship since the late 1980s in the USSR, many entrepreneurs still use this method of protecting their business. Moreover, the economic reforms in the 2000s did not motivate entrepreneurs to cut social ties because of the generally poor institutional environment [Puffer, McCarthy, Boisot, 2010].

Thus, social capital is important for entrepreneurship development in addition to average income and the average minimum amount of investment required for start-up establishment. Poor institutional environment explains the need for this capital.

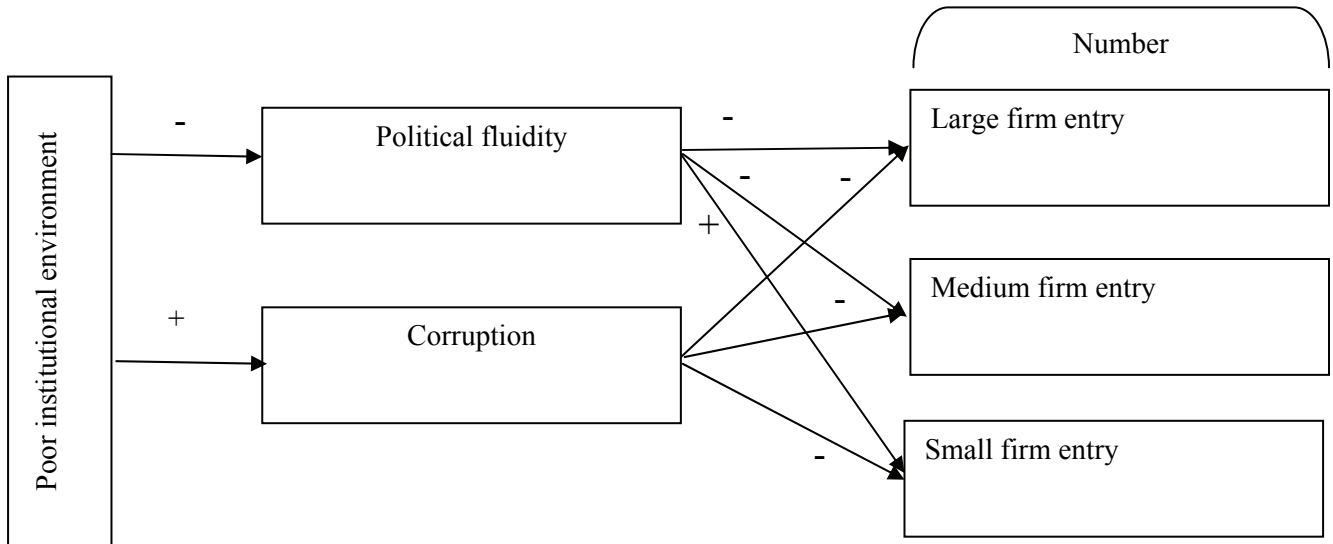


Figure 1.3.3. The relationship between institutional environment and the number of small, medium, and large firm entry

Source: author

It is well known that better access to lending supports entrepreneurship. It is important to note that access to lending depends on the quality of the institutional environment. Access to finance will be better if the number of banks is growing, and the competition in the banking industry becomes stronger. One way to support stronger competition is to allow foreign banks to entry on the national market. Weineke and Gries (2011) studied this problem and found that the persistence of non-competitive banking depends on the level of corruption in the economy. That is, if a government decides to provide more opportunities for foreign bank entry, it will usually try to preserve the existing banks. However, only the least corrupt governments can achieve this goal. Evans et al. (2013) argue that the level of banking development and quality of financial legislation also crucial for entrepreneurship development. They find that information asymmetry between banks and entrepreneurs leads to a deficit in borrowings.

Gender discrimination is another determinant of access to finance for entrepreneurs. Muravyev et al. (2009) find that if a CEO is a woman, she has a lower likelihood (5% less) of getting a loan, and is likely have a higher borrowing rate compared to the average borrowing rate. Such gender discrimination is an outcome of the low level of competition in banking, which is a reflection of the low level of banking development in the economy. Another factor is inefficient financial markets, which Acemoglu (2000) showed lead to higher unemployment levels and lower rates of start-up activity. Ultimately, the generally low level of institutional development makes access to finance for entrepreneurs more difficult. Hence, these institutions discourage entrepreneurship development.

The Global Competitiveness Report 2017-2018 by the World Economic Forum states that access to finance is one of the three main problems for economies. This report indicates that in the ranking of financial market positions, Russia falls to position 107 out of 137. This is the worst result compared to other criteria in this report. For example, in the ranking of institutions, Russia is at position 83 of 137 [World Economic Forum, 2017]. In the Doing Business Report by the World Bank Group, Russia is at position 44 out of 190, for rankings of access to credit [World Bank, 2017]. Bolshuhina (2014) indicates that the Ministry of Economic Development of the Russian Federation and regional authorities offer different governmental support options, which includes a subsidy that compensates interest payment for credit. She explains that this type of support is not particularly efficient because of the low quality of institutions and public administration related to these subsidies.

The studies mentioned above are about the relationship between one variable and its impact on entrepreneurship development. There are papers that attempt to incorporate the majority of these factors in a model that explains entrepreneurship development. For example, there is 'eclectic theory of entrepreneurship', which assumes that the current level of entrepreneurship in an economy is an outcome of the interaction between the demand for entrepreneurship and its supply. The demand side is a set of opportunities for entrepreneurial activity that are open both for existing firms and individuals

[Verheul, Wennekers, Audretsch, Thurik, 2001; van Praag, Cramer, 2001]. The following factors are responsible for the demand for entrepreneurship:

1. Entrepreneurship policy;
2. Technologies.

These factors support globalisation through the removal of market entry barriers and through changing market structures, which creates opportunities for entrepreneurship. The supply of entrepreneurship depends on the following factors:

1. Population growth. Countries that are characterised by a rapidly expanding population and workforce are found to have a growing share of self-employed people in the workforce. Moreover, population growth changes the labour market structure that increases the supply of the labour force as well as the demand for goods. This, in turn, creates opportunities for entrepreneurship.

2. Population density and urbanisation rate. Urban areas, especially those that have research centres, and universities can provide an educated workforce and access to innovative processes or products that support entrepreneurial activity.

3. Age structure of the population. People usually start a business when they are between 25 and 40 years old.

4. Immigration. Immigration has an indirect effect on entrepreneurship through the increase in population. Also, ethnic minorities often have a lower position in society, and one way for migrants to escape this position is to become an entrepreneur.

5. Participation of women. If women choose entrepreneurship, this raises the share of entrepreneurs in the economically active population.

6. Income levels. If the wage rate is high, the opportunity costs of self-employment are high. A higher wage rate is an indicator of an affluent economy with above average survival rates of small businesses.

7. Unemployment rate. The high level of unemployment increases the number of necessity entrepreneurs and decreases the number of opportunity entrepreneurs.

8. Income disparity. On the supply side, income disparity may push low wage earners and recipients of social security benefits away from self-employment. On the demand side, high income disparity is likely to cause a more differentiated demand for goods and services.

Many scholars use the eclectic theory of entrepreneurship, which indicates its power to explain current levels of entrepreneurship. For example, Thai and Turkina (2014) empirically test this theory, and their results show that it is supported by data. The authors make several essential comments on this theory. First, the level of economic development explains the current level of formal and informal entrepreneurship. The share of the service sector in the economy, GDP growth, innovation and financial development and the quality of governance (governance index, democracy index and ease of doing business) are found to encourage formal entrepreneurship and discourage informal entrepreneurship. Thus, if the economy is at the low developmental stage, informal entrepreneurship is common. As it grows and thereby exerts pressure on the cost of doing business (higher wages, competition among other factors), informal firms are pushed out. Thus, these factors determine the equilibrium rate of entrepreneurship in both the long, and the short run. However, the real rate of entrepreneurship differs from the equilibrium rate, which in turn raises additional questions about the predicting power of the theory of eclectic entrepreneurship and its usefulness for policy development [Thai, Turkina, 2014].

The majority of the papers mentioned examine external factors of entrepreneurship development. There is also an essential internal factor: the quality of management in a start-ups. Kihlgren (2003) argues that the growth of small businesses in Russia has been much slower than in leading transition economies. He states that the reason for this is that Russia does not have an entrepreneurial tradition, resulting in an absence of entrepreneurial skills and knowledge and a low quality of business management. Kulikov and Shirokova (2010) show that the majority of firms do not develop their own management style and prefer to borrow the existing management styles. Cheberko and Smirnov (2016) consider the tourism industry and draw similar

conclusions as Kulikov and Shirokova (2010). They find that Russian firms borrow successful business models instead of developing their own. Hence, if entrepreneurs have not an access to knowledge about the most successful management styles, they will be obliged to develop own management styles. The former assumes a low level of competitiveness, which discourages entrepreneurship development. The role of management quality and the internal business environment is also considered in [Shirokova, Ezhov, 2012; Shirokova, Sokolova, 2013; Bajona, Locay, 2009; Brandts, Sola, 2010; Brown et al., 2015; Sokolova, Zhigalov, 2012].

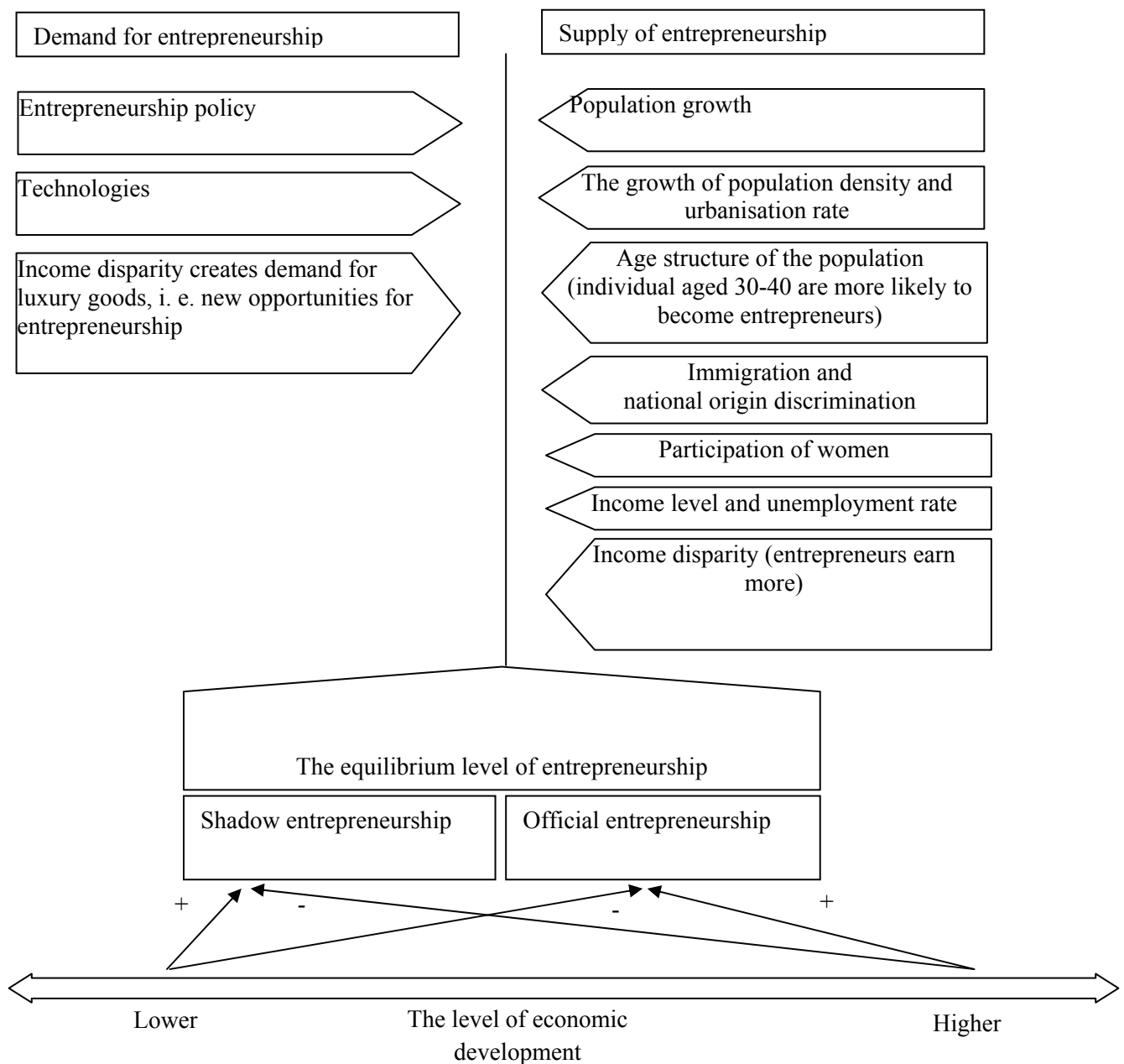


Figure 1.3.4. Determinants of demand and supply for entrepreneurship

Source: author

Additionally, Blagikh and Salnikov (2010, p. 97) indicate that entrepreneurship should invest in production processes and organisational innovations to increase the productivity of their firms.

Ultimately, there are two groups of factors that determine entrepreneurship development: (1) personal characteristics of entrepreneurs and (2) institutional environment (which refers to entrepreneurs' demand for social capital, access for financial sources, competition, cost of business, income inequality and quality of management). Path dependence can be seen in these two factor groups, which means that there may be a short-run fluctuation in the real rate of entrepreneurs from the equilibrium rate. Some of these factors can be changed in the short run, while others can be altered in the long run only. Thus, it is important to change both groups of a factor to increase the current rate of entrepreneurship.

Section 1.2 explains how the level of technological development and institutional development explains the effect of entrepreneurship on economic development. This effect might be positive, negative or neutral. Section 1.3 describes how in addition to personal characteristics, institutional environment determines occupational choice and thus the number of entrepreneurs in an economy.

Conclusions for Part 1

This section of this dissertation presented a literature review of current studies focusing on the economics of entrepreneurship. The primary results of this section are as follows:

First, there are four approaches presented for the defining the essence of entrepreneurship: classic, factorial, functional and occupational status. In addition, the following definition for entrepreneurship was given: entrepreneurship is an initiative activity of an individual (either formal or informal) to earn profit from selling goods that are produced by him or his organisation. This thesis is based on an occupational approach to defining the essence of entrepreneurship.

This section shows the relationship between a research method and the approach for defining entrepreneurship. Case studies typically apply the classic approach to defining entrepreneurship. This approach employs the verbal description of entrepreneurial activity and the entrepreneur's characteristics. Contemporary economic studies employ mathematical modelling and (or) econometric analysis, and these studies use the factorial or functional approaches or an occupation status for defining entrepreneurship. The factorial approach for defining entrepreneurship sees entrepreneurship as a variable in a production function, the functional approach considers entrepreneurship a function of a mathematical model and the occupational approach describes entrepreneurship as an occupational status (self-employed) in a labour market. These three approaches assume simplified descriptions of entrepreneurial activity and its characteristics, which in turn carries certain limitations.

Second, it is indicated that entrepreneurship does not always encourage economic development. Before the mid-20th century, scholars considered entrepreneurship to be an engine for economic development. However, from 1980-1990, this point of view began to change, due to research by W. Baumol, Z. Acs, D. Audretsch and others. These authors published papers that theoretically and empirically show that only innovative entrepreneurship encourages economic development. Presently, rent-seeking entrepreneurship activity, which does not include innovation, has a neutral or adverse effect on economic development.

Access to modern technology is the first condition for the activities of entrepreneurs to support for economic development. The second condition is the institutional environment. It is essential to set formal and informal rules that motivate individuals who have entrepreneurial talent to choose productive entrepreneurship that usually includes innovation. Otherwise, destructive or unproductive entrepreneurship are more attractive for the occupational choice. These types of entrepreneurship might have a neutral or even adverse effect on economic development, and so, to encourage economic development through the entrepreneurship, there are two conditions that must be met: a) access to modern (information) technologies that reduce entry barriers and

encourage innovative entrepreneurship and b) an institutional environment that motivate individuals with entrepreneurial talent to choose productive entrepreneurship.

Third, the literature review reveals two groups of important factors that explain entrepreneurship development: personal characteristics and an institutional environment. The latter determines entry barriers: the cost of entry into business, income inequality and the quality of management within start-ups. The former determines abilities to develop a start-up. Notice, that both groups have a long-run impact on the entrepreneurship development. Hence, there is a long-term trend in the growth entrepreneurship rates with short-term fluctuations of entrepreneurship rates over this trend. Thus, it is essential to alter the factors of entrepreneurship development that have a long-term impact.

In conclusion, the first part of this dissertation shows that contemporary research on entrepreneurship in Russia focuses either on personal characteristics or regional and national characteristics. An individual's occupational choice depends both on personal and regional characteristics, and the economy of a region is greatly affected by this occupational choice. This raises questions about the relationship between entrepreneurship development, personal characteristics and regional characteristics—all factors that interact with each other. The second portion of this dissertation considers this issue.

PART 2. THE RELATIONSHIP BETWEEN ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT AND ECONOMIC DIFFERENTIATION OF RUSSIAN REGIONS

2.1 The impact of economic differentiation of regions on entrepreneurship development in Russia: a theoretical analysis

The first part of this dissertation demonstrated that the development of entrepreneurship depends on personal, regional and national characteristics as well as the level of technological development. This section studies the relationship between regional and personal characteristics and their impact on entrepreneurship development. This section investigates the most impactful regional or personal factors for entrepreneurship, as well as their interaction.

In this section, the definition of entrepreneurship from the end of Section 1.1 is used, i.e., that entrepreneurship is an initiative activity of an individual (either formal or informal) to earn profit from selling goods that are produced by him or his organisation.

In this section, it is assumed that the level of economic development determines an individual's motivation to become an entrepreneur or paid worker, as well as their success or failure in their chosen occupation. To support this assumption, it is noted that the Global Entrepreneurship Monitor for 2014 showed that 30% of Russian entrepreneurs were necessity driven. Regardless of whether these entrepreneurs have talent for other occupations, they have chosen entrepreneurship. Necessity entrepreneurship exists because of crises and other issues in the national and regional economy that create barriers to finding a job. Usually, studies assume that necessity entrepreneurship is an outcome of a high level of unemployment, however, necessity entrepreneurship might be an outcome of other factors, for example, low earnings in one's current job and the desire to earn more. Motivation is also crucial in the choice between productive and unproductive entrepreneurship, and moreover motivation explains the success of entrepreneurship policy [Cheberko, Krylova, 2014]. A necessity entrepreneur who is not motivated in his job is evinced by his lower productivity compared to an opportunity entrepreneur under the *ceteris paribus* condition. In present

day Russia, necessity entrepreneurs are creating new jobs for individuals who have lost their jobs because of a crisis or structural change [Cheberko, 2005].

Recent research shows that there is not a consensus regarding the role of necessity entrepreneurship in an economy and the success of such businesses. Williams (2008) finds that necessity entrepreneurs are less successful than opportunity entrepreneurs because of the lack of necessary experience and talent; to develop a firm, entrepreneurial talent is necessary. If an individual has talent for another type of occupation (paid work), he will not be a successful entrepreneur when making a choice of necessity to become an entrepreneur. Another study demonstrates that talented individuals are successful despite to their occupation.

In one study, Bohm and Watzinger (2015) analysed the occupational choice of doctoral graduates, considering careers in academia or public/private industry during crisis periods. Their study found that during crises, the most talented students preferred an academic career and they were also very productive in academia. At this moment, the authors indicate that this conclusion is a particular case. Continuing their ideas, it is possible to draw the following conclusion: if a crisis emerges, substantial structural changes similar to those seen in transition economies. Structural unemployment in 1990s was reduced by new jobs in business. These jobs were very different compared to the occupations in Soviet period. In this case, it is very likely that an individual will choose an occupation that does not match his talents, and therefore he will be less productive in this occupation. He might be overqualified or unqualified or his occupation might require new skills. In addition, the structural change in the labour market means that there were many necessity occupational choices. Thus, employed people might be less interested in this type of professional activity or they might be unqualified for new jobs. Hence, the requirement of making a necessity occupation choice might play a negative role in the economy. Perhaps, If a regional economy stimulates individuals to become necessity entrepreneurs, it ultimately discourages entrepreneurship development.

There are studies that investigate the relationship between the overall level of talent among entrepreneurs and their ability to make managerial decisions and launch

innovations. These studies show that the creativity of an entrepreneur is correlated with his managerial decisions and desire to be an innovative entrepreneur [Heunks, 1998; Sarooghi, Libaers, Burkemper, 2015]. Creativity, in turn, is correlated with the entrepreneur's level of talent.

Perhaps the current level of necessity entrepreneurship in Russia is explained by the sizable structural changes during the transition period. This might be one of the reasons for low interest in managerial and technological innovations among Russian entrepreneurs, which in turn might explain the low level of development of entrepreneurship compared to economies that have less necessity entrepreneurship. The Global Entrepreneurship Monitor showed in 2012 that there was an 18% share of necessity entrepreneurs in Estonia, and 26.5% of firms initiated organisation, marketing, and technology innovations. Latvia had a 25% share of necessity entrepreneurs, with a 25.5% share of innovative firms. In Poland, there the share of necessity entrepreneurs is 41%, with a 21% share of innovative firms [GEM, 2012; HSE, 2017].

It might be incorrect to consider necessity entrepreneurs as unable to develop their firms. If a person is open-minded, ready to learn and has appropriate values, he might be a successful entrepreneur. Such personal values might explain the regional and national differences in entrepreneurship. In Section 1.2 it was noted that two individuals with the same values might make different decisions because of the differences in regional economies. For example, in the W. Baumol hypothesis, individuals with entrepreneurial talent might choose different occupations (productive, unproductive or destructive entrepreneurship) because of differences in institutional environments. Section 1.3 also shows how values explain occupational choice. Hence, perhaps there is an open question regarding how the interaction between values and regional economy explain occupational choice.

In answer to this question, this dissertation develops a simple model. First, the model of occupational choice is considered, which explains the choice between entrepreneurship and paid work. Second, how occupational choice predicts the future outcome of a chosen occupation is taken into account. This model assumes that an individual knows his talents and that there are two types of talent, a talent for

entrepreneurship and a talent for paid work. This model also assumes that the individual knows his preferences between entrepreneurship or paid work, and that all entrepreneurs found firms that have monopolistic power, and competition depends on the elasticity of substitution of their goods.

Below are definitions essential for building the theoretical model. This model is considered at the micro level, i.e., it explains the behaviour of each individual separately, and it assumes that the development of entrepreneurship results in the growth of productivity.

Definition 1. *Productivity p is a ratio of y to H (or $p = y/H$), where y is output; H is labour input.*

It is assumed that an output is determined by the Cobb-Douglas function with constant return to scale: $y = AK^\alpha H^{1-\alpha}$, where A — total factor productivity (TFP); K is capital input; and H is labour input. An entrepreneur is an owner of this firm that provides this output. An entrepreneur's talents are reflected in the quality of his managerial decisions, and they are measured by TFP - A . Thus, the growth of productivity might be the result of the growth of TFP, capital or labour.

The firm is successful if its productivity grows. This might be because of the rise in capital or rise in TFP.

Definition 2. *The development of a firm is $dy > 0$, where*

$$dy = \frac{\partial y}{\partial A} * dA + \frac{\partial y}{\partial K} * dK + \frac{\partial y}{\partial H} * dH, \quad dH = 0, \quad dA > 0 \quad \text{or} \quad dH = 0, dK > 0, \quad \text{or} \quad dA, dK > 0, dH = 0.$$

Definition 2.1 *The development of a firm due to capital input growth is $dy' > 0$, where*

$$d'y = \frac{\partial y}{\partial A} * dA + \frac{\partial y}{\partial K} * dK + \frac{\partial y}{\partial H} * dH, \quad dA = 0, \quad dH = 0, \quad dK > 0.$$

Definition 2.2 *The development of a firm due to TFP (Total Factor Productivity) growth is $dy'' > 0$, where*

$$d''y = \frac{\partial y}{\partial A} * dA + \frac{\partial y}{\partial K} * dK + \frac{\partial y}{\partial H} * dH, \quad dK = 0, \quad dH = 0, \quad dA > 0.$$

The following definition explains the level of talent of an entrepreneur for entrepreneurship or paid work.

Definition 3. Let an individual who has a talent be measured by T_o and $0 \leq T_o \leq 1$. Moreover, there is T level for entrepreneurship and there is T level for paid work. The maximum level of talent is $T = 1$, and the minimum level of talent is $T = 0$.

It is assumed that an individual chooses an occupation from the following set of occupations: $O = \{S, P\}$, where S — entrepreneurship, P — paid work. The individual decides to maximise the utility function:

$$U = \max\{U_s, U_p\}, \quad (2.1.1)$$

$$U_o = a * w_o * (T_o + q_o) - b * (1 - T_o^a), \quad (2.1.2)$$

where U_o is the utility of an occupation; a measures income utility (if this variable is higher, an individual more is ‘greedy’); b measures an individual’s attitude towards an occupation (higher values mean that an individual is more interested in an interesting occupation that fits his talent); and w_o is discounted income in an occupation. The variable $(w_o * T_o)$ means that an individual will receive a lower reward if he has lesser talent for this occupation. The variable q_o measures opportunities to obtain income without exploiting talents for each occupation, for example, income could be obtained through informal payments. The variable $(1 - T_o)$ multiplied by $-b$ illustrates that if an individual has a lesser talent for an occupation, he will lose more utility from choosing this occupation.

Occupation choice assumes that an individual uses the logic of estimating the expected utility for each occupation. It is assumed that he knows his talent for entrepreneurship and for paid work. In addition, he is assumed to know the opportunities to earn money without exploiting his talent q_o and the earnings that depend on his talent $w_o * T_o$. Using this information, he estimates expected utility level and makes a choice using the utility function $U = \max\{U_s, U_p\}$.

Before analysing the relationship between personal values and entrepreneurship development, it is important to consider the equilibrium:

$$U_s = U_p \quad (2.1.3)$$

or,

$$a * w_s * (T_s + q_s) - b * (1 - T_s) = a * w_p * (T_p + q_p) - b * (1 - T_p) \quad (2.1.4)$$

Equilibrium income w_s^* is

$$w_s^* = \frac{b*(1-T_s) + a*w_p*(T_p+q_p) + b*(1-T_p)}{a*(T_s+q_s)} \quad (2.1.5)$$

The same method can be used to obtain w_p^* . The equilibrium level of w_s^* means that if $w_s > w_s^*$, an individual will choose entrepreneurship even he has more talent for paid work. That means that if the expected income from the alternative occupation is higher than the equilibrium level, this income will compensate for the loss of utility resulting from the occupation not suiting the individual's talents. An individual who has a higher level of talent for paid work will choose paid work even when the expected income from entrepreneurship is higher and this income is below the equilibrium level. The reason for this is that the higher level of income from entrepreneurship (which is still lower than the equilibrium level) does not compensate the loss in utility resulting from the choice of occupation that does not suit the individual's talent.

Next, consider the opportunities for obtaining income that do not depend on talent and the relationship between these opportunities and occupational choice. It can be demonstrated that if there are different opportunities to obtain such income in entrepreneurship and paid work, an individual might choose an occupation that does not fit his talents.

Equilibrium level q_s^* is

$$U_s = U_p \quad (2.1.6)$$

or,

$$a * w_s * (T_s + q_s) - b * (1 - T_s) = a * w_p * (T_p + q_p) - b * (1 - T_p) \quad (2.1.7)$$

and,

$$q_s^* = \frac{b(1-T_s) + a*w_p*(T_p+q_p) + b(1-T_p)}{a*w_s} - T_s \quad (2.1.8)$$

This result illustrates that even if an individual has more talent for entrepreneurship, there might be a high likelihood that he will still choose paid work. The reason for this is the existence of opportunities to earn more money in paid work without exploiting his talents.

Thus, the occupational choice between entrepreneurship and paid work depends on the difference in earnings between these two options (the difference between w_s^* and w_p^*), that is earnings which are based on talents, and it depends on the difference in earnings from these occupations that are not depended on talents (the difference between q_s^* and q_p^*). Hence, in order to create an environment that motivates an individual with entrepreneurial talent to choose entrepreneurship, it is important to reduce chances for earning money without exploiting one's talents or obtaining rent. It is also important to create a smaller difference between earnings that assume the exploitation of talents in both entrepreneurship and paid work. This is close to W. Baumol's hypothesis about institutional environment, however it does not guarantee that an individual with entrepreneurship talent will necessarily choose entrepreneurship instead of paid work.

Personal values explain the likelihood that an individual without paid work talent will choose entrepreneurship. It has been shown that this choice depends on the difference in earnings between entrepreneurship and paid work. Currently, it is well known that it is impossible to obtain perfect equality of earnings in practice. Thus, it makes sense to consider circumstances that provide stimulus for an individual with entrepreneurial talent to choose entrepreneurship, even when there is a difference in earnings between entrepreneurship and paid work.

Personal values determine whether an individual with entrepreneurial talent will choose paid work that does not fit his talents. The growth of a leads to a lower equilibrium level of w_s^* or w_p^* and (or) q_s^* or q_p^* . The growth of b leads to higher equilibrium levels of w_s^* or w_p^* and (or) q_s^* or q_p^* :

$$\frac{\partial w_s^*}{\partial a} < 0, \frac{\partial w_s^*}{\partial b} > 0, \quad (2.1.9)$$

$$\frac{\partial q_E^*}{\partial a} < 0, \frac{\partial q_E^*}{\partial b} > 0. \quad (2.1.10)$$

The growth of a leads to lower equilibrium levels of q_E^* . Thus, more 'greedy' individuals have a higher likelihood of choosing an occupation that does not fit their talents because an alternative occupation offers slightly higher earnings. Less 'greedy' individuals are less vulnerable to choosing the 'wrong' occupation even if the earnings in paid work are higher than in an entrepreneurship. Variable b indicates an individual's desire to do a job that matches his talents, i.e., to do an interesting job. The increase in this variable increases the equilibrium levels of q_E^* . Thus, in order to motivate an individual with entrepreneurial talent and high b to choose paid work, it is necessary to offer a high reward. Moreover, this reward must be higher than for individuals with low b or high a , i.e., for 'greedy' individuals.

Next, the values of an individual who has chosen entrepreneurship are considered in terms of how they define the development of his firm. There are two opposing cases: that this individual has a talent for entrepreneurship or that he has a talent for paid work. The choice of occupation depends on personal values, expected income from the activity that assumes exploitation of his talents and the expected income from the activity that assumes collecting rent.

Considering a case where an individual has more talent for entrepreneurship than for paid work ($b > a$), it is interesting to determine which circumstances provide better development for the firm established by this person. This individual will choose entrepreneurship if the expected earnings from paid work are less than the equilibrium level of the expected earnings from paid work ($q_E^* < q_P^*$); at this point this expected earnings from paid work might be higher than earnings in entrepreneurship. It is assumed that there are no opportunities to collect rent (earnings) from an activity that does not exploit the individual's talents ($r = 0$). In this case, the individual will choose entrepreneurship, as this is an occupation that matches his talents.

It is also essential to transform an individual's talent into TFP, which depends on governmental support, institutions and other factors that explain the quality of a business

environment. To measure the quality of a business environment, a variable τ is used. This variable measures the level of knowledge transformation into production [Cheberko, Pozharskii, 2013]. TFP is measured by τ which in turn depends on talents and institutions. This variable exists in the Cobb-Douglas production function, which explains output. Hence, the variable τ also explains output. Intuition argues that if an individual with talent for entrepreneurship chooses entrepreneurship, the production function of his firm will have higher τ , meaning this firm is more productive. Theorem 1 illustrates this intuition in a formal way, and demonstrates the relationship between personal values and TFP. Note that Δy_s indicates firm development (the growth of output) if an individual has chosen an alternative occupation (if an individual with paid work talent chooses entrepreneurship, his firm will demonstrate growth in the output Δy_s). Next, Δy_p refers to the firm development if an individual with entrepreneurship talent has chosen entrepreneurship, while y_p indicates the output of an individual with talent for paid work who has chosen a paid work career. Next, w_s measures the real expected earnings from paid work, while w_p measures the equilibrium level of expected earnings from paid work.

Theorem 1. *If (1) $w_s - w_p' > w_s - w_p^*$ and $T_s > T_p$, hence $U_s > U_p$, $dy_s^{''*} > dy_p''$ and (2) $w_s - w_p' < w_s - w_p^*$ and $T_s > T_p$, hence $U_s < U_p$, $dy_s'' > dy_p^{''*}$.*

Proof:

It is assumed that output for each occupation is determined by the Cobb-Douglas production function:

$$y_s = AK^\alpha H^{1-\alpha} \quad (2.1.11)$$

and

$$y_p = AK^\alpha H^{1-\alpha} \quad (2.1.12)$$

The first function is output for entrepreneurship; the second is for paid work. It is assumed that $q_s = q_p = 0$. Definition 2.2 states that TFP determines the growth of output. Let τ , where τ measures the transformation of personal talents into TFP.

Hence, $dA_s = rT_s$ and $dA_p = rT_p$ are TFP input and the growth of output in each occupation, entrepreneurship or paid work.

Next, it is illustrated that expected earnings for each occupation determines the expected TFP for each occupation. Let $T_s > T_p$ and assume that an individual knows the expected earnings for each occupation. Moreover, there is an equilibrium w_p^* , which provides $U_s = U_p$. If the expected earnings from self-employment w_p' higher than w_p^* , the individual will choose paid work despite the fact that he is more talented in entrepreneurship. In this case, his TFP in paid work will be lower than his potential TFP in entrepreneurship. If $w_p' > w_p^*$, an individual will contribute input to the total output that will be less than its potential, because TFP depends on an individual's talent: $dA_p < dA_s$ if $T_s > T_p$. Conversely, if expected earnings from paid work w_p' are less than w_p^* , an individual with entrepreneurial talent will choose an entrepreneurship career and demonstrate higher TFP in comparison to that seen in his paid work occupation.

Next, it can be seen how personal values determine TFP in subsequent output. It has been stated that an individual's behaviour depends on his values: a – to what extent a person is 'greedy', and b – how much he is interested in doing an interesting job. The difference between w_p^* and w_s will be lower if an individual is more 'greedy', i.e., his a is low. In turn, the difference will be higher if the individual is more interested in the occupation that fits his talents, i.e., b is high. Hence, if this individual is more interested in having an interesting job, he will be more likely to choose the occupation that fits his talents. Thus, the TFP of an individual with a strong preference for an interesting job will be higher, which assumes higher output and growth because of the higher likelihood of the individual choosing the occupation that fits his talents. This proves the first part of this theorem.

Theorem 1 shows that the improving quality of the business environment (the improvement of transformation of knowledge into TFP), is not enough to obtain a high level of TFP. The potential for entrepreneurs or paid workers to work at their best level is also essential, and this depends on their talents and the match between these talents and their occupations. This match depends on the personal values of these employees.

Although the level of human capital in Russia is high, entrepreneurial activity is much lower compared to developed economies. Moreover, the share of innovative firms is lower even compared to developing and transitional economies. Despite many government initiatives to encourage entrepreneurship, there has not been any significant change in entrepreneurial development. Perhaps one of the reasons for this is the high share of employees who have talent for occupations other than their existing jobs. Such employees are less likely to offer new ideas, be innovative, be creative or increase output via TFP instead of increased capital input.

Consider the relationship between opportunities to earn from rent activities in explaining TFP. If the difference between earnings in entrepreneurship and paid work does not lead to a situation where an individual with entrepreneurial talents chooses paid work, the possibility of earning through rent activity might crucially affect this decision.

Theorem 2. *If $w_s - w_p > w_s - w_p^*$ and $T_s > T_p$ and $q_s - q_p < q_s - q_p^*$, hence $dy_s'' < dy_p''$.*

Proof.

For each w_s and for each w_p there is T_s . If $w_s - w_p > w_s - w_p^*$, the utility in paid work will be higher than in an entrepreneurship T_p . Thus, if expected earnings in entrepreneurship $w_s - w_p$ are higher than expected earnings in paid work $w_s - w_p^*$, and the earnings in paid work are lower than the equilibrium level, the utility of paid work will be higher for an individual with entrepreneurial talent in comparison to an individual with paid work talent. If $q_s - q_p < q_s - q_p^*$ and $T_s > T_p$, then $dy_s'' < dy_p''$. This means that an individual will choose an occupation that does not suit his talents (in this case, this occupation is a paid work career) if the earnings from the rent activity compensates the loss in utility resulting from the less desirable occupation. If this individual chooses such an occupation, he will exhibit lower output. His potential to increase TFP is also lower in this occupation, as shown in Theorem 1. Hence, in this ‘wrong’ occupation, the TFP input into the growth of output is lower, i.e., if $w_s - w_p > w_s - w_p^*$ and $q_s - q_p < q_s - q_p^*$. Thus, the individual is less able to increase productivity through his talents. The reason

for this is that the opportunity to earn more from rent motivates him to choose a paid work career instead of the more suitable entrepreneurship track.

Similar to Theorem 1, if an individual is 'greedy' he will be less likely to choose an occupation that fits his talents, and the potential to increase TFP of such an individual is lower.

Theorem 1 and Theorem 2 demonstrate that an appropriate institutional environment is not enough for the development of entrepreneurship. The existence of personal potential to support business development is also essential. This potential depends on a talent for entrepreneurship. If a person chooses an occupation (self-employment) that fits his talents, he will demonstrate higher output through higher TFP in this occupation compared to an alternative occupation (paid work). To provide this choice, it is essential to keep the difference between expected earnings in self-employment and paid work as small as possible. Small differences might not have an impact on this choice if a person is altruistic enough. The development of entrepreneurship depends on institutions, business environments and on personal characteristics of entrepreneurs which explain his ability to develop business in addition to labour and capital input. Thus, it makes sense to take into account entrepreneurial motivation in an entrepreneurship policy.

The growth of opportunities to earn money from rent activity harms entrepreneurship development. Reducing these opportunities in the economy is important. Entrepreneurship that is based on the renting activity and the distribution of the existing wealth might decrease the level of entrepreneurship development. This point is consistent with W. Baumol's hypothesis. Values, in addition to the institutional environment, also explain the distribution of entrepreneurs in productive, unproductive and destructive activities.

Note that these conclusions assume that an entrepreneur has a monopoly of power in the market or that there is a low level of competition. In such cases, even if an entrepreneur has no talent for entrepreneurship, it will be easier to increase productivity through the increase of capital K . In these cases, the access to finance and the borrowing rate are more important than talent, and hence, capital is more important than

management. Thus, cases of low competition, providing better access to financing might be much more important than focusing on talent distribution.

These theoretical conclusions lead to a few applied recommendations. It is essential to focus on necessity entrepreneurship. Necessity entrepreneurs choose self-employment from a lack of better alternatives. Hence, their talents are not sufficient for this occupation. Considering this, it makes sense to create new, alternative jobs, or to offer educational programs to develop entrepreneurial talent. Otherwise, the potential of these entrepreneurs to increase TFP will be low, and the level of entrepreneurship development will be low as well.

The development of a regional economy determines the earnings for both entrepreneurship and paid work, as well as the chances of finding a job. The regional economy affects decisions about occupational choice between entrepreneurship and paid work. This choice also depends on personal values, which include interests in obtaining a higher income and doing an interesting job. If the difference between earnings in entrepreneurship and paid work in a region is high, it will be more likely that entrepreneurship in this region will be less productive. The reason for this is that there are more individuals with paid work talent who choose entrepreneurship in this territory. However, if these individuals have a stronger preference for doing an interesting job, entrepreneurship will be more developed.

2.2 Empirical study of motivation for entrepreneurship and paid work in Russia

The previous section states that entrepreneurship development depends on the fit between individuals' talent for entrepreneurship and their current occupation: paid work or entrepreneurship. The choice between entrepreneurship and paid work depends on the personal values of an individual. Hence, these values determine the fit between talent and occupation. It is important to remember that 'greedy' individuals are more likely choose occupations that do not fit their talents, while individuals who more highly value doing interesting work are more likely choose occupations that fit their talents. This

section studies the values of Russian entrepreneurs, with an analysis of the fit between their talents and occupations. This is crucial to empirically verify the model in Section 2.1.

Recent empirical research indicates that an occupational choice between entrepreneurship and paid work is determined by personal characteristics. In papers [Shapero, 1984; Shapero, Sokol, 1982; Ajzen, 1991; Bird, 1988; Katz, Gartner, 1988] the authors offer the theory that personal values predict future occupation. They conclude that an individual does not prefer entrepreneurship by chance. Usually, people make this decision rationally, based on motives that reflect their values. [Krueger, Reilly, Carsrud, 2000; Krueger, Carsrud, 1993]. Empirical support for this theory is found in [Krueger, 2007; Hayton, Cholakova, 2012; Prabhu et al., 2012; Shinnar et al., 2012; Fayolle, Liñán, 2014]. Based on these ideas, entrepreneurship development can be said to depend in some part on culture [Golubetckaia, Aralov, 2015, p. 53-54].

In order to test a theoretical model in Section 2.1, the World Values Survey (WVS) was used. This survey covers 90% of the world population in 100 countries. The WVS is an individual-level survey that is representative at a national level and includes questions about values, social status, occupation and individual characteristics, such as gender, age, education level, etc. This study utilises the Russian portion of the survey. There are two reasons for that: (1) it is impossible to include all control variables in cross-country data because some cultural variables are not possible to measure and (2) the Russian sample is the largest in the WVS sample. The last wave of survey is for 2010-2014. The Russian population was surveyed in 2011, and this included a panel for the WVS survey. However, the panel includes fewer annual observations on occupational status in Russia, and therefore it is less representative. For this reason, cross-sectional data was used.

It is assumed that occupational choice depends on the following values: attitudes towards money (it is important to be rich), risk (risk taking is important), success (to have people recognize one's achievements is important), self-confidence (a belief that in the long run, hard work usually results in a better life) and demographics (variables such as gender, age, education, marital status). Attitude towards money illustrates the utility

of expected earnings and attitude towards risk illustrates readiness to take risks in order to earn money. Success and self-confidence demonstrate non-material motivation for an occupation (interest in doing an interesting job). The dependent variable is the answer to the question about occupational status, i.e., self-employed or paid worker. The list of variables measuring values is presented in Table 2.2.1.

Table 2.2.1

Values

№	Description	Codes
	Now I'd like you to tell me your views on various issues. How would you place your views on this scale? 1 means you agree completely with the statement on the left; 10 means you agree completely with the statement on the right; and if your views fall somewhere in between, you can choose any number in between.	
1	Self-confidence (H 1)	In the long run, hard work usually brings a better life. Hard work doesn't generally bring success 0=Disagree 9=Agree
2	Money - greedy (H 4)	Incomes should be made more equal. We need larger income difference as an incentive for individual effort. 0=We need larger income difference 9=We need more equality
	Now I will briefly describe some people. Using this card, would you please indicate for each description whether that person is very much like you, like you, somewhat like you, not like you, or not at all like you?	
3	Creativity (H 2)	It is important to this person to think up new ideas and be creative, to do things one's own way. 0= Not at all like me 5= Very much like me
4	Money - rich (H 4)	It is important to this person to be rich, to have a lot of money and expensive things. 0= Not at all like me 5= Very much like me
5	Success (H 5)	Being very successful is important to this person, to have people recognize one's achievements. 0= Not at all like me 5= Very much like me
6	Risk aversion (H 3)	Adventure and taking risks are important to this person, to have an exciting life. 0= Not at all like me 5= Very much like me

Thus, it is possible to propose two opposite types of entrepreneurs in Russia.

The first type are people who choose an entrepreneurial career out of interest, and for whom earnings is less important in this choice. In Section 2.1, this individual has the following characteristics: $a < b$, where a measures the utility of the expected income. Higher values mean that individual values income more (wants to be rich more). The second term, b measures the non-material interest for this occupation. Higher values mean that an individual is interested in doing an interesting job that fits his talent.

If an individual values creativity and believes that in the long run, hard work brings success, they will accept waiting for this outcome [Heunks, 1998; Amabile et al., 1996; Nystrom, 1993]. Individuals who choose an entrepreneurship career values rule of

law. Studies [Caliendo et al., 2009; Ekelund et al., 2005; Cramer et al., 2002] argue that individuals who like to take risks are more likely to choose entrepreneurship. Such entrepreneurs value people and recognize their achievements. In addition, these entrepreneurs are interested in acquiring knowledge about research and development [Ponomarev, Sventunkov, 2015, p. 106]. Innovative entrepreneurship assumes creative activity and modes of earning money. Moreover, Ponomarev and Svetunkov (2015, p. 106) indicate that desirable social status is another reason for becoming an entrepreneur. Such an entrepreneur does an interesting job and earns money.

The second type of entrepreneur is interested in earning as much money as possible, and cares less about doing an interesting job. In accordance with Section 2.1, these individuals have $a > b$, where a measures the utility of the expected income. Higher values mean that the individual values income more (wants to be rich more). The second term, b measures the non-material interest for this occupation. Higher values mean that an individual is interested in doing an interesting job that suits his talents.

The primary goal for these entrepreneurs is to obtain a high level of income. Liang and Dunn (2007) support this point. High income inequality might be a reason for choosing entrepreneurship because this occupation typically brings high earning potential. Hence, they are more interested in a well-paying occupation than in doing an interesting job that results in lower earnings. Moral issues are less crucial in their decision-making. Bribing and other criminal activities might be justifiable if they result in higher earnings. Creative thinking and the demand for scientific knowledge are not important for the business of this type of entrepreneur. In addition, they prefer less risky activity, and this leads to them avoiding innovations. Ultimately, these entrepreneurs prefer occupations that offer maximum expected earnings and might be even unproductive or destructive.

The relationship between these values and hypotheses is in Figure 2.2.1

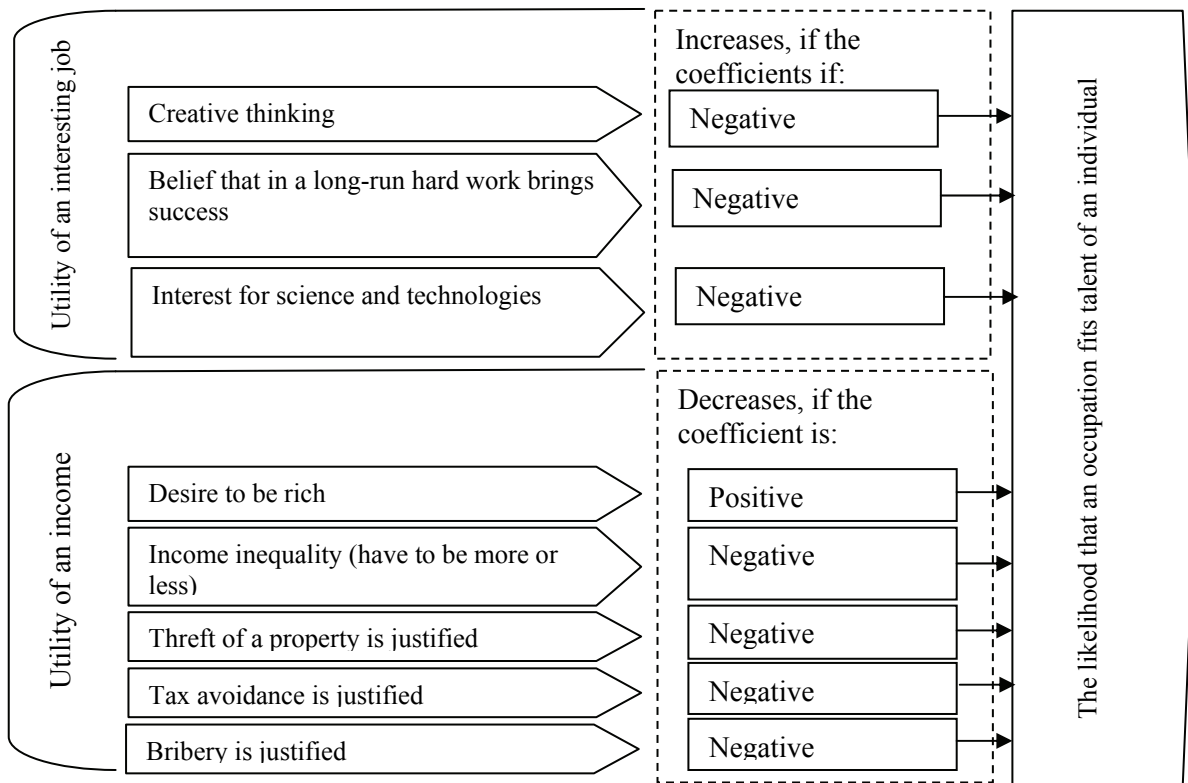


Figure 2.2.1. The relationship between entrepreneur's values and the likelihood that their talent fits the occupation

Source: author

Within the survey, there are some questions answered with 'I don't know' or a refusal to answer. These observations are empty for the conventional analysis and might lead to biased results and decrease the sample. In order to resolve this problem, two estimation methods were used: simple logistic model and multiple imputations chained equations (MICE). The latter was developed in [van Buuren, Oudshoorn, 1999]. It is assumed that omitted values are not dependent on other variables such as gender, marital status, etc.

This dissertation applies two estimation methods:

1. Standard estimation method (multiple logistic regression);
2. Multiple imputations chained equations offered by [Rubin, 1987; van Buuren, Oudshoorn, 1999]. Table 2.2.3 contains the descriptive statistics for all variables after the MICE procedure.

The program code for estimations is given in Appendix 1. The following variables include percentage of omitted observations: occupation status (1.3%)³⁵, marital status (0.6%), self-confidence (7%), creativity (16.7%), money (1st) (7.2%), money (2nd) (23.9%), success (17.9%) and risk (27.8%).

The descriptive statistics show that 4.2% of respondents (between 18 and 91 years of age) are self-employed. This figure is close to those in other surveys (see Appendix 1). Hence, the result is quite reliable for further analysis. Appendix 2 shows the descriptive statistics before the MICE procedure.

Conditional descriptive statistics indicate that 64% of self-employed people are males. It also shows that paid workers are older: their average age is 46.6 years while an entrepreneur's average age is 38.2 years. The self-employed are more likely to be married (67%) in contrast to paid workers (55%). Self-employed individuals are more interested in a high income.

Table 2.2.2

**Descriptive statistics³⁶
(after running the MICE)**

Variable	Mean	St. Dev.	Min	Max
Entrepreneur (yes=1)	0.042	0.1997	0	1
Gender (male=1)	0.446	0.4972	0	1
Marital status (married=1)	0.554	0.4972	0	1
Age, years	46.0564	17.4179	18	91
Self-confidence	–	–	0	9
Creativity	–	–	0	3
Money-rich	–	–	0	3
Money-greedy	–	–	0	9
Success	–	–	0	3
Risk aversion	–	–	0	3

N=2500

There are two variables that measure attitude towards money. The first measures the extent of greed in a person, which is quantified according to the answer to the question about income differences. The second measures the desire to be wealthy. The conditional mean for variable 'money-greedy' is 5.6 for entrepreneurs. Here, a value of zero means that respondents prefer higher income differences. The conditional mean for this variable for paid workers is 6.7. The second variable, which measures the desire to

³⁵ The share of missed values is in brackets

³⁶ Descriptive statistics for the raw data is in Appendix 2

be wealthy, has a mean of 1.3 out of 5 (maximum desire) for entrepreneurs, and 0.9 for paid workers.

Table 2.2.3

Conditional descriptive statistics after running the MICE

Variable	Mean	St. Dev.	Mean	St. Dev.
	Self-employed		Paid workers	
Gender (male=1)	0.638095	0.482856	0.4378	0.4962
Marital status (married=1)	0.6731	0.473666	0.5488	0.4977
Age, years	38.0289	10.7653	46.4048	17.5686
Self-confidence	-	-	-	-
Creativity	*** ³⁷	-	-	-
Money-rich	***	-	-	-
Money-greedy	***	-	-	-
Success	-	-	-	-
	N=105		N=2395	

A correlation matrix for all the variables can be found in the Appendix section (Appendix 2 for datasets after running the MICE method and Appendix 4 for raw datasets). Estimations are provided in Table 2.2.4 (MICE method), below. The dependent variable is binary, and therefore logistic model is used to estimate coefficient values. Table 2.2.4 demonstrates the logistic regression estimations. Estimations (1) and (2) were conducted using simple logit model and estimations (3) and (4) were derived using MICE [Rubin, 1987; van Buuren, Outdshroom, 1999]. (Detailed results can be found in Appendix 6; results after the standard estimation method are in Appendix 7).

The estimations indicate that most self-employed individuals are male and the optimal age for this occupation is 37 years. There is an inverted U-shape relationship between age and likelihood to be self-employed. The coefficients for variables ‘gender’, ‘age’ and ‘age squared’ are statistically significant.

³⁷ The significance of the Chi-squared test for mean comparison

Estimations after MICE. Logit-model. Coefficients are marginal values³⁸

Variable	(1)	(2)
Gender (male=1)	0.0290*** (0.00836)	0.0291*** (0.00833)
Marital status (married=1)	0.00553 (0.00869)	0.00358 (0.00867)
Age, years	0.0110*** (0.00253)	0.0111*** (0.00253)
Age ² , years	-0.000144*** (0.00003)	-0.000144*** (0.00003)
Self-confidence	0.00152 (0.00151)	0.00153 (0.00155)
Creativity	0.0161*** (0.00482)	0.0172*** (0.00467)
Money-rich	0.00770 (0.00487)	
Money-greedy		-0.00463*** (0.00141)
Success	-0.00180 (0.00522)	-0.00102 (0.00522)
Risk aversion	0.00191 (0.00502)	0.00267 (0.00485)
Average RVI	0.0923	0.0820
Max FMI	0.1986	0.1971
Imputations	25	25
F-stat	7.17***	7.82***
N	2500	2500

Robust standard errors are in parenthesis. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Regarding values, the estimations illustrate that self-confidence does not affect occupational choice. Hence, the belief that if a person works hard in the long run he will be successful does not matter in choosing self-employment. The respondents have a low value for this variable, which indicates that this belief is also low among entrepreneurs. Thus, entrepreneurship is not chosen because of the belief that if a person has talent and works hard he will eventually be successful. Instead, individuals' choices are determined by other factors. Individuals choose self-employment because they are creative.

Entrepreneurs desire to be in the top income group. This is supported by the statistical significance of the coefficients 'money-greedy' and 'money-rich'. However, the variable 'money-rich' is insignificant. The variable 'money – greedy' is significant with a negative coefficient. Thus, the desire to earn more money affects occupational

³⁸ Estimation results using conventional logit-model is in Appendix 5

choice. However, public recognition of occupation status is not important. The variable ‘success’ is not significant.

Similar results were obtained for the estimation of risk attitudes in relation to occupational choice. The variable ‘risk aversion’ is insignificant. The same results are seen in [Djankov et al., 2005; Djankov et al., 2006]. Djankov et al. find that the variable measuring risk attitude is not significant for Russian entrepreneurs.

The results are depicted in Figure 2.2.2.

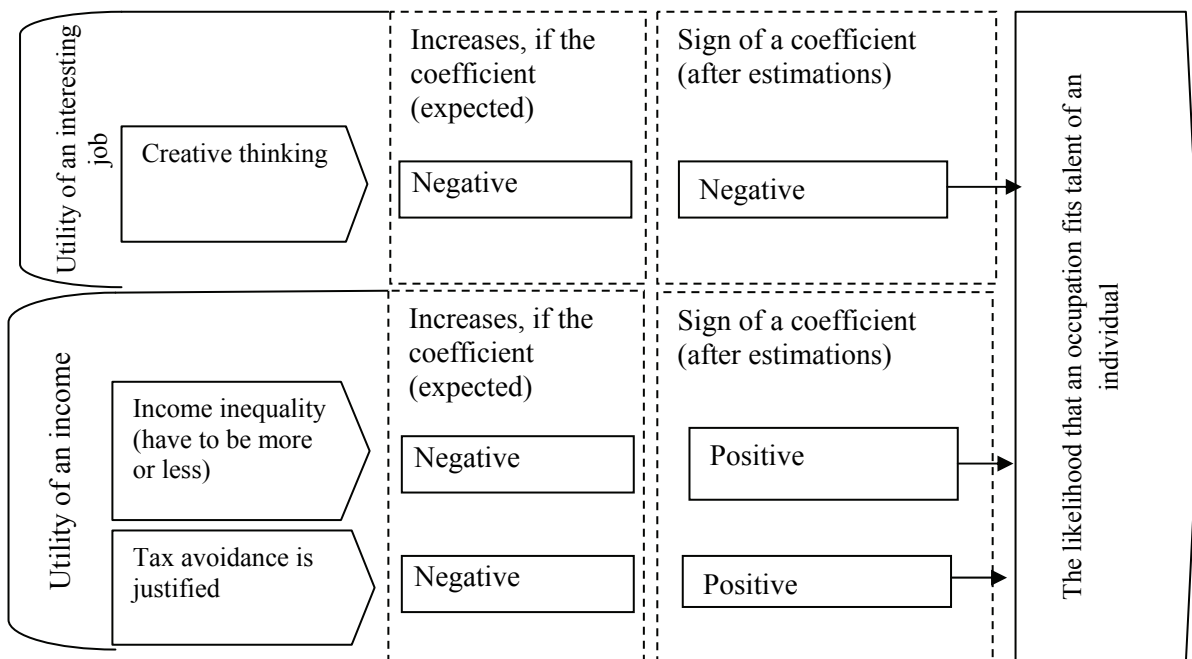


Figure 2.2.2. The comparison of expected coefficients and estimated coefficients

Notice: the rest variables are not significant

Source: author

In sum, individuals in Russia choose self-employment because they desire to earn more money, and they achieve these goals because of creativity. They do not become entrepreneurs because of a belief that hard work brings success over the long term. In accordance with Section 2.1, Russian entrepreneurs are seen to have $a > b$ characteristics, where a measures the utility of expected income. Higher values indicate that the individual values income more (want to be wealthy more). The second term, b measures the non-material interest for this occupation. Higher values mean that an individual is interested in doing an interesting job, which fits his talent.

Results indicate that there are many entrepreneurs in Russia whose talents do not fit their occupation, as stated in Section 2.1. Because they prefer less risky business and desire to earn as much money as possible through creativity, these individuals choose self-employment because it offers a higher income than occupations that better fit their talents. Ultimately, this leads to sub-optimal talent allocation.

There is also a high share of necessary entrepreneurship in Russia. The Global Entrepreneurship Monitor finds 35.4% of self-employed individuals are necessary entrepreneurs. It is likely that their talents do not fit their chosen occupation [Verkhovskaia, Dorokhina, Sergeeva, 2014].

The surveys and above empirical analysis indicate that Russians' current values motivate them to choose self-employment over paid work to the extent that entrepreneurs' talents do not fit their occupation. As a result, they cannot be sufficiently creative because they require additional time to finish all routine responsibilities. Hence, their initiative and ability to develop innovations are lower.

In order to resolve this problem, it is necessary to provide an environment that changes values and thereby the motivation to choose an occupation in accordance with the desire to exploit one's talents rather than simply earn more as much money as possible. To complete this empirical analysis, it is logical to illustrate how the mismatch between talent and occupation alters the output of start-ups and how this is related to regional economies.

2.3 Empirical study of entrepreneurship development in economically differentiated regions of Russia

Different regions of Russia differ in their entrepreneurial activity. In some regions there are more entrepreneurs, while in others there are fewer. In some regions, small- and medium-sized businesses are more developed, while in others this is seen less. Researchers explain such disparities through differences in the economic development of certain territories or the personal characteristics of entrepreneurs. This

raises the question of how both the regional environment and the personal qualities of entrepreneurs affect the disparity seen in entrepreneurship development levels across various Russian regions.

The study by Aleshchenko (2015) shows that the current policy of supporting small- and medium-sized businesses does not solve the problem of the growing divide between different Russian regions regarding socio-economic development level. To overcome this situation, it is essential for regional authorities to understand the peculiarities of their region and the reasons for the disparity, and subsequently apply this knowledge in appropriate policy formation. For this reason, the study of factors that influence the growth of disparity between regions is not only of theoretical importance, but also of practical relevance.

There are some studies focused on the analysis of the nature of regional disparity according to the level of entrepreneurship development. Many of these cover some aspects of supporting small and medium-sized businesses, but there are not enough publications that comprehensively analyse this problem. Among recent publications, a 2016 study by Zemtcov and Barinova (2016) is notable, which proposes taking into account the typology of regions depending on their scientific, technical and industry specialisation, instead of general financial resources, and creating an infrastructure for innovative entrepreneurship. The question remains as to how to move forward with the regions that possess no conditions for the development of entrepreneurship.

Some European studies are devoted to similar problems. For example, an analysis of Portugal's experience in [Baptista, Leitao, 2015, p. 276] showed that regional authorities are recommended to encourage training of small enterprises' staff to increase their productivity. The paper [Fritsch, Wyrwich, 2014], discusses the need for forming an entrepreneurial culture as a basis for subsequent occupational choices, rather than attempting to increase the sheer number of entrepreneurs through various methods. There are, however, no articles about the situation in Russia, and this publication fills this gap in analysing Russia's domestic experience, which forms the basis for practical recommendations.

There are different approaches to measuring entrepreneurial activity in specific regions, all of which evince the presence of disparity between Russian regions regarding entrepreneurship. The article [Popovskaia, 2011, pp. 51-54] provides an index of entrepreneurial activity calculated for each region of Russia based on the methodology used by Global Entrepreneurship Monitoring. The results show that the values of the entrepreneurial activity index differ significantly for different territories. The minimum value is 1.2% in the Republic of Karelia and the maximum is 10% in the Republic of Dagestan. In the study Basareva (2010, p.56), a finding is presented about the growth of regional disparity according to the level of small business development based on analysis of the data provided in the report by the National Institute for System Studies.

The findings by Russian researchers usually are based on the analysis of the quantity of small and medium-sized enterprises. It should be clarified here that this approach has some drawbacks—the same entrepreneur can register several legal entities in his/her name and shadow business is not taken into account. Nevertheless, the Russian researchers come to the conclusion that there is a polarisation of regions in terms of entrepreneurship.

These differences can be the result of both the personal characteristics of the residents of certain Russian regions (education, age, etc.) and regional peculiarities (availability of infrastructure, extractive industries, etc.). The most well-known source of information about the identity of entrepreneurs is Global Business Monitoring. According to the most recently published report³⁹ (2013), the proportion of male entrepreneurs among the male adult population is 6.2%, while female entrepreneurs constitute 5.4% of the female adult population. In addition, the average age of those who start a business is 36, and for established entrepreneurs it is 40. As a rule, Russian entrepreneurs have vocational, incomplete or complete higher education, and 61.3% became entrepreneurs voluntarily while the rest took this track out of necessity. In total, 39.8% of new entrepreneurs and 34.8% of established voluntary entrepreneurs indicated that their primary motivation is income maintenance [Global Entrepreneurship

³⁹ on the date of writing this paper

Monitoring, 2014, pp. 25-31]. Similar results were obtained in the study [Popovskaya, 2013], based on the results from a similar survey conducted in 2011.

The presence of necessity entrepreneurship is associated with a low level of economic development in certain regions. Thus, the study Toreev (2010, pp. 88-92) analysed the development of small businesses and found unemployment growth to have a noticeable influence on the increasing number of entrepreneurs in the 1990s. A typical portrait of a Russian entrepreneur in 2000-2003 was that of a man aged 30 to 40 years with higher technical education who lost his job in his speciality or who did not have enough money to feed his family. It was not only a lack of income that played a role in choosing entrepreneurship—a non-financial component was also critical. For 28.4% respondents, the desire to obtain independence was meaningful, while for 25.2% the need for self-realisation played an important role. Only for 10.8% of entrepreneurs was the inability to find a job a motivating factor [Toreev, 2007]. Consequently, although the increase in the unemployment rate in the late 1990s and the early 2000s increased the number of entrepreneurs, the question remains as to whether this dependency still persists after the last 15 years.

In addition to the unemployment factor, a region's location and infrastructure development level are essential for entrepreneurial activity. In the study Toreev (2012, pp. 81-82), the author develops and calculates an integral indicator that reflects the entrepreneurship development level in the regions of Russia. The results lead to the conclusion that entrepreneurship is most developed in the regions of the federation that have sizable cities and well-developed infrastructure, and where large investment projects are being implemented. It is also noted that during the crisis of 2008-2009 years, regions characterised by a low level of entrepreneurial development compensated with a large-scale support of small businesses, which managed to reduce the gap between these regions and the leading areas. Also, Toreev's study notes that in depressed regions of Russia, the level of entrepreneurship could be high due to necessity entrepreneurship, which was facilitated primarily by grant support rather than successful economic policy.

In international studies, primary attention is paid to the relationship between institutions and entrepreneurship development level in specific regions. In the article [Aidis, Estrin, Mickiewicz, 2008], the authors demonstrated that a low level of entrepreneurship is a consequence of a weak institutional environment, which is compensated for by professional ties. However, the use of personal contacts does not always contribute to the development of fair competition among entrepreneurs. Thus, those who have higher social capital are in a better position, and this does not necessarily relate to professional skills. Ultimately, this hampers the development of more efficient firms.

In connection with studies mentioned above, it is advisable to ask whether the change in political elites and/or heads of state can change this situation and create opportunities for entrepreneurs with low social capital. In the paper [Bruno, Bytchkova, Estrin, 2013], the authors analyse the correlation between the frequency of registration of small, medium-sized and large enterprises and the change in political elites in certain regions of Russia. The results showed that opposition parties to the political elites who have the majority votes in the regional government coming to power increases the frequency of small business registration but reduces registration for medium-sized and large firms. This effect is explained by the fact that often, the development of medium-sized and large business is facilitated through contacts with representatives of the authorities, and it is not always easy for small businesses to acquire contacts of a comparable level. When the politicians in power change, communications collapse, which opens up new opportunities for small firms.

A similar conclusion was drawn in the study [Shurchkov, 2012], which shows that elites' coming to power after 2000 in certain regions of Russia was accompanied by a decrease in the level of entrepreneurship in these regions of the federation. Shurchkov explains this correlation as connected with the appointing of representatives of commercial organisations to senior positions in government, which led to the emergence of informal contacts between the authorities and entrepreneurs of large firms, and, in turn, negatively affected entrepreneurship in Russian regions. It should be noted that these studies analyse only the influence of individual factors on differences in the level

of entrepreneurship development in Russian regions. At the same time, studying the simultaneous influence of various factors on entrepreneurship provides particular relevance. Similar studies were conducted in other countries, but Russian entrepreneurship has received little attention thus far. One example of a study focusing on Russian entrepreneurship is [Gerber, 2001], where the author showed that in Russia, entrepreneurs are often middle-aged male residents in regions with higher unemployment and lower rates of criminality. There are no studies based on recent statistics.

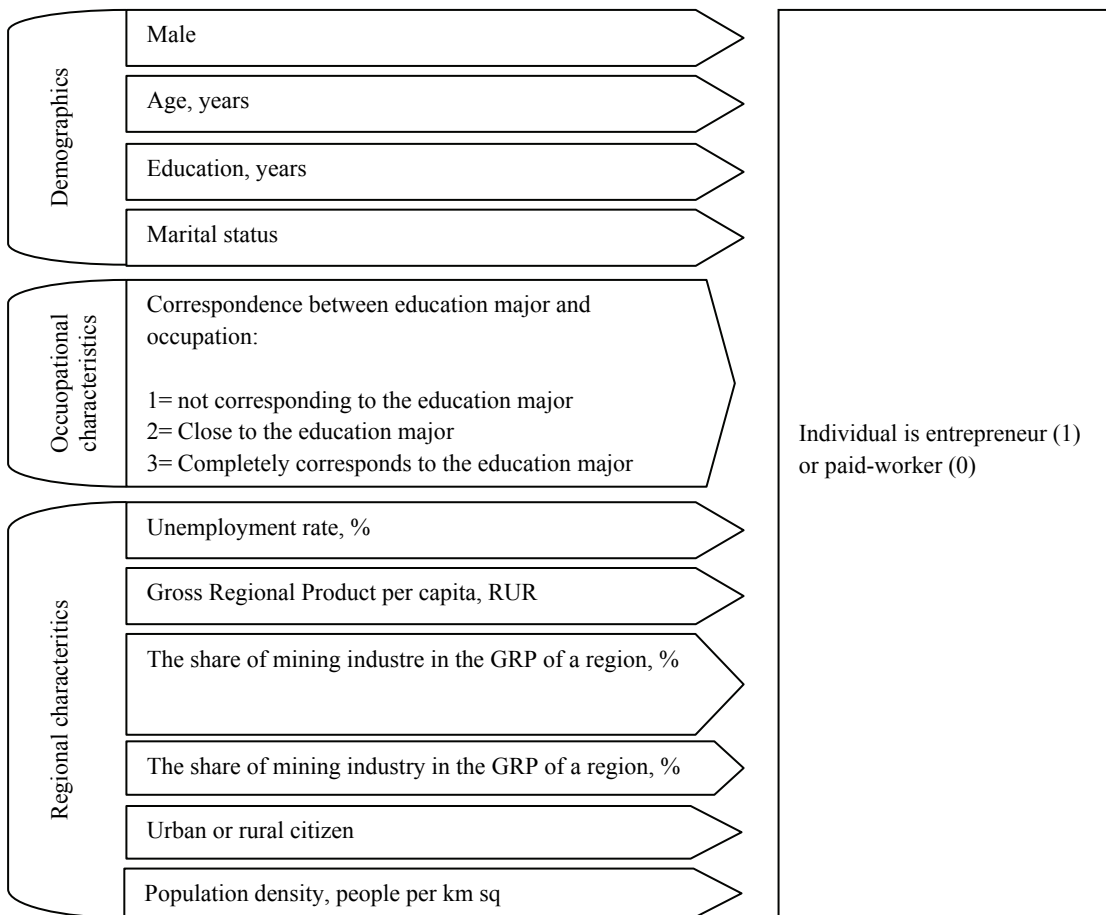


Figure 2.3.1. Determinants of the number of entrepreneurs in Russian regions

Source: author

There are some international studies that address similar problems in different contexts. In the study [Stuetzer et al., 2014], the authors analyse differences in the level of entrepreneurship among German regions. In their article, the level of entrepreneurship is measured using indicators from Global Entrepreneurship Monitoring: the overall level of entrepreneurial activity and the intention of respondents to engage in this activity. The results illustrate that regional characteristics (unemployment rates, GRP per capita, population density, etc.) do not affect the level of entrepreneurship in general but do affect the intention of citizens to create a firm, as well as their perception of business opportunities. This leads to the inference of an indirect effect of the impact of regional environment on the level of entrepreneurship, as not everyone who is interested in entrepreneurship ultimately becomes an entrepreneur. In economically developed regions more people wish to become entrepreneurs. The results obtained according to this study contradict those of some previous papers, which state that the regional characteristics have a direct impact [Armington, Acs, 2002; Fritsch, Falck, 2007; Hong et al. 2015]. The nature of the correlation between regional characteristics and level the business remains an open question for foreign researchers.

The results of international studies contradict those of the Russian studies mentioned above. The latter mention a direct correlation between unemployment and entrepreneurship, while in foreign countries the reverse is found to be the case. A detailed analysis of the impact of individual regions, and personal characteristics on the level of entrepreneurship development in Russian regions will help determine the difference in the specifics of entrepreneurship development in Russia and in foreign countries.

The terms ‘entrepreneur’, ‘entrepreneurship’ and the approach to measure entrepreneurship is defined here. The absence of a single accepted interpretation of the definition of ‘entrepreneurship’ and ‘entrepreneur’ has generated discussions about the essence of entrepreneurship and different methods regarding related qualitative and quantitative research, which was presented in the first portion of this dissertation. Here, approaches to the definition of entrepreneurship used in previously published articles

are considered. The definition used in this dissertation is based on an analysis of existing approaches to the interpretation of the term ‘entrepreneurship’.

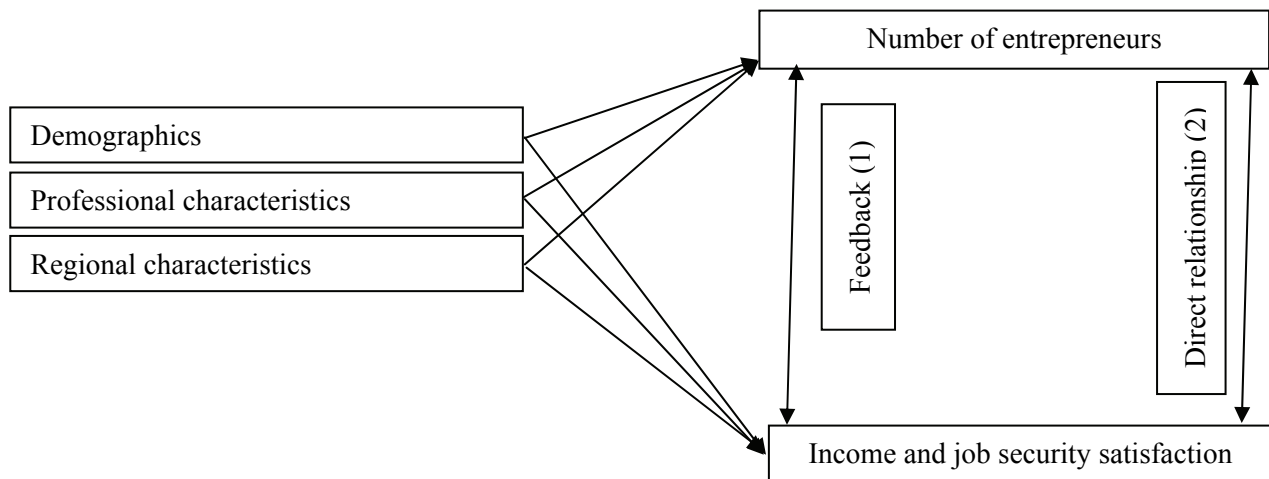
Among the studies mentioned above, Global Entrepreneurship Monitoring’s indicators were used as dependent variables. In this project, the term ‘entrepreneurship’ is broadly defined as an attempt to create a new business or company (an individual labour activity, a new business organisation, an expansion of an existing business) undertaken by an individual, a group of individuals or by pre-existing companies. It is also specified that entrepreneurship is a process that involves multiple lifecycle stages: from potential entrepreneurs, to the idea of a company, to its early stage (nascent entrepreneurs), and from new companies (owners of newly established businesses) to established businesses (established entrepreneurs) (Global Entrepreneurship Monitoring, 2013, pp. 9-19, Reynolds, 2005). To measure entrepreneurial activity, several indicators were used. The measurement was carried out using a survey of the adult population from 18 to 64 years of age, and a sample including about 2,000 respondents (as of 2013).

Other papers measure entrepreneurial activity with the help of registered enterprises—an approach widespread both in Russia and abroad. Using this method, the level of entrepreneurship is defined as the correlation between the number of entrepreneurs and the number of registered organisations. At the same time, there may be discrepancies, since the same person can register several organisations in their name, which makes this technique of measuring entrepreneurship not entirely accurate.

In this regard, a different approach is applied to the definition of the essence of entrepreneurial activity and its measurement (also used in different studies)—calculation of the number of self-employed workers. For example, in the paper (Stuetzer et al., 2016), an entrepreneur is understood as a self-employed person, i.e., an individual who does not work for hire. The advantages of this approach allow the circumvention of the problem mentioned above that the number of firms does not always correctly reflect the level of entrepreneurship. This article applies the approach where entrepreneurs seen are identical to the self-employed, i.e., according to Rosstat’s methodology (Rosstat, 1996) those who work on an individual basis, employers of unpaid family workers and

members of collective enterprises. The incomes of such entrepreneurs depend on the results of their activities in the production of goods and services. They make managerial decisions that affect the enterprise's activities or may delegate this authority, but they retain their responsibility for the well-being of the enterprise.

Two indicators are used to assess the level of entrepreneurship in Russian regions: first, whether an individual is an entrepreneur or not, i.e., measured is the number of entrepreneurs, and second, their satisfaction with their salary and job security. It is assumed that those who earn more are more satisfied with their income, and that entrepreneurs with sustainable businesses who consider their job to be secure are more satisfied with their job security. The last two indices measure the success of an entrepreneur. The choice against using the raw value of income is explained by the fact that nominal value differs between regions. Using raw income can lead to regional variables explaining not the success of entrepreneurs, but differences in the level of nominal incomes between regions.



Note: (1) feedback means that the increase in the number of entrepreneurs discourages the development of entrepreneurship; (2) direct relationship means that the increase in the number of entrepreneurs encourages the development of entrepreneurship.

Figure 2.3.2. The relationship between number of entrepreneurs, income and job security satisfaction

Source: author

The section uses data from the Rosstat survey ‘Comprehensive observation of the living conditions of the population’ from 2014, which includes 113,138 respondents living in all regions of the Russian Federation, aged 15 and over. In this survey, a

variable is used to identify the status of an individual in the labour market, either employed or self-employed, which functions as the dependent variable. There are also variables that measure satisfaction with income and job security, which take three values: 1 – ‘Not at all satisfied’, 2 – ‘Not completely satisfied’, 3 – ‘Quite satisfied’. The empirical portion of this research estimates the following econometric models:

$$Y_{1i} = \beta_1 + \beta X + \gamma Z + \varepsilon_i, \quad (2.3.1)$$

$$Y_{2i} = \beta_1 + \beta X + \gamma Z + \varepsilon_i, \quad (2.3.2)$$

Where Y_{1i} is - a dependent variable equal to 1 if the respondent is self-employed (an entrepreneur) and 0 if he/she is an employee; β_1 is a constant; βX is a vector of coefficients for variables that measure the respondent’s individual characteristics: gender, age, marital status, number of years spent on education, satisfaction with employment status, living in a city, living in the arctic zone; γZ is the vector of coefficients for variables that measure regional environment: unemployment rate, Gross Regional Product (GRP) per capita, share of added value created by extractive enterprises in the region’s GRP and number of patents per 10,000 members of the population; ε_i is the remainder; and Y_{2i} are the variables that measure satisfaction with salary and with job security.

Independent variables that characterise entrepreneurs’ characteristics are taken from the survey ‘Comprehensive observation of living conditions of the population’. The variables that measure the impact of regional variables are taken from Rosstat data for 2014. Econometric models are evaluated using the logistic model (logit model). The logic of the analysis is as follows: If an independent variable increases the probability for an individual to become an entrepreneur, this variable therefore positively affects the number of entrepreneurs in the region. If this variable also increases entrepreneurs’ satisfaction with income and job security, then in regions with a large number of entrepreneurs there is also a greater proportion of those who are successful. In this case, the regions leading in number of entrepreneurs can be considered examples of their corresponding economic policy, and regions with a small

percentage of entrepreneurs should be encouraged to stimulate transition of their population to this employment status.

Table 2.3.1 shows the conditional descriptive statistics of independent variables. Appendix 1 shows the ‘descriptive statistics’ table for all variables. According to the data of the survey conducted in Russia in 2014, entrepreneurs constitute 6.7% of the population in the age range of 16-88 years. This figure is higher than the values presented in Global Entrepreneurship Monitoring for 2013, in particular, the index of early entrepreneurial activity is 5.8% and the level of established entrepreneurs is 3.4%. Rosstat's ‘Economic Activity of the Population of Russia’ for 2014 indicates that 7.2% of the employed population are self-employed. Of these, 1.3% are employers, 5.5% are self-employed and the rest are members of production cooperatives and assisting in family enterprises. Thus, the obtained data are quite close to the results of other studies and can be interpreted as representative.

Descriptive statistics of independent variables formed separately for entrepreneurs and employees showed that most entrepreneurs are men (66%), whose average age is 42.4. Among entrepreneurs, 75% of respondents indicated the marital status ‘married’, which is 9% higher than that of paid work employees. Such a result can be explained by the fact that among older people, being married is more common. On average, entrepreneurs spent 13.1 years on education, which is less than the average period of training for employees, which is 13.2 years. This difference can be explained by the higher proportion of young people with higher education among employees since in the past two decades, specialised secondary education.

Conditional descriptive statistics

Variables	Mean	St. Dev.	Mean	St. Dev.
	Entrepreneurs		Paid-employees	
Demographics and occupational characteristics:				
Gender (male=1)	0.661***	0.473	0.482	0.5
Age, years	42.357***	11.153	41.783	11.928
Marital status (married=1)	0.750***	0.433	0.662	0.473
Education, years	13.055***	2.405	13.243	2.374
Correspondence between education major and occupation, %	***			
3 = 'completely corresponds to the education major'	24.7		41.8	
2 = 'close to the education major'	15		15	
1 = 'not corresponding to the education major'	60.3		43.2	
Satisfaction with:				
Salary (%)	***			
1 = 'Not at all satisfied'	7.18		13.1	
2 = 'Not completely satisfied'	39.8		50.5	
3 = 'Quite satisfied'	53		35.6	
Job security (%)	***			
1 = 'Not at all satisfied'	6.3		3.73	
2 = 'Not completely satisfied'	33.9		26.5	
3 = 'Quite satisfied'	59.8		69.8	
Regional characteristics:				
Unemployment rate, %	6.349***	4.28	5.25	2.974
GRP per capita, RUR	374 123.5***	335 318.60	454 432.40	446 882.90
The share of mining industrie in the GRP of a region, %	6.588***	12.37	7.864	14.314
The share of high-tech industries in the GRP of the region, %	20.280**	5.749	20.48	6.053
Living in a city (yes=1)	0.703***	0.457	0.739	0.439
Population density, people per km sq	470.6***	1309.061	593.9	1466.136
Number of observations	4121		57829	

Russian entrepreneurs are more satisfied with their level of salary, as evidenced by the values of the coefficients of the corresponding variable (2.5), while for employees this value is at 2.2, with a minimum value of 1 (not satisfied) and a maximum of 3 (satisfied). At the same time, entrepreneurs are less satisfied with job security. The value of the coefficient of this variable is 2.5, while for employees this value is higher at 2.7. This may be due to the risky nature of entrepreneurial activity. It should be noted that both entrepreneurs and employees are more satisfied with job security than level of income.

Descriptive statistics show that most entrepreneurs live in less prosperous regions of Russia. The conditional average value of the unemployment rate (measured using the methodology of the International Labour Organisation) is calculated depending on whether the respondent is an entrepreneur or not. For entrepreneurs, this figure is 6.3%, which is higher than the same indicator for employed respondents

(5.3%). Thus, entrepreneurs are more likely to live in regions where the unemployment rate is higher. A similar conclusion follows from the 2014 typical average of the Gross Regional Product (GRP) per capita. For entrepreneurs, this number is equal to 374,123.5 roubles per capita, while for employees it is 454,432.4 roubles. It should be taken into consideration, however, that entrepreneurs often live in areas of the Russian Federation where fewer enterprises are engaged in the extraction of minerals. The conditional average of the variable ‘The share of extractive industries in the GRP of the Russian Federation region, %’ is lower for entrepreneurs (6.6%) than for employees (7.8%). Additionally, there are more entrepreneurs in regions with fewer high-tech enterprises. The conditional average of the indicator ‘The share of high-tech and knowledge-intensive industries in the GRP of the region of the Russian Federation’ for the group ‘entrepreneurs’ is 20.3%, and for employees it is only slightly higher at 20.5%. Also, 70% of entrepreneurs live in cities, which is 3% less than employees. For determining the impact of each variable on the likelihood of an individual to be an entrepreneur, provided that the remaining variables are not affected, logistic regression is used.

The results of multiple logistic regressions (Table 2.3.2) demonstrate that entrepreneurs are middle-aged, married men. The correlation between age and the probability of an individual being an entrepreneur is nonlinear and has the shape of an inverted parabola. This is indicated by statistically significant data at the level of 99% and signs of the corresponding coefficients of regression. There is no statistically significant correlation between the number of years spent on education and the probability of an individual being an entrepreneur. People who believe that the education they have acquired does not relate to the work they perform are more likely to be entrepreneurs. The results obtained are close to the conclusions drawn in other studies on Russian entrepreneurs [Djankov et al., 2005] and surveys conducted in other countries [Caliend et al., 2014; Stuetzer et al., 2014].

Table 2.3.2

The results of multiple logistic regression. Dependent variable: the respondent is an entrepreneur (1) or an employee (0)

Variables	Coefficients		Marginal effects	
	(1)	(2)	(3)	(4)
Correspondence between education major and occupation ⁴⁰				
2 = 'close to the education major'	-0.419*** (0.0487)	-0.375*** (0.0498)	-0.030*** (0.003)	-0.375*** (0.050)
3 = 'completely corresponds to the education major'	-0.893*** (0.0410)	-0.874*** (0.0417)	-0.052*** (0.002)	-0.874 (0.042)
Gender (male=1)	0.707*** (0.0350)	0.677*** (0.0355)	0.043*** (0.002)	0.677*** (0.035)
Marital status (married=1)	0.250*** (0.0388)	0.233*** (0.0394)	0.015*** (0.002)	0.233*** (0.039)
Ln(Age, years)	11.06*** (1.524)	11.16*** (1.540)	0.678*** (0.094)	11.160*** (1.540)
Ln(Age, years) ²	-1.478*** (0.208)	-1.492*** (0.210)	-0.091*** (0.013)	-1.492*** (0.210)
Ln(Education, years)	-0.816 (1.266)	-0.356 (1.359)	-0.050 (0.078)	-0.356 (1.359)
Ln(Education, years) ²	0.228 (0.253)	0.152 (0.271)	0.014 (0.015)	0.152 (0.271)
Ln(GRP per capita, RUR)		-0.205*** (0.0530)		-0.205*** (0.053)
Ln(Unemployment rate, %)		0.650*** (0.0576)		0.650*** (0.058)
Ln (The share of mining industry in the GRP of a region, %)		0.0114 (0.00848)		0.011 (0.008)
Ln (The share of high-tech industries in the GRP of the region, %)		-0.263*** (0.0702)		-0.263*** (0.070)
Living in a city (yes=1)		0.0337 (0.0372)		0.034 (0.037)
Ln (Population density, people per km sq)		0.138*** (0.0134)		0.138*** (0.013)
Constant	-22.82*** (3.246)	-18.85*** (3.410)		
Pseudo R ²	0.0396	0.0553		
Wald χ^2	1049.59 ***	1472.30 ***		
Number of observations	62418	61950	62418	61950
Robust standard errors are in brackets. Levels of significance: *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1				

Entrepreneurs differ from employees in their level of job satisfaction, as indicated by the statistical significance of all relevant coefficients of these variables. The coefficient of the variable 'salary satisfaction' is positive, i.e., Russian entrepreneurs feel more financially secure than wage earners. The coefficient of the

⁴⁰ The base is 1 = 'not corresponding to the education major'

variable ‘satisfaction with job security’ is negative, i.e., entrepreneurs are less confident that they will have a job in the future. This is partly due to the risky nature of entrepreneurial activity, which is compensated for with higher income.

The results of the regressions confirm the hypothesis that the differentiation of regions according to the level of entrepreneurship depends on the economic conditions in these territories. Individuals are more likely to be entrepreneurs in regions with high unemployment rates—the variable ‘Unemployment rate’ is positive and statistically significant. However, there are more entrepreneurs in poor regions, which is demonstrated by the negative sign of the coefficient of the variable ‘GRP per capita’, which is also statistically significant. There are fewer entrepreneurs in the regions where minerals are mined. The ratio of ‘Share of extractive industries in GRP of the region’ is negative and statistically significant. The obtained results lead to the conclusion that there are more entrepreneurs in poor regions with a high unemployment rate, lower GRP per capita and fewer extractive enterprises.

This empirical analysis also revealed that there are more entrepreneurs in regions with fewer high-tech industries. This is indicated by the statistically significant coefficient of the variable ‘The share of high-tech and knowledge-intensive industries in the GRP of the region of the Russian Federation’ with the negative sign. As a result, innovative activity in the regions does not contribute to the diffusion of innovations that could increase entrepreneurship. Note that no correlation is seen between the residence of respondents in cities and the probability of their being entrepreneurs. The result obtained can be explained by the peculiarities of the dependent variable, which includes, among others, farmers, who are often excluded from research on entrepreneurship.

The results of regressions where satisfaction with salary are used as dependent variables have shown that entrepreneurs’ material success depends on their characteristics and location (Table 2.3.3, regression No. 1), without regard to respondents’ gender, as indicated by the lack of statistical significance for this variable. At the same time, a positive correlation was found with family situation, where the family has a positive impact on salary satisfaction. The coefficient of this variable is positive and statistically significant. Also, there is a correlation between age and income

satisfaction. It is nonlinear and represents a parabola shifted to the left. Thus, older entrepreneurs are more satisfied with their income. The number of years spent on education is not significant, but the correspondence of qualifications with the work performed is important. Entrepreneurs who believe that their education corresponds to their professional activities have a high level of satisfaction with their income. This indicates that availability of special training, and therefore a confirmed level of abilities for the chosen work increases entrepreneurs' material reward.

Entrepreneurs who live in developed regions are more satisfied with their salary. The unemployment rate in a region does not affect the satisfaction with salary of entrepreneurs, as indicated by the lack of statistical significance of the corresponding coefficient. At the same time, salary satisfaction is higher in wealthy regions—the GRP per capita coefficient is statistically significant and its sign is positive. It should be noted that the presence of extractive industries negatively affects entrepreneurs' salary satisfaction, and the presence of high-tech enterprises has a positive impact. This finding can be explained by the fact that entrepreneurs compare their level of income with the level of salary earned by employees of extractive companies (Rosstat, 2017). According to official data by Rosstat (Federal State Statistics Service), the salary level of mining company staff is higher than in any other sectors of the Russian economy. That is, the level of entrepreneurs' income is lower than that of employees of extractive companies, which leads to a negative correlation. At the same time, high-tech enterprises can create external effects that allow existing entrepreneurs to increase their efficiency, thereby increasing their income and income satisfaction. Another variable that measures entrepreneurs' success is their satisfaction with their job security (Table 2.3.3, regression No. 2). Men, in general, think that their work is less secure. Married respondents are more satisfied with their job security, the coefficient of the corresponding variable is statistically significant and positive. Also, there is a nonlinear dependence in the form of a parabola shifted to the left between the dependent variable and age. No correlation was found between the number of years spent on training and job satisfaction. Entrepreneurs with specialisation coinciding with the work they perform are more satisfied with job security. If the received specialisation is considered

a sign of the correspondence between the level of ability of an individual and his/her profession, it can be concluded that entrepreneurs who apply specialised knowledge in their industry create a more sustainable business.

Table 2.3.3

Ordered logistic regressions. Depend variables: satisfaction with job security, salary

Variables	Satisfaction with:	
	Salary	Job security
	(1)	(2)
Correspondence between education major and occupation ⁴¹		
2 = 'close to the education major'	0.361*** (0.0923)	0.341*** (0.0933)
3 = 'completely corresponds to the education major'	0.313*** (0.0750)	0.498*** (0.0784)
Gender (male=1)	0.00495 (0.0677)	-0.206*** (0.0705)
Marital status (married=1)	0.239*** (0.0751)	0.190** (0.0772)
Ln(Age, years)	-8.278*** (2.563)	-7.021*** (2.725)
Ln(Age, years) ²	1.160*** (0.351)	0.957** (0.372)
Ln(Education, years)	-1.310 (2.843)	0.303 (2.503)
Ln(Education, years) ²	0.422 (0.567)	0.149 (0.501)
Ln(GRP per capita, RUR)	0.445*** (0.106)	0.280*** (0.107)
Ln(Unemployment rate, %)	0.234** (0.109)	0.316*** (0.113)
Ln (The share of mining industry in the GRP of a region, %)	0.0107 (0.0173)	0.0375** (0.0180)
Ln (The share of high-tech industries in the GRP of the region, %)	0.577*** (0.129)	0.508*** (0.128)
Living in a city (yes=1)	0.143** (0.0704)	0.152** (0.0719)
Ln (Population density, people per km sq)	0.119*** (0.0257)	0.0834*** (0.0256)
Constant 1	-10.39* (5.929)	-9.134 (5.782)
Constant 2	-7.888 (5.931)	-6.773 (5.779)
Pseudo R ²	0.0245	0.0228
Wald χ^2	161.20***	146.67***
Number of observations	4121	4121
Robust standard errors are in brackets. Levels of significance: *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1		

⁴¹ The base is 1 = 'not corresponding to the education major'

Regarding regional variables, the results of regressions demonstrate that entrepreneurs from wealthy regions have a high level of satisfaction with their job security. Also, in the regions of the Russian Federation with a high share of mining industries, entrepreneurs perceive their work to be less secure, while in areas with high-tech industries their satisfaction in terms of job security is higher. In this case, the resulting correlation can also be explained (as in the case of the analysis of salary satisfaction) by the fact that the availability of high-tech and knowledge-intensive industries does not increase the number of entrepreneurs, but it does increase their satisfaction with their job security, i.e., provides this activity with a more stable character. Also, entrepreneurs living in cities consider their work more secure than those who reside in rural areas.

In conclusion, the results of all the regressions can be summarised as follows. At present, the increase in the number of entrepreneurs in Russia is a more negative than positive phenomenon, as the majority are necessity entrepreneurs. Such individuals are less satisfied with their work and are less successful. Consequently, it is hardly advisable to consider regions with more entrepreneurs a priori as an example of a successful corresponding economic policy. The regions of the Russian Federation with a smaller share of entrepreneurs in the population appropriately fill the role of positive example.

Based on the results of the study, several practical recommendations can be given. First, increasing the number of entrepreneurs should not always be considered a positive phenomenon. It is important to consider entrepreneurs' motivation for choosing this career (voluntary or necessity entrepreneurship), which affects the further success of any business they create. In connection with this, it makes sense to encourage voluntary entrepreneurship and reduce necessity entrepreneurship. Second, self-employment development programs among the unemployed can have a positive effect in the short term. However, in the case of a prolonged recession, it is more expedient to support enterprises and prevent the laying off of personnel to avoid necessity entrepreneurship. Third, the success of entrepreneurial activity is influenced by the correspondence of an individual's acquired specialisation with the work performed.

Consequently, development of vocational training and retraining programs, both in the field of business education and in the technical sphere, can positively influence the success of entrepreneurial activity. Thus, it makes sense for regions with no innovative infrastructure and with weak potential for emergence of high-tech enterprises to invest in the development of additional education.

Conclusions for Part 2

The second part of this dissertation studies the relationship between the development of entrepreneurship, the personal values of entrepreneurs and the regional characteristics where entrepreneurs live. To study this relationship, I developed a theoretical model and corresponding empirical tests. The results are as follows:

First, a theoretical model was developed that shows that motivation for choosing an entrepreneurship path instead of paid work predicts the future outcome of firms established by new entrepreneurs. The development of entrepreneurship is seen in the growth of productivity of the start-up (outcome per working hour), which depends on capital input, TFP input, quality of management, innovation and other factors not related to capital and labour inputs. It is shown that the potential for increasing TFP depends on two crucial factors. The *first* is personal values, i.e., the desire to be wealthy and the desire to do an interesting job. Here, the expected income from entrepreneurship and paid work strongly affect occupational choice.

The analysis of the theoretical model indicates that if an individual values his professional life more highly, which relates to the desire to do an interesting job, he will be more likely to choose an occupation that matches his talents. This individual will make the same decision even if the expected income in an alternative occupation is higher than the expected income in his desired occupation. Under certain circumstances, an individual with entrepreneurship talent will choose paid work if the expected income in paid work is significantly higher (higher than the equilibrium level of expected income in paid work) than the expected income in entrepreneurship. This case illustrates

that the significantly higher expected income in paid work compensates for the loss in utility resulting from the occupation not suiting the individual's talents. This situation is possible because of existing opportunities to earn money without utilising one's talents (either entrepreneurial or paid work talent). This includes bonuses, bribes, etc. which compensate for the loss of utility in an occupation that does not fit an individual's talents. The *second* crucial factor is whether an individual is 'greedy'. If so, he is less interested in doing an interesting job, and is more likely to choose an occupation that does not fit his talents. Even in a good institutional environment such a person will not be able to increase TFP because he has more talent for another occupation. Moreover, his occupational choice depends on the regional economy, which determines the difference between expected income in entrepreneurship and the expected income in paid work. Also, necessity entrepreneurship discourages the development of entrepreneurship overall, as in the case of occupational choice made by necessity the occupation and talents of an individual are only occasionally matched.

The empirical analysis of the WVS determined the motivation for choosing either entrepreneurship or paid work in Russia. Entrepreneurs in Russia are individuals who are 'greedy', i.e., their desire to be wealthy is higher than that among paid workers. Entrepreneurs value creativity, and they are not interested in recent research and development outcomes. Also, they do not think that if a person works hard, he will necessarily achieve his desired results. Hence, Russian entrepreneurs demonstrate a stronger desire to be wealthy than to do an interesting job. Thus, in the case of occupation choice between (1) a job which is not interesting for a prospective entrepreneur but offers a higher reward and (2) an interesting job with a lower monetary reward, Russian entrepreneurs choose the job that offers higher income. If they have another option that assumes both a high income and an interesting job, they will choose this.

The empirical analysis in Section 2.3 shows that Russian entrepreneurs are usually in occupations that do not match their talents, while there are fewer paid workers in such situations. The reason for this is that many entrepreneurs have not found an occupation which fits their specialisation of the education. This is because

structural change in the Russian economy has not created diversified occupations, and today's entrepreneurs have not found an appropriate job that meets their educational degree, specialisation and other characteristics. Thus, they have made a necessary decision to become entrepreneurs. Due to this, satisfaction with income and satisfaction with job security is lower among entrepreneurs. Moreover, necessity entrepreneurship is higher among less economically developed regions of Russia. The empirical analysis shows that there are more entrepreneurs in regions where there is a higher rate of unemployment, lower GRP per capita. This means that there are fewer paid work opportunities in such regions, and therefore individuals become necessity entrepreneurs. Because of this, their talents may not necessarily fit their occupation and entrepreneurship is less developed in these regions. The existence of high-tech firms in a region has a spill over effect that encourages entrepreneurship development (as well as satisfaction with income and job security among entrepreneurs) but does not impact the number of entrepreneurs.

Finally, the second part of this dissertation theoretically and empirically demonstrates that the high level of necessity entrepreneurship and difficulties in searching for a job that suits talents of an individual discourages the development of regional entrepreneurship. Moreover, these issues explain the regional differentiation in numbers of entrepreneurs and the level of entrepreneurship development. Individuals' motives for entrepreneurship are closer to those of less developed economies that have a high rate of necessity entrepreneurship. Usually, the entrepreneurship in these economies is unproductive, which does not encourage the economic growth. Thus, it is important to pay attention to factors driving individuals to become necessity entrepreneurs. These reasons might be unique to the regional level because of the wide differences among Russian regions, and it makes sense to motivate governmental bodies to focus on the features of their own regions to reduce necessity entrepreneurship.

PART 3. STATE SUPPORTED DIRECTIONS OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN ECONOMICALLY DIFFERENTIATED RUSSIAN REGIONS

3.1 Federal policy improvement of entrepreneurship development in economically differentiated Russian regions

The previous chapter illustrated that individuals' values interact with a region's economic situation to influence entrepreneurship development. If a region has a low level of economic development, there are more necessity entrepreneurs. Talents of necessity entrepreneurs may not match their job, which leads to an insufficient level of entrepreneurship development. This raises the question of what type of entrepreneurship state support is needed to minimise the proportion of necessity entrepreneurs.

State support of entrepreneurship is essential in the economic policy of many countries including Russia. Domestic researchers pay a great deal of attention to the problems of small and medium business support [Ageev, 2010, p. 62-66; Vlasov, 2009, p. 22-28; Korobov, Fomina, 2011, p. 31-38; Isokov, 2013 p. 795-798]. Despite its criticism, the Russian policy of business support has a scientific justification: increasing funding for grants and making decisions about the direction of entrepreneurship development primarily occurs at the regional level. By law, business development support is characterised by decentralisation. Authorities (at the federal level) define the main areas in which regions form their policies and receive funding from the federal budget. A region is funded only from local taxation if it does not follow these directions [Gosudarstvennyi Sovet Rossiiskoi Federatsii⁴², 2015, p. 1-82].

In this section, federal support for entrepreneurship development in regions is analysed. The primary purpose of this is to evaluate the impact of such policy and determine recommendations for entrepreneurship development with regard to the economic differentiation seen in various Russian regions. The results of previous chapters have shown that Russian regions differ in number of entrepreneurs, wage satisfaction, work reliability and consequently, entrepreneurship development level.

⁴² State Council of the Russian Federation

This is due to the personal characteristics of individuals residing in the constituent entities of the Russian Federation, as well as the socio-economic features of these areas. In this regard, regional authorities should know which factors support entrepreneurship development and which hinder it. It is necessary to create incentives for regional authorities to take measures focusing on regional characteristics that are important for entrepreneurial activity before forming recommendations for entrepreneurship development. In other words, it is important to create an incentive system for civil servants to pay more attention to the socio-economic characteristics of the Russian Federation regions, which will help focus attention on factors that support or hinder entrepreneurship development. In particular, motives for entrepreneurship choice include: (1) the desire to make more money (either because paid workers are offered low wages, or because the individual wishes to enter the high income group) and (2) the wish to do work that matches the individual's talents. In the both cases, it is important for the labour market to offer a variety of options for employment, and regional economic characteristics play a relevant role in this. In regions with high unemployment levels there are more necessity entrepreneurs who have the opportunity to earn money but are not able to develop new enterprises as well as voluntary entrepreneurs. In regions with low unemployment rates there may be a large share of voluntary entrepreneurs, but according to the second chapter of this dissertation research, these populations' share of entrepreneurship is lower than in depressed territories. Both cases require different approaches to policy implementation, and therefore, regional authorities should consider these features carefully.

Impact assessment is generally carried out using statistical analysis of small and medium enterprises, the number of employees in these enterprises or the turnover of these enterprises [Semenov, 2013, p. 160-165; Ivanov, 2014, p. 765-798; Aleksandrin, 2011, p. 16-27; Aleksandrin, 2014, p. 12-19; Ginzburg, 2012, p. 189-196] and derived indicators. For example, this might include the number of small and medium enterprises in a region per capita or per 100,000 people. This implicitly assumes that the number of firms and entrepreneurs are correlated with each other. However, as previously mentioned, an entrepreneur can register his name to several legal entities, artificially

inflating the index. because of this, the validity of this premise is controversial (to some extent), which calls into question the applicability of the mentioned indicators for policy analysis of small and medium business development.

In this section, as in the previous chapter, statistics using the number of self-employed individuals instead of the indicator ‘small and medium enterprise number’ are used. This is identified using the raw number of entrepreneurs and the definition of entrepreneurship given in Section 1.1. In this case, the level of entrepreneurship is calculated based on an estimate of entrepreneur number that includes the informal sector⁴³ (non-legal entities or individual entrepreneurs). Furthermore, based on the results obtained from this indicator, current development policy problems of small and medium enterprises are considered, as well as some aspects of entrepreneurship development.

Formal rules that define federal policy supporting entrepreneurship development in the Russian Federation should be considered. It is necessary to assess the incentives of civil servants, and to take into account socio-economic characteristics of the region that are relevant for entrepreneurship development. In 2005, the Russian government adopted a document⁴⁴ to regulate federal budget means the provision to the Russian Federation constituent entities to support entrepreneurship development. According to this resolution, regions received the right to determine policy for entrepreneurship development if they were willing to fund it at their own expense. The federal budget could transfer additional funds for resource support of appropriate policies, on the condition that these meet the established goals for small and medium enterprise development at the federal level. In addition, competitive selection between regions should take place.

⁴³ As in Section 2.3, is calculated the number of individuals who are entrepreneurs in the main job. Individuals who are engaged in business as a secondary work, are not considered in the presented analysis.

⁴⁴ Resolution of the Russian Federation Government 22.04.2005 No. 249 ‘On conditions and order of Federal budget funds granting, allocated for small entrepreneurship state support, including peasant (farmer) economy’ (*Postanovlenie Pravitelstva RF ot 22.04.2005 № 249 «Ob usloviakh i poriadke predostavleniia sredstv federalnogo biudzheta, predusmotrennykh na gosudarstvennuiu podderzhku malogo predprinimatelstva, vkluchaia krestianskie (fermerskie) khoziaistva»*).

A closed events list (directions for small and medium entrepreneurship development) in the 2005 Decree of the Russian Federation Government included the following positions:

- The creation and development of infrastructure for small business (business-incubators) regional support;
- Support for small businesses that produce goods intended for export;
- Development of small business credit system;
- Creation and development of small enterprises that support infrastructure in the scientific-technical sphere.

The following year, the Resolution of the Russian Federation Government included some changes, and the list above became open⁴⁵. Thus, regions had the opportunity to form policy outside of proposed lines and thus rely on support from the federal budget. That change gave freedom of decision-making to the regions.

During the 2008-2009 crisis, the Resolution of the Russian Federation Government adjusted the rules from 27.02.2009 № 178 ‘About distribution and granting subsidies from the federal budget to budgets of the Russian Federation regions for small and medium enterprise state support, including the peasant (farmer) economy’ (*Postanovlenie Pravitelstva RF ot 27.02.2009 № 178 «O raspredelenii i predostavlenii subsidii iz federalnogo biudzheta biudzheta subektov Rossiiskoi Federacii na gosudarstvennuiu podderzhku malogo i srednego predprinimatelstva, vključaia krestianskie (fermerskie) khoziaistva»*). This document had a list of areas financed by the federal budget. That list was clarified with rules for determining the quantity of funding allocated. Thus, the procedure for granting subsidies was adjusted, taking the crisis into account. The federal government signalled the necessity of saving money, and reduced the freedom of decision-making for regions regarding enterprise development.

Further, regional policy supporting entrepreneurship has changed and aligned with the state program of the Russian Federation ‘Economic development and

⁴⁵ Resolution of the Russian Federation Government 20.09.2006 No. 582 ‘On amending the Rules for granting Federal budget funds allocated for small entrepreneurship state support, including peasant (farmer) economy, approved by the Resolution of the Russian Federation Government 22.04.2005 No. 245”.

innovative economy’.⁴⁶ Program content includes the sub-program ‘Small and medium entrepreneurship development’, which aims to increase the number of small and medium business in the Russian Federation economy until December 31, 2020. Note that the development of entrepreneurship, which could be targeted by federal support, remains open, preserving the freedom of the regions of the Russian Federation to develop this policy.

In 2014, the federal government restricted regional freedom in determining measures of small and medium enterprise development. This occurred after they adopted the Resolution of the Russian Federation Government dated 30.12.2014, ‘Subsidies granting and distributing small and medium enterprise support, including the peasant (farmer) economy, from the federal budget to the budgets of Russian Federation regions’ (*Postanovlenie Pravitelstva RF ot 30.12.2014 «O predostavlenii i raspredelenii subsidei iz federalnogo biudzheta biudzheta subektov Rossiiskoi Federatsii na gosudarstvennuiu podderzhku malogo i srednego predprinimatelstva, vkluchaia krestianskie (fermerskie) khoziaistva»*). This document included an expanded set of directions for subsidy provision: where there were previously 6 positions as part of an open list, there are now 14 positions and this list is closed. The federal government has reduced decision-making freedom at the regional level, thereby setting conditions for regions: either they should form a policy of small and medium enterprise development that adheres to the given directives and receive subsidies from the federal budget, or they should implement an independent policy using their funding. Thus, the regions of the Russian Federation have more difficulty obtaining support for their initiatives. This measure may be an incentive for public servants to determine a policy for small and medium enterprise development using directives that may be financed from the federal budget, but which is also based on the socio-economic characteristics of their region. Therefore, the policy for entrepreneurship, in this case, does not take in account economic differentiation of the Russian Federation regions.

⁴⁶ Resolution of the Russian Federation Government 15.04.2014 "On approval of the Russian Federation state program "Economic development and innovative economy"". (*Postanovlenie Pravitelstva RF ot 15.04.2014 «Ob utverzhdenii gosudarstvennoi programmy Rossiiskoi Federatsii "Ekonomicheskoe razvitie i innovatsionnaia ekonomika"»*)

These normative-legal acts demonstrate that the government of the Russian Federation directs development through federal economic policies and objectives by changing or adjusting the rules for supporting regional entrepreneurship policies. Regions (that are not regions-donors) are less likely to display independence and offer their own policy that takes into account features of local entrepreneurship development. This is because they lack the resources needed to implement their desired measures. In this context, the conditions created that determine financing policy for small and medium businesses complicate the inclusion of local features that do not come to the attention of federal agencies but nonetheless play an important role. Regions differ from each other in economic conditions, natural characteristics and other parameters. In the second chapter of the dissertation research demonstrates that these differences influence peoples' engagement in entrepreneurship and entrepreneurship development level. These subsidies are useful in some cases, otherwise, their effectiveness may be controversial.

It is important to compare subsidy amounts and entrepreneurial share of the economically active population (divided into employers and the self-employed) in order to evaluate the role of Russian regions' economic differentiation in the result of federal support for regional entrepreneurship policies. This approach is combined with Sections 2.2 and 2.3, where the dependent variable is the individual's position in the labour market, i.e., self-employed. In this case, it is important to consider changes in the share of self-employed individuals in economically active populations over time, depending on the provided subsidies amount.

Current entrepreneurship development policy is sufficiently standardised and carried out by the directions that carry subsidies from the federal budget. If positive dynamics are seen, there is a reason to believe that the approach taken to implement that policy (its unification by the proposed directives) increases the number of entrepreneurs and the region's economic differentiation plays no role for entrepreneurship policy effectiveness. Also, is important to consider the question of whether the growth in subsidies volume for small and medium businesses supports an increase in business revenue growth and the number of individuals employed by these firms. It is necessary

to analyse revenue dynamics per entrepreneur and employed person's relationship with private sector employees to entrepreneurs' number. Figure 3.1.1 presents the dynamics of subsidy volumes allocated by the federal budget for entrepreneurship development and entrepreneurs' share in the economically active population.

The data collection methodology involved data taken from the official site of Rosstat and adjusted for inflation using the consumer price index. The year 2010 was taken as a base year. The choice of this date stems from the fact that some data on number of entrepreneurs has only been collected since 2010 (shown in other graphs). Statistical information from the Rosstat factbook 'Economic activity of the Russian population' (*Ekonomicheskaiia aktivnost naseleniia Rossii. 2014: statisticheskii sbornik*) from 2014 (the indicator 'Number of employed people by occupation') is used to calculate the rate of entrepreneurship. This indicator shows the number of self-employed individuals, which includes both employers and the self-employed. According to the adopted methodology, the self-employed are people who define work as 'work at your own enterprise in your own business'. This is a job where remuneration is directly dependent on the income generated from production of goods or services. A person takes production decisions relating to enterprise activities (their own business), or delegates these powers, abdicating responsibility for the enterprise's welfare.⁴⁷ Data on the economically active population and entrepreneurs was obtained from the 2014 Rosstat factbook 'Labour force survey' (*Obsledovanie rabochei sily*), as well as indicators from the 'Economically active and economically inactive population aged 15-72 years' and the 'Employed population by main place of work and occupation'. Because the Russian economy went through a recession in 2015 and 2016, data from 2014 was chosen for analysis—a crisis requires separate consideration and is outside of this dissertation's research objectives.

It should be noted that here is no entrepreneur division by business size. However, taking into consideration that the majority of entrepreneurs have a small or

⁴⁷ Preface to the section "Employed in the economy" collection "Economic activity of Russian population", 2014, Rosstat.

medium business, it can be concluded that available statistics reflect the processes correctly. However, this does present a type of research limitation for this dissertation.

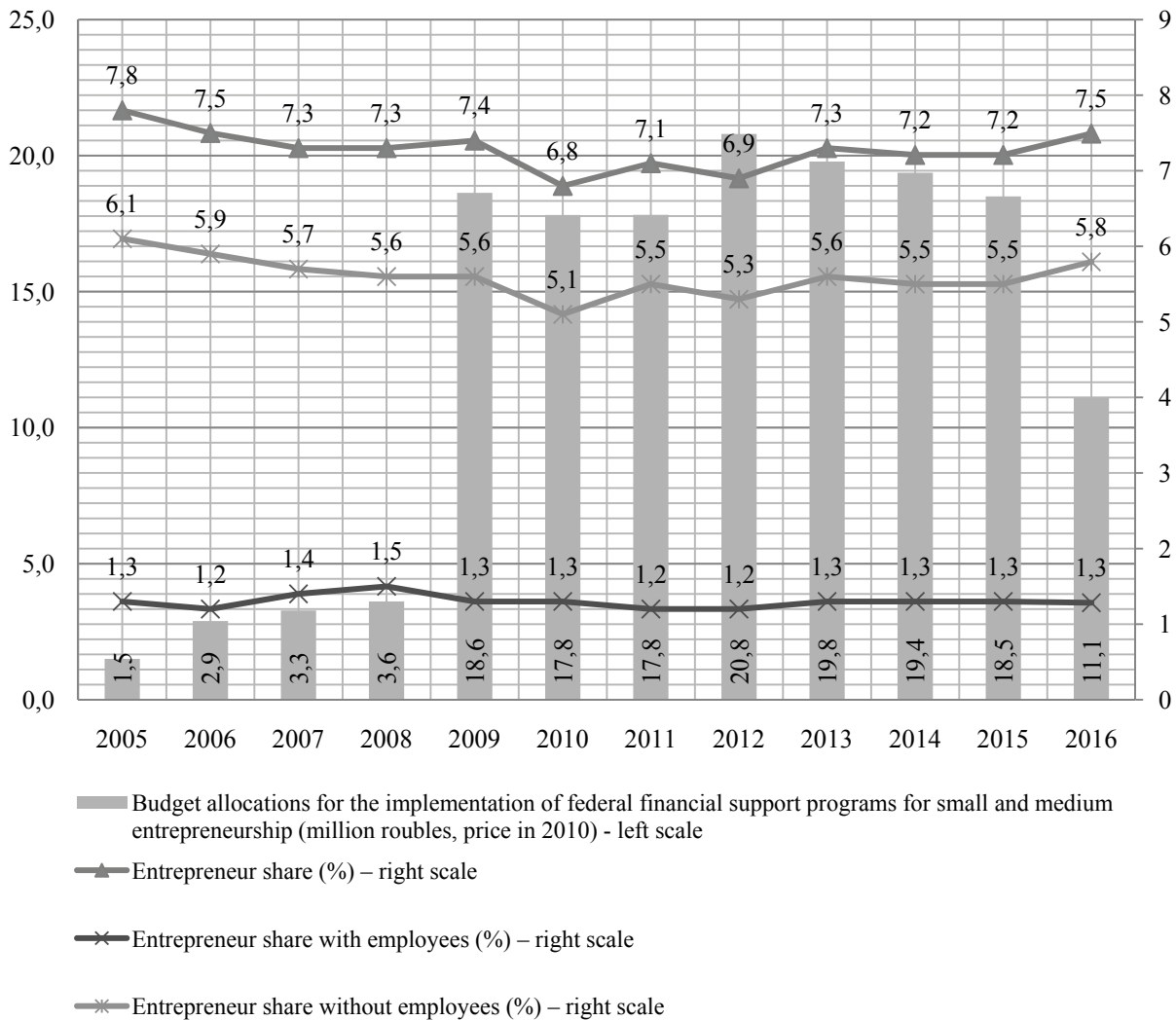


Figure 3.1.1. Dynamics of public expenditures to support entrepreneurship and entrepreneurial share of economically active population in Russia

Source: Rosstat, author's calculations

Figure 3.1.1 shows that in 2009, real federal spending in constant prices (2010) on entrepreneurship development increased 4.7 times. This is due to the policy of encouraging self-employment among the unemployed population, supporting existing entrepreneurs in the crisis period of 2008-2009, and increased regional involvement in the program. Further, until 2011, subsidy amount (adjusted for inflation) decreased, increasing in 2012 before continuing to decline. Thus, authorities increased funding volume allocated for support not only in the crisis but when the Russian economy transitioned from growth to stagnation.

The econometric analysis supports the primary idea of Figure 3.1.1, see Table 3.1.1. Federal budget subsidies for entrepreneurship development per capita is not statistically significant for the occupational choice (entrepreneurship or paid-work). Also, this indicator is statistically significant for satisfaction with salary among entrepreneurs, and it is not statistically significant for satisfaction with job security. Thus, the increase in the volume of federal subsidies for entrepreneurship development per capita does not make a statistically significant impact on entrepreneurship development.

The capital of microfinance organisations per capita does not make the statistically significant impact on occupational choice, the satisfaction of entrepreneurs with salary and job security. At this moment, the square of business incubators per capita has a statistically significant and positive impact on occupational choice. That is, individuals in regions, where there are more squared of business incubators per capita, are more likely to choose entrepreneurship. Also, the increase in the square of business incubator per capita supports the satisfaction of entrepreneurs with their job. Thus, infrastructure nor finance is responsible for entrepreneurship development.

Only about 7% of the economically active population are entrepreneurs, and only a small portion of these creates more jobs in the economy, which is practically unchanged despite government spending adjustments. The share of entrepreneurs who are employers increased from 1.1% in 2006 to 1.4% in 2008, and then decreased to 1.2% in 2013 year. At the same time, the share of those who do not hire employees decreased from 5.7% in 2005 to 4.7% in 2010, and increasing slightly in 2011 and subsequently fluctuating at around 5.2%.

Econometric analysis of the federal entrepreneurship policy

Variables	Entrepreneur (yes=1)	Satisfaction with	
	(1)	Salary (2)	Job security (3)
Correspondence between education major and occupation ⁴⁸			
2 = 'close to the education major'	-0.420*** (0.0590)	0.352*** (0.111)	0.335*** (0.111)
3 = 'completely corresponds to the education major'	-0.872*** (0.0491)	0.299*** (0.0881)	0.515*** (0.0924)
Gender (male=1)	0.714*** (0.0419)	-0.0782 (0.0799)	-0.292*** (0.0843)
Marital status (married=1)	0.187*** (0.0461)	0.211** (0.0874)	0.181** (0.0903)
Ln(Age, years)	9.543*** (1.793)	-6.954** (2.939)	-6.519** (3.113)
Ln(Age, years) ²	-1.268*** (0.244)	0.986** (0.402)	0.888** (0.426)
Ln(Education, years)	-0.726 (1.486)	-0.115 (3.785)	2.625 (2.702)
Ln(Education, years) ²	0.231 (0.297)	0.193 (0.753)	-0.303 (0.544)
Ln(GRP per capita, RUR)	-0.314*** (0.0700)	0.505*** (0.136)	0.317** (0.137)
Ln(Unemployment rate, %)	0.488*** (0.0755)	0.0871 (0.146)	0.156 (0.151)
Ln (The share of mining industrie in the GRP of a region, %)	-0.00586 (0.0107)	0.0152 (0.0222)	0.0237 (0.0241)
Ln (The share of high-tech industries in the GRP of the region, %)	-0.284*** (0.0904)	0.504*** (0.166)	0.395** (0.162)
Living in a city (yes=1)	0.0226 (0.0437)	0.117 (0.0824)	0.210** (0.0846)
Ln (Population density, people per km sq)	0.110*** (0.0165)	0.129*** (0.0334)	0.0575* (0.0345)
Ln(Federal budget subsidies for entrepreneurship development per capita)	0.0351 (0.0275)	0.114** (0.0558)	0.0797 (0.0597)
Ln(Square of business incubators per capita)	0.0482** (0.0206)	0.0625* (0.0342)	0.0852** (0.0365)
Ln(Capital of microfinance organisations per capita)	0.0255 (0.0179)	0.0337 (0.0372)	0.0278 (0.0379)
Constants	Yes	Yes	Yes
Pseudo R ²	0.0622	0.0273	0.0267
Wald χ^2	1245.54***	130.25***	124.61***
Number of observations	43122	3020	3020

Robust standard errors are given in brackets. Levels of significance: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

⁴⁸ The base is 1 = 'not corresponding to the education major'

As can be seen above, multiple increases in state support financing for entrepreneurship did not affect the proportion of those entrepreneurs who created jobs or the self-employed. Consequently, financing policy growth for entrepreneurial development consistent with the definitions at the federal level did not affect the proportion of entrepreneurs in the economically active Russian population. Thus, the conclusion is that the lack of accounting for economic differentiation between Russian regions when formulating entrepreneurship development policy resulted in a lack of any tangible results for this measure.

For a ratio analysis of small and medium enterprises the following indicators are used: the number of organisations under private ownership, the number of small and medium-sized enterprises and the number of entrepreneurs that registered a legal entity. There is no division between entrepreneurs regarding their firms belonging to a small or medium business entity. That is why the ratio is calculated of all organisations under private ownership and small and medium enterprises in particular (Figure 3.1.2).

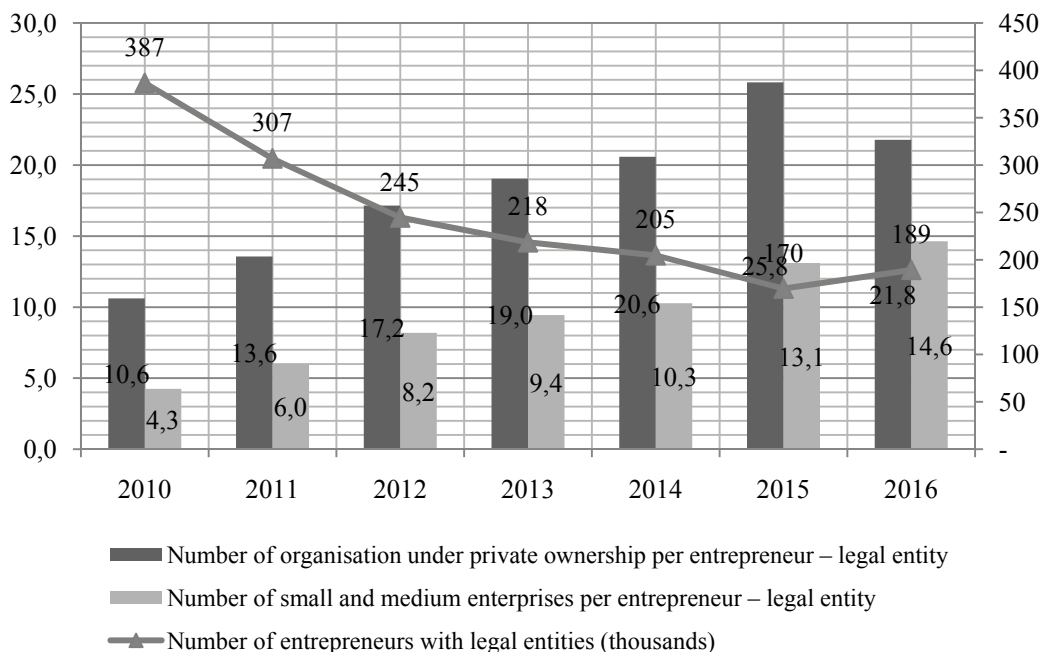


Figure 3.1.2. Number of organisations under private ownership of a single entrepreneur registered as a legal entity

Source: Rosstat, author's calculations

Small and medium entrepreneurship growth is accompanied by a decrease in the number of entrepreneurs registered as legal entities (the number of entrepreneurs with legal entities). The number of entrepreneurs who own legal entities fell by 39.6% from 2010 to 2013. At the same time, the number of organisations (legal entities) under private ownership increased from 2010 to 2013 by 1.4%, while the number of small and medium enterprises increased by 24.4%. The dynamics seen were multidirectional: the number of small and medium businesses grew while the number of entrepreneurs declined. Thus, economic policy stimulated new legal entity registration, but not populations' involvement in entrepreneurship.

It is necessary to consider the ratio between entrepreneurs with legal entities and sole proprietors (SPs). It should be mentioned that more entrepreneurs prefer SP form to a legal entity. The share of entrepreneurs with registered legal entities decreased from 5.7% (economically active population) in 2010 to 3.1% in 2014 year, i.e., 1.8 times. The share of SPs increased from 52.6% (2,512,000) in 2010 to 57.8% (3,005,000) in 2013 (1.19%) (see Figure 3.1.3).

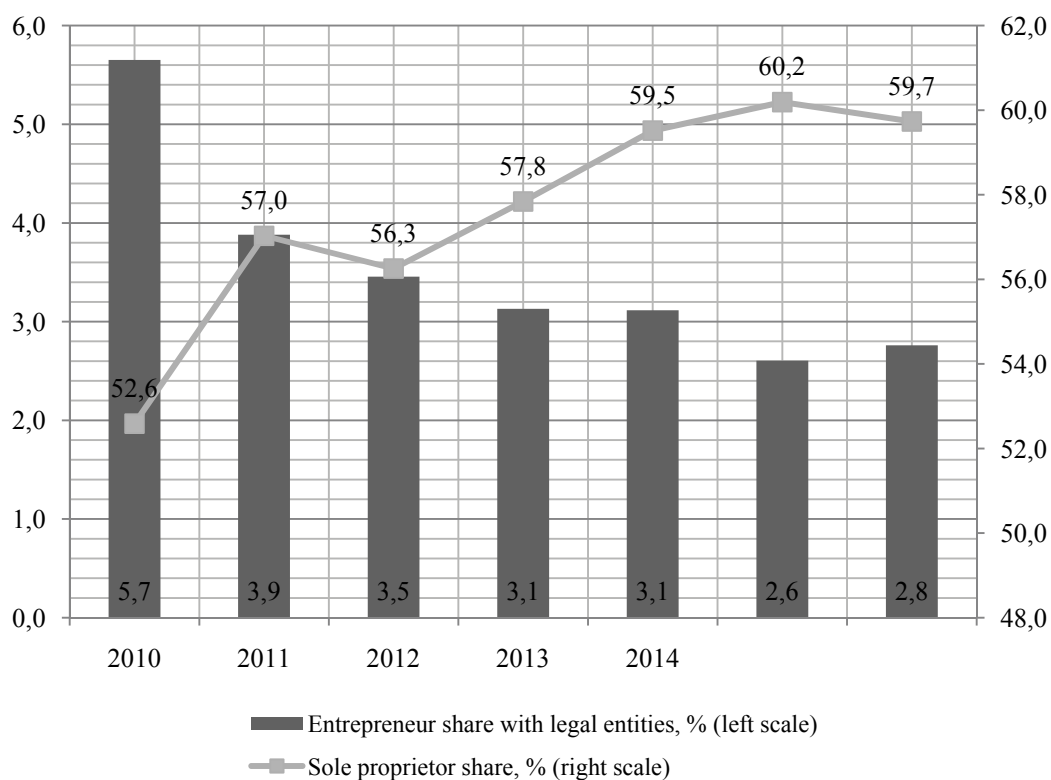


Figure 3.1.3. Dynamics of entrepreneurs' registration in various forms

Source: Rosstat, author's calculations

Policy for enterprise development in 2010-2013 was accompanied by a process in which one entrepreneur registered at his name to multiple enterprises. Enterprise division allows for the possibility of special tax regime application, thereby reducing costs. Also, this trend invalidates the usage of statistics for small and medium enterprises to assess policy results.

The impact of increasing state support of entrepreneurs' effectiveness should be considered. To estimate the effectiveness the revenue is divided by entrepreneur number. Individuals who grew produce on their household plots were not considered.

Organisational revenue data in both private ownership and Sole Proprietorship form is taken from the digest 'Statistical Russian Yearbook', from Rosstat. The consumer price index of goods and services was used to convert revenue at current prices into the constant price. The year 2010 was taken as a base year, because there is no earlier data on the number of entrepreneurs with legal entities. Results are shown in Figure 3.1.4.

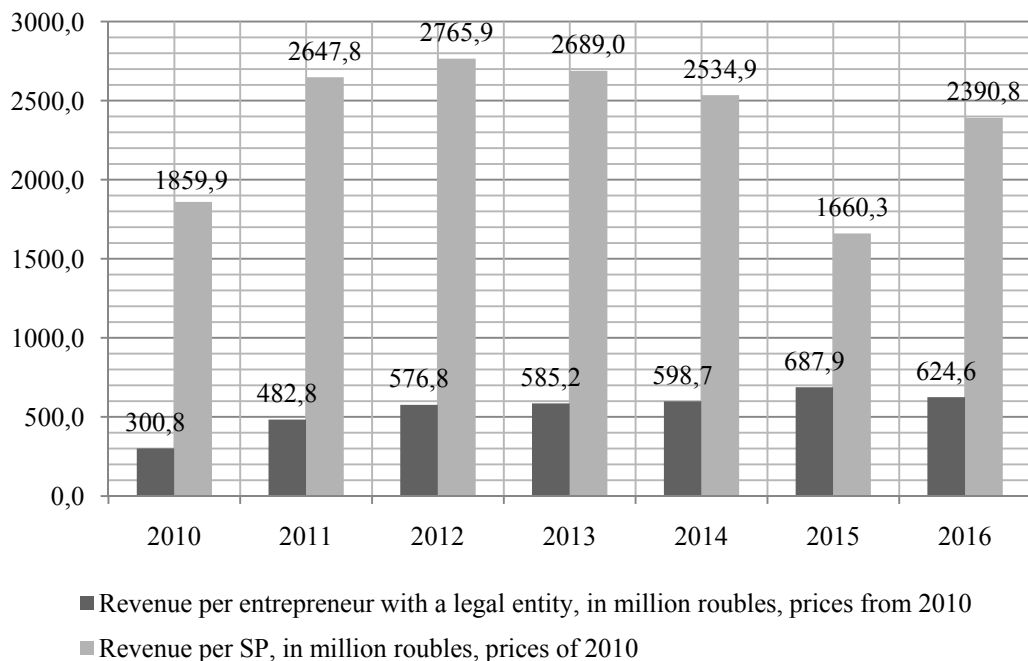


Figure 3.1.4. Revenue per entrepreneur

Source: Rosstat; author's calculations

Revenue growth of entrepreneurs with legal entities from 2010 to 2013 amounted to 191.9%, and from 2010 to 2012 it was 101.9%. It should be noted that revenue stopped increasing quite so rapidly beginning in 2012 because of economic slowdown. Sole proprietors faced economic slowdown earlier than other legal entities; the revenue per SP increased until 2012 and then decreased due to the economic slowdown.

It is necessary to consider dynamics of average worker number per entrepreneur who is an employer. The employee number data is taken from the factbook ‘Russia in figures’ (), which contains statistics on employee numbers in the private sector. The results showed that, on average, one entrepreneur employs about 40 people. From 2006 to 2008, enterprise size decreased (see Figure 3.1.5), and then began to increase until 2012, together with an increase in entrepreneurial financial support. After that, enterprise size began to decline in correspondence with economic slowdown and a reduction (in real prices) of federal support for entrepreneurship.

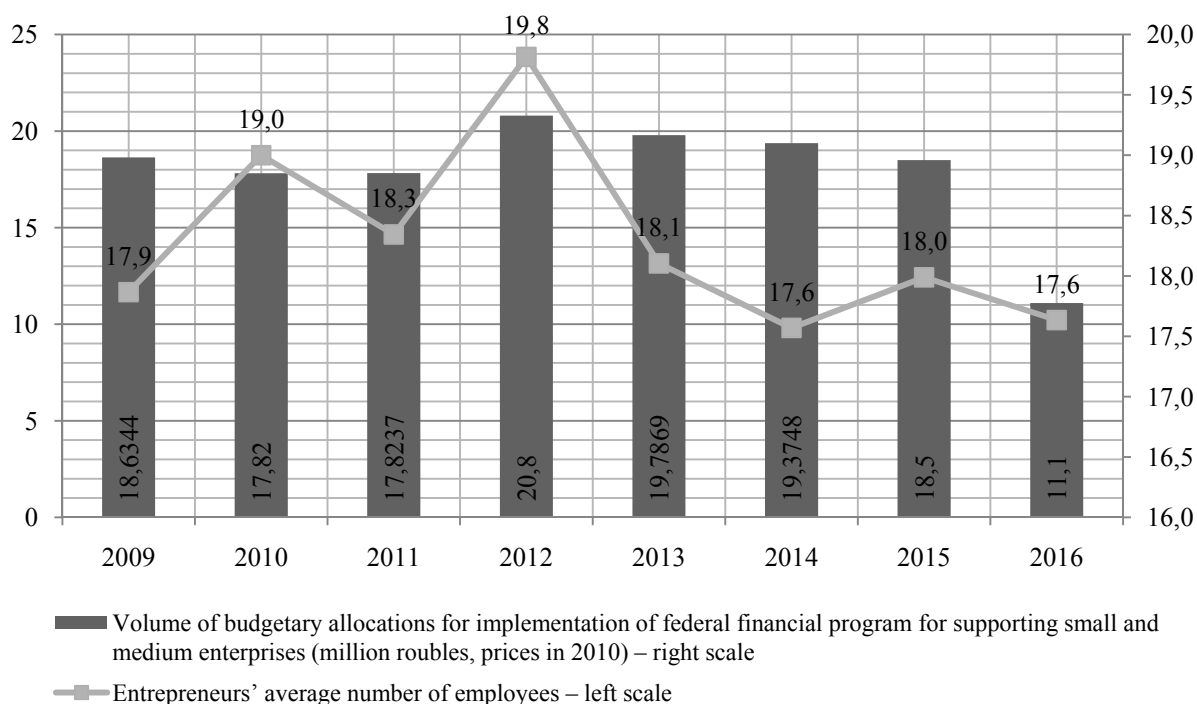


Figure 3.1.5. Dynamics of entrepreneurs who are employers average number of employees and subsidies for the implementation of regional development programs for small and medium enterprises

Source: Rosstat, author's calculations

With the help of the econometric model developed in the second chapter of this dissertation (that calculates the probability that the individual is an entrepreneur), the change in probability that individuals will engage in business should be monitored. It is necessary to pay attention to the portrait of the 'typical' entrepreneur formed in Table 2.3.1 ('Conditional descriptive statistics') and calculate the probability that an individual with these characteristics will engage in business. It is assumed that entrepreneurs: engage in their work without professional education; are satisfied with their wages and job security (both variables are equal to 3); are male; are married; their age is 42.4 years; they have 13.1 years of education; and they live in a city.

To evaluate the regional economic impact on the probability that an individual with these characteristics is an entrepreneur, statistics from 2005-2015 should be used, as well as forecast data for the socio-economic development of the Russian Federation in 2018 and the planning period for 2019 and 2020 prepared by the Ministry of Economic Development from 27.10.2017. The first econometric model derived in Section 2.3 should also be evaluated. In this dissertation, macroeconomic indicators applied that reflect the state of the national economy. In particular, it is assumed that the dynamics of macroeconomic indicators at the national level will coincide with the dynamics of regional economic indicators aggregated at the national level. Based on this, the values of GRP per capita in constant prices, unemployment rate, mining industry share in GRP of the Russian Federation regions and population density are used. The share of high-tech and knowledge-intensive industries in GRP is used for 2011-2015 years. The results of the probability calculations are shown in Figure 3.1.6 (entrepreneurs: male and female).

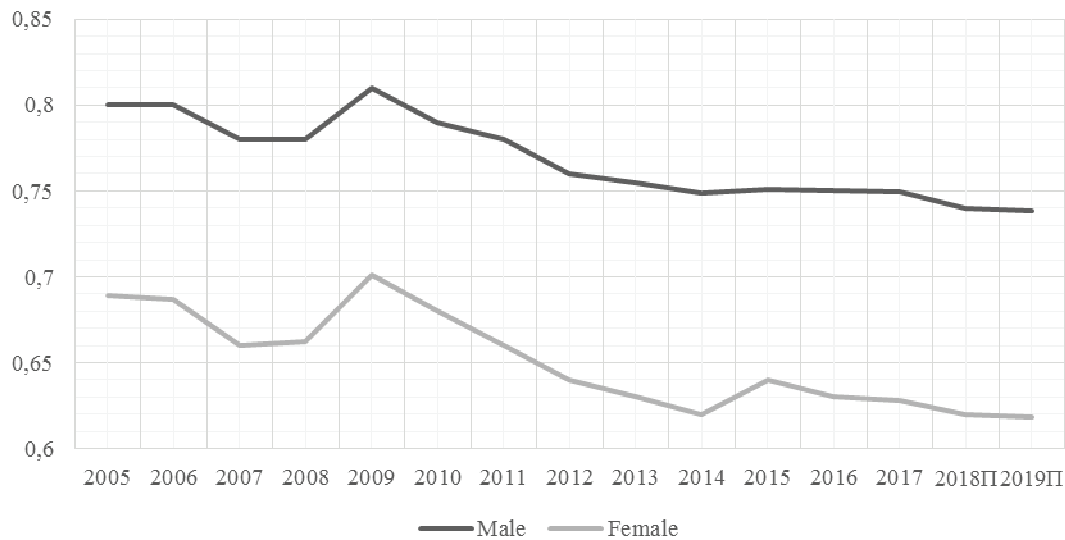


Figure 3.1.6. Dynamics of probabilities that an individual with characteristics of a ‘typical entrepreneur’ is an entrepreneur

Source: compiled by the author based on Section 2.3

Figure 3.1.6 illustrates that the probability of a certain individual being an entrepreneur increased during the crisis period (in 2009 and 2015), and decreased the rest of the time. Thus, the economic state of Russian regions reduces the incentives of choosing entrepreneurship. This is connected with a reduction in the unemployment rate and GRP growth, which resulted in a reduction of necessity entrepreneurship. The periods of economic growth are not accompanied by growth opportunities for businesses, and this index does not increase during growth periods. Therefore, current entrepreneurship policies also do not create such opportunities, because these require more detailed evaluation by the responsible departments of their regional economic features. Entrepreneurship development is possible only as a result of the change in personal characteristics of the individual. In this case, enterprise development will occur despite applied government measures rather than because of them.

Thus, current unified regional policy for entrepreneurship, which follows stipulations for financing from the federal budget, does not have a noticeable effect. Consequently, the lack of emphasis on regional economic differentiation results in a lack of change in both the involvement of the economically active population in entrepreneurial activities and the results of their activities when they do engage in them.

Allocated amounts for support of small and medium entrepreneurship are quite high. For example, federal spending on one entrepreneur in Russia in 2014 amounted about 3,754 roubles per year in current prices. Taking into account that not all entrepreneurs receive support, the amount of money allocated per year per self-employed person is actually higher. Also, it should be mentioned that regional budgets receive subsidies at the end of the year but they must spend funds before the end of the year [Kuznetcov, Bykova, 2016, p. 83-84]. Thus, institutional conditions exclude optimal and consistent policy on small and medium enterprises development.

Current federal entrepreneurship policy does not stimulate regions to take into account territories' economic peculiarities. This is reflected in the lack of significant results in entrepreneurship development. Using the econometric model from Section 2.3, the socio-economic development forecast for the Russian Federation in 2018 and the planning period from 2019 and 2020, it can be demonstrated that the existing policy will continue to discourage the entrepreneurship development. It is necessary to change the structure of regional programs co-financing to support entrepreneurs in achieving other positive results. This can be done by making an open list of areas for which subsidies are provided. Also, as an entrepreneurship development measure, it is advisable to use some entrepreneurs (people) to measure the entrepreneurship in a region, not only the number of small and average enterprises. This will allow more accurate tracking of regional authorities' actions.

3.2 Development directions of regional policy for entrepreneurship support in economically differentiated Russian regions

Entrepreneurship development in economically differentiated regions implies that federation authorities should consider economic features of their territory, as shown in Section 3.1. Specific examples from the previous section confirm that, in practice, this fails. One of the reasons for this is that the existing system of subsidy distribution from the federal budget does not support regional governments to take into account economic

features. It focuses on Russian Federation regions receiving subsidies rather than the interests of entrepreneurs. The experience of two regions, St. Petersburg and the Leningrad region, confirm this thesis. In addition, this section consider in a more detail the role of economic features for the development of regional entrepreneurship policy. This section develops recommendations that can motivate regions to take into account their economy's features, which determines entrepreneurship development level. The choice of regions is explained by the availability of data on number of entrepreneurs for 2013-2015, while other territorial statistics are available only for 2002 and 2010.

In this section, two indicators are compared: one that is based on the number of small and medium enterprises and one that is calculated (by the author) that employs number of entrepreneurs. The advantage of the proposed approach is that it circumvents the problem of one person registering his name to many companies, thereby leading to an underestimation of profit margin and other indicators.

Statistics used in this section include the number of entrepreneurs in various regions in 2002 and 2010, which are collected from the national population census. For the Leningrad region and St. Petersburg, data is also available for 2013-2015 from the 'Results of population sample research on problems of employment in the St. Petersburg and Leningrad region', published by Rosstat (Petrostat⁴⁹). In these publications, information on the proportion of self-employed people in the employed population and absolute values are missing. The rationale for self-employed entrepreneur identification is described in Section 2.3. In order to estimate the number of entrepreneurs in the St. Petersburg and Leningrad region the number of employees is used from the same source.

Based on this data, the number of entrepreneurs per 1,000 members of the population is calculated, which offers an alternative to the conventional measure of small and medium enterprises per 1,000 members of the population. In addition, the ratio of the self-employed individuals to the average population was calculated in the Leningrad and St. Petersburg regions. The resulting value was multiplied by 1000.

⁴⁹ From 1 January 2017 Petrostat renamed to the Federal state statistics service for St. Petersburg and Leningrad region.

In order to estimate the number of employees per entrepreneurs the data of employed population in private organisations is used from the factbook 'Russian regions'. This allows the exclusion of individuals who work in the public sector (as entrepreneurs do not hire them). Individuals who are employed in organisations of mixed ownership, such as private Russian and foreign ownership, are not included in this number. Their share is small—for example, in 2013 they amounted to 9.3% in St. Petersburg and 8.8% in the Leningrad region.

3.2.1. The Leningrad region

The primary documents regulating small and medium entrepreneurship development in the Leningrad region are considered here. In 2009, a long-term target program 'Development and state support of small and medium entrepreneurship in the Leningrad region for 2009-2013' was adopted.⁵⁰ The document's goal was to create conditions for sustainable functioning and development of small and medium-sized firms, increasing contribution to resolving the problems of the Leningrad regions' socio-economic development. The main instrument was the use of subsidies. For example, there were planned subsidies for regions of small and medium entrepreneurship (who had been established for less than one year), organised by representatives of socially unprotected population sections and young people. These groups include unemployed citizens who are registered in state employment service regions, workers threatened by mass layoffs, employees of city-forming enterprises, disabled people, military personnel discharged from military service in connection with the reduction of Armed Forces of the Russian Federation, members of single-parent families with dependents and parents with many children. Also provided was cost subsidising, connected with percent payments on credit, loans, and leasing contracts. Other subsidies were also provided.

⁵⁰ Resolution of Leningrad region Government from 06.02.2009 No. 18 "On the long-term target program "Development and state support of small and medium entrepreneurship in Leningrad region 2009-2013". (*Postanovlenie Pravitelstva Leningradskoi oblasti ot 06.02.2009 № 18 «O dolgosrochnoi tcelevoi programme «Razvitie i gosudarstvennaia podderzhka malogo i srednego predprinimatelstva v Leningradskoi oblasti na 2009–2013 gody»*)

The special part of the program ‘Development and state support of small and medium entrepreneurship in the Leningrad region for 2009-2013’ focused on entrepreneurship development in poor districts, which are listed in the Leningrad region relevant resolution. In 2010 these municipalities included 104 districts: Boksitogorsk, Volosovo, Volkhov, Vsevolozhsk, Gatchina, Kirovsk, Kirishi, Lodeynoye pole, Lomonosov, Luga, Podporozhsk, Priozersk, Slantsy, Tikhvin municipal district and Tosno district⁵¹. Most of them are rural settlements.

It should be noted that the program was developed during the period of Resolution of the Russian Federation Government, dated 22.04.2005 No. 249 ‘On condition and order of federal budget funds allocated for small entrepreneurship state support, including the peasant (farmer) economy’. Therefore, part of the regional program’s direction aligned with the contents of this federal resolution. This allowed the Leningrad region to obtain financial support from the federal budget, and the government officials relied on development directions, because this helped to obtain more federal resources.

The program had priority activities, which included the production sphere; socially essential sectors (education, social protections, healthcare, sports); tourism; housing and communal services; service provision to the domestic population (with the exception of hairdresser’s services, services for repair and maintenance of vehicles, services of repair and construction of housing and other buildings and photo printing services) and the development of information-communication technologies⁵². It should be noted that trade and other types of activity where the majority of entrepreneurs function were not included in this list.

Among the key performance indicators were specified turnover of small and medium enterprises (projected increase to 1.64% for 2010-2013), the proportion of the

⁵¹ Resolution of the Leningrad region Government dated 25.01.2010 № 9 "On approval of urban and rural settlements list, allocated in 2010 to implement a long-term target program "Development and state support of small and medium entrepreneurship in Leningrad region for 2009-2013" to depressed municipalities category". (*Postanovlenie Pravitelstva Leningradskoi oblasti ot 25.01.2010 № 9 «Ob utverzhdenii perechnia gorodskikh i selskikh poselenii, otnesennykh v 2010 godu v tseliakh realizatsii dolgosrochnoi tcelevoi programmy "Razvitie i gosudarstvennaia podderzhka malogo i srednego predprinimatelstva v Leningradskoi oblasti na 2009–2013 gody" k kategorii depressivnykh munitcipalnykh obrazovaniï»*)

⁵² Item 1 of long-term target program "Development and state support of small and medium entrepreneurship in Leningrad region 2009-2013".

average number of small and medium enterprise employees among all organisational employees (this should be 27.6%), tax revenues from small and average entrepreneurship.⁵³

According to Section 5 of this program, it was planned that the regional budget would allocate 214.9 million roubles for its implementation, while the total volume of financial resources was 441.4 million roubles. During the process of program implementation these amounts were revised. In the end, regional budgets were allocated 523.24 million roubles from the federal budget, actually received a higher sum of 768.2 million roubles and spent 710.6 million roubles. Thus, federal governmental support exceeded the Russian Federations' funds. This demonstrates that it is more profitable for regions to rely on the federal government's proposed actions rather than on their own directives for development and support, despite the fact that it more decentralised planning can consider the socio-economic peculiarities of territories in a better way.

The results of the program demonstrate that the key performance indicators (KPIs) were achieved. For example, in 2013, the share of average employees in small and medium enterprises (part-time workers are not included) to employed population (part-time workers are not included) was at 27.2%, which was lower than expected (27.6 %) and less than in 2012 and 2011. Similar results are seen for other indicators. The main problem with the result evaluation of the program was the use of absolute indicators. For example, the turnover of small and medium enterprises may increase due to the growth in enterprise number, inflation or growth efficiency. Another problem is that the indicator for the number of newly created small and medium enterprises could increase due to population involvement in entrepreneurship, population growth or registration of new firms by existing entrepreneurs to optimise business activities.

Therefore, only relevant indicators should be taken into account. Relative indicators include the number of small and medium enterprises per 1,000 members of the population and the turnover in small and medium enterprises per small and medium enterprise. These dynamics are comparable with alternative data, where the number of

⁵³ Information on the long-term target program "Development and state support of small and medium entrepreneurship in Leningrad region 2009-2013" in 2013 and for the period 2009-2013.

entrepreneurs (individuals) is used instead of the number of small and medium enterprises.

Dynamics of small and medium enterprises per 1,000 members of the population differs from the dynamics of number of entrepreneurs per 1,000 members of the population (Figure 3.2.1).

The number of small and medium enterprises per 1,000 members of the population in the Leningrad region is below national index for 2013-2014. During this period in Russia, the index was equal to 14, but in the Leningrad region it was 12 in 2013 and the same in 2014. Also, this region has a lower than average number of entrepreneurs per 1,000 members of the population. In Russia, this number was 36 in 2013 and 35.3 in 2014, while in the Leningrad region it was 19.4 in 2013 and 19.6 in 2014. Thus, both indicators at the regional level are equivalent to national figures. Small and medium enterprises per 1,000 members of the population declined in 2014 compared to 2013. The alternative indicator (entrepreneurs) from 2013-2015 show stable growth mainly due to the increase in the number of self-employed individuals.

The multidirectional dynamics of the two indicators suggest that many entrepreneurs in the Leningrad region prefer not to register a legal entity or sole proprietorship officially. Thus, the use of traditional indicators (number of small and medium enterprises per 1,000 members of the population) is controversial and can lead to incorrect evaluations of regions' economic policy results.

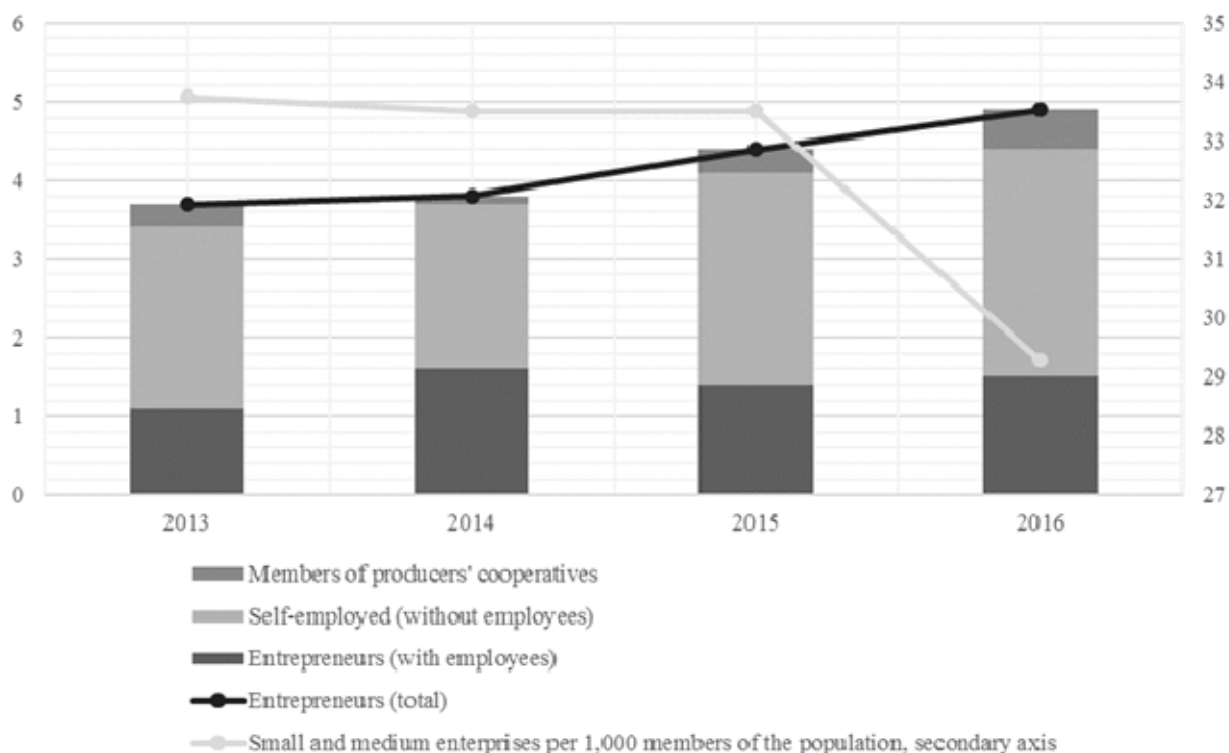


Figure 3.2.1. The proportion of different types of entrepreneurs in the economically active population of the Leningrad region

Source: Petrostat, author's calculations

It is necessary to refer to the portrait of the ‘typical’ Leningrad region entrepreneur in order to evaluate the motives behind this career choice. Entrepreneurs that are more educated are more likely to be employers and create jobs in the Leningrad region. This fact is illustrated by the distribution of entrepreneurs according to education level. The proportion of entrepreneurs with higher education who hired workers in 2014 was 44.7%. Whereas self-employed (who do not hire employees) with the same educational level is 14.2%, the majority (39,8%) had primary education (see Appendix 11).

Characteristics of the unemployed and entrepreneurs should be compared and taken in account to attempt to detect the presence of necessity entrepreneurship in the Leningrad region. In 2014, 27.8 % of unemployed individuals had a primary vocational education, 23,5% had a secondary (complete) general education, and about 19.2% had a higher education (see Appendix 11). Thus, this means that about half the people without a higher education were unemployed, and about half of those who are self-employed do

not have a higher education. The conclusion is that people without a higher education choose self-employment in higher numbers. Because of the characteristics of the unemployed population, it is harder for this group to find a job. Taking this into account, it is likely that in the Leningrad region, the self-employed are much more likely to be necessity entrepreneurs than those who hire their own employees.

According to theoretical and empirical insights from the second chapter of this dissertation, the self-employed are less able to develop new enterprises because these entrepreneurs have an excellent capacity for another type of job. The state program does not affect the problem of necessity entrepreneurship resulting in low efficiency of start-ups. This is partly due to the shortcomings of existing statistical monitoring.

The program of small and medium entrepreneurship development in the Leningrad region led to the number of small and medium entrepreneurship per 1,000 population decreasing, while the number of entrepreneurs increased in 2015. However, these positive dynamics were achieved as a result of the growth in the number of the self-employed. This result can be explained by the increase in necessity entrepreneurship because self-employment usually is chosen by a person without higher education who is less able to find other work. Based on this, it can be concluded that the potential for business development in the Leningrad region is low because low motivation characterises the individuals engaged in entrepreneurship.

The analogy with the previous section can construct a probability graph that an individual living in the Leningrad region is an entrepreneur. This graph shows how the economy of the region affects the probability that an individual is an entrepreneur, assuming that his personality does not affect this probability. The graph methodology is similar to method in the previous section, except that the indicator 'Production share of technology-intensive sectors in the GRP of the Russian Federation region, %' in this case is a constant equal to 20.1%.

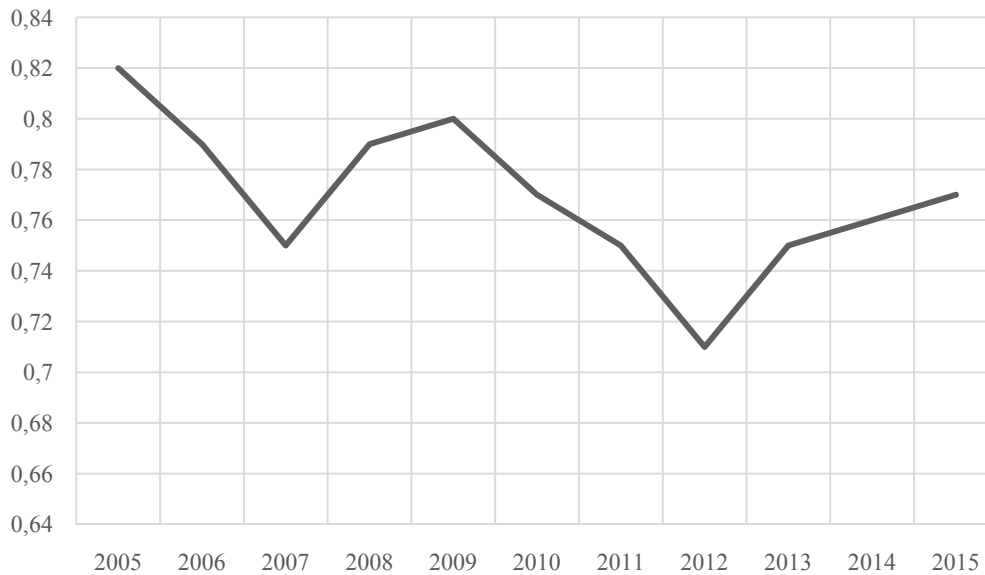


Figure 3.2.2. Dynamics of the probability that an individual with characteristics of a ‘typical entrepreneur’ is actually an entrepreneur, depending on the economy of the region (Leningrad region)

Source: compiled by the author based on Section 2.3

Figure 3.2.2 demonstrates that residents of the Leningrad region are susceptible to crisis. In 2009 there was a high probability that an individual would be an entrepreneur. This probability increases again with the economy’s transition to stagnation and eventual crisis. In this regard, the growth of entrepreneurship (when not taking into account the changing personal characteristics of individuals) is caused by difficult economic situations, i.e., constitutes necessity entrepreneurship. Therefore, the regional authorities pay little attention to creating opportunities to engage in voluntary entrepreneurship during periods of growth. Also, residents of the region have few alternatives in the labour market that allow them to receive a decent income. Because of this, many of them choose an activity for which they have no abilities or appropriate professional education, which seen in the overall conclusions in the second chapter of this dissertation.

The lack of efficiency of the federal entrepreneurship development program in the Leningrad region is found by other studies that include recommendations for its improvement. For example, the financial support for nascent enterprises must be changed to support existing firms and the firms with the highest growth potential, as

these have a high potential for creating new jobs [Semenov, 2013, p. 162]. Moreover, government support is not reaching entrepreneurs. A study of the Leningrad Chamber of Commerce and Industry showed that among 300 respondents, 70% have never received state support and 80% believe that existing measures are either inadequate or useless [Ismagilov, 2013, p. 98].

3.2.2. Example of St. Petersburg

This part of the section 3.2 considers the entrepreneurship policy in St. Petersburg and assesses the results of this policy. In order to assess the results of the entrepreneurship policy the methodology is used which is similar to method in the case of Leningrad region. The analysed periods include 2002, 2010 and 2013-2015. From 2009-2014 St. Petersburg completed one program of entrepreneurship development and began another. The first program was approved by the Resolution of the St. Petersburg Government dated 13.11.2007: № 1423 'On implementation results of the measures of the plan for small entrepreneurship state support in St. Petersburg for 2006-2008 and the main directions of small entrepreneurship development in St. Petersburg for 2008-2011'.⁵⁴ The second program was approved by Resolution of the St. Petersburg Government on 17.08.2011: № 1186 'On small and medium entrepreneurship development in St. Petersburg for 2012-2015' (*Postanovlenie Pravitelstva Sankt-Peterburga ot 17.08.2011 № 1186 «O programme razvitiia malogo i srednego predprinimatelstva v Sankt-Peterburge na 2012–2015 gody»*).

The main drawback of the first document was the lack of a clear goal. In 2008, the goal presented was to optimise resources used to support entrepreneurship. It was necessary to support the transition of small and medium enterprise development in St. Petersburg towards one of three scenarios.⁵⁵ The first scenario assumed industrial-innovative development, where priority was given to small and medium business

⁵⁴ Originally the Program was approved by the Resolution of St. Petersburg Government dated 13.11.2007 № 1423 "On activities; organisation of Executive public authorities of St. Petersburg for policy implementation of St. Petersburg in the sphere of small and medium entrepreneurship". (*Postanovlenie Pravitelstva Sankt-Peterburga ot 13.11.2007 № 1423 «Ob organizatsii deiatelnosti ispolnitelnykh organov gosudarstvennoi vlasti Sankt-Peterburga po osushchestvleniiu politiki Sankt-Peterburga v oblasti razvitiia malogo i srednego predprinimatelstva»*)

⁵⁵ Point 3 of the Program

activities in the manufacturing industry in the sphere of science and information technology. The second scenario was a socially-innovative model, which was focused on small business development in the construction, culture, health, education, social, household and communal services, as well as tourism and innovative components for manufacturing industries. The third scenario (transit type) was based on small business development in the sectors of transport, communications, wholesale and transit-oriented operations.⁵⁶

The budget for the first program was 2587.2 million roubles. Among the elements of this program were planned subsidies for different types of costs, improvement of entrepreneurs' professional skills, promoting entrepreneurship and other activities. Such measures could lead to positive results if they took into account the critical role of professional education as an indicator of entrepreneurial ability.

Also, innovative entrepreneurship development was regulated by the Resolution of the St. Petersburg Government dated 17.02.2009: № 152 'On measures of innovative policy realisation in St. Petersburg in 2009-2011', which provided subsidies for professional training, 'techno-park' creation, cost reimbursement connected with technological equipment purchases, etc. However, none of these documents have a description of the expected results of these measures.

After the first program was accepted, the Resolution of the St. Petersburg Government dated 17.08.2011: № 1186 'On small and medium entrepreneurship development in St. Petersburg for 2012-2015' was approved. This document describes the results of previous program implementation, and argues that its goals have been achieved: 'The main purpose of events' implementation was to increase the number of small entrepreneurship and the development of self-employment. These goals were achieved, despite the beginning of the financial crisis in 2008'. To prove the program's success was easy because there were no goals and no KPIs in the first program.

In the subsequent program, referencing the National Institute of System Researchers of Entrepreneurship Problems, published statistics from 2010, where St. Petersburg was the leader in the number of small enterprises per 100,000 inhabitants, as

⁵⁶ Point 4 of the Program

well as in small enterprise turnover percentage per capita. It also ranked third for the share of total employees working at small enterprises. Furthermore, it is concluded that the stated goals of the program were achieved: 'For several years before the financial crisis of 2008, St. Petersburg saw a marked increase in the small entrepreneurship sector. <...> The total number of small enterprises increased by 10%. <...>'.

The program (adopted by Resolution of the St. Petersburg Government dated 17.08.2011: № 1186 'On small and medium entrepreneurship development in St. Petersburg for 2012-2015') has the following aims:

1. Development of small and medium entrepreneurship in St. Petersburg in the industrial and innovation sectors.
2. Ensuring a comfortable quality of life in St. Petersburg by expanding the range of goods and services provided by small and medium entrepreneurs.
3. The employment and development of self-employment by creating additional jobs in the sphere of small and medium entrepreneurship. Thus, the first scenario is chosen out of three.

The following educational projects were suggested to provide entrepreneurship development for the program implementation period: 'Regional universities of small and medium entrepreneurship', 'Entrepreneurship fundamentals for pupils', 'Technological internships', 'Involvement of young people in entrepreneurship activities'. All the offered activities were aimed at the creation of an entrepreneurial environment (for example, the program 'Centres of innovative youth creativity'). The program 'Support female entrepreneurs' was provided to support female entrepreneurs by placing an order on their products. Also, complex of measures for subsidising entrepreneurship activities were developed.

Both programs received subsidies from the federal budget, and therefore included measures co-funded by the federal budget.

An evaluation of the influence of these programs on entrepreneurship development in St. Petersburg can be undertaken. Among indicators of the second program, 'Number of small and medium enterprises per 1,000 members of the population' can be compared with the dynamics of the number of entrepreneurs per

1,000 members of the population of the Russian Federation as a whole. The comparison of these dynamics illustrates how the applied indicator accurately reflects small and medium enterprise development and assesses the implementation of appropriate programs from a different angle.

The projected and actual indicator values for ‘Number of small and medium enterprises per 1,000 members of the population’ for 2012-2014 are similar (see Figure 3.2.4). However, the program indicates that the value of this indicator for St. Petersburg is higher than it is nationwide, at 14. Thus, this region of the Russian Federation is seen as a leading region in entrepreneurship development in Russia.

However, alternative assessment measures (number of entrepreneurs per 1,000 members of the population) shows the opposite result.

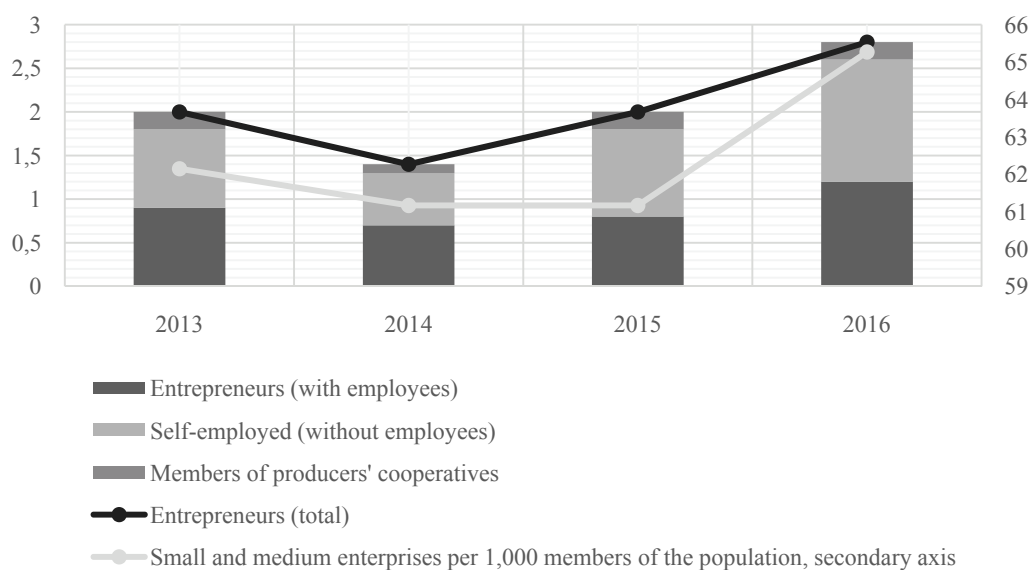


Figure 3.2.4. Share of entrepreneurs in economically active population of St. Petersburg

Source: Petrostat; author's calculations

In 2013-2014, St. Petersburg significantly lagged behind the national number of entrepreneurs per 1,000 members of the population. In St. Petersburg, this was equal to 11 in 2013 and 7.7 in 2014, while in Russia on average this number was 36 and 35.3, respectively. Thus, the position of the St. Petersburg as a leader in entrepreneurial activity level is controversial.

In 2010, St. Petersburg had 22.3 entrepreneurs per 1,000 members of the population, while in Russia the average was 33.3. By 2013, the number of entrepreneurs in the city had decreased significantly, although this number does not reflect the number of small and medium enterprises per 1,000 members of the population.

The reduction in the number of entrepreneurs is associated with a change in the formal rules of doing business in 2011-2012. In particular, the St. Petersburg government issued on January 1 2013 the Resolution of the St. Petersburg Government dated 27.09.2012: № 1045 ‘On the placement of non-stationary trade objects on land plots under state ownership of St. Petersburg, or where state ownership is not delimited, modification of some Resolutions of the St. Petersburg Government and recognition of some Resolutions of the St. Petersburg Government’ (*Postanovlenie Pravitelstva Sankt-Peterburga ot 27.09.2012 № 1045 «O razmeshchenii nestatsionarnykh torgovykh obektov na zemelnykh uchastkakh, nakhodiashchikhsia v gosudarstvennoi sobstvennosti Sankt-Peterburga ili gosudarstvennaia sobstvennost na kotorye ne razgranichena, vnesenii izmenenii v nekotorye postanovleniia Pravitelstva Sankt-Peterburga i priznanii utrativshimi silu nekotorykh postanovlenii Pravitelstva Sankt-Peterburga»*). This changed the procedure for land leasing for temporary outlets, which led to an increase in the cost of these areas. This affected small shops, kiosks and other similar structures that make up a large part of small and medium enterprises. Also, a significant role was played by a twofold increase in insurance contribution value for individual entrepreneurs in 2013.

The city also has necessity entrepreneurship. Results of studies show that in 2014, 49.1% of entrepreneurs had obtained higher education. Among the entrepreneurs who were employers, the proportion of people with this level of education, 60.2%, with a high school degree — by 4.3%. Among the self-employed, the proportion of people with a higher education was 39.3%, while the proportion of people with a secondary (full) general education was 35.4%. Among the unemployed, in 2014 36.2% had a higher education and 30.7% had a high school degree. In this case, it can be concluded that individuals without higher education who cannot find work are more likely to be

self-employed and less likely to be entrepreneurs who are also employers (see Appendix 12).

Industrial structure of small and medium enterprises demonstrates that the program did not lead to the transition to industrial-innovative entrepreneurship development in St. Petersburg. Most of the small and medium enterprises do not function in knowledge-intensive industries. In 2013, in 41.6% of small and medium enterprise were in the industry of wholesale and retail trade, 21.9% in the industry 'Operations with real estate, rent and services provision', and 10.8% in construction. The manufacturing industry accounted for 9% of all small and medium companies.

Thus, entrepreneurs prefer sectors where the demands for human capital are small. The government of St. Petersburg made different attempts to transition to industrial-innovative development. They planned to promote the integration of small and medium enterprises in the technological chains of big business, at the expense of involvement in localisation processes for foreign firms already in the city. Also, it was assumed the promotion of production of import-substituting products and the getting public contracts by small and medium firms. However, implementation of these plans has not had a noticeable effect on entrepreneurship in the Russian Federation.

A probability graph can be constructed regarding whether an individual with the characteristics of a 'typical entrepreneur' is actually an entrepreneur. As before, probabilities are calculated using regional economy indicator changes measured by analogy using the method employed in the section about the Leningrad region.

Figure 3.2.5 demonstrates that in their decision to become entrepreneurs or not, St. Petersburg residents are also sensitive to the macroeconomic situation. In times of crisis the probability of entrepreneurship increases, while it decreases during periods of growth. St. Petersburg residents are less sensitive to the crisis phenomena. In St. Petersburg in 2016, the probability that an individual is an entrepreneur declined by 0.02 units, compared to 2005, while in the Leningrad region it decreased by 0.5.

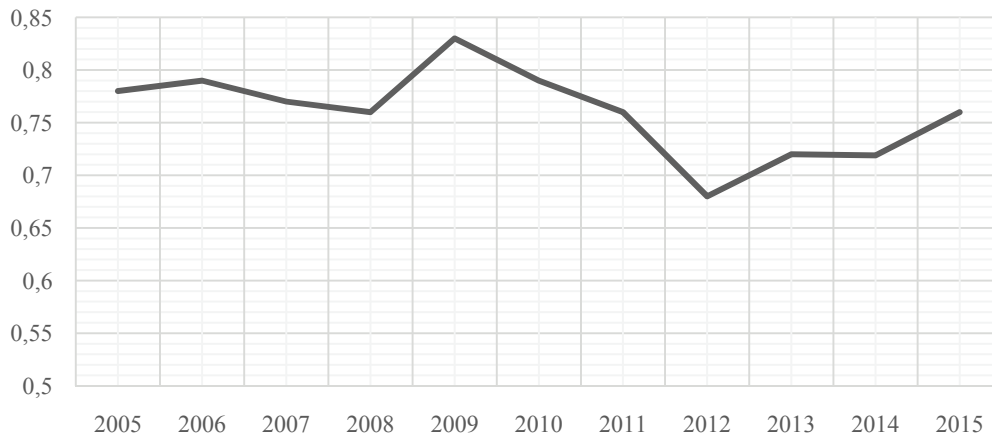


Figure 3.2.5. The dynamics of the probability that an individual with the characteristics of a ‘typical entrepreneur’ is an entrepreneur, depending on the economy of the region (St. Petersburg)

Source: compiled by the author by Section 2.3

Figure 3.2.5 confirms that the conditions of doing business in St. Petersburg stimulate the transition from employment or from unemployment to the necessity entrepreneurship. This happens because individuals do not see other alternatives in the labour market that may be of interest to them. In this regard, it is crucial for authorities to create opportunities for voluntary enterprise, which probably requires a different approach to policy.

The realisation of these programs was accompanied by many disadvantages. One of them was a lack of interagency cooperation coordination. The most significant influences on entrepreneurs’ activities were city laws and the changing economy of the city (not the provision of grants and other activities), which led to trade restrictions. As a result, enterprise in St. Petersburg has decreased. Thus, improving public administration quality in the city has become key to improving the efficiency of small and medium entrepreneurship support in St. Petersburg, together with improved support mechanisms in the form of subsidies and other benefits.

3.2.3. Recommendations for improving regional entrepreneurship development policy in the Leningrad region and St. Petersburg

Examples of small and medium entrepreneurship policy development in the Leningrad region and St. Petersburg demonstrate that the lack of consideration of territories' economic features leads to low efficiency for the measures taken. The need to take into account socio-economic characteristics of the region has been empirically confirmed [Limonov, Nesena 2015; Limonov, Nesena 2016; Gordin and etc., 2011; Bliakhman, 2015; Chepurenko 2012, p. 122]. In this regard, an attempt should be made to formulate areas for consistent policy improvement. Each of the two regions requires different incentives for small and medium entrepreneurship development, which depend on a combination of various factors. Based on the regressions in the second chapter of this dissertation (Sections 2.2, 2.3) these factors should be divided into three groups:

- personal characteristics of entrepreneurs;
- region's economy;
- institutional environment of the region.

The first group concerns the development between entrepreneurship and personal characteristics, and the importance of matching work to specialisation should be noted. According to conventional descriptive statistics (found in the second chapter of this dissertation research, Section 2.3), 60.3% of Russian entrepreneurs are engaged in work for which they have no professional education, and only 15% of entrepreneurs education match their activities. However, this variable has a significant impact on satisfaction with salaries and job security, in other words, on the profit created by an enterprise and its sustainable development. Therefore, governmental investment in entrepreneurs' professional training can have a positive effect on their job satisfaction. Therefore, grants providing study at leading business schools may be of value.

The second group is regional economy. This represents factors that determine the potential for entrepreneurship development in the region and therefore for long-term entrepreneurship development based on factors that reflect the level of the Russian

Federation's economic development. Among them are unemployment level, GRP per capita, the share of high-tech industries in GRP and the share of extractive industries in GRP. The influence of each variable on entrepreneurship development is shown in Table 3.2.1.

Table 3.2.1

The influence of the main economic indicators on entrepreneurship development

Variable	Number of entrepreneurs	Entrepreneurs' income (contentment)	Entrepreneurs' risks (contentment)
Unemployment rate, %	Increases	Increases	Does not influence
GRP per capita, roubles	Decreases	Increases	Increases
Share of high-tech industries in GRP, %	Decreases	Increases	Increases
Share of mining industries in GRP, %	Does not influence	Does not influence	Does not influence
Population density, person per square meter	Increases	Increases	Increases

These indicators are used in socio-economic development forecasts of regions [Khodachek, 2013], but they are weakly associated with small and medium entrepreneurship development. These indicators are not always used as economic indicators in forecasts. For example, in forecast forms of Russian Federation constituent entities (Form 2P) only unemployment rate, population and GRP (total and by industry) are included. It is also advisable to calculate the share of high-tech industries in GRP and to include this in the program target documents and strategy of entrepreneurship development.

These indicators can be used in tandem with other strategic and program target documents. The decline in unemployment will reduce the number of and, consequently, the entrepreneurs' share in the region, as well as their wages satisfaction. The increase in GRP will reduce the number of entrepreneurs but will increase incomes. The increase in the share of high-tech industries in GRP has a similar effect. Thus, the attraction of innovative enterprises to the region and development of existing firms stimulates

entrepreneurship development but reduces the number of entrepreneurs, according to the results of Sections 2.2-3.1.

The third group is the institutional environment of the region. In St. Petersburg, changes in the institutional environment led to significant reduction of the number of entrepreneurs, and to engagement of people in entrepreneurship over the last few years. On one hand, these changes were made to improve control over trade in alcohol and tobacco products, but on the other hand, they have negatively affected entrepreneurship development in these regions. It is difficult to make a clear and positive conclusion about the social impact of these changes. People, most of whom chose this activity forcibly, also left entrepreneurship involuntarily. At the same time, the number of entrepreneurs was reduced, which is contrary to goals of the relevant policy. Therefore, one adverse social effect being solved by the authorities, resulted in unintended changes.

The adverse effect of changes in the institutional environment for entrepreneurship development in St. Petersburg and other issues relevant to the Leningrad region arose due to the absence of approaches at the federal level to encourage regions to pay more attention to the characteristics of their economy and the problems of statistical monitoring. In this regard, the American experience in the application of value-oriented state management should be discussed [Moore, 1997; Kaisarova, 2009; Kaisarova, 2014], as it can present solutions to the current problem. These studies assume that the results of each strategic and program target document must become a new value for entrepreneurs and companies. In this case, value indicates the significance of the results for entrepreneurs and companies. To some extent, this approach is more a philosophy than a guide to action, and its content is closer to the concept than strategy. Despite the fact that this approach is highly abstract, the study [Blagikh, 2016, p. 69-70] demonstrates the critical role of values and psychological characteristics of society in implementing economic policy. The proposed approach suggests taking into account behavioural characteristics of entrepreneurs that are important for entrepreneurship development. Empirically, this approach is justified in Sections 2.2 and 2.3 of this dissertation research.

Michael Moore, the author of the theory of public value in governance, has criticised approaches to public administration where public servants are seen as service providers. For example, in prisons, service recipients are prisoners, who will be dissatisfied regardless of what service they receive because they prefer to be free. Michael Moore suggested that public servants should formulate what value they create for the whole society, and based on this information, develop appropriate policies, not only focusing on those with whom they work directly. This distinguishes a value-oriented approach to public value management from new public management concept.

A similar example can be seen in St. Petersburg. The department responsible for the regulation of trade in the city has tightened rules to protect consumers. However, it did not consider that by doing this, employers and entrepreneurs might suffer. Thus, although the rules of trade have changed, they did not create value in society because they harmed entrepreneurship.

Another feature of the proposed approach is focused on personal characteristics of citizens. Concerning entrepreneurship in St. Petersburg and the Leningrad region, Michael Moore suggests that relevant policy is necessary to take into account an entrepreneur's personality, not his company only (i.e., small and medium enterprises, which were indirectly mentioned in previous sections of this dissertation research). Existing measures are mainly aimed at company interests, such as compensation costs reduced through incentives and subsidies, while for firm development is more important entrepreneurs' personality and employees [Kuznetsov, Kizian, 2012; Kuznetcov, 2011]. Therefore, regarding the evaluation of entrepreneurship development programmes and their content, it is advisable to take into account not only an entrepreneur's company, but also his personality. This will allow evaluating the impact of public authorities on entrepreneurship development through changes in institutions [Karpov, Korableva, Mozzherina, 2015].

The existing policy of small and medium enterprise development aims to support revenue maximisation of small and medium enterprises, their number and their profits (in some cases). If considering measures taken by regional authorities (according to

Michael Moore's theory), it is equally essential to maximise entrepreneurs' satisfaction with their wages, which depends on revenues, costs and other financial indicators.

Referring to Russian regions' experience, it should be noted that entrepreneurs' satisfaction of their salaries and reliability is reduced if the region has few high-tech industries and the entrepreneur does not have an education that corresponds to his work. Thus, if entrepreneurship was chosen because of structural unemployment, the enterprise created may be less successful (see Section 2.3). The creation of alternative jobs with competitive salaries can lead to a decline in entrepreneur number, but at the same time, an increase in the proportion of those who are satisfied with their income. Therefore, such policy would be valuable for entrepreneurs in a region and for those who are employed. Employed people have more job places, and opportunity entrepreneurs demonstrate the demand for labour and the best attitude to hiring workers. In this regard, the program for self-employment development among the unemployed is a tool that has a positive effect on the economy in the short term but a harmful one in the long term, because it is a result of necessity entrepreneurship. Therefore, investing in the development of these programs, which are also critically analysed [Bazylenko, 2012], can be impractical.

Michael Moore identified three elements that are valuable to apply when practicing a public value approach to public administration. State regulation of entrepreneurial activity brings value if the regulatory framework and political support exists, and if the work of responsible departments is organised to create value for society. This is shown schematically in Figure 3.2.7.

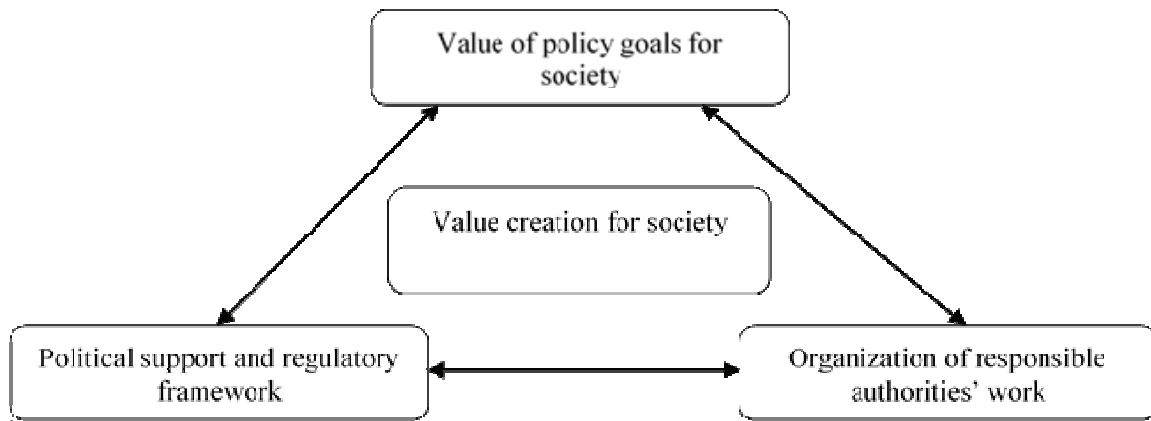


Figure 3.2.7. Elements of value creation for society by state authorities

Source: [Moore 1997, pp. 34-45]

Value of policy goals for society. It is essential to expand the discussion of document's projects with all interested people to achieve goals that are valuable not only to one group of people and to achieve goals that are valuable for the society instead [Moore 1997, p. 34-41; Kuznetsov, Taimazov, 2012]. In the research [Aliev, Blagikh and Bulakh, 2012, p. 175] on the example of entrepreneurship in construction, a similar result is also obtained and this justified the expediency of volunteer committees for economic management and exciting development of this activity. It should be noted that the need to expand discussions of development and necessary measures for the investment policy is justified by research [Khodachek, 2014]. Current mechanisms of design the measures to support small and medium enterprises are supposed to provide state employees with useful information and communication technologies, including access to various databases of foreign periodicals, etc. [Golubetckaia, Tcerkasevich, 2011, p. 49; Bagiev, Lishchuk, 2015, p. 212].

Political support and regulatory framework. This is necessary for the justification of budgetary funding and greater freedom of action by the responsible authorities. This issue is discussed in the previous section, because the existing legislation does not give regions freedom of action in formulating policies for small and medium entrepreneurship development. Without these steps, Russian Federation regions are focused on obtaining subsidies from the federal budget to support entrepreneurship, not on development based on local characteristics.

Organisation of responsible authorities work. Small and medium enterprise development depends on the agencies that regulate the operation of large enterprises and (or) engage in production in the region. The placement of large firms and their expansion has the ability to create jobs, thereby contributing to the decrease of necessity entrepreneurship. Departments that are responsible for education, science and the social sphere also play a significant role. Departments that are responsible for education and science are essential for the development of entrepreneurs' professional retraining programs and reducing the negative effect of the lack of entrepreneurs' specialised education. Departments that are responsible for the social policy make indirect effect on entrepreneurship policy in a long term through the demography policy. Thus, departments that are responsible for small and medium entrepreneurship development should not only evaluate statistical data in the formulation of relevant policies, but also harmonise their measures with the program targets and strategic documents of other departments. In this regard, the recommendations of [Cheberko, 2005] should be considered, which justify the need to provide greater authority to responsible authorities. In other words, public bodies cannot act in isolation, and the implementation of entrepreneurship development programmes largely depends on interdepartmental cooperation and organisation of their joint work. In this regard, reorganisation of the economic and social public bodies' work is essential to the adopted policy objectives of small and medium entrepreneurship development. As demonstrated by the example of St. Petersburg, the lack of such interaction can lead to significant failures in small and medium enterprise development.

In sum, it can be concluded that it is essential to pay attention to the behavioural component of entrepreneurship growth, and complement policy for entrepreneurship development in economically differentiated regions with strategies that focus on measuring and increasing entrepreneurs' and employees' satisfaction with their wages and job security. This depends on the economy of the region and the personal qualities of entrepreneurs, of which two factors are essential: the share of high-tech industries in the GRP and the availability of education that matches the job. Regions should pay more attention to the development of entrepreneurial professional retraining

[Bezdenezhnykh, 2009; Bezdenezhnykh, Shapkin, 2014], the development or accommodation of high-tech industries and the improvement of infrastructure [Koniakhina, 2007]. Also, the use of value-oriented approaches in state regulation of small and medium enterprise development can be a basis for the formation of coherent national or regional strategies for small and medium enterprise development, the need for which is justified in research [Bagiev, Trefilova, 2011].

Also, it is essential to pay attention to necessity entrepreneurship—unemployment and low levels of income from employment leads to the emergence of entrepreneurs who are less able to develop their businesses, as explained in the second chapter of this dissertation research. Necessity entrepreneurship is likely positively correlated with shadow entrepreneurship, for the minimisation of which, in research [Bagiev, Burov, 2015, p. 128], it is proposed to apply additional measures to analyse socio-economic mechanisms of formation and development of this phenomenon. A review of this is given in the first chapter of this dissertation. Therefore, grant provision to support self-employment suggests limited effect: on one hand, an individual can get a job, but on the other hand, it is unlikely to demonstrate a high level of productivity. In this regard, the offer of this form of support will have a more significant effect in regions where there is a high level of long-term unemployment or in times of crisis. In the economically prosperous regions of Russia, it is better to support entrepreneurs whose businesses have high growth potential. In this case, appropriate regional policy for entrepreneurship development can be more valuable to entrepreneurs and other interested parties, as it increases the satisfaction of employed individuals in regard to their income and job security.

Conclusions for Part 3

In the third chapter of this dissertation research recommendations are derived to improve state support for the development of entrepreneurship regarding economic differentiation of regions of Russia. These recommendations are aimed at solving the problems of enterprise development identified in the second chapter. The following results are obtained:

3.1. Analysis of federal support of regional policy enterprise development showed that the regions of the Russian Federation had no incentives to undertake measures that were specific to the region's economy. The measures of support entrepreneurship follow limited list of directives that are designed by the federal government. Most of these involve the provision of subsidies and incentives to offset business costs. This does not mean that these provisions respond to the challenges faced by the region and entrepreneurs within its territory. Also, if the region takes measures that are not financed by the federal budget, it is forced to rely on its own resources. For the regions of the Russian Federation where there is widespread necessity entrepreneurship, there is also a dependence on transfers from the federal budget—they have few resources to conduct any such independent policy. Therefore, the constituent entities of the Russian Federation form their policy of development of entrepreneurship depending on which activities the federal budget will fund.

Federal support for business development has yielded positive results, and it is proposed that the small list of directions of support for small and medium enterprises that the federal budget is ready to finance should be opened. This motivates regions to study the problems facing entrepreneurs on their territory and try to solve them, not focus mainly on obtaining additional financing from the federal budget. If the list were opened, regions would have the opportunity to offer their own ideas for measures for supporting entrepreneurship and increase the effectiveness of the measures' realisation through funding from the federal budget.

3.2. Policy recommendations for improvement of regional entrepreneurship development in economically differentiated Russian regions. The current policy for the

development of small and medium enterprises relies on supporting small and medium firms, even though it is equally essential to assist individuals in business. For business development, it is essential that entrepreneurship is chosen voluntarily. It is therefore recommended that the share of those who chose it out of necessity is reduced, for example, through the creation of new jobs. According to the results of the second chapter, it was revealed that the presence of high-tech industries does not increase the number of entrepreneurs, but promotes the growth of revenues and the job security of existing entrepreneurs. Therefore, the attraction to a region with high-tech industries or the development of existing industries will also assist entrepreneurs, thereby reducing the effect of necessity entrepreneurship.

Regional entrepreneurship policy has low efficiency for small and medium enterprise development. This policy has to take into account the behaviour of entrepreneurs. Thus, it makes sense to use public value approach for the entrepreneurship policy development. The emphasis that public officials place on entrepreneurs (individuals) raises the question of how to ensure that relevant policies are valuable to them and to society as a whole. This addresses issues related to the increase in revenues of firms and entrepreneurs, and satisfaction in entrepreneurial work, expressed first through satisfaction with salaries and job security. Next, measures should be taken that reduce necessity entrepreneurship. In order to fulfil the lack of skills and talents among necessity entrepreneurship it might be helpful to develop professional training programs for entrepreneurs. In this case, it is necessary to improve cooperation with other agencies and to improve regulatory framework. It is advisable to develop a strategy for interagency cooperation, as referred to in [Golubetckaia, Chirikova, 2014], as well as to reorganise the work of responsible authorities. Then, state officials will have more incentives to take into account the characteristics of regions and take appropriate action regarding those elements hindering the development of entrepreneurship.

The end of the third chapter of the dissertation research presents recommendations for improving policy and the development of small and average businesses under the varying conditions of economically differentiated regions. To

ensure that regional authorities take into account the economic peculiarities of their territories will require significant changes in the system of regulation of development of small and medium-sized businesses. The implementation of such reforms can be justified by the fact that without them, it will be challenging to transform a 'typical' Russian businessman who is engaged in entrepreneurship through necessity (in non-manufacturing sectors), in one who chooses this activity voluntarily and is a productive entrepreneur. The main problem of Russian business is that paid work is not a competitive alternative. As a result, many individuals leave the profession for which they were trained in favour of entrepreneurship in an industry not always consistent with their experience. Consequently, they are less likely to develop their company successfully through creativity and knowledge.

Conclusions

The first part of this dissertation provides a literature review of current studies in the economics of entrepreneurship. The primary results of the first part are as follows:

1.1. There are four approaches offered for defining the essence of entrepreneurship: classic, factorial, functional and occupational status. Also, this dissertation offered the following definition: 'Entrepreneurship is an initiative activity of an individual (either formal or informal) to earn profit from selling goods that are produced by him or his organisation'. Thus, this dissertation is based on an occupational approach to defining the essence of entrepreneurship. Also, this paragraph demonstrates the relationship between a research method and the approach for defining entrepreneurship. Case studies typically apply the classic approach for defining entrepreneurship. This approach employs the verbal description of entrepreneurial activity and an entrepreneur's characteristics. Contemporary economic studies employ mathematical modelling and (or) econometric analysis, and these studies use the following approaches for defining entrepreneurship. The factorial approach for defining entrepreneurship states that entrepreneurship is a variable in a production function, the functional approach states that it is a function of a mathematical model and the occupational approach argues that entrepreneurship is an occupational status (self-employed) in a labour market. These three approaches assume simplified descriptions of entrepreneurial activity and its characteristics, which in turn results in certain limitations.

1.2. It is indicated that entrepreneurship does not always encourage economic development. Before the mid-20th century, scholars considered entrepreneurship an engine for economic development. However, from 1980-1990 this point of view was changed by W. Baumol, Z. Acs, D. Audretsch and others. These authors published papers that theoretically and empirically demonstrate that only innovative entrepreneurship encourages economic development. At present, renting entrepreneurship activity, which does not include innovations, has a neutral or adverse

effect on economic development. Thus, access to modern technologies is the first condition for providing support to entrepreneurs, thereby supporting economic development. The second condition is an institutional environment. It is essential to set formal and informal rules that motivate individuals who have an entrepreneurial talent to choose productive entrepreneurship, which usually includes innovation. Otherwise, destructive or unproductive entrepreneurship will have more incentive for development. These types of entrepreneurship might have a neutral or adverse effect on economic development. Thus, to encourage economic development through entrepreneurship, there are two conditions that must be met: a) access to modern (information) technologies that reduce entry barriers and encourage innovative entrepreneurship and b) an institutional environment that motivates individuals with entrepreneurial talent to choose productive entrepreneurship.

1.3. The review factors that explain entrepreneurship development show that there are two groups of important factors: personal characteristics and institutional environment. The former determines entry barriers, including the cost of entry, income inequality and the quality of management in start-ups. Note that both groups have a long-run impact on entrepreneurship development. This means that there is a long-term trend with short-run fluctuations in entrepreneurship rates. Thus, it is essential to alter the factors of entrepreneurship development that have a long-run impact.

The first part of this dissertation shows that contemporary research on entrepreneurship in Russia focuses either on personal characteristics or regional and national characteristics. Occupational choice depends both on personal and regional characteristics, and in turn, the economy of a region depends on individual's occupational choice.

The second part of this dissertation studies the relationship between the development of entrepreneurship and the personal values of entrepreneurs and the regional characteristics of the region where they live. To study this relationship, a theoretical model was developed and empirical tests were conducted. The results are as follows:

2.1. A theoretical model was developed that shows that motivation to choose entrepreneurship instead of paid work predicts the future outcome of the firms established by these new entrepreneurs. The development of entrepreneurship is seen in the growth of productivity of the start-up (outcome per working hour) that depends on capital input, TFP input, the quality of management, innovation and other factors not related to capital and labour inputs. It was demonstrated that the potential to increase TFP depends on two crucial factors. The *first* factor is personal values, i.e., the desire to be wealthy and the desire to do an interesting job. The *second* factor is the expected income from both entrepreneurship and paid work.

Regarding the first factor, the analysis of the theoretical model indicates that if an individual values an interesting occupation more, he will be more likely to choose an occupation that suits his talents. He will make the same decision even if the expected income in an alternative occupation is higher than the expected income in his desired occupation. Under certain circumstances, an individual with entrepreneurship talent will choose paid work if the expected income in paid work is significantly higher (higher than the equilibrium level of expected income in paid work) than the expected income in entrepreneurship. This illustrates that significantly higher expected income in paid work compensates the loss in utility resulting from choosing an occupation that does not fit an individual's talents. This is possible because of the existing opportunities to earn money without exploiting one's talents (either entrepreneurial or paid work talents). This includes bonuses, bribes, etc.

Regarding the second factor, if an individual is 'greedy' and he is less interested in doing an interesting job and will be more likely to choose an occupation that does not match his talents. Even in a good institutional environment such person will not be able to increase TFP because they have more talent for an alternative occupation. Moreover, occupational choice depends on the regional economy, which determines the difference between expected income from entrepreneurship and from paid work. Also, necessity entrepreneurship discourages the development of

entrepreneurship overall, as in the case of occupational choice made by necessity occupation and talents are only occasionally matched.

2.2. The empirical analysis of the WVS determines what motivates the choice of entrepreneurship or paid work in Russia. Entrepreneurs in Russia are individuals who are 'greedy', i.e., their desire to be wealthy is higher than that seen among paid workers. These entrepreneurs value creativity and are not interested in recent research and development outcomes. Additionally, they do not believe that if a person works hard, he will necessarily reach his desired results. For all of these reasons, Russian entrepreneurs have a stronger the desire to be rich than to do an interesting job, and in the case of occupation choice between (1) a job which is not interesting but offers a higher reward and (2) an interesting job with a lower monetary reward, Russian entrepreneurs choose the job that offers a higher income. If there is another option that includes high income and an interesting job, this will be their choice.

2.3. The empirical analysis in Section 3 shows that Russian entrepreneurs are usually in occupations that do not suit their talents. There are fewer paid workers in occupations that do not fit their talents. The reason for this is that entrepreneurs have not found an occupation that fits their educational degree, specialisation and other characteristics, because the structural change of the Russian economy has not created diversified occupational choices. These entrepreneurs have made a necessary decision to pursue this career path, and thus, their satisfaction with income and job security is lower. Moreover, necessity entrepreneurship is higher among less economically developed regions in Russia. The empirical analysis reveals that there are more entrepreneurs in regions where there is a higher rate of unemployment and lower GRP per capita, as there are fewer paid work opportunities in such regions. Hence, individuals 'prefer' entrepreneurship out of necessity, meaning that their talents do not fit their occupation and entrepreneurship is less developed among these regions.

Finally, the second section of this dissertation theoretically and empirically demonstrates that the high level of necessity entrepreneurship and difficulties in the search for a job that fits the talents of an individual discourages the development of

regional entrepreneurship. Moreover, these issues explain the regional differentiation in number of entrepreneurs and the level of entrepreneurship development. Note that individuals' motives for entrepreneurship are closer to those seen in less developed economies that have a high rate of necessity entrepreneurship. Usually, entrepreneurship in these economies is unproductive, which does not encourage economic growth. Thus, it is important to pay attention to the factors that drive individual to make a decision to become a necessity entrepreneur, which might be unique at a regional level because of the differences between Russian regions. Thus, it makes sense to motivate governmental bodies to pay more attention to the features of their own regions and reduce necessity entrepreneurship.

In the third part of this dissertation research recommendations are developed to improve state support for the development of entrepreneurship with regard to the economic differentiation of various Russian regions. These recommendations are aimed at solving the problems of enterprise development identified in the second section of this dissertation. The following results were obtained:

3.1. Analysis of federal support of regional policies for entrepreneurship development showed that the regions of the Russian Federation have no incentives to undertake measures specific to their region's economy. The measures of support entrepreneurship follow limited list of directives that are designed by the federal government. Most of these measures involve the provision of subsidies and incentives to offset business costs. This does not mean that these provisions respond to the challenges faced by the region and entrepreneurs within its territory. Also, if the region chooses measures that are not financed by the federal budget, it is forced to rely on its own resources. For the regions of the Russian Federation where there is widespread necessity entrepreneurship, there is also a dependence on transfers from the federal budget, and such regions have few resources to implement independent policy measures. Therefore, the constituent entities of the Russian Federation form a policy of development of entrepreneurship reflective of the priorities funded by the federal budget.

Federal support for business development has yielded positive results, and it is proposed that the small list of directions of support for small and medium enterprises that the federal budget is ready to finance should be opened. This would motivate regions to study the problems of entrepreneurs on their territory and try to solve them—not focus mainly on obtaining additional financing from the federal budget. If the list were opened, regions would have the opportunity to offer their own ideas for measures for supporting entrepreneurship and increase the effectiveness of the measures' realisation through funding from the federal budget.

3.2. Policy recommendations for improvement of regional entrepreneurship development in economically differentiated Russian regions. The current policy for the development of small and medium enterprises relies on supporting small and medium firms, even though it is equally essential to assist individuals in business. For business development, it is crucial that entrepreneurship is chosen voluntarily. It is therefore recommended that the share of those who chose it through necessity is reduced, for example, through the creation of new jobs. According to the results of the second chapter, while the presence of high-tech industries does not increase the number of entrepreneurs it does promote the growth of revenues and the job security of existing entrepreneurs. Therefore, the attraction to a region with high-tech industries or the development of existing industries will also assist entrepreneurs, thereby reducing the effect of necessity entrepreneurship.

Regional entrepreneurship policy has low efficiency for small and medium enterprise development. This policy has to take into account the behaviour of entrepreneurs. Thus, it makes sense to use public value approach for the entrepreneurship policy development. The emphasis public officials place on entrepreneurs (individuals) raises the question of how to ensure that relevant policies are valuable to them and to society as a whole. This involves issues related to the increase in revenues of firms and entrepreneurs, and satisfaction in such work, expressed first through satisfaction with salaries and job security. Then, measures should be taken that reduce necessity entrepreneurship. In order to fulfill the lack of skills and talents among necessity entrepreneurship it might be helpful to develop professional training programs

for entrepreneurs. In this case, it is necessary to improve cooperation with other agencies and improve the regulatory framework. It is advisable to develop a strategy for interagency cooperation as is referred to in [Golubetckaia, Chirikova, 2014], as well as to reorganise the work of the responsible authorities. Then state officials will have more incentive to take into account the specific characteristics of regions that hinder the development of entrepreneurship, and take appropriate ameliorative action.

The end of the third chapter of this dissertation research presents recommendations for improving policy and the development of small and medium business conditions in economically differentiated regions. To ensure that regional authorities take into account the economic peculiarities of their territories, significant changes in the system of regulation of development of small and medium-sized businesses is required. The implementation of such reforms can be justified by the fact that without them, it will be challenging to transform a 'typical' Russian businessman, who is engaged entrepreneurship out of necessity (in non-manufacturing sectors), to one who chooses this activity voluntarily and is a productive entrepreneur. The main problem of Russian business is that paid work is not a competitive alternative. As a result, many individuals leave the profession for which they were trained in favour of entrepreneurship in an industry that is not always consistent with their experience. Consequently, they are less likely to develop their company successfully through creativity and knowledge application.

Finally, regions of Russia differ in number of entrepreneurs and entrepreneurs' satisfaction with their income and job security. These variables depend both on personal characteristics and the economy of a region. Thus, it makes sense to develop economic policy according to two tracks. First, educational programs should be developed for entrepreneurs in order to improve the fit between educational specialisation and occupation. Second regional economies should be developed in a way that engenders a decrease in necessity entrepreneurship and supports high-tech industries because of their positive effect on entrepreneurship development. These actions must be long-term programs, which is also mentioned in [Acs, Szerb, 2007]. The implementation of such

policies assumes that behavioural features of entrepreneurs are taken into account during appropriate policy formulation.

Further research might include the study of shadow entrepreneurship in Russian regions and the transformation from shadow to official entrepreneurship. There is a gap in knowledge surrounding illegal entrepreneurship in the Soviet Union and its impact on current entrepreneurship in Russia. The study of these topics might be helpful in understanding the nature of current entrepreneurship in Russia.

References

Legislation

1. Postanovlenie Pravitelstva RF ot 22.04.2005 № 249 «Ob usloviakh i poriadke predostavleniia sredstv federalnogo biudzheta, predusmotrennykh na gosudarstvennuiu podderzhku malogo predprinimatelstva, vkluchaia krestianskie (fermerskie) khoziaistva».

2. Postanovlenie Pravitelstva RF ot 27.02.2009 № 178 «O raspredelenii i predostavlenii subsidii iz federalnogo biudzheta biudzheta subektov Rossiiskoi Federacii na gosudarstvennuiu podderzhku malogo i srednego predprinimatelstva, vkluchaia krestianskie (fermerskie) khoziaistva».

3. Postanovlenie Pravitelstva RF ot 30.12.2014 «O predostavlenii i raspredelenii subsidii iz federalnogo biudzheta biudzheta subektov Rossiiskoi Federacii na gosudarstvennuiu podderzhku malogo i srednego predprinimatelstva, vkluchaia krestianskie (fermerskie) khoziaistva».

4. Postanovlenie Pravitelstva RF ot 15.04.2014 «Ob utverzhdenii gosudarstvennoi programmy Rossiiskoi Federacii “Ekonomicheskoe razvitie i innovatsionnaia ekonomika”».

5. Postanovlenie Pravitelstva Leningradskoi oblasti ot 06.02.2009 № 18 «O dolgosrochnoi tcelevoi programme «Razvitie i gosudarstvennaia podderzhka malogo i srednego predprinimatelstva v Leningradskoi oblasti na 2009–2013 gody».

6. Postanovlenie Pravitelstva Leningradskoi oblasti ot 25.01.2010 № 9 «Ob utverzhdenii perechnia gorodskikh i selskikh poselenii, otnesennykh v 2010 godu v tseliakh realizacii dolgosrochnoi tcelevoi programmy “Razvitie i gosudarstvennaia podderzhka malogo i srednego predprinimatelstva v Leningradskoi oblasti na 2009–2013 gody” k kategorii depressivnykh munitcipalnykh obrazovaniu».

7. Postanovlenie Pravitelstva Sankt-Peterburga ot 13.11.2007 № 1423 «Ob organizacii deiatelnosti ispolnitelnykh organov gosudarstvennoi vlasti Sankt-

Peterburga po osushchestvleniiu politiki Sankt-Peterburga v oblasti razvitiia malogo i srednego predprinimatelstva».

8. Postanovlenie Pravitelstva Sankt-Peterburga ot 17.08.2011 № 1186 «O programme razvitiia malogo i srednego predprinimatelstva v Sankt-Peterburge na 2012–2015 gody».

9. Postanovlenie Pravitelstva Sankt-Peterburga ot 27.09.2012 № 1045 «O razmeshchenii nestacionarnykh togovykh obektov na zemelnykh uchastkakh, nakhodiashchikhsia v gosudarstvennoi sobstvennosti Sankt-Peterburga ili gosudarstvennaia sobstvennost na kotorye ne razgranichena, vnesenii izmenenii v nekotorye postanovleniia Pravitelstva Sankt-Peterburga i priznanii utrativshimi silu nekotorykh postanovlenii Pravitelstva Sankt-Peterburga»

10. Rasporiazhenie Pravitelstva Rossiiskoi Federatsii ot 28.07.2017 № 1632-r «Ob utverzhdenii programma “Tcifrovaia ekonomika Rossiiskoi Federatsii”»

Statistical sources

11. Vserossiiskaia perepis naseleniia 2002 goda. Federalnaia sluzhba gosudarstvennoi statistiki (Rosstat). [Elektronnyi resurs]: <http://www.perepis2002.ru/index.html?id=11> (data obrashcheniia: 10.05.2017).

12. Vserossiiskaia perepis naseleniia 2010 goda. Federalnaia sluzhba gosudarstvennoi statistiki (Rosstat). [Elektronnyi resurs]: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.htm (data obrashcheniia: 10.05.2017).

13. Indikatory innovatsionnoi deiatelnosti: 2017: statisticheskii sbornik / N. V. Gorodnikova, L. M. Gokhberg, K. A. Ditkovskii i dr – M.: NIU VShE, 2017.

14. Itogi vyborochnykh obsledovani naseleniia po problemam zaniatosti v Sankt-Peterburge i Leningradskoi oblasti v 2013 godu: statisticheskii biulleten. Federalnaia sluzhba gosudarstvennoi statistiki, territorialnyi organ po g. Sankt-Peterburgu i Leningradskoi oblasti (Petrostat). — SPb.: Petrostat, 2014.

15. Itogi vyborochnykh obsledovaniï naseleniia po problemam zaniatosti v Sankt-Peterburge i Leningradskoi oblasti v 2014 godu: statisticheskii biulleten. Federalnaia sluzhba gosudarstvennoi statistiki, territorialnyi organ po g. Sankt-Peterburgu i Leningradskoi oblasti (Petrostat). — SPb.: Petrostat, 2015.

16. Itogi vyborochnykh obsledovaniï naseleniia po problemam zaniatosti v Sankt-Peterburge i Leningradskoi oblasti v 2015 godu: statisticheskii biulleten. Federalnaia sluzhba gosudarstvennoi statistiki, territorialnyi organ po g. Sankt-Peterburgu i Leningradskoi oblasti (Petrostat). — SPb.: Petrostat, 2016.

17. Kompleksnoe nabliudenie uslovii zhizni naseleniia 2014 goda. Federalnaia sluzhba gosudarstvennoi statistiki (Rosstat). [Elektronnyi resurs]: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/KOUZ14/survey0/index.html (data obrashcheniia: 10.05.2017).

18. Obsledovanie naseleniia po problemam zaniatosti (Obsledovanie rabochei sily). 2014: statisticheskii biulleten. Federalnaia sluzhba gosudarstvennoi statistiki (Rosstat). — M.: Rosstat, 2014.

19. Regiony Rossii. Sotcialno-ekonomicheskie pokazateli. 2014 god: statisticheskii sbornik. Federalnaia sluzhba gosudarstvennoi statistiki (Rosstat). — M.: Rosstat, 2014.

20. Regiony Rossii. Sotcialno-ekonomicheskie pokazateli. 2015 god: statisticheskii sbornik. Federalnaia sluzhba gosudarstvennoi statistiki (Rosstat). — M.: Rosstat, 2015.

21. Regiony Rossii. Sotcialno-ekonomicheskie pokazateli. 2016 god: statisticheskii sbornik. Federalnaia sluzhba gosudarstvennoi statistiki (Rosstat). — M.: Rosstat, 2016.

22. Rossiiskii statisticheskii ezhegodnik. 2015: statisticheskii sbornik. Federalnaia sluzhba gosudarstvennoi statistiki (Rosstat). — M.: Rosstat, 2015.

23. Rossiiskii statisticheskii ezhegodnik. 2016: statisticheskii sbornik. Federalnaia sluzhba gosudarstvennoi statistiki (Rosstat). — M.: Rosstat, 2016.

24. Rossiia v tsifrakh. 2017: kratkii statisticheskii sbornik. Federalnaia sluzhba gosudarstvennoi statistiki (Rosstat). — M.: Rosstat, 2017.
25. Ekonomicheskaiia aktivnost naseleniia Rossii. 2014: statisticheskii sbornik. Federalnaia sluzhba gosudarstvennoi statistiki (Rosstat). — M.: Rosstat, 2014.
26. World Values Survey. World Values Survey Association. [Elektronnyi resurs]: <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp> (data obrashcheniia: 10.05.2017).

Monographs, research papers, working papers in Russian

27. Ageev, S.V. Prioritetnaia podderzhka malogo i srednego biznesa kak vazhneishii faktor ekonomicheskoi bezopasnosti strany / S.V. Ageev // *Natsionalnye interesy: priority i bezopasnost.* — 2010. — № 18. — S. 62–66.
28. Aleksandrin, Iu.N. Gosudarstvennaia innovatsionnaia politika v sfere malogo predprinimatelstva: kriterii i pokazateli otcenki / Iu.N. Aleksandrin // *Menedzhment i biznes-administrirovaniie.* — 2011. — № 4. — S. 16–27.
29. Aleksandrin, Iu.N. Otcenka effektivnosti gosudarstvennoi podderzhki malogo predprinimatelstva v kontekste formirovaniia innovatsionno-proizvodstvennoi struktury MSP / Iu.N. Aleksandrin // *Regionalnaia ekonomika: teoriia i praktika.* — 2014. — № 5. — S. 12–19.
30. Aleksandrov, A. V. Predprinimatelskaia struktura: sushchnost i rol v sovremennoi ekonomike / A.V. Aleksandrov // *Problemy ekonomiki i menedzhmenta.* — 2011. — № 1. — S. 54–57.
31. Aleshchenko, V.V. Gosudarstvennaia podderzhka subektov malogo i srednego predprinimatelstva v Rossii: prostranstvennyie problemy / V.V. Aleshchenko // *Prostranstvennaia ekonomika.* — 2015. — № 1. — S. 123–134.
32. Aliev, Sh.I., Blagikh, I.A., Bulakh, E.V. Proektirovaniie v predprinimatelstve (na primere investitsionno-stroitel'nogo rynka) / Sh.I. Aliev, I.A. Blagikh, E.V. Bulakh // *Problemy sovremennoi ekonomiki.* — 2012. — № 2. — S. 169–175.

33. Bagiev, G.L., Burov, V.Iu. K voprosu formirovaniia kontseptcii gosudarstvennogo protivodeistviia tenevoi ekonomicheskoi deiatelnosti subektov malogo predprinimatelstva / G.L. Bagiev, V.Iu. Burov // Problemy sovremennoi ekonomiki. — 2015. — № 1 (53). — S. 126–129.

34. Bagiev, G.L., Lishchuk, A.A. Kontseptciia preventivnogo strategicheskogo planirovaniia ustoichivogo razvitiia predprinimatelstva: preventivnyi podkhod/ G.L. Bagiev, A.A. Lishchuk // Problemy sovremennoi ekonomiki. — 2015. — № 3 (55). — S. 208–212.

35. Bagiev, G.L., Trefilova, I.N. Mekhanizmy i instrumenty regulirovaniia v sfere predprinimatelstva: osnovnye teoreticheskie i prakticheskie podkhody / G.L. Bagiev, I.N. Trefilova // Problemy sovremennoi ekonomiki. — 2011. — № 4. — S. 165–168.

36. Bazylenko, T.Iu. Razvitie predprinimatelstva i samozaniatosti kak napravlenie deiatelnosti gosudarstvennoi sluzhby zaniatosti / T.Iu. Bazylenko // Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriia 6: Ekonomika. — 2012. — № 3. — S. 40–55.

37. Basareva, V.G. Malyi biznes: regionalnye aspekty mekhanizmov gosudarstvennogo regulirovaniia / V.G. Basareva // Regionalnaia ekonomika: teoriia i praktika. — 2010. — № 11. — S. 55–62.

38. Bezdenezhnykh, T.I. Formirovanie innovatsionnoi zaniatosti naseleniia: rol sistemy obrazovaniia / T.I. Bezdenezhnykh // Teoriia i praktika servisa: ekonomika, sotcialnaia sfera, tekhnologii. — 2009. — № 1. — S. 24–29.

39. Bezdenezhnykh, T.I., Kadnichanskaia, M.O., Kormanovskaia, I.R., Otcenka riskov ustoichivogo razvitiia regionov (na primere Novgorodskoi oblasti) / T.I. Bezdenezhnykh, M.O. Kadnichanskaia, I.R. Kormanovskaia // Innovatsii. — 2015. — № 7 (201). — S. 99–102.

40. Bezdenezhnykh, T.I., Shapkin, V.V. Informatcionnaia asimmetriia na rynke truda vypusnikov VUZov / T.I. Bezdenezhnykh, V.V. Shapkin // Teoriia i praktika servisa: ekonomika, sotcialnaia sfera, tekhnologii. — 2014. — № 1 (19). — S. 21–26.

41. Blagikh, I.A. Teoretiko-metodologicheskie podkhody k obosnovaniuu ekonomicheskoi politiki sovremennoi Rossii / I.A. Blagikh // Voprosy politicheskoi ekonomii. — 2016. — № 2. — S. 67–75.
42. Blagikh, I.A. Strana nuzhdaetsia v novoi industrializatscii / I.A. Blagikh // Ekonomist. — 2014. — № 10. — S. 10–17.
43. Blagikh, I.A., Kobitckii, D.A. Rol predprinimatelstva v protsesse modernizatscii rossiiskoi ekonomiki / I.A. Blagikh, D.A. Kobitckii // Problemy sovremennoi ekonomiki. — 2011. — № 2. — S. 168–170.
44. Blagikh, I.A., Salnikov, D.Iu. Upravlenie proizvodstvennym tsiklom predpriiatiia (organizatscii) / I.A. Blagikh, D.Iu. Salnikov // Problemy sovremennoi ekonomiki. — 2010. — № 4. — S. 97–100.
45. Bliakhman, L.S. Natsionalno-konfessionalnye faktory i predposylki novoi industrializatscii / L.S. Bliakhman // Problemy sovremennoi ekonomiki. — 2015. — № 4 (56). — S. 37–46.
46. Bukhvald, E.M., Vilenskii, A.V. Detcentralizatsiia v gosudarstvennoi politike razvitiia i podderzhki malogo i srednego predprinimatelstva v Rossii / E.M. Bukhvald, A.V. Vilenskii // Vestnik instituta ekonomiki RAN. — 2015. — № 1. — S. 81–96.
47. Vasilenok, V.L., Aleksashina, E.I. Razvitie predprinimatelstva i faktory ego opredeliaiushchie / V. L. Vasilenok, E. I. Aleksashina // Nauchnyi zhurnal NIU ITMO. Serii: Ekonomika i ekologicheskii menedzhment. — 2013. — № 1. — S. 1–8.
48. Verkhovskaia, O. R., Dorokhina, M. V. Natsionalnyi otchet «Globalnyi monitoring predprinimatelstva. Rossiia 2012» / O.R. Verkhovskaia, M.V. Dorokhina. — SPb.: Vysshiaia shkola menedzhmenta SPbGU, 2012. — 58 s.
49. Verkhovskaia, O. R., Dorokhina, M. V., Sergeeva, A. V. Globalnyi monitoring predprinimatelstva. Rossiia 2013/ O. R. Verkhovskaia, M. V. Dorokhina, A. V. Sergeeva. — SPb.: Vysshiaia shkola menedzhmenta SPbGU, 2014. — 65 s.
50. Vilenskii, A. V. Paradoks podderzhki malogo biznesa: predvaritelnye itogi krizisa / A. V. Vilenskii // Voprosy ekonomiki. — 2011. — № 6. — S. 149–155.

51. Vladimirova, S. V., Smolina, E. E. K voprosu o sushchnosti i ekonomicheskoi prirode predprinimatelstva/ S. V. Vladimirova, E. E. Smolina // *Sotsialno-ekonomicheskie iavleniia i protsessy*. — 2007. — № 2 (6). — S. 48–51.
52. Vlasov, I. P. Gosudarstvennaia finansovaia podderzhka malogo i srednego biznesa / I. P. Vlasov // *Finansy i kredit*. — 2009. — № 9 (345). — S. 22–28.
53. Vorozhbit, O. Iu., Titova, N. Iu. Predprinimatelskaia sreda kak faktor vzaimodeistviia predprinimatelskikh struktur / O.Iu. Vorozhbit, N.Iu. Titova // *Vestnik Permskogo universiteta: ekonomika*. — 2014. — № 1 (240). — S. 134–139.
54. Vydrin, S. A. Sushchnost predprinimatelstva: poniatie i vidy/ S.A. Vydrin // *Izvestiia Volgogradskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta*. — 2007. — № 7 (12). — S. 49–51.
55. Ginzburg, M. V. Monitoring sostoianiia podderzhki malogo i srednego biznesa v Moskve i podmoskove / M.V. Ginzburg // *Federalizm*. — 2012. — № 4. — S. 189–196.
56. Golubetckaia, N. P. Metodicheskie podkhody k opredeleniiu prioritetov innovatsionnoi politiki regiona / N. P. Golubetckaia // *Ekonomika i upravlenie*. — 2011. — № 12 (74). — S. 45–48.
57. Golubetckaia, N.P., Aralov, A. V. Razvitie sistemy upravleniia innovatsionnoi deiatelnosti khoziaistvuiushchikh subektov v polimernoi promyshlennosti v usloviakh importozameshcheniia / N.P. Golubetckaia, A. V. Aralov // *Ekonomika i upravleniia*. — 2015. — № 6 (116). — S. 52–59.
58. Golubetckaia, N. P., Grunin, O. A., Kuprin, A. A., Samodurov, A. A., Tcareva, S.O., Zhuk, I.V. Formirovanie ustoichivogo razvitiia predprinimatelstva na osnove innovatsionnoi aktivnosti / N.P. Golubetckaia, O.A. Grunin, A.A. Kuprin, A.A. Samodurov, S.O. Tcareva. I.V. Zhuk. — SPb.: Tcentr nauchno-informatcionnykh tekhnologii «Asterion», 2013.
59. Golubetckaia, N.P., Chirikova, T.V. Napravleniia innovatsionnogo menedzhmenta predprinimatelskikh struktur v otrasliakh realnogo sektora ekonomiki

RF / N.P. Golubetckaia, T.V. Chirikova // Uchenye zapiski Sankt-Peterburgskogo universiteta tekhnologii upravleniia i ekonomiki. — 2014. — № 4(48). — S. 34–38.

60. Golubetckaia, N.P., Tcerkasevich, L.V. Informatcionnye tekhnologii kak innovatcionnyi mekhanizm menedzhmenta predprinimatelskikh struktur / N.P. Golubetckaia, L.V. Tcerkasevich // Ekonomika i upravlenie. — 2011. — № 12-2 (74). — S. 46–50.

61. Gordin, V.E., Matetckaia, M.V., Khoreva, L.V. Disseminatsiia kulturnykh tcennostei i produktov: kommercheskii i nekommercheskii podkhody/ V.E. Gordin, M.V. Matetckaia, L.V. Khoreva // Izvestiia Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta. — 2011. — № 4. — S. 42–50.

62. Gosudarstvennyi Sovet Rossiiskoi Federatsii. Doklad o merakh po razvitiuu malogo i srednego predprinimatelstva v Rossiiskoi Federatsii. — M., 2015. — 82 s.

63. Dubynina, T.G. Analiz differentsiatcii regionov Rossii po urovniu sotcialno-ekonomicheskogo razvitiia / T.G. Dubynina // Voprosy statistiki. — 2014. — № 5. — S. 59–62.

64. Zemtcov, S.P., Barinova V.A. Smena paradigmy regionalnoi innovatcionnoi politiki v Rossii: ot vyravnivaniia k «umnoi spetsializatscii»/ S.P. Zemtcov, V.A. Barinova // Voprosy ekonomiki. — 2016. — № 10. — S. 65–81.

65. Ivanov, A.V. O vozmozhnostiakh formirovaniia pokazatelei otcenki effektivnosti regionalnoi podderzhki malogo i srednego predprinimatelstva / A.V. Ivanov // Ekonomika i predprinimatelstvo. — 2014. — № 5-2(46-2). — S. 795–798.

66. Ismagilov, R.F. Sostoianie i samochuvstvie malogo i srednego biznesa — vopros natsionalnoi bezopasnosti / R.F. Ismagilov // Mir politiki i sotciologii. — 2013. — № 9. — S. 97–102.

67. Isokov, A. Napravleniia razvitiia finansovoi podderzhki malogo i srednego predprinimatelstva / A. Isokov // RISK: Resursy, Informatciia, Snabzhenie, Konkurentciia. — 2013. — № 4. — S. 96–99.

68. Kaisarova, V.P. Metodologiya i vozmozhnosti kontsepcii tsennostno-orientirovannogo menedzhmenta / V.P. Kaisarova // Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. — 2014. — № 1 (39). — S. 69–72.

69. Kaisarova, V.P. Formirovanie sistemy tsennostno-orientirovannogo upravleniya dlia krupnogo goroda / V.P. Kaisarova // Vestnik Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 5: Ekonomika. — 2009. — № 4. — S. 153–163.

70. Karpov, V.V., Korableva, A.A., Mozzherina, N.T. Analiz i sovershenstvovanie mekhanizma gosudarstvennoi podderzhki malogo i srednego predprinimatelstva / V.V. Karpov, A.A. Korableva, N.T. Mozzherina // Regionalnaia ekonomika: teoriia i praktika. — 2015. — № 8 (383). — S. 38–49.

71. Koniakhina, O.N. Biznes-inkubirovanie kak novyi vitok v razviti malogo predprinimatelstva Rossii / O.N. Koniakhina // Ekonomika i upravlenie. — 2007. — № 5. — S. 45–47.

72. Korobov, S.A., Fomina S.I. Formirovanie vektorov gosudarstvennoi podderzhki subektov malogo i srednego predprinimatelstva (na primere Volgogradskoi oblasti) / S.A. Korobkov, S.I. Fomina // Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 3: Ekonomika. Ekologiya. — 2011. — № 3(1). — S. 31–38.

73. Kokh, L.V. Transformatsiya sushchnosti predprinimatelstva / L.V. Kokh // Vestnik Leningradskogo gosudarstvennogo universiteta im. A.S. Pushkina. — 2011. — № 6 (1). — S. 44–51.

74. Kuznetcov, Iu.V. Predprinimatelstvo i razviti novykh form organizatsii / Iu.V. Kuznetcov // Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. — 2011. — № 2. — S. 91–94.

75. Kuznetcov, Iu.V., Bykova, N.V. Metodicheskie osnovy modelirovaniya gosudarstvennoi podderzhki predpriyatii malogo biznesa / Iu.V. Kuznetcov, N.V. Bykova // Nauchnyi zhurnal NIU ITMO. Seriya: Ekonomika i ekologicheskii menedzhment. — 2016. — № 2. — S. 80–86.

76. Kuznetcov, Iu.V., Kizian, N.G. Strategicheskoe upravlenie organizatsionnoi kulturoi v predprinimatelskoi deiatelnosti v sfere uslug / Iu.V.

Kuznetcov, N.G. Kizian // Vestnik Leningradskogo gosudarstvennogo universiteta im. A.S. Pushkina. — 2012. — № 6 (1). — S. 85–95.

77. Kuznetcov, Iu.V., Taimazov, A.V. Prioritetnye problemy obshchestvennogo razvitiia: ot vzaimnykh otnoshenii vlastnykh, predprinimatelskikh i obshchestvennykh struktur k institutsionalnym formam vzaimodeistviia / Iu.V. Kuznetcov, A.V. Taimazov // Problemy sovremennoi ekonomiki. — 2012. — № 3 (43). — S. 61–64.

78. Kulikov, A.V., Shirokova, G.V. Vnutrifirmennye orientatsii i ikh vliianie na rost: opyt rossiiskikh mal'kh i srednikh predpriatii / A.V. Kulikov, G.V. Shirokova // Rossiiskii zhurnal menedzhmenta. — 2010. — № 8 (3). — S. 3–34.

79. Limonov, L.E., Nesena, M.V. Osobennosti etnokulturnogo raznoobraziia rossiiskikh regionov / L.E. Limonov, M.V. Nesena // Region: ekonomika i sotciologiya. — 2015. — № 3. — S. 146–170.

80. Limonov, L.E., Nesena, M.V. Kulturnoe raznoobrazie rossiiskikh regionov i ekonomicheskii rost / L.E. Limonov, M.V. Nesena // Obshchestvennye nauki i sovremennost. — 2016. — № 1. — S. 63–79.

81. Marshall, A. Printsipy politicheskoi ekonomii: v 3 t. / A. Marshall [red. S.M. Nikitina; red., perev. R.I. Stolper]. — M.: Progress, 1920 (izd. 1984) — 3 t.

82. Moseiko, V. O., Bosacheva, Z. N. Predprinimatelskie struktury kak samoorganizuiushchiesia sistemy / V.O. Moseiko, Z.N. Bosacheva // Vestnik Astrakhanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Seriya: Ekonomika. — 2012. — № 1. — S. 116–120.

83. Nabatova, O.V. Issledovanie sushchnosti predprinimatelstva v sotcialno-ekonomicheskim razvitii obshchestva / O.V. Nabatova // Izvestiia Volgogradskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta. — 2010. — № 8 (52). — S. 116–119.

84. Ponomarev, O.B., Svetunkov, S.G. K voprosu o poniatiinom apparate teorii predprinimatelstva / O.B. Ponomarev, S.G. Svetunkov // Sovremennaiia ekonomika: problemy i resheniia. — 2015. — № 2 (62). — S. 103–114.

85. Popovskaia, E.V. Pochemu predprinimateli nachinaiut svoi biznes: motivatsionnye kharakteristiki rossiiskogo predprinimatelstva / E.V. Popovskaia // *Voprosy statistiki*. 2013. — № 9. — S. 9–19.
86. Popovskaia, E.V. Regionalnaia differentiatciia predprinimatelskoi aktivnosti naseleniia / E.V. Popovskaia // *Voprosy statistiki*. — 2011. — № 12. — S. 47–54.
87. Svetunkov, S.G., Ponomarev, O.B. Sotcialnoe predprinimatelstvo i model zhiznennogo tsikla predprinimatelia / S.G. Svetunkov, O.B. Ponomarev // *Nauchno-tekhnicheskie vedomosti Sankt-Peterburgskogo Politekhniceskogo universiteta. Ekonomicheskie nauki*. — 2016. — № 6 (256). — S. 112–121.
88. Svetunkov, S.G., Svetunkov, M.G. Patrimonialnye predprinimatelskie seti i konkurentnaia borba / S.G. Svetunkov, M.G. Svetunkov // *Sovremennaia konkurentciia*. — 2012. — № 1. — S. 7–17.
89. Semenov, A.S. Otcenka effektivnosti regionalnoi politiki v sfere podderzhki subektov malogo i srednego predprinimatelstva Leningradskoi oblasti / A.S. Semenov // *Zhurnal pravovykh i ekonomicheskikh issledovani*. — 2013. — № 2. — S. 160–165.
90. Sokolova, S.V., Zhigalov, V.M. Integratsiia funktsii motivatsii i kontroliia v upravlenii predprinimatelskimi strukturami / S.V. Sokolova, V.M. Zhigalov // *Vestnik Leningradskogo gosudarstvennogo universiteta im. Pushkina*. — 2012. — № 4 (6). — S. 147–154.
91. Siubareva, I.F. Genezis poniatii predprinimatelstva v nauke i zakonodatelstve / I.F. Siubareva // *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta MVD Rossii*. — 2007. — № 3. — S. 17–22.
92. Toreev, V.B. Dvizhushchaia sila malogo biznesa / V.B. Toreev // *Ekonomicheskaiia nauka sovremennoi Rossii*. — 2010. — № 1. — S. 83–94.
93. Toreev, V.B. Regionalnye osobennosti razvitiia malogo predprinimatelstva / V.B. Toreev // *Ekonomicheskaiia nauka sovremennoi Rossii*. — 2012. — № 1. — S. 63–72.

94. Toreev, V.B. *Sotsialnyi portret rossiiskogo malogo biznesa: Rossiia 2005–2006* / Pod. red. V.M. Zhrebina. — M.: ISPEN RAN, 2007.
95. Khafizov, D.F., Khismatullin, M.M., Isaicheva, E.S. *Sushchnost i znachenie predprinimatelstva v usloviakh institucionalnykh preobrazovanii* / D.F. Khafizov, M.M. Khismatullin, E.S. Isaicheva // *Vestnik Kazanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta*. — 2013. — № 1 (27). — S. 55–58.
96. Khodachek, A.M. *Stenarnye usloviia razvitiia Sankt-Peterburga* / A.M. Khodachek // *Problemy sovremennoi ekonomiki*. — 2013. — № 1 (45). — S. 137–140.
97. Khodachek, A.M. *Investitsionnaia strategiiia v razvitiia krupnogo goroda* / A.M. Khodachek // *Finansy i biznes*. — 2014. — № 1. — S. 65–79.
98. CMR Sberbak of Russia. (2012). *Innovatsionnyi i predprinimatelskii potentcia obshchestva*. — M.: CMR Sberbank of Russia, 2012. — 52 c.
99. Cheberko, E.F. *Predprinimatelstvo i predpriimchivost. Natsionalnyi potencial predpriimchivosti* / E.F. Cheberko // *Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta*. — 2006. — № 2-1 (51). — S. 119–126.
100. Cheberko, E.F. *Razvitie malogo predprinimatelstva v Rossii* / E.F. Cheberko // *Upravlencheskoe konsultirovanie*. — 2005. — № 1(17). — S. 168–177.
101. Cheberko, E.F. *Razvitie mekhanizma upravleniia gosudarstvennym sektorom ekonomiki* / E.F. Cheberko // *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Seriia 5. Ekonomika*. — 2005. — № 4. — S. 129–138.
102. Cheberko, E.F., Kazakov, V.A. *Mesto malogo innovatsionnogo predprinimatelstva v sovremennoi ekonomike* / E.F. Cheberko, V.A. Kazakov // *Problemy sovremennoi ekonomiki*. — 2012. — № 3 (43). — S. 128–132.
103. Cheberko, E.F., Krylova, Iu. *Motivatsionnyi potencial modernizatsii* / E.F. Cheberko, Iu. Krylova // *Problemy teorii i praktiki upravleniia*. — 2014. — № 7. — S. 8–23.
104. Cheberko, E.F., Maevskii, A.V. *Razvitie sektora malogo predprinimatelstva kak faktor povysheniia investitsionnoi privlekatelnosti regiona* / E.F.

Cheberko, A.V. Maevskii // *Ekonomika i upravlenie*. — 2013. — № 8 (94). — S. 22–28.

105. Cheberko, E.F., Pozharskii, I.D. Vzaimosviaz traditsionnykh i novykh institutov v protsesse modernizatsii rossiiskoi ekonomiki / E.F. Cheberko, I.D. Pozharskii // *Ekonomika i upravlenie*. — 2013. — № 7(93). — S. 16–22.

106. Cheberko, E.F., Smirnov, S.A. Formirovanie innovatsionnykh biznes-modelei predpriatii turistichekoi otrasli v usloviakh sistemnogo krizisa / E.F. Cheberko, S.A. Smirnov // *Upravlencheskoe konsultirovanie*. — 2016. — № 4 (88). — S. 186–198.

107. Chepurenko, A.Iu. Chto takoe predprinimatelstvo i kakaiia politika v otnoshenii predprinimatelstva nuzhna Rossii? (zametki na poliakh rabot sovremennykh zarubezhnykh klassikov) / A.Iu. Chepurenko // *Zhurnal Novoi ekonomicheskoi assotciatsii*. — 2012. — № 2 (14). — S. 102–124.

108. Chernikov, A.N. Maloe predprinimatelstvo: sushchnost i predposylki effektivnogo razvitiia / A.N. Chernikov // *Rossiiskoe predprinimatelstvo*. — 2012. — № 23 (221). — S. 10–16.

109. Shirokova, G.V., Ezhov, Ia.S. Stanovlenie vnutfirmennogo predprinimatelstva v rossiiskoi kompanii: formirovanie, razvitie i perspektivy / G.V. Shirokova, Ia.S. Ezhov // *Rossiiskii zhurnal menedzhmenta*. — 2012. — № 10 (1). — S. 117–140.

110. Shirokova, G.V., Sokolova, L.S. Formirovanie predprinimatelskoi orientatsii v rossiiskikh firmakh malogo i srednego biznesa: rol institutsionalnoi sredy / G. V. Shirokova, L.S. Sokolova // *Rossiiskii zhurnal menedzhmenta*. — 2013. — № 11 (2). — S. 25–50.

Monographs, research papers, working papers in English

111. Acemoglu, D. Credit market imperfections and persistent unemployment / D. Acemoglu // NBER Working Paper No 7938. — 2000. — P. 1–20.
112. Acemoglu, D. Reward structures and the allocation of talent / D. Acemoglu // *European Economic Review*. — 1995. — No 39. — Pp. 17–33.
113. Acs, Z.J., Audretsch, D.B. An Empirical Examination of Small Firm Growth / Z.J. Acs, D.B. Audretsch // *Economic Letters*. — 1987. — No 25 (4). — P. 363–366.
114. Acs, Z.J., Audretsch, D.B. Innovation, Market Structure, and Firm Size / Z.J. Acs, D.B. Audretsch // *The Review of Economics and Statistics*. — 1987. — No 69 (4). — P. 567–574.
115. Acs, Z.J., Audretsch, D.B. Small-Firm Entry in US Manufacturing / Z.J. Acs, D.B. Audretsch // *Economica*. — 1989. — No 56 (222). — P. 255–265.
116. Acs, Z.J., Audretsch, D.B., Braunerhjelm, P., Carlsson, B. Growth and entrepreneurship / Z.J. Acs, D.B. Audretsch, P. Braunerhjelm, B. Carlsson // *Small Business Economics*. — 2011. — No 39. — P. 289–300.
117. Acs, Z.J., Desai, S., Hessels, J. Entrepreneurship, economic development and institutions / Z.J. Acs, S. Desai, J. Hessels // *Small Business Economics*. — 2008. — No 31 (3). — P. 219–234.
118. Acs, Z.J., Szerb, L. Entrepreneurship, Economic Growth and Public Policy / Z. J. Acs, L. Szerb // *Small Business Economics*. — 2007. — No 28. — P. 109–122.
119. Aghion, P., Howitt, P. A Model of Growth through Creative Destruction / P. Aghion, P. Howitt // *Econometrics*. — 1992. — No 60 (2). — P. 323–351.
120. Aidis, R., Estrin, S., Mickiewicz, T. Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective / R. Aidis, S. Estrin, T. Mickiewicz // *Journal of Business Venturing*. — 2008. — No 23 (6). — P. 656–672.
121. Ajzen, I. 1991. The theory of planned behavior / I. Ajzen // *Organisational Behavior and Human Decision Processes*. — 1991. — No 2 (50). — P. 179–211.

122. Amabile, T.M., Conti, R., Heather, C., Jeffrey, L., Herron, M. Assessing the Work Environment for Creativity / T.M. Amabile, R.Conti, C. Heather, L. Jeffrey, M. Herron // *Academy of Management Journal*. — 1996. — No 39 (5). — P. 1154–1184.

123. Armington, C., Acs, Z. The determinants of regional variation in new firm formation / C. Armington, Z. Acs // *Regional Studies*. — 2002. — No 1 (36). — P. 33–45.

124. Bajona, C., Locay, L. Entrepreneurship and productivity: The slow growth of the planned economies / C. Bajona, L. Locay // *Review of Economic Dynamics*. 2009. — No 12 (3). — P. 505–522.

125. Banarjee, A.V., Newman, A.F. Occupational Choice and the Process of Development / A.V. Banarjee, A.F. Newman // *Journal of Political Economy*. — 1993. — No 101 (2). — P. 274–298.

126. Baptista, R., Leitao, J. Entrepreneurship, Human Capital, and Regional Development: Labor Networks, Knowledge Flows, and Industry Growth. — Springer, 2015.

127. Barkham, R. Regional variations in entrepreneurship: some evidence from the United Kingdom: Regional variations in entrepreneurship / R. Barkham // *Entrepreneurship and Regional Development*. — 1992. — No 3 (4). — P. 225–244.

128. Baumol, W. Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive / W. Baumol // *Journal of Political Economy*. — 1990. — No 98 (5). — P. 893–921.

129. Baumol, W. Formal entrepreneurship theory in economics: existence and bounds / W. Baumol // *Journal of Business Venturing*. — 1993. — No 8 (3). — P. 197–210.

130. Berkowitz, D., Jackson, J.E. Entrepreneurship and the evolution of income distributions in Poland and Russia / D. Berkowitz, J.E. Jackson // *Journal of Comparative Economics*. — 2006. — No 34 (2). — P. 338–356.

131. Bird B. Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intention / B. Bird // *The Academy of Management Review*. — 1988. — No 3 (13). — P. 442–453.

132. Böhm, M.J., Watzinger, M. The Allocation of Talent over the Business Cycle and its Long-term Effect on Sectoral Productivity / M.J. Böhm, M. Watzinger // *Economica*. — 2015. — No 328 (892). — P. 892–911.

133. Brandts, J., Sola, C. Personal relations and their effect on behavior in an organisational setting: An experimental study / J. Brandts, C. Sola // *Journal of Economic Behavior and Organisation*. — 2010. — No 73 (2). — P. 246-253.

134. Brou, D., Michele, R. Rent-seeking, market structure and growth/ D. Brou, R. Michele // *The Scandinavian Journal of Economics*. 2013, No 115 (3). — P. 878–901.

135. Brown, S., Gray, D., McHardy, J., Taylor, K. Employee trust and workplace performance / S. Brown, D. Gray, J. McHardly, K. Taylor // *Journal of Economic Behavior and Organisation*. — 2015. — No 116. — P. 361–378.

136. Bruno, R.L., Bychkova, M., Estrin, S. Institutional determinants of new firm entry in Russia: a cross-regional analysis / R.L. Bruno, M. Bychkova, S. Estrin // *Review of Economics and Statistics*. — 2013. — No 95 (5). — P. 1740–1749.

137. Caliendo, M., Fossen, F.M., Kritikos, A.S. Risk attitudes of nascent entrepreneurs—new evidence from an experimentally validated survey / M. Caliendo, F.Fossen, A. Kritikos // *Small Business Economics*. — 2009. — No 2(32). — Pp. 153–167.

138. Caliendo, M., Fossen, F., Kritikos A. Personality Characteristics and the decisions to become and stay self-employed / M. Caliendo, F. Fossen, A. Kritikos // *Small Business Economics*. — 2014. — No 4 (42). — Pp. 787–814.

139. Cantillon, R. An Essay on Economic Theory: An English Translation of Richard Cantillon's *Essai sur la Nature du Commerce en Général* / R. Cantillon [ed. C. Saucier, translation M. Thornton]. — Auburn: Ludwig von Mises Institute, 2010. — 254 p.

140. Cramer, J.S., Hartog, J., Jonker, N., van Praag, M.C. 2002. Low risk aversion encourages the choice for entrepreneurship: an empirical test of a truism / J.S. Cramer, J. Hartog, N. Jonker, M.C. van Praag // *Journal of Economic Behavior and Organisation*. — 2002. — No 1 (48). — P. 29–36.

141. Djankov, S., Miguel, E., Qian, Y., Roland, G., Zhuravskaya, E. Entrepreneurship in Russia and China Compared / S. Djankov, E. Migel, Y. Qian, G. Roland, E. Zhuravskaya // *Journal of European Economic Association, Papers and Proceedings*. — 2006. — No 4 (2–3). — P. 352–365.

142. Djankov, S., Miguel, E., Qian, Y., Roland, G., Zhuravskaya, E. Who are Russia's Entrepreneurs? / S. Djankov, E. Migel, Y. Qian, G. Roland, E. Zhuravskaya // *Journal of European Economic Association, Papers and Proceedings*. — 2005. — No 3 (2–3). — P. 587–597.

143. Doepke, M., Zilibotti, F. Culture, Entrepreneurship, and Growth / M. Doepke, F. Zilibotti // *IZA Discussion Paper No. 7459*. — 2013. — P. 1–67.

144. Ekelund, J., Johansson, E., Järvelin, M.-R., Lichtermann D. Self-employment and risk aversion—evidence from psychological test data / J. Ekelund, E. Johansson, M.-R. Järvelin, D. Lichtermann // *Labour Economics*. — 2005. — No 5(12). — P. 649–659.

145. Evans, D. S., Jovanovic, B. An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints/ D. S. Evans, B. Jovanovis // *Journal of Political Economy*. 1989, No 97 (4). — P. 808–827.

146. Fehr, E., Schmidt, K.M. A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation / E. Fehr, K.M. Schmidt // *Quarterly Journal of Economics*. — 1999. — No 3 (114). — P. 817–868.

147. Fonseca, R., Lopez-Garcia, P., Pissarides, C.A. Entrepreneurship, start-up costs and employment / R. Fonseca, P. Lopez-Garcia, C.A. Pissarides // *European Economic Review*. — 2001. — No 45 (4–6). — P. 692–705.

148. Fritsch, M., Wyrwich, M. The Effect of Regional Entrepreneurship Culture on Economic Development — Evidence for Germany / M. Fritsch, M. Wyrwich // *Jena Economic Research Papers*. — 2014. — No 014. — P. 1–33.

149. Fritsch, M. *Handbook of Research on Entrepreneurship and Regional Development: National and Regional Perspectives*. Edward Elgar, UK. 2011.

150. Fritsch, M., Falck, O. New business formation by industry over space and time: A multi-dimensional analysis / M. Fritsch, O. Falck // *Regional Studies*. — 2007. — No 2 (41). — P. 157–172.
151. Fritsch, M., Schumde, J. *Entrepreneurship in the Region*, Springer, 2007.
152. Galindo, M.A., Mendes, M.T. Entrepreneurship, economic growth and innovation: Are feedback effects at work? / M.A. Galindo, M.T. Mendes // *Journal of Business Research*. — 2014. — No 67. — P. 825–829.
153. Gennaioli, N., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. Human Capital and Regional Development / N. Gennaioli, R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer // *The Quarterly Journal of Economics*. — 2013. — No 128 (1). — P. 105–164.
154. Gerber, T.P. Path to Success: Individual and Regional Determinants of Self-Employment Entry in Post-Communist Russia / T.P. Gerber // *International Journal of Sociology*. — 2001. — No 2 (31). — P. 3–37.
155. Ghatak, M., Morelli, M., Sjöström, T. Entrepreneurial talent, occupational choice, and trickle up policies / M. Ghatak, M. Morelli, T. Sjöström // *Journal of Economic Theory*. — 2007. — No (137). — P. 27–48.
156. Hebert, R., Link, A.N. *Historical Perspectives of the Entrepreneur* / R. Hebert, A.N. Link. — Hannover, MA: Now Publishers. — 168 p.
157. Heunks, F.J. Innovation, Creativity and Success / F.J. Heunks // *Small Business Economics*. — 1998. — No 3 (10). — P. 263–272.
158. Jõeveer, K. Firm, country and macroeconomic determinants of capital structure: Evidence from transition economies / K. Jõeveer // *Journal of Comparative Economics*. — 2013. — No 41 (1). — P. 294–308.
159. Katz, J., Gartner, W.B. Properties of emerging organisations / J. Katz, W.B. Gartner // *Academy of management review*. — 1988. — No 3 (13). — P. 429–441.
160. Kihlgren, A. Small business in Russia—factors that slowed its development: an analysis / A. Kihlgren // *Communist and Post-Communist Studies*. — 2003. — No 36 (2). — P. 193–207.

161. Kirzner, I.M. *Discovery and the Capitalist Process* / I.M. Kirzner. — London: The University of Chicago Press. — 183 p.

162. Klapper, L., Laeven, L., Rajan, R. Entry regulation as a barrier to entrepreneurship / L. Klapper, L. Laeven, R. Rajan // *Journal of Financial Economics*. — 2006. — № 82 (3). — P. 591–629.

163. Knight, F. *Risk, Uncertainty and Profit* / F. Knight. — Cambridge, MA: USA: The Riverside Press, 1921 — 445 p.

164. Krueger, N.F., Carsrud, A.L. Entrepreneurial intentions: applying the theory of planned behavior / N.F. Krueger, A.L. Carsrud // *Entrepreneurship Theory and Practice*. — 1993. — No 5 (4). — P. 315–330.

165. Krueger, N.F., Reilly, M.D., Carsrud, A.L. Competing Models of Entrepreneurial Intentions / N.F. Krueger, M.D. Reilly, A.L. Carsrud // *Journal of Business Venturing*. — 2000. — No 15. — P. 411–432.

166. Langlois, R.N., Cosgel, M.M. Frank Knight on risk, uncertainty and the firm: a new interpretation / R.N. Langlois, M.M. Cosgel // *Economic Inquiry*. — 1993. — No 31. — P. 456–465.

167. Liang, C., Dunn, P. Triggers of decisions to launch a new venture — is there any difference between pre-business and in-business entrepreneurs? / C. Liang, P. Dunn // *Academy of Entrepreneurship Journal*. — 2007. — No 13 (1). — P. 79–96.

168. Lucas, R. On the mechanics of economic development / R. Lucas // *Journal of Political Economy*. — 1988. — No 22 (1). — P. 3–42.

169. Matthias, D., Zilibotti, F. Occupational Choice and the Spirit of Capitalism / D. Matthias, F. Zilibotti // *SFB 649 discussion paper, No. 2007049*. — 2007. — P. 1–43.

170. Mendez-Picazo, M.-T., Galindo-Martín, M.-A., Ribeiro-Soriano, D. Governance, entrepreneurship and economic growth / M.-T. Mendez-Picazo, M.-A. Galindo-Martín, D. Ribeiro-Soriano // *Entrepreneurship and Regional Development*. — 2012. — No 24 (9–10). — P. 865–877.

171. Minniti, M., Levesue, M. Entrepreneurial types and economic growth / M. Minniti, M. Levesue // *Journal of Business Venturing*. — 2010. — No 25. — P. 305–314.

172. Moore, M. *Creating Public Value: Strategic Management in Government* / M. Moore. — Cambridge, MA, USA: Harvard University Press, 1997. — 416 p.

173. Muravyev, A., Talavera, O., Schäfer, D. Entrepreneurs' gender and financial constraints: Evidence from international data / A. Muravyev, O. Talavera, D. Schäfer // *Journal of Comparative Economics*. — 2009. — No 37 (2). — P. 270–286.

174. Murphy, K.M., Shleifer, A., Vishny, R.W. The Allocation of Talent: Implications for Growth / K.M. Murphy, A. Shleifer, R.W. Vishny // *Quarterly Journal of Economics*. — 1991. — No 106 (2). — P. 503–530.

175. Naude, W. *Entrepreneurship and Economic Development* (ed. *Studies in development economics and policy*). Palgrave Macmillan, 2011. — 304 p.

176. Nystrom, H. *Creativity and Entrepreneurship* / H. Nystrom // *Creativity and Innovation Management*. — 1998. — No 2 (4). — P. 237–242.

177. Parker, S.C. Asymmetric Information, Occupational Choice and Government Policy / S.C. Parker // *The Economic Journal*. — 2003. — No 113 (490). — P. 861–882.

178. Parker, S. *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*. — New York: USA: Cambridge University Press, 2004. — 344 p.

179. Puffer, S.M., McCarthy, D.J., Boisot, M. Entrepreneurship in Russia and China: the impact of formal institutional voids / S.M. Puffer, D.J. McCarthy, M. Boisot // *Entrepreneurship Theory and Practice*. — 2010. — No 34 (3). — P. 441–467.

180. Romer, D. Endogenous Technological Change / D. Romer // *Journal of Political Economy*. — 1990. — No 98 (5). — P. 71–102.

181. Rubin, D.B. *Multiple Imputation for Nonresponse in Surveys*. — John Wiley, Sons, 1987. — 287 p.

182. Runde, J. Clarifying Frank Knight's discussion of the meaning of risk and uncertainty / J. Runde // *Cambridge Journal of Economics*. — 1998. — No 22. — P. 539–546.

183. Sarooghi, H., Libaers, D., Burkemper, A. Examining the relationship between creativity and innovation: A meta-analysis of organisational, cultural, and environmental factors / H. Sarooghi, D. Libaers, A. Burkemper // *Journal of Business Venturing*. — 2015. — No 5 (30). — P. 714–731.

184. Say, J.-B. *A Treatise on Political Economy or the Production, Distribution and Consumption of Wealth* / J.-B. Say. — New York, USA: Transaction Publishers, ed. 1971 (1803) — 488 p.

185. Schumpeter, J. *The Theory of Economic Development*. USA: Transaction Publishers, 1983 (1911). — 330 p.

186. Shapero, A. *The entrepreneurial event. The Environment for Entrepreneurship*. I. C. Kent ed. D.C. Heath. — Lexington: MA., 1984.

187. Shapero, A., Sokol, L. *The social dimensions of entrepreneurship*. *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Kent I.C., Sexton D.L., Vesper K.H. eds, Prentice Hall: Englewood Cliffs, NJ. 1982.

188. Shultz, T. *Investment in Entrepreneurial Ability* / T. Shultz // *Scandinavian Journal of Economics*. — 1980. — No 82 (4). — P. 437–448.

189. Shurchkov, O. *New elites and their influence on entrepreneurial activity in Russia* / O. Shurchkov // *Journal of Comparative Economics*. — 2012. — No 40 (2). — P. 240–255.

190. Sobel, R.S. *Testing Baumol: Institutional quality and the productivity of entrepreneurship* / R.S. Sobel // *Journal of Business Venturing*. — 2008. — No 23. — P. 641–655.

191. Sobel, R.S., Hall, J.C. *Institutions, Entrepreneurship, and Regional Differences in Economic Growth* / R.S. Sobel, J.C. Hall // *American Journal of Entrepreneurship*. — 2008. — No 1 (28). — P. 69–96.

192. Strenze, T. Allocation of talent in society and its effect on economic development / T. Strenze // *Intelligence*. — 2013. — No 41 (3). — P. 193–202.

193. Stuetzer, M., Obschonka M., Brixy, U., Sternberg, R., Cantner, U. Regional characteristics, opportunity perception and entrepreneurial activities / M. Stuetzer, M. Obschonka, U. Brixy, R. Sternberg, U. Cantner // *Small Business Economics*. — 2014. — No 2 (42). — P. 221–244.

194. Thai, M.T., Turkina, E. Macro-level determinants of formal entrepreneurship versus informal entrepreneurship / M.T. Thai, E. Turkina // *Journal of Business Venturing*. — 2014. — No 29 (4). — Pp. 490–510.

195. van Buuren, S., Boshuizen H.C., Knook D.L. Multiple imputation of missing blood pressure covariates in survival analysis / S. van Buuren, H.C. Boshuizen, D.L. Knook // *Statistics in medicine*. — 1999. — No 6(18). — P. 681–694.

196. van Praag, C.M., Cramer, J.S. The Roots of Entrepreneurship and Labour Demand: Individual Ability and Low Risk Aversion / C.M. van Praag, J.S. Cramer // *Economica*. — 2001. — No 68 (269). — P. 45–62.

197. van Praag, M.C. (1999). Some Classic Views on Entrepreneurship / M.C. van Praag // *De Economist*. — 1999. — No 147 (3). — P. 311–335.

198. van Stel, A. Empirical analysis of entrepreneurship and economic growth / A. Van Stel. Springer., 2006. — 235 p.

199. van Stel, A., Carree, M., Thurik, R. The effect of entrepreneurial activity on national economic growth / A. van Stel, M. Carree, R. Thurik // *Small Business Economics*. — 2005. — No (24). — P. 311–321.

200. Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D., Thurik, R. An Eclectic Theory of Entrepreneurship / I. Verheul, S. Wennekers, D. Audretsch, R. Thurik // *Tinbergen Institute Discussion Paper TI 2001-030/3*. — 2001. — P. 1–48.

201. Weineke, A., Gries, T. SME performance in transition economies: The financial regulation and firm-level corruption nexus / A. Weineke, T. Gries // *Journal of Comparative Economics*. — 2011. — No 39 (2). — P. 221–229.

202. Wennekers, S., Thurik, R. Linking Entrepreneurship and Economic Growth / S. Wennekers, R. Thurik // Small Business Economics. — 1999. — No 13 (1). — Pp. 27–55.

203. Williams, C.C. Beyond necessity-driven versus opportunity-driven entrepreneurship: A study of informal entrepreneurs in England, Russia and Ukraine / C.C. Williams // The International Journal of Entrepreneurship and Innovation. — 2008. — No 9 (3). — P. 157–165.

204. World Bank. Doing Business in Russia 2012. URL: <http://www.doingbusiness.org/Reports/Subnational-Reports/russia>

205. World Bank. Doing Business in Russia 2013. URL: <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2013>

Appendix 1

Stata code for estimations in paragraph 2.2. Stata 12 is used.

```

** dataset**
use WVS my dataset.dta, clear
drop if V2!=643

***gen vars***
gen rich=4-V71
label variable rich "It is important to this person to be rich (5=max like me)"

gen create=4-V70
label variable create "It is important to think up new ideas (5=max)"

gen work=.
replace work=0 if V100==10
replace work=1 if V100==9
replace work=2 if V100==8
replace work=3 if V100==7
replace work=4 if V100==6
replace work=5 if V100==5
replace work=6 if V100==4
replace work=7 if V100==3
replace work=8 if V100==2
replace work=9 if V100==1
replace work=10 if V100==0
label variable work "Hard work bring success (10=yes, 0=no)"

gen ent=.
replac eent=0 if V229<=2
replac eent=1 if V229==3
replac eent=0 if V229>=4
replac eent=. if V229<0
tab ent
label variable ent "self-employed (yes=1)"

gen in_e1=10-V96
label variable in_e1 "Income equality (10=more equality)"

gen suc=4-V75
label variable suc "Being very successful is important for this pers (3=max)"

gen married=.
tab V57
tab V57, nolabel
replace married=1 if V57==1
replace married=1 if V57==2
replace married=0 if V57>=3

gen age2=age*age

gen risk=4-V76
label variable risk "like a risk=max (3)"

gen male=.
tab V240, nolabel

```

```
replace male=1 if V240==1
replace male=0 if V240==2
```

```
gen sc_imp=10-V196
label variable sc_imp "It is not important for me to know about science (disagree=max)"
```

```
**summary**
```

```
sum ent male married age age2 work create in_e1 rich suc risk
sum ent male married age age2 work create in_e1 rich suc risk if ent==1
sum ent male married age age2 work create in_e1 rich suc risk if ent==0
```

```
**corr matrix**
```

```
pwcorr ent male married age age2 work create in_e1 suc risk, sig
```

```
**1sr round est**
```

```
probit ent male married age age2, r
outreg2 using estim0, e(chi2 r2_p) replace excel
margins, dydx(*) post
outreg2 using estim, replace excel
outreg2 using estim0, e(chi2 r2_p) append excel
probit ent male married age age2 work, r
outreg2 using estim0, e(chi2 r2_p) append excel
margins, dydx(*) post
outreg2 using estim, excel append
probit ent male married age age2 work create, r
outreg2 using estim0, e(chi2 r2_p) append excel
margins, dydx(*) post
outreg2 using estim, excel append
probit ent male married age age2 work rich, r
outreg2 using estim0, e(chi2 r2_p) append excel
margins, dydx(*) post
outreg2 using estim, excel append
probit ent male married age age2 work in_e1, r
outreg2 using estim0, e(chi2 r2_p) append excel
margins, dydx(*) post
outreg2 using estim, excel append
probit ent male married age age2 work suc, r
outreg2 using estim0, e(chi2 r2_p) append excel
margins, dydx(*) post
outreg2 using estim, excel append
probit ent male married age age2 work risk, r
outreg2 using estim0, e(chi2 r2_p) append excel
margins, dydx(*) post
outreg2 using estim, excel append
probit ent male married age age2 work create rich suc risk, r
outreg2 using estim0, e(chi2 r2_p) append excel
margins, dydx(*) post
outreg2 using estim, excel append
probit ent male married age age2 work create in_e1 suc risk, r
outreg2 using estim0, e(chi2 r2_p) append excel
margins, dydx(*) post
outreg2 using estim, excel append
```

```
**mi gen**
```

```
**mi impute beginning**
quietly sum
```

```

mi set mlong
quietly mi desc
mi register impute ent married work create rich in_e1 suc risk sc_imp
quietly mi desc
mi register regular V1 V2 V2A V3 age age2 male
quietly mi misstable patterns, frequency

**mi impute**
mi impute chained (ologit) work create rich in_e1 suc risk sc_imp(logit) ent married, add(10)

**summ**
mixeq 10: sum ent male married age age2 work create rich in_e1 suc risk
mixeq 10: sum ent male married age age2 work create rich in_e1 suc risk if ent==1
mixeq 10: sum ent male married age age2 work create rich in_e1 suc risk if ent==0

**pwwcorr**
mixeq 10: pwwcurrent male married age age2 work create rich in_e1 suc risk, sig

**estimations**
miest: logitent age age2 male married, vce(robust)
mimrgns, dydx(*) predict(pr) post
outreg2 using myfile_mi, excel
miest: logitent male married age age2 work, vce(robust)
mimrgns, dydx(*) predict(pr) post
outreg2 using myfile_mi, append excel
miest: logitent male married age age2 work create, vce(robust)
mimrgns, dydx(*) predict(pr) post
outreg2 using myfile_mi, append excel
miest: logitent male married age age2 work rich, vce(robust)
mimrgns, dydx(*) predict(pr) post
outreg2 using myfile_mi, append excel
miest: logitent male married age age2 work in_e1, vce(robust)
mimrgns, dydx(*) predict(pr) post
outreg2 using myfile_mi, append excel
miest: logitent male married age age2 work suc, vce(robust)
mimrgns, dydx(*) predict(pr) post
outreg2 using myfile_mi, append excel
miest: logitent male married age age2 work risk, vce(robust)
mimrgns, dydx(*) predict(pr) post
outreg2 using myfile_mi, append excel
miest: logitent male married age age2 work create rich suc risk, vce(robust)
mimrgns, dydx(*) predict(pr) post
outreg2 using myfile_mi, append excel
miest: logitent male married age age2 work create in_e1 suc risk, vce(robust)
mimrgns, dydx(*) predict(pr) post
outreg2 using myfile_mi, append excel

```

Appendix 2

Descriptive statistics for paragraph 2.2. Datasets are before MICE procedure.

Table 1

Descriptive statistics for the original data

Variable	N	Mean	St. Dev.	Min	Max
Self-employment (yes=1)	2468	0.041734	0.200022	0	1
Male (male=1)	2500	0.446	0.497175	0	1
Marital status (married=1)	2485	0.554125	0.497162	0	1
Age, years	2500	46.0564	17.41797	18	91
Self-confidence	2326	–	–	0	9
Creativity	2082	–	–	0	3
Money-greedy	2321	–	–	0	9
Money - rich	1902	–	–	0	3
Success	2052	–	–	0	3
Risk aversion	1806	–	–	0	3

Source: author's calculations, World Values Survey.

Table 2

Conditional descriptive statistics for the original data

Variable	Self-employed			Paid-workers		
	N	Mean	St. Dev.	N	Mean	St. Dev.
Male (male=1)	103	0.641***	0.482	2365	0.435	0.496
Marital status (married=1)	102	0.667**	0.474	2351	0.548	0.498
Age, years	103	37.913***	10.752	2365	46.521	17.602
Self-confidence	97	–	–	2200	–	–
Creativity	96	–***	–	1962	–	–
Money-greedy	101	–***	–	2191	–	–
Money - rich	89	–***	–	1789	–	–
Success	91	–	–	1936	–	–
Risk aversion	82	–	–	1698	–	–

Source: author's calculations, World Values Survey.

Appendix 3

Shares of entrepreneurs in total population or economically active population in different Russian surveys

Source	Variable	Share of entrepreneurs, %	Observations	Year
Global Entrepreneurship Monitor	Total Early-Stage Entrepreneurial Activity	4.6	7500	2011
Labor force survey, Rosstat (<i>Obsledovanie naselenie po problemam zaniatosti, Rosstat</i>)	Employed population by occupation	6.3 ⁵⁷	70 933	2011
		4.7 ⁵⁸		2011
Russian Longitudinal Monitoring Survey - HSE (RLMS-HSE)	In your opinion, are you doing entrepreneurial work at this job? (pj29) ⁵⁹	4.6	9294	2011
	Describe your primary occupation at the present time	2.05 ⁶⁰ (3.8) ⁶¹	18 302 (9972)	2011
Population census, Rosstat (<i>Vserossiiskaia perepis naseleniia, Rosstat</i>)	Share of self-employed in economically active population	5.8	65 752 436	2010
Comprehensive monitoring of living conditions, Rosstat (<i>Kompleksnoe nabliudenie uslovii zhizni naseleniia, Rosstat</i>)	What is your primary occupation?	5.9	11 014	2011
	Self-employed variable (yes/no)	3.41	9981	2011
Comprehensive survey of behavioral factors, that make impact to the health of population (<i>Vyborochnoe nabliudenie povedencheskikh faktorov, vliiaiushchikh na sostoianie zdorovia naseleniia</i>)	What is your primary occupation?	3.5 ⁶²	15 856	2013

⁵⁷ Entrepreneurs are individuals who are self-employed, i.e. whose remuneration depends directly on the (expectation of) profits derived from the goods and services produced and engage one or more person to work for them as ‘employees’, on a continuous basis; who hold self-employment jobs and do not engage ‘employees’ on a continuous basis; who hold self-employment jobs in a c-operative producing goods and services, where the members take part on an equal footing in making major decisions concerning the cooperative; who hold self-employment jobs in an establishment operated by a related person, with a too limited degree of involvement in its operation to be considered a partner.

⁵⁸ Agriculture, Fishing and Forestry are excluded

⁵⁹ Variable name in the dataset

⁶⁰ To total population. The share estimated for answers “Entrepreneur” and “Farmer”

⁶¹ To economically active population

⁶² To total working age population

Appendix 4

Correlation matrix after MICE for paragraph 2.2. N=2500.

No	Variable	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Entrepreneur	1.0000									
2	Male (yes = 1)	0.0812***	1.0000								
3	Marital status (Married=1)	0.0482**	0.1616***	1.0000							
4	Age, squared	-0.0969***	-0.1254***	-0.0780***	1.0000						
5	Self-confidence	0.0194	0.0043	-0.0266	0.0294	1.0000					
6	Creativity	0.0957***	0.0129	0.0242	-0.0922***	0.0573**	1.0000				
7	Desire to be rich	0.0873***	0.0257	-0.0316	-0.1754***	-0.0064	0.3313***	1.0000			
8	Money-greedy	-0.0938***	-0.0493**	-0.0568**	0.1872***	0.0447**	-0.0919***	-0.0774***	1.0000		
9	Success	0.0535**	0.0435**	0.0143	-0.1361***	0.0375*	0.3488***	0.3732***	-0.1207***	1.0000	
10	Risk aversion	0.0392*	0.0452**	-0.0791***	-0.1313***	0.0447**	0.2426***	0.3524***	-0.0850***	0.3717***	1.0000

*Statistical significance for Pearson correlation coefficient at 95% and more

Source: author's calculations, World Values Survey, Russian sample

Appendix 5

Correlation matrix for the paragraph 2.2. Data without MICE.

No	Variable	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Entrepreneur	1.0000									
2	Male (yes = 1)	0.0828***	1.0000								
3	Marital status (Married=1)	0.0477**	0.1620***	1.0000							
4	Age, squared	-0.0987***	-0.1254***	-0.0741***	1.0000						
5	Self-confidence	0.0163	0.0026	-0.0320	0.0306	1.0000					
6	Creativity	0.0987***	0.0093	0.0037	-0.0875***	0.0554**	1.0000				
7	Desire to be rich	0.0820***	0.0492**	-0.0347	-0.2022***	0.0101***	0.3401	1.0000			
8	Money-greedy	-0.0938***	-0.0480**	-0.0542***	0.1959***	0.0349	-0.0909***	-0.1055***	1.0000		
9	Success	0.0499**	0.0407*	0.0012	-0.1426***	0.0144	0.3490***	0.3752***	-0.1175***	1.0000	
10	Risk aversion	0.0509**	0.0683***	-0.0651***	-0.1561***	0.0355	0.2406***	0.3336***	-0.0810***	0.3710***	1.0000

*Statistical significance for Pearson correlation coefficient at 95% and more

Source: author's calculations, World Values Survey, Russian sample

Appendix 6

Estimations, MICE, logit-model, margin coefficients⁶³

Variable	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Male	0.0292***	0.0292***	0.0294***	0.0290***	0.0293***	0.0289***	0.0282***	0.0290***	0.0291***
	(0.00844)	(0.00844)	(0.00837)	(0.00837)	(0.00840)	(0.00841)	(0.00845)	(0.00836)	(0.00833)
Marital status	0.00566	0.00565	0.00497	0.00627	0.00384	0.00569	0.00649	0.00553	0.00358
	(0.00862)	(0.00862)	(0.00865)	(0.00865)	(0.00860)	(0.00862)	(0.00868)	(0.00869)	(0.00867)
Age, years	0.0104***	0.0105***	0.0110***	0.0106***	0.0106***	0.0106***	0.0106***	0.0110***	0.0111***
	(0.00258)	(0.00256)	(0.00254)	(0.00253)	(0.00255)	(0.00254)	(0.00254)	(0.00253)	(0.00253)
Age, years ²	-0.000139***	-0.000141***	-0.000146***	-0.000140***	-0.000140***	-0.000141***	-0.000141***	-0.000144***	-0.000144***
	(0.00003)	(0.00003)	(0.00003)	(0.00003)	(0.00003)	(0.00003)	(0.00003)	(0.00003)	(0.00003)
Self-confidence	0.00182	0.00182	0.00150	0.00180	0.00193	0.00173	0.00175	0.00152	0.00153
	(0.00155)	(0.00155)	(0.00151)	(0.00154)	(0.00160)	(0.00154)	(0.00154)	(0.00151)	(0.00155)
Creativity			0.0185***					0.0161***	0.0172***
			(0.00440)					(0.00482)	(0.00467)
Desire to be rich (Money-rich)				0.0133***				0.00770	
				(0.00453)				(0.00487)	
Money-greedy					-0.00523***				-0.00463***
					(0.00139)				(0.00141)
Success						0.00789*		-0.00180	(0.00102)
						(0.00469)		(0.00522)	(0.00522)
Risk aversion							0.00761*	0.00191	0.00267
							(0.00450)	(0.00502)	(0.00485)
Average RVI	0.0182	0.0448	0.0466	0.0645	0.0500	0.0612	0.0768	0.0923	0.0820
Max FMI	0.0188	0.1280	0.1241	0.1434	0.1410	0.1276	0.1897	0.1986	0.1971
Imputations	25	25	25	25	25	25	25	25	25
F-stat	9.62***	7.88***	10.62***	8.14***	8.30***	6.93***	7.33***	7.17***	7.82***
N	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500

Standard errors are in parentheses. *** p < 0.01, ** p < 0.05, * p < 0.1
Source: author's calculations, World Values Survey

⁶³ Estimations for standard logit-model are in Appendix 7.

Appendix 7

Estimations, without MICE, logit-model, marginal coefficients

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Male (yes=1)	0.0306***	0.0329***	0.0373***	0.0384***	0.0339***	0.0363***	0.0361***	0.0449***	0.0466***
	(0.00819)	(0.00858)	(0.00976)	(0.0104)	(0.00891)	(0.00972)	(0.0107)	(0.0119)	(0.0117)
Marital status (Married=1)	0.00544	0.000738	-0.00384	0.000481	-0.000844	0.000613	-0.00147	-0.00465	-0.00610
	(0.00845)	(0.00878)	(0.0101)	(0.0107)	(0.00916)	(0.0100)	(0.0109)	(0.0122)	(0.0120)
Age, yes	0.00941***	0.00965***	0.0113***	0.0103***	0.00991***	0.00904***	0.0104***	0.0116***	0.0119***
	(0.00228)	(0.00238)	(0.00265)	(0.00266)	(0.00244)	(0.00246)	(0.00286)	(0.00314)	(0.00305)
Age, yes ²	-0.000125***	-0.000128***	-0.000145***	-0.000131***	-0.000129***	-0.000119***	-0.000135***	-0.000146***	-0.000149***
	(0.00003)	(0.00003)	(0.00003)	(0.00003)	(0.00003)	(0.00003)	(0.00004)	(0.00004)	(0.00004)
Self-confidence		0.00164	0.00203	0.00251	0.00172	0.00293*	0.00209	0.00220	0.00237
		(0.00149)	(0.00169)	(0.00180)	(0.00159)	(0.00170)	(0.00182)	(0.00203)	(0.00202)
Success			0.0187***					0.0244***	0.0222***
			(0.00499)					(0.00664)	(0.00633)
Desire to be rich (Money-rich)				0.0112**				0.00283	
				(0.00521)				(0.00618)	
Money-greedy					-0.00553***				-0.00490**
					(0.00152)				(0.00197)
Success						0.00864*		-0.00476	-0.00148
						(0.00502)		(0.00678)	(0.00646)
Risk aversion							0.00813	0.00256	0.00274
							(0.00532)	(0.00667)	(0.00627)
Wald χ^2	40.86	39.06	53.79	39.03	45.66	36.83	32.72	48.63	53.64
Pseudo R ²	0.0880	0.0894	0.102	0.0807	0.103	0.0831	0.0773	0.103	0.115
N	2453	2283	1923	1749	2168	1892	1670	1410	1453

Standard errors are in parentheses. *** p < 0.01, ** p < 0.05, * p < 0.1

Source: author's calculations, World Values Survey

Appendix 8

Stata code for paragraph 2.3 and 3.1. All estimations have been done in Stata 12.

```

use omlq_2014.dta, clear

***Conditional descriptive stat***
sum male age educ_y married educ_y unemp grp_cap mining hitech_grp urban dens if ent1==1&nomiss==1
sum male age educ_y married unemp grp_cap mining hitech_grp urban dens if ent1==0&nomiss==1
ttest age if nomiss==1, by(ent1)
ttest unemp if nomiss==1, by(ent1)
ttest grp_cap if nomiss==1, by(ent1)
ttest mining if nomiss==1, by(ent1)
ttest hitech_grp if nomiss==1, by(ent1)
ttest dens_grp if nomiss==1, by(ent1)
ttest educ_y if nomiss==1, by(ent1)
tab male ent1 if nomiss==1, chi2
tab married ent1 if nomiss==1, chi2
tab job_educ ent1 if nomiss==1, chi2
tab s_wage ent1 if nomiss==1, chi2
tab s_secure ent1 if nomiss==1, chi2

***Descriptive stat***
sum ent1 male age educ_y married unemp grp_cap mining hitech_grp urban dens job_educ s_wage s_secure if
nomiss==1

***Correlation coefficients***
pwwcorr ent1 male age educ_y married unemp grp_cap mining hitech_grp urban dens job_educ s_wage s_secure
if nomiss==1, sig
]

***Regressions***
logit ent1 i.job_educ male married ln_age ln_age_sq ln_educ_y ln_educ_ysq, r
margins, dydx(*)
logit ent1 i.job_educ male married ln_age ln_age_sq ln_educ_y ln_educ_ysq ln_grp_cap ln_u ln_mining ln_hitech urban
ln_dens, r
margins, dydx(*)

ologit s_wage i.job_educ male married ln_age ln_age_sq ln_educ_y ln_educ_ysq ln_grp_cap ln_u ln_mining ln_hitech
urban ln_dens if ent1==1, r
ologit s_secure i.job_educ male married ln_age ln_age_sq ln_educ_y ln_educ_ysq ln_grp_cap ln_u ln_mining

logit ent1 i.job_educ male married ln_age ln_age_sq ln_educ_y ln_educ_ysq ln_grp_cap ln_u ln_mining ln_hitech urban
ln_dens ln_subs ln_bizsq ln_credit, r
margins, dydx(*)
ologit s_wage i.job_educ male married ln_age ln_age_sq ln_educ_y ln_educ_ysq ln_grp_cap ln_u ln_mining ln_hitech
urban ln_dens ln_subs ln_bizsq ln_credit if ent1==1, r
ologit s_secure i.job_educ male married ln_age ln_age_sq ln_educ_y ln_educ_ysq ln_grp_cap ln_u ln_mining ln_hitech
urban ln_dens ln_subs ln_bizsq ln_credit if ent1==1, r

```

Appendix 9

Descriptive statistics for paragraph 2.3

Variable	Mean	St. Dev	Min	Max
Demographics and occupational characteristics:				
Entrepreneur (yes = 1)	0.067	0.249	0	1
Male (yes = 1)	0.494	0.500	0	1
Age, years	41.821	11.879	16	88
Marital status (married = 1)	0.668	0.471	0	1
Education, years	13.230	2.376	3	25
Correspondence between education major and occupation (1 = 'not corresponding to the education major', 2 = 'close to the education major', 3 = 'completely corresponds to the education major')	–	–	1	3
Satisfaction with:				
Salary (1='Not at all satisfied', 2 = 'Not completely satisfied' 3 = 'Completely satisfied')	–	–	1	3
Job security (1= 1='Not at all satisfied', 2 = 'Not completely satisfied' 3 = 'Completely satisfied')	–	–	1	3
Regional characteristics:				
Unemployment rate, %	5.323	3.090	1.4	29.8
GRP per capita, RUR	449 090.1	440 792.3	104 019.2	4 252 408
The share of mining industry in the GRP of a region, %	7.779	14.196	0	74.3
The share of high-tech industries in the GRP of the region, %	20.466	6.034	4.4	36.7
Living in a city (yes=1)	0.736	0.441	0	1
Population density, people per km sq	547.727	1411.161	0.07	4674.2
Number of observations	61950			

Appendix 10

Correlation table for paragraph 2.3.

№	Variable	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Entrepreneur (yes=1)	1												
2	Male (yes = 1)	0.089*	1											
3	Age, years	0.012*	-0.039*	1										
4	Marital status (married = 1)	0.047*	0.179*	0.113*	1									
5	Education, years	-0.019*	-0.135*	-0.096*	-0.001	1								
6	Correspondence between education major and occupation	0.092*	0.048*	-0.002	-0.029*	-0.288*	1							
7	Income satisfaction	0.089*	0.073*	-0.014*	0.022*	0.119*	-0.106*	1						
8	Job security satisfaction	-0.056*	-0.068*	0.037*	0.018*	0.134*	-0.172*	0.363*	1					
9	Unemployment level, %	0.087*	0.033*	-0.006	0.027*	-0.050*	0.035*	-0.033*	-0.042*	1				
10	GRP per capita, RUR	-0.045*	-0.013*	-0.051*	-0.009*	0.089*	-0.058*	0.071*	0.045*	-0.314*	1			
11	The share of extractive industries in the GRP of the subject of the Russian Federation, %	-0.022*	0.006	-0.039*	0.023*	-0.002	-0.026*	-0.001	-0.002	0.030*	0.608*	1		
12	The share of high-tech and knowledge-intensive industries in the GRP of a subject of the Russian Federation, %	-0.008*	-0.017*	0.021*	-0.022*	-0.011*	0.011*	0.019*	0.025*	-0.123*	-0.448*	-0.528*	1	
13	Living in a city (yes=1)	-0.021*	-0.031*	-0.048*	-0.026*	0.189*	-0.081*	0.047*	0.050*	-0.169*	0.123*	0.008*	0.048*	1
14	Population density	-0.033*	-0.019*	-0.356*	-0.031*	0.148*	-0.060*	0.092*	0.054*	-0.454	0.3849	-0.204*	0.113*	0.217*

*Statistical significance for Pearson correlation coefficient at 95% and more

Source: author's calculation, Comprehensive monitoring of living conditions for 2014 year (Rosstat)

Appendix 11

The structure of entrepreneurs, paid-workers, unemployed by education in the Leningrad region, %

Variable	Total	including					
		professional			High school (10-11 years)	Basic school (9 years)	No education
		tertiary	vocational	training			
Paid-workers	100	26.4	22.4	28.6	18.9	3.3	0.4
Self-employed	100	28.2	26.9	29.3	11.8	2.8	1
-including							
employers	100	44.7	28.5	16.3	9.3	1.2	–
own-account workers	100	14.2	26	39.8	14	4.2	1.8
contributing family members	100	68	12.4	19.6	–	–	–
Unemployed	100	36.2	16.9	13.2	30.7	3	–

Source: Results of the labor force survey in Saint-Petersburg and Leningrad region in 2014 year

Appendix 12

The structure of entrepreneurs, paid-workers, unemployed by education in Saint-Petersburg, %

Variable	Total	including					
		professional			High school (10-11 years)	Basic school (9 years)	No education
		tertiary	vocational	training			
Paid-workers	100	41	25.6	15.4	17.4	0.6	0
Self-employed	100	49.1	19.4	11.9	18.3	1.3	–
-including							
employers	100	60.2	25.9	9.6	4.3	-	–
own-account workers	100	39.3	12.8	11.4	35.4	1.1	–
contributing family members	100	35.5	15	24.1	16.7	8.7	–
Unemployed	100	36.2	16.9	13.2	30.7	3	–

Source: Results of the labor force survey in Saint-Petersburg and Leningrad region in 2014 year

