

УДК 338.92  
ББК 65.9 (2Р) 30-2  
Б 27

Б 27 **Басарева В.Г. Малый бизнес России: теоретические основы исследования, моделирование, концепция государственного регулирования / под ред. А.С. Новоселова. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2013. – 296 с.**

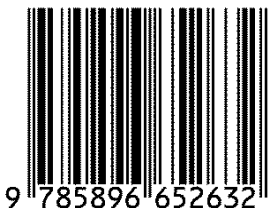
*Настоящее издание подготовлено при финансовой поддержке  
Российского гуманитарного научного фонда – проект 10-02-00479(а).*

Монография посвящена обоснованию теоретических подходов к исследованию малого бизнеса и разработке инструментов анализа развития малого бизнеса в регионах России. Обобщены и систематизированы отечественные и зарубежные исследования научных представлений о региональных особенностях развития малого предпринимательства. Рассмотрены варианты возможных сценариев на опыте стран, переживших трансформационные преобразования экономик. Разработана теоретическая модель самозанятости в регионе, связывающая предпринимательство с теорией полезности и рациональным поведением индивида на рынке труда. Предложены и протестированы эконометрические модели, позволяющие раскрыть механизмы активизации малых предприятий в регионах России. Разработана авторская концепция формирования государственного регулирования и поддержки малого предпринимательства как инструмента региональной политики.

Монография представляет интерес для научных работников, аспирантов, руководителей регионов и профильных министерств и ведомств.

УДК 338.92  
ББК 65.9 (2Р) 30-2

ISBN 978-5-89665-263-2



© Басарева В.Г., 2013 г.  
© ИЭОПП СО РАН, 2013 г.

## **Глава 3**

### **ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ «ТРАНСПЛАНТАЦИИ» МАЛОГО БИЗНЕСА НА СУБФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ**

Рекомендации по составлению руководства для реформаторов относятся не только к тем, кто на уровне целого государства выбирает политику институциональных преобразований. В равной степени такие правила необходимы и для преобразований на субфедеральном уровне. Безусловное отличие России от других государств, заимствование опыта развития институтов которых было бы полезно для нашей страны, состоит в региональном многообразии экономического развития, специализации, национального состава, исторического опыта развития субъектов Федерации, входящих в ее состав.

Общий принцип подхода при «трансплантации» институтов указал академик А.Г. Гранберг. Он отметил: «Региональное многообразие исключает для России возможность перенесения опыта какой-либо одной страны или использование какой-либо одной из апробированных в мировой практике моделей переходной экономики. В процессе реформирования Россия должна создавать синтез отечественного и мирового опыта» [Региональное развитие..., 2000, с. 440]. Используя базовые понятия теории реформ, это означает: создавать стратегии, сочетая «трансплантацию» и конструирование, учитывающие пространственное разнообразие страны.

#### **3.1. Пространственная составляющая модернизации и региональная асимметрия развития малого бизнеса в России**

Большинство российских регионалистов сходятся во мнении, что современная Россия демонстрирует фатальную неравномерность в развитии регионов, темпах роста, доходах населения. Так, академик А.Г. Гранберг пишет: «Исторически сложившаяся неоднородность или дифференциация экономического пространства России оказывает значительное влияние на государственное

устройство, структуру и эффективность экономики, стратегию и тактику институциональных преобразований и социально-экономической политики. Уменьшение пространственной неоднородности (дифференциации) создает более благоприятные условия для формирования на качественно более высоком уровне общероссийского менталитета, укрепления единства российского государства, развития общенационального рынка, гармонизации социально-экономических преобразований. Наоборот, усиление неоднородности ослабляет единство общества и государства, затрудняет проведение единой политики социально-экономических преобразований и формирование общенационального рынка, увеличивает опасности региональных кризисов и межрегиональных конфликтов, дезинтеграции национальной экономики» [Региональное развитие..., 2000, с. 95].

Между тем усилия государства по выравниванию социально-экономических условий жизни в субъектах Федерации не дают должного результата несмотря на принятие ряда документов. Можно привести, к примеру, Постановление Правительства Российской Федерации от 11 октября 2001 г. «О федеральной целевой программе “Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации” (2002–2010 годы и до 2015 года)», закон «Об основах федеральной поддержки депрессивных территорий РФ», который был принят в феврале 2003 г. и тут же отнесен к «неисполнимым мандатам». На сокращение различий в развитие субъектов Федерации ориентируют принципы и инструменты региональной политики, заложенные Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г.

Причины такого невыполнения в общих чертах объяснимы. На них указал, например, А.Н. Швецов. Он пишет: «Главное противоречие современного территориального развития в России состоит в несоответствии сформированной в предшествующие десятилетия территориальной организации социально-экономической жизнедеятельности, сущностным выражением которой была планово-директивная схема развития и размещения производительных сил, а также аналогичная система расселения на территории СССР, новым – рыночно-федеративным принципам пространственной организации социально-экономических отношений» [Швецов, 2009, с. 45].

Нынешнее государство перестало быть единственным собственником всех предприятий и организаций, которым раньше оно могло отдавать прямые указания, а теперь должно использовать по отношению к ним меры косвенного регулирования и формы так называемого государственно-частного партнерства. Одновременно и регионы перестали быть подчиненными центру административно-территориальными единицами и приобрели конституционный статус субъектов федеративных отношений, построенных на принципах разграничения предметов ведения и полномочий и равноправного взаимодействия в сферах совместной компетенции. «Очевидны объективная закономерность, большая длительность и территориальная неравномерность переходного периода, необходимого для снятия аномальной остроты отмеченного противоречия» [Швецов, 2009, с. 42].

В начале этапа модернизации в России проблема недопустимо больших и увеличивающихся межрегиональных различий находилась в фокусе политических дискуссий, которые обращали внимание в том числе и на особенности региональной экономической динамики. Как уже отмечалось, в России в целом экономическая динамика в переходный период была явно менее благоприятна, чем во многих других бывших социалистических странах, в частности, чем в Китае и Восточной Европе. Вместе с тем, в 89 регионах самой РФ динамика производства была отнюдь не одинаковой.

Возрастала, а не уменьшалась дифференциация по показателю ВРП на душу населения у наиболее развитых и наименее развитых регионов. По официальным данным среднее значение валового регионального продукта на душу населения составило в 2000 г. 41,9 тыс. рублей. При этом значения показателя различались по регионам России более чем в 10 раз (152,4 тыс. руб. для Ханты-Мансийского АО и 12,3 тыс. руб. для Калмыкии).

Варьировались показатели роста (падения) регионов. В 1997 г. максимальное снижение (85,9%) было зафиксировано в Алтайском крае, в то время как максимальный рост (112%) был в Саратовской области. В кризисном 1998 г. максимальное падение (77,1%) наблюдалось в Чукотском автономном округе. В этот же год в Орловской области, несмотря на кризис, рост составил 107%. В послекризисном 1999 г. максимальное падение (92,4%) зафиксировано в том же Чукотском автономном округе (для этого региона сокращение падения). А в Смоленской области – макси-

мальный для регионов России прирост валового внутреннего продукта (25,5%). Отметим, что при этом наблюдалась конвергенция темпов роста субъектов Федерации в период 1997–1998 гг., и дивергенция темпов после кризиса.

Реформы в России сопровождались обнищанием населения, снижением уровня потребления, резким возрастанием дифференциации доходов. Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума в среднем по России составила в 2001 г. 31,3% (45,2 млн человек). При этом максимальный процент населения с доходами ниже прожиточного минимума в Ивановской области – около 70%, а минимальный – в Тюменской области и Ханты-Мансийском АО – 15,7%.

Нарастала поляризация населения по уровню жизни внутри регионов. Субъекты Федерации значительно отличались по этому показателю. Так, если по официальной статистике в 2000 г. в целом по России минимальную величину среднедушевых доходов в месяц –17 долл. (500 руб.) получало 3% населения, а свыше 130 долл. (4000 руб.) – 10,9% населения, то в Республике Марий Эл – 30,7% и 0,4% , в Ивановской области – 20,8% и 0,1%, в Москве – 1,1% и 49,3% соответственно<sup>1</sup>. Коэффициент Джини в 2001 г. в целом по России – 0,396, в Москве – 0,615, Владимирской области – 0,291.

Существующая и нарастающая дифференциация регионов с необходимостью ставила вопрос о правильности выбранного пути преобразований. «Правые» и «левые» по-разному оценивали проводимые реформы в регионах России.

Так, сторонники шокотерапии приводили в пример Нижегородскую область – прореформаторский регион, в котором вместе с тем падение производства в 1990-е годы было менее значительным, чем в среднем по России, несмотря на относительную бедность ресурсной базы и высокую долю неконкурентоспособного машиностроения и «оборонки».

Градуалисты в ответ ссылались на пример Ульяновской области, где наследие советской плановой системы в виде неэффективной промышленной структуры было не менее тяжелым, чем в Нижнем Новгороде, но которая выбрала стратегию постепенных, более медленных, чем в Нижнем Новгороде, реформ. В Ульянов-

---

<sup>1</sup> Официальная статистика и экспертные оценки этой поляризации значительно расходятся.

ской области долгое время практиковался контроль над ценами и розничной торговлей, сохранялись субсидии производителям и потребителям, приватизация проводилась медленно и осторожно. Тем не менее и падение промышленного производства, и падение реальных доходов в Ульяновской области были менее значительными, чем в Нижегородской области [McIntyre, 1999].

Неравенство регионов страны фактически не сокращается и в период относительной стабильности. Это подтверждается рядом исследований.

Е.А. Коломак представила динамику коэффициента вариации ВРП на душу населения, которая подтверждает сохранение неравенства субъектов Федерации [Коломак, 2008]:

|      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| 0,48 | 0,55 | 0,54 | 0,54 | 0,55 | 0,60 | 0,63 | 0,64 | 0,70 | 0,63 | 0,67 |

Она также приводит данные по динамике дисперсии как субфедеральных бюджетных доходов и расходов в целом, так и крупных доходных и расходных категорий. Все это свидетельствует о том, что нельзя сделать вывод о сближении субфедеральных бюджетных параметров, а также о межрегиональной дифференциации в стране.

Б.Л. Лавровский и Е.А. Шильцин приходят к заключению, что макроэкономический рост и порождаемые им тенденции конвергенции не справляются с чрезмерной асимметрией российских регионов. Не удастся избежать ситуации, при которой незначительная часть регионов все же остается чрезмерно богатой (по российским меркам), а часть – откровенно бедными или беднейшими [Лавровский, 2009].

Различия в экономической динамике в регионах, по мнению некоторых исследователей, объяснялись неодинаковыми исходными условиями накануне реформ, а также воздействием более или менее благоприятных федерально-региональных отношений и экономической политики региональных администраций.

В исследовании Н.Н. Михеевой показано, например, что в условиях реформы социально-экономическое положение отдельных регионов оказалось под влиянием множества новых факторов. К их числу относятся: скорость и масштабы экономических преобразований; развитие рыночных секторов; возможности использования природно-ресурсного потенциала и географического положения,

в первую очередь внешнеэкономического сотрудничества; взаимоотношения каждого отдельного региона с центром; способность региональных элит приспособиться к новым условиям и извлечь из них пользу. Все эти факторы способствовали росту региональной дифференциации [Михеева, 1998].

Увеличение показателей межрегиональной дифференциации, по оценке Н.Н. Михеевой, означает увеличение разрыва между бедными и богатыми регионами. В зависимости от изменения отношения регионального и среднероссийского показателя выделялись две группы регионов. Богатые и богатеющие, рассматриваемые показатели в которых превышали среднероссийский уровень в течение всего периода, либо превысили средний уровень за время реформ, и бедные и беднеющие – с показателями ниже среднероссийского уровня в течение всего периода, либо перешедшие из числа регионов с высокими показателями в число регионов с показателями ниже средних. При общем усилении дифференциации различия между группами увеличивались, однако внутри групп наблюдалось относительное сближение показателей.

Традиционной сферой исследования межрегиональных и международных различий являлась динамика среднедушевых показателей производства и среднедушевых доходов населения. В упомянутой работе Н.Н. Михеевой фиксируется отрицательное воздействие на динамику реальных доходов доли сельского хозяйства и положительное воздействие доли сферы услуг в ВРП.

Д. Берковитс и Д. ДеДжонг отмечают, основываясь на данных по России, положительную зависимость между производительностью труда в 1995 г. (добавленная стоимость на 1 занятого в мировых ценах) в экономике региона и ростом реальных доходов в 1990-е годы [Berkowitz, DeJong, 1998]. В приведенных работах, кроме того, констатируется положительная зависимость экономической динамики в переходный период от предреформенного уровня экономического развития (ВРП на душу населения).

Этот результат расходуется с выводами, полученными при сравнении стран с переходной экономикой. В. Попов демонстрирует, что чем больше экономических диспропорций имело место или чем выше начальный показатель ВВП на душу населения, тем более высокими были показатели падения объема производства в переходных экономиках [Роров, 2000]. Он также указывает на отрицательное воздействие высоких темпов либерализации в

этих странах на объемы производства, которые являются внутренней переменной и определялись ситуацией. В то же время «преимущества отсталости», наблюдаемые в межстрановом анализе, при сопоставлении регионов одной и той же страны (России), по крайней мере, в переходный период, не просматривались. Напротив, получалось, что относительно более развитые в предреформенный период регионы имели больше шансов преуспеть, чем менее развитые [Попов, 1998(а, б)].

В.В. Поповым указывается также, что наряду с исходными условиями воздействие на экономическую динамику и межрегиональную дифференциацию оказывали и факторы экономической политики. С известной условностью автор предлагает разделить их на три составляющие – либерализация (демонтаж плановой экономики); создание адекватных рыночных институтов (гарантирующих права собственности, исполнение контрактов и т.д.), макроэкономическая стабилизация (низкие и не сильно меняющиеся темпы инфляции). При этом одним из показателей, характеризующих эффективность региональных институтов, В.В. Попов предлагает рассматривать долю занятых на малых предприятиях, объясняя свой выбор тем обстоятельством, «что одним из главных показателей эффективности региональных институтов является создание благоприятной среды (стабильность, отсутствие коррупции) для формирования новых (в основном малых) предприятий» [Попов, 1998(а, б)].

Дифференциация регионов стала усиливаться вместе с нарастанием кризисных явлений в экономике и последующим переходом к рыночным реформам. Академик А.Г. Гранберг выделяет три комплексные причины, объясняющие это явление. «Во-первых, включился механизм рыночной конкуренции, разделяющий регионы по их конкурентным преимуществам и недостаткам, обнаружилась различная адаптивность к рынку регионов с разной структурой экономики и разным менталитетом населения и власти. Во-вторых, значительно ослабла регулирующая роль государства, что выразилось в сокращении государственных инвестиций в региональное развитие, отмене большинства региональных экономических и социальных компенсаторов. В-третьих, возникло фактическое неравенство различных субъектов Федерации в экономических отношениях с центром, часто не мотивированное объективной экономической ситуацией» [Региональное развитие..., 2000, с. 42].

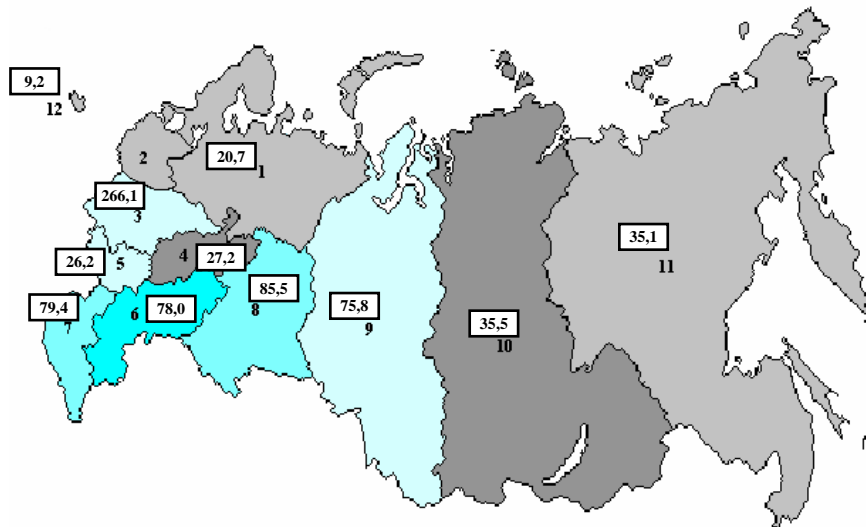


Согласно В.В. Попову усиление межрегиональной дифференциации в условиях трансформации в России возникло благодаря следующему механизму. «Экономические реформы привели к созданию либерально-безопасных “доходных гаваней” – относительно благополучных и либеральных (как в смысле ориентации администрации, так и в смысле настроений избирателей) регионов со сравнительно низким инвестиционным риском и уровнем преступности, которые стали высасывать доходы у своих менее удачливых соседей» [Попов, 1998(а, б)].

Характерно, что наряду с дифференциацией регионов в ВРП, среднедушевых доходах, объемах промышленного производства и институциональных факторах региональная дифференциация тенденций в развитии малых форм предпринимательства появилась с начала реформ и может быть отмечена как одна из примечательных особенностей переходного периода в России [Басарева, 2002]. Наглядно общее представление о такой дифференциации можно получить, анализируя данные карты России с выделением экономических районов (рис. 3.1).

Ниже приводятся некоторые примеры межрегиональной дифференциации уровня развития малого предпринимательства, рассчитанные на основе данных по административным районам России (рис. 3.2–3.3). На рис. 3.2 представлены сравнительные данные доли занятых в малом бизнесе в период 1995–1997 гг. по административным районам. На графиках рис. 3.3 видно, что если среднероссийские показатели указывают на стагнацию процесса, то по отдельным районам наблюдается его рост. Положительной динамикой в 1997 г. выделяется Северо-Западный район. Отличаются экономические районы по уровню сокращения сегмента малого предпринимательства.

Еще большую дифференциацию доли занятых на малых предприятиях можно обнаружить в отдельных субъектах Федерации. Если в 1991 г. разница между минимальной долей занятых (Мордовия) и максимальной долей занятых (Магаданская область) составляла 7 раз, то в 1992 г. эта разница составила 136 раз. Лидером по показателю доля занятых в малом бизнесе с 1994 г. становится Москва (1994 г. – 18,3%, 1996 г. – 23,1%, 1997 г. – 23,4%).



- Экономические районы:
- |                     |                            |                              |
|---------------------|----------------------------|------------------------------|
| 1 – Северный        | 5 – Центрально-Чернозёмный | 9 – Западно-Сибирский        |
| 2 – Северо-Западный | 6 – Поволжский             | 10 – Восточно-Сибирский      |
| 3 – Центральный     | 7 – Северо-Кавказский      | 11 – Дальневосточный         |
| 4 – Волго-Вятский   | 8 – Уральский              | 12 – Калининградская область |

Источник: Малое предпринимательство в России. Статистический сборник. Госкомстат России. М. 1999 г. с. 19.

Рис.3.1. Распределение числа малых предприятий по территории Российской Федерации на конец 1998 г. (тыс.).

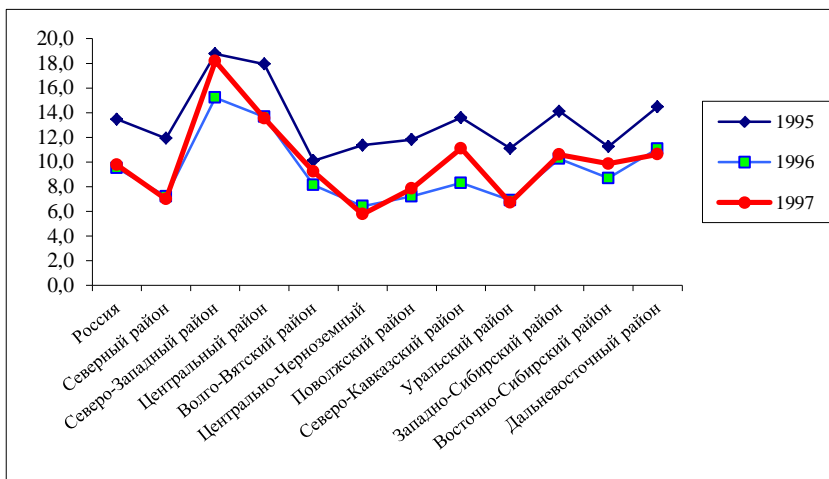


Рис. 3.2. Доля занятых на малых предприятиях в среднегодовом числе занятых в экономике административных районов России в 1995–1997 гг.

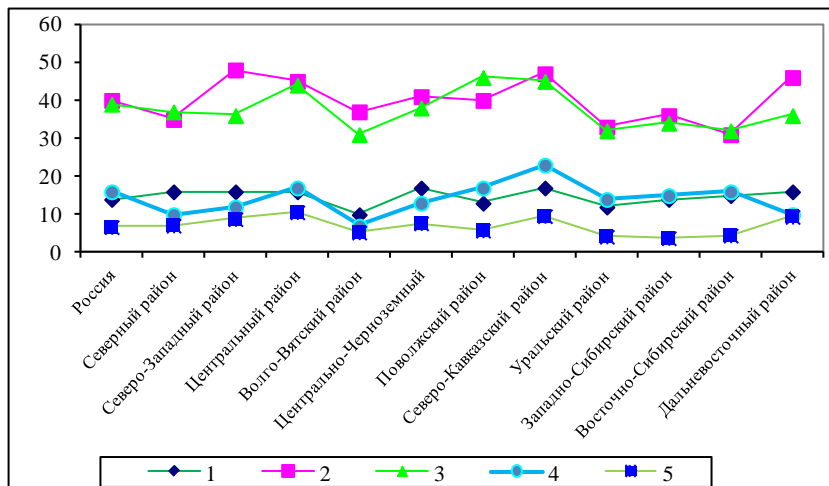
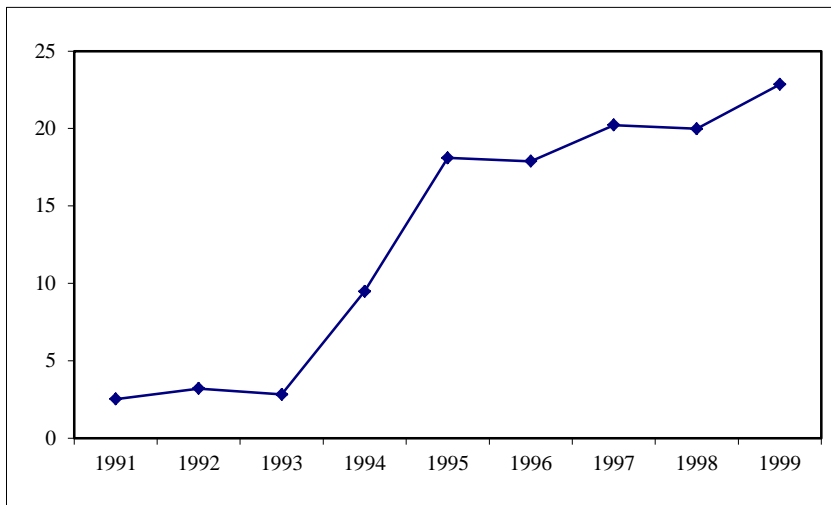


Рис.3.3. Доля работающих в сфере малого предпринимательства в 1993 г. в разрезе отраслей и административных районов России (%)

1 – промышленность; 2 – строительство; 3 – торговля и общественное питание; 4 – наука; 5 – удельный вес малых предприятий в общих итогах деятельности промышленности территорий.



*Рис. 3.4.* Размах изменений числа малых предприятий на тысячу жителей по регионам России в 1991–1999 гг.

Представление о размерах межрегиональной дифференциации развития предпринимательства может дать соотношение максимального и минимального числа малых предприятий на тысячу жителей в различных субъектах Федерации (рис. 3.4).

В 1991 г. в регионе с максимальным уровнем развития предпринимательства (Магаданская область) число малых предприятий на тысячу жителей было больше, чем в Липецкой области (регион с минимальным уровнем развития предпринимательства) в 2,5 раза. Разница между максимальным и минимальным значением показателя уровня развития предпринимательства в рассматриваемый интервал времени постоянно возрастала и достигла максимального значения в 1999 г., когда различие в числе малых предприятий, зарегистрированных на тысячу жителей в Санкт-Петербурге и Дагестане (максимальный, минимальный уровень) составило 22,8 раза.

Межрегиональная дифференциация развития малого предпринимательства, ярко проявившаяся в кризисные 1990-е годы, сохраняется и в годы экономической стабилизации. В 2007 г. число малых предприятий, зарегистрированных на тысячу жителей в Санкт-Петербурге, было больше этого показателя в

Дагестане в 20 раз. (Ввиду отсутствия полных данных не учитывалась Чеченская Республика). Примечательно, что если в число «отсталых» регионов (регион с минимальным значением показателя «число малых предприятий на тысячу жителей») попадали разные регионы, то в числе «лидеров» всегда присутствовали Магаданская область, Москва и Санкт-Петербург.

Дифференциация уровня развития малого предпринимательства характерна и для федеральных округов. Округа-лидеры по этому показателю – Центральный и Северо-Западный федеральные округа. На их лидирующее положение влияет состояние малого бизнеса в столичных городах. Например, в 2007 г. доля занятых в малом бизнесе Москвы достигла 31%, Санкт-Петербурга – 24%. Сибирский федеральный округ стагнировал: доля занятых в малом бизнесе оценивалась там примерно в 10% на протяжении последних лет.

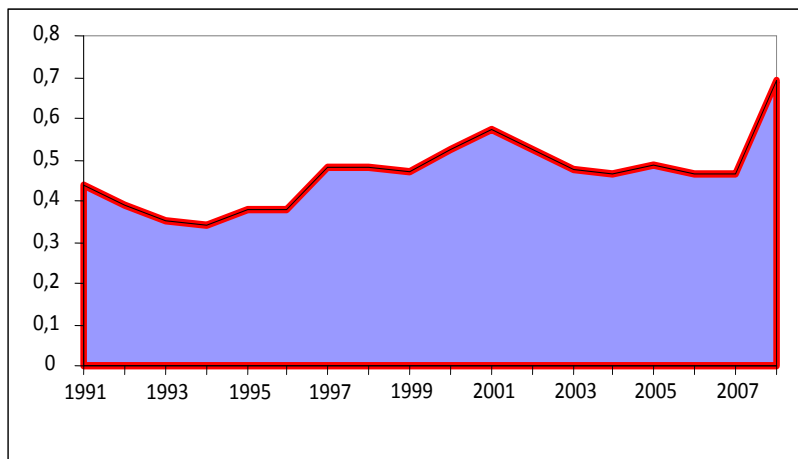
Межрегиональная дифференциация развития малых форм предпринимательства может быть оценена на основе теории условной ( $\sigma$ ) и абсолютной ( $\beta$ ) конвергенции [Sala-I-Martin, 1996]. Этот инструмент анализа межрегиональных различий достаточно известен. Например, Е.А. Коломак на основе этого подхода представила эмпирический анализ бюджетной статистики и индикаторов экономического развития регионов России [Коломак, 2009].

В соответствии с этой концепцией процесс  $\sigma$ -конвергенции для группы экономик имеет место, если стандартное отклонение среднедушевых показателей имеет тенденцию к уменьшению, т.е.  $\sigma_{t+T} < \sigma_t$  где  $\sigma_t$  – стандартное отклонение или, используя логарифмическую форму показателя:

$$\sigma_t = \left[ 1/n \sum_i (\log y_{it} - \mu_t)^2 \right]^{1/2}, \quad (3.1)$$

где:  $y_{it}$  – среднедушевой показатель в регионе  $i$  в году  $t$ ;  $\mu_t$  – среднее значение  $\log y_{it}$ .

Анализ динамики показателя дифференциации российских регионов по уровню развития предпринимательства проведен с 1991 по 2008 год на основе официальных данных (рис. 3.5). Уровень развития предпринимательства измерялся количеством малых предприятий, зарегистрированных на начало года на тысячу населения. Информация 1991–1993 гг. формировалась на основе данных по малым предприятиям и кооперативам.



*Рис. 3.5.* Динамика конвергенции (дивергенции) развития малых форм предпринимательства в регионах РФ

Расчеты показали, что в период с 1991 по 1994 год наблюдался процесс условной конвергенции. Межрегиональная дифференциация уровня развития предпринимательства сокращалась. Вариация количества малых предприятий уменьшалась с 0,44 в 1991 г. до 0,34 в 1994 г. С 1995 по 1998 год тенденция меняется на противоположную. Для этого периода характерен процесс дивергенции регионов: разнообразие регионов России по уровню развития предпринимательства увеличивается. Вариация числа малых предприятий возрастает с 0,38 в 1995 г. до 0,48 в 1998 г. В 1999 г. отмечается начало нового этапа конвергенции. Стандартное отклонение логарифма числа малых предприятий в 1999 г. равно 0,47. Отмеченное в 1999 г. незначительное сокращение дифференциации сменяется дивергенцией до 2001 г. И если в 2002–2004 гг. дифференциация снижалась, то начиная с 2005 г. вновь усилилась, затем незначительно снизилась и резко возросла с начала мирового финансового кризиса в 2008 г. [Басарева, 2010(д)].

Отметим, что представленная здесь тенденция межрегиональной дифференциации регионов России по развитию предпринимательства в 1990-е годы совпадала с тенденцией межрегиональной дифференциации регионов по показателю среднедушевых доходов. Этот показатель получен Н.Н. Михеевой на период

1991–1996 гг. [Михеева, 1998]. На рис. 3.6 представлены графики стандартных отклонений логарифмов среднедушевых денежных доходов и уровня развития предпринимательства по регионам России за период с 1991 по 1999 год.

Эту же тенденцию подтверждают выводы Д. Берковитс и Д. ДеДжонг [Berkowitz, DeJong, 1998], которые обнаружили положительную корреляцию между числом малых предприятий и среднедушевыми доходами и доказывают этим положительное влияние малых предприятий на экономический рост российских регионов.

Показатель абсолютной конвергенции  $\beta$  используется для определения скорости конвергенции (дивергенции) и определяется следующим образом:  $\beta$ -конвергенция имеет место, когда менее развитые территории имеют более высокие темпы экономического роста, чем более развитые территории; в результате в долгосрочной перспективе происходит выравнивание уровней экономического развития территорий;  $\sigma$ -конвергенция и  $\beta$ -конвергенция взаимосвязаны, но не эквивалентны.

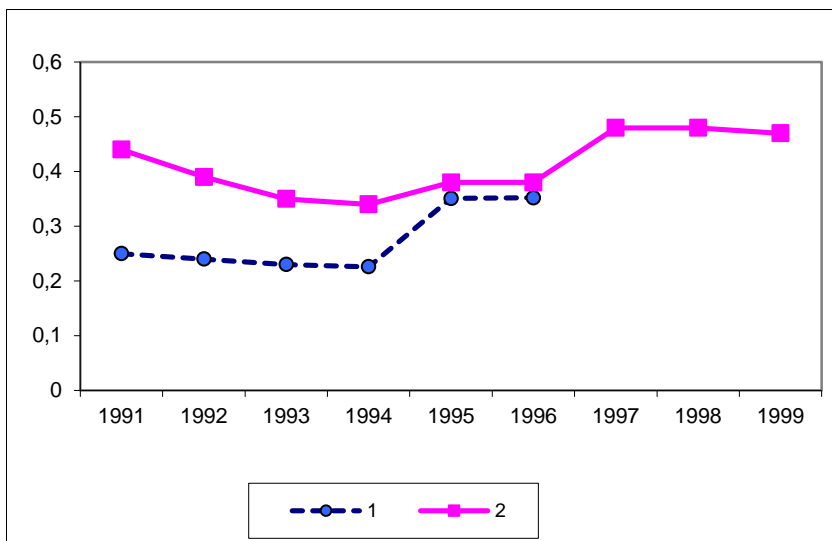


Рис. 3.6. Стандартное отклонение логарифмов (1 – среднедушевых доходов по регионам России; 2 – числа малых предприятий на тысячу населения)

Х. Сала-и-Мартином показано [Sala-i-Martin, 1996], что  $\beta$ -конвергенция является необходимым условием для  $\sigma$ -конвергенции, но не является достаточным условием,  $\beta$ -конвергенция предполагает существование тенденции к сокращению неравенства, но случайные шоки могут исказить тенденцию и даже приводить к временному увеличению различий. Условная  $\beta$ -конвергенция предполагает, что различные регионы имеют различные траектории пропорционального роста, которые определяются специфическими региональными факторами развития.

Представление о  $\beta$ -конвергенции использовалось нами для оценки скорости дивергенции предприятий малого бизнеса в регионах России в период трансформационных изменений [Басарева, 2002].

Пусть  $y_{it}$  – среднедушевой показатель экономики  $i$  в году  $t$ . Скорость конвергенции  $\beta$  оценивается на основе следующего уравнения:

$$\ln(y_{iT}/y_{i0}) / (T - t) = c - b \ln y_{it} + u_{it}, \quad (3.2)$$

где  $c$  – константа,  $t$  и  $T$  – первый и последний год рассматриваемого периода,  $u_{it}$  – остатки. Если оценен  $b$ , то  $\beta$  рассчитывается из уравнения

$$b = [(1 - e^{-\beta(T-t)}) / (T - t)]. \quad (3.3)$$

Проведенные расчеты на основе показателя числа малых предприятий на тысячу жителей для периода 1991–1999 гг. определили  $\beta = -0,31$ , что соответствует высокой скорости дивергенции регионов России по уровню развития предпринимательства. (Статистически значимую оценку  $\beta$  отдельно для периодов 1991–1994 гг. и 1995–1999 гг. получить не удалось.)

Экономический смысл коэффициента абсолютной конвергенции (в нашем случае дивергенции) состоит в том, что в регионах, где наблюдался высокий уровень развития малого предпринимательства в начальный период, этот процесс усиливался к концу периода (гипотеза влияния начальных условий).

Усиление скорости дивергенции по таким показателям, как уровень среднедушевых доходов и среднедушевого ВРП обнаружен также в период 1990–1996 гг. Н. Михеевой. Таким обра-



зом, подтверждаются схожие тенденции в изменениях малого предпринимательства, среднедушевых доходов и среднедушевого ВРП в регионах России на начальном этапе трансформации.

Этот вывод имеет большое значение для разработки эффективной региональной политики и разработки новой стратегии территориального развития в России. Гипотетически указывается возможный путь снижения межрегиональной дифференциации и сближения уровней развития регионов через развитие малого предпринимательства и конвергенцию регионов по этому показателю. Здесь дифференциация или неоднородность понимается нами в соответствии с трактовкой этого понятия в кн. [Региональное развитие ..., 2000, с. 41], т.е. прежде всего как мера межрегиональных различий общих уровней экономического развития (экономической активности) и уровня (качества) жизни в крупных регионах страны и субъектах РФ. Государственная поддержка малого предпринимательства при таком подходе становится рычагом в проведении региональной политики. (Этот тезис подробнее обсуждается в 6 главе монографии.)

Проведенный анализ свидетельствует о большой дифференциации между регионами России по уровню развития новых малых фирм, в том числе с учетом временной компоненты. Конвергенция-дивергенция развития малого предпринимательства дает основание предположить, что в силу большой экономической дифференциации и неравномерности в развитии регионов создавались различные условия для развития малого бизнеса.

На основе сделанных расчетов по оценке конвергенции-дивергенции регионов России по развитию малого предпринимательства можно выделить этапы, когда регионы сближались или дифференциация между ними по этому показателю усиливалась. Таким образом, удалось получить классификацию этапов, построенную с использованием количественного измерителя. Подобная периодизация предлагалась во многих работах других исследователей малого предпринимательства в России. Частично она заменяла объяснение фактических механизмов и факторов, которые не только качественно, но и количественно определяли происходящие явления.

Например, А.В. Виленский обосновал этапы развития малого бизнеса с позиций трансформации институциональной макросреды малого бизнеса, выделяя три этапа: малый бизнес пе-

риода перестройки, малый бизнес периода российского грондерства, развитие малого бизнеса в условиях низкой научно-технической инновационности [Виленский, 2007, с. 84–85].

В.А. Рубэ выделил два этапа. Первый этап характеризовался стремительным ростом малых предприятий после постановления советского правительства об индивидуальной трудовой деятельности и о развитии кооперативов в 1987 г. Второй – с середины 1990-х годов – характеризуется не только замедлением роста малых предприятий, но и их количественным уменьшением [Рубе, 2004, с. 79–80].

И.П. Бойко и М. Мессенгиссер выделяют четыре этапа становления и развития малого предпринимательства в России: романтический (1987–1991 гг.), шоковый (1992–1994 гг.), несбывшихся надежд (1995–1998 гг.), начинающейся зрелости (с 1999 г.) [Бойко, Мессенгиссер, 2005].

Используя данные, отраженные на рис. 3.5, период 1991–2008 гг. представим несколькими этапами:

1991–1994 гг. этап уменьшения дифференциации регионов по развитию малых предприятий;

1995–2001 гг. – этап увеличения дифференциации регионов по развитию малого предпринимательства;

2002–2007 гг. – этап относительного постоянства дифференциации регионов по развитию малого предпринимательства;

2008 г. – начало этапа увеличения дифференциации регионов.

Предлагаемое разбиение на этапы базируется на изменениях межрегиональной дифференциации в развитии малого предпринимательства, на учете процессов конвергенции или дивергенции регионов России, сближении уровня развития малого предпринимательства или нарастании различий. Эти процессы тесно связаны с особенностью протекания трансформационных изменений в России, с возрастанием межрегиональной дифференциации, которая увеличивается при неблагоприятных внешних факторах, кризисных явлениях в экономике, что указывает на необходимость усиления политики пространственного сглаживания негативных влияний в эти периоды.

Вариация в количестве малых фирм в регионах позволяет рассмотреть различные механизмы эффективной «трансплантации» малого предпринимательства. Тезис разъясняется в следующих главах монографии.

### **3.2. Региональные факторы активизации мелкомасштабного производства в индустриально развитых странах**

В одной из своих монографий В.М. Полтерович заметил: «Попытка трансплантации наиболее передовых институтов в отсталую институциональную среду, как правило, заканчивается неудачей. При заимствовании институтов следует в первую очередь ориентироваться на образцы, характерные для более передовых стран в периоды, когда они находились на аналогичной стадии технологического, институционального и культурного развития» [Полтерович, 2007, с. 425–426].

Таким образом, согласно базовым гипотезам теории реформ при трансплантации наблюдаются аналогии в развитии заимствованных институтов. Можно предположить, что в таком случае факторы, способствующие активизации мелкомасштабного производства в индустриально развитых странах, могут оказывать такое же стимулирующее воздействие на развитие малого бизнеса в России. Приведенные выше доказательства межрегиональной дифференциации показателей социально-экономического развития регионов позволяют предположить наличие некоторых закономерностей во взаимосвязи этих показателей и показателей уровня развития малого предпринимательства. Если такие связи существуют, то, используя формальные методы эконометрического анализа, их можно оценить количественно.

Опыт межстранового сравнения развития малого предпринимательства относится к 1976–1989 гг. В 1990 г. в Брюсселе состоялся международный семинар по проблемам малого бизнеса. Основными участниками семинара были исследователи Франции, Италии, Великобритании, Германии, Японии, которые предприняли попытку транснационального сравнения исследований по развитию малого бизнеса в этих странах. В частности, обсуждались задачи исследования международного проекта, который впоследствии выполнялся при поддержке ОЭСР [Reynolds, 1991]<sup>1</sup>.

Этот проект объединял ученых стран с федеративным устройством, которые провели сопоставительный анализ, бази-

---

<sup>1</sup> П. Рейнолдс впоследствии стал одним из разработчиков системы GEM, описание которой дано в п. 1.1.

руясь на межрегиональных (cross-regional) данных своих стран. В основу была положена простая идея. Используя модели множественной регрессии, исследовались региональные факторы, способствующие активизации малого бизнеса в каждой из стран-участниц проекта. Основное требование для построения регрессионных моделей и сопоставительного анализа – федеративное устройство государств и наличие стандартизированной информации по региональным характеристикам.

Выбор такой методологии объяснялся тем, что сравнительный анализ процессов развития малых фирм разных стран невозможен путем непосредственного сопоставления из-за существенных различий в формировании как отдельных измерителей, так и всей базы данных. Поэтому именно сопоставление на модельном уровне позволяет, как считали эксперты, получить наиболее удовлетворительный результат.

Логика анализа состояла в следующем. Если показатель уровня безработицы входил как существенный фактор в модели развития малых форм для всех стран, входящих в обследование, то можно было считать, что этот фактор – общий для экономических процессов этих стран. В том случае, если в эти модели фактор входил с одинаковым знаком, делался вывод, что фактор одинаково влиял на процесс; если с разным знаком, – то считалось, что процессы противоположны. Например, если показатель уровня безработицы одинаково входил во все модели, построенные для разных периодов времени, то этот показатель считался постоянным, в противном случае он, скорее всего, зависел от фазы цикла экономической системы.

Особенно удобно проводить подобные межнациональные сравнения, используя вариант регрессионных моделей с бета-весами<sup>1</sup> в пакете SPSS, где коэффициенты получались при одина-

---

<sup>1</sup> В тех случаях, когда регрессоры измеряются в разных единицах, коэффициенты регрессии не отражают относительного воздействия. Стандартизация измерений достигается путем преобразования числового ряда в единицы стандартного отклонения от значения среднего геометрического переменной посредством использования следующей формулы:

$$X^* = \frac{X^i - \bar{X}}{S_x}, \text{ где звездочка означает, что переменная стандартизована; } X^i -$$

значение данного признака;  $\bar{X}$  – значение среднего геометрического этой переменной для всех признаков;  $S_x$  – стандартное отклонение распределения значений переменной  $X$ .

ковых масштабах изменения зависимых переменных и были сравнимы. Этот подход позволил провести сравнительный анализ развития малых фирм в проекте ОЭСР. Закладывалась база новой теории.

Первый шаг в реализации методологии такого исследования применительно к российской действительности состоял в формировании гипотетической базы факторов. С этой целью использовались результаты анализа факторов субфедерального уровня, способствующих активизации мелкомасштабного производства индустриально развитых стран [Басарева, 1993].

Откликом на доклад ОЭСР, ссылка на который дана выше, стала обширная литература, где проводился анализ факторов, способствующих созданию благоприятных («плодородных») сред для возникновения малых предприятий. При этом, как правило, исследователи формировали свое видение проблемы в виде модели, включающей ряд факторов, и не делали различия между стимулами, действующими в целом на территории всей страны или на ее отдельной части, например в отдельном штате или на рынке труда.

К этому времени, как подробно изложено в п. 1.2, исследователи разных стран склонялись к мнению, что на распределение по размеру фирм не влияет какой-то один главный фактор, что требуется учитывать самые разнообразные технологические, политические и институциональные характеристики. Назывались такие факторы, как экономический цикл, отраслевая реконструкция экономики, преимущества заработной платы в небольших фирмах, распространение гибкой специализации. Обсуждались также потенциально неблагоприятные эффекты влияния на заработную плату, условия работы, отношения между рабочими и администрацией на производстве. В качестве факторов, воздействующих на развитие и рождение новых малых фирм, исследователи отмечали преимущества издержек: уровень различных затрат на создание и функционирование предприятия, включая и трансакционные издержки. Предлагались институциональные реформы для смягчения негативных тенденций, оказывающих влияние на «рождение новых малых фирм».

Участниками упомянутого семинара в Брюсселе были в том числе П. Рейнолдс (Университет Маркетта, штат Висконсин, США), Д. Стори (Университет Уорвика, Великобритания) и

Д. Кибл (Кембриджский университет, Великобритания). Их исследования по проблемам малого бизнеса были к тому времени широко известны.

Для объяснения процессов рождения новых малых предприятий в Англии Д. Кибл предложил три теоретические модели. Модель экономического спада, в которой безработица усиливает число потенциальных предпринимателей, модель роста доходов населения, которая показывает последующее изменение в рыночном спросе, а также модель, объясняющая всплеск в создании новых фирм появлением радикально новых технологий (компьютеризация) [Keeble, 1990].

Эти теории были исследованы в региональном аспекте Д. Стори в терминах Бирмингемской, Болонской и Бостонской моделей [Storey, 1982]:

- Бирмингемская модель: развитие малого бизнеса – прямой результат регионального и национального индустриального спада и корпоративной реструктуризации;

- Болонский тип – рост спроса на технологическом рынке и специализация внутри географического региона, когда государственное регулирование стимулирует предприятия не увеличивать свои размеры;

- Бостонская модель роста малых предприятий – модель инкубатора, объясняющая высокие темпы возникновения фирм в центре крупного городского района, где наиболее высока стоимость основных факторов производства, но есть люди, ищущие возможности для карьеры, нестабильные отрасли; доступ к производственным факторам; доступ к потребителям; присутствие специализированных производственных организаций; доступ к НИОКР, информации и новшествам.

Акцентируем внимание именно на публикациях, которые характеризовали региональный аспект малого предпринимательства индустриально развитых стран в период, предшествующий реформам в России и, стало быть, которые могли быть использованы при «трансплантации». В обзор включены возможные измерители процессов, предлагаемые авторами.

◆ *Возможности для профессионального и служебного роста*

Этот подход предполагает оценить потенциальных предпринимателей в регионе. Считается, что малые предприятия создают люди для достижения целей личной карьеры, которые не могут быть достигнуты в других организациях. Тогда в регионах, где

проживают образованные жители в возрасте 25–40 лет, занимающие должности, которые позволяют им приобрести ценный опыт для предпринимательской деятельности, появится больше новых малых фирм, по сравнению с регионами, где отсутствуют потенциальные предприниматели. Показателями, характеризующими такую ситуацию, могли быть: доля выпускников колледжей в численности населения [Bartik, 1989], наличие менеджеров и квалифицированных рабочих, профессиональный опыт менеджеров и уровень их образования [Storey, 1982; Schumpeter, 1934].

◆ *Нестабильные отрасли*

Предполагалось, что в сфере потребительских услуг, строительства и розничной торговли возникает и ликвидируется больше предприятий, чем в обрабатывающей промышленности и оптовой торговле. Поэтому следует ожидать, что в целом возникновение новых фирм отражает отраслевую структуру. Чем выше доля фирм нестабильных отраслей в регионе, тем выше темпы создания новых фирм. Этот процесс может быть измерен показателями численности работающих в регионе и концентрацией предприятий в этих секторах [Moyes, Westheat, 1990; Storey, 1982].

◆ *Гибкость политики занятости*

Имелась в виду способность региона регулировать отношения занятости в связи с изменениями производственных потребностей. Высказывалось предположение, что большая гибкость политики занятости снижает риск и трудности, связанные с созданием новой фирмы. Следовательно, чем выше гибкость политики занятости в регионе, тем выше темпы возникновения новых фирм. Фактор может измеряться количеством работающих, охваченных профсоюзами, долей работающих, на которых не распространяется законодательство о праве на труд, где можно работать на предприятии без вступления в профсоюз. Регионы без таких законов имеют менее гибкие отношения занятости [Brusco, 1982].

◆ *Доступ к факторам производства*

Наличие производственных факторов отражает важность доступа малых фирм в регионе к производственным ресурсам. Поскольку объем продаж только что созданной фирмы недостаточен для привлечения в регион, где она размещена, необходимых факторов производства (поставщиков, работников, капитала), новые малые фирмы чаще всего создаются там, где уже

имеются факторы производства. Сюда входит широкий круг показателей, включая разнообразие социальных контактов или связей; наличие системы банковских отделений [Bartik, 1989]; доступ к капиталу, квалифицированным специалистам, университетам, вспомогательным услугам. Можно использовать такие показатели, как расстояние до поставщиков, наличие помещений, специалистов и т.д. [Brusco, 1982; Johnson, 1986; Mokry, 1988; Moyes, Westheat, 1990].

◆ *Доступ к заказчикам, клиентам*

Чем легче доступ к потребителям товаров и услуг, тем легче малой фирме удовлетворять их запросы. Кроме того, большинство новых фирм сталкиваются с конкуренцией, и лучший способ быть в курсе действий конкурента (новых продуктов, уровня услуг, цен) – это иметь оперативный доступ к потребителям. Предлагалось измерять фактор показателями: плотность населения и плотность предприятий [Oakey, 1984].

◆ *Специализированные производственные организации*

Специализированные производственные организации с узкой номенклатурой продукции часто прибегают к услугам других фирм, поставляющих детали и узлы, а также широкий спектр услуг (исследования, юридические консультации, подбор кадров, маркетинг и т.д.). Это создает новые возможности для новых малых фирм, поставляющих эти товары и услуги [Brusco, 1982; Johnson, 1986; Mason, 1991; Moyes, Westheat, 1990]. Поэтому считалось, что в регионах, где больше размещается таких организаций, создается больше новых малых фирм.

◆ *Доступ к исследованиям и разработкам, информации и нововведениям*

Утверждается, что там, где доступна информация и процветают нововведения и творчество, возрастает число новых малых фирм [Brusco, 1982; Johnson, 1986; Mason, 1991; Storey, 1982].

◆ *Безработица, потеря надежды на трудоустройство*

Этот фактор – один из наиболее популярных [Johnson, 1986; Mason, 1991; Storey, 1982]. В перечисленных источниках обозначает реакцию на отсутствие традиционных возможностей для трудоустройства, что, вероятно, ведет к тяжелому экономическому положению людей и домашних хозяйств. Если это предположение верно, то в регионах с высоким уровнем безработицы



должно возникать больше новых фирм. Это явление получило название «стимулирующее воздействие спада» и подтверждается на эмпирических данных Великобритании [Storey, 1982]. Однако анализ временных рядов по данным США не дал подтверждения [Reynolds, 1991(a, в)]. Состоятельность процесса при межрегиональном (cross-regional) анализе подтверждается слабо [Beesley, Hamilton, 1984].

◆ *Стоимость факторов производства*

С этим аргументом связан широкий круг конкретных затрат, включая затраты на капитал, рабочую силу, помещения, местные налоги, землю, энергию, транспорт, проживание, страховку и т.д., отмеченные в работах Т. Бартик и Б. Мокри [Bartik, 1989; Мокри, 1988]. Утверждается, что если цены и спрос на продукцию стабильны, характер продукции не меняется, единственный фактор, способный стимулировать создание новых фирм, – это более низкая стоимость производственных ресурсов. Без этого фактора не добиться преимуществ в конкуренции. Поэтому считается, что меньшие затраты на землю, капитал, трудовые ресурсы, оборудование, налоги стимулируют возникновение новых фирм. «Дешевый» регион может привлечь предпринимателей из других регионов, выбирающих благоприятную (с низкими затратами) среду для создания новых фирм. Однако имеющиеся данные убедительно свидетельствуют о том, что большинство новых фирм создается постоянными жителями региона.

◆ *Малое число конкурентов*

В исследованиях отсутствие конкуренции считается важным фактором, стимулирующим создание новых фирм [Beesley, Hamilton 1984; Johnson, 1986]. Считается, что отсутствие конкуренции при наличии спроса на товар или услугу повышает потенциальную прибыль новой фирмы и увеличивает число новых фирм. Верным считается и обратное: с увеличением числа конкурентов снижается возможность получения прибыли, и создание новых фирм менее вероятно.

◆ *Экономический (промышленный) рост*

Предполагается, что рост благосостояния региона ведет к увеличению потребления и, в свою очередь, стимулирует создание новых малых предприятий. Это должно быть справедливо в особенности в отношении фирм, ориентированных на потреби-

тельский рынок. Та же аргументация применялась к конкретным товарам или услугам с акцентом на рост одной отрасли, а не всех отраслей в данном регионе [Johnson, 1986; Mason, 1991].

◆ *Эффективная социальная инфраструктура*

Для беспрепятственной работы предприятий необходим ряд факторов: транспорт, связь (почта и телекоммуникации), образование, здравоохранение, полиция и пожарная охрана, санитарный контроль и коммунальные услуги. Хотя не всегда эти факторы полностью обеспечиваются государственными организациями, большинство из них находятся под правительственным контролем и часто оплачиваются из государственных средств. Утверждается, что если эти элементы будут соответствовать потребностям бизнеса, такая политика правительств будет способствовать созданию новых малых фирм. Предлагалось в случае, если невозможно оценить эффективность правительственной деятельности, определять затраты на общественную инфраструктуру в расчете на душу населения: на пожарную охрану, местные школы, дороги, полицию, социальное обеспечение [Bartik, 1989].

◆ *Поддержка со стороны органов власти*

В качестве факторов, способствующих активизации малого бизнеса в регионе, нередко упоминаются местные власти, поддерживающие бизнес и государственные субсидии [Johnson, 1986; Mason, 1991; Mokry, 1988]. Большинство новых фирм создаются людьми с ограниченными средствами. Излишние правительственные процедуры, задерживающие создание новых фирм, могут значительно увеличить издержки и сократить число создаваемых фирм. Правительства, оперативно принимающие правильные решения, могут в значительной мере снизить издержки создания предприятий и стимулировать возникновение новых фирм. Предполагают, что низкое число «зарегистрированных» новых фирм в некоторых странах Южной Америки объясняется чрезвычайной запутанностью правительственных норм, правил и процедур оформления. Как следствие, очень высоки темпы возникновения «незарегистрированных» или «нелегальных» новых фирм и низкие темпы создания «зарегистрированных» или «легальных» фирм. Существенный вклад в эту дискуссию внес анализ незарегистрированных новых фирм в Перу [де Сото, 1989].

◆ *Общественные нормы способствуют доверию и предпринимательству*

Среди наиболее сложных проблем – разделение различных культурных норм, связанных с созданием новых фирм. Некоторые авторы выступают за стимулирование предпринимательской деятельности благодаря просветительской роли государства [Johnson, 1986; Мокру, 1988]. Другие ставят на первый план развитие общественных норм, не допускающих эксплуатации новых фирм на этапе их становления [Brusco, 1982].

◆ *Размер экономической системы*

Сторонники этого фактора, воздействующего на создание новых малых фирм, предполагают, что более крупная социально-экономическая система будет иметь существенно более высокие темпы создания предприятий. В этот анализ включены два противоположных процесса. Некоторые считают особо важной численность населения, полагая, что в более крупных регионах обычно выше «рождаемость» предприятий [Мокру, 1988]. Другие ожидают более высоких темпов возникновения предприятий в сельских районах, где численность населения ниже [Johnson 1986; Moyes, Westheat, 1990].

◆ *Экономическая диверсификация*

Предполагалось, что разнообразие производственной деятельности, а также специальностей и профессий тех, кто проживает в регионе, давало больше возможностей для развития рынков или клиентуры новых малых фирм. Кроме того, полагали, что эта особенность позволяет лучше находить подходящих поставщиков и выявлять таланты. Все это должно было стимулировать возникновение новых фирм [Мокру, 1988].

◆ *Доступ к национальной транспортной системе*

Для новых малых фирм, ориентированных на национальный рынок, очень важен удобный доступ к любой точке страны. Поэтому фирмы в регионах с удобным доступом к национальной транспортной системе имели преимущество перед фирмами на периферии. Эти регионы имели более «плодородный» для возникновения новых малых предприятий климат [Reynolds, 1991].

◆ *Высокий уровень доходов населения*

Этот фактор присутствует у ряда авторов [Brusco, 1982; Johnson 1986; Mason, 1991; Storey, 1982]. Лица с большим личным доходом могут стремиться к большему разнообразию в личном потреблении (жилье, одежда, продукты питания, отдых и т.д.). Это, в свою очередь, создает больше возможностей для небольших специализированных фирм. Может также возрасти объем личного потребления, что отразится в росте числа новых фирм.

◆ *Рост населения*

Рост населения должен способствовать увеличению спроса на предметы и услуги личного потребления и, в свою очередь, расширению возможностей для прибыльной деятельности новых малых фирм. Поэтому в тех регионах, где фиксируется положительная динамика населения, можно ожидать появления новых малых фирм [Мокру, 1988].

◆ *Налогообложение, нормы и правила, благоприятные для малых предприятий*

Есть примеры стран, где законодательные нормы стимулируют мелкие предприятия. В таких случаях владельцы растущих предприятий могут быть заинтересованы в том, чтобы не превышать определенного размера фирмы. Условия, делающие невыгодным увеличение размера существующих фирм, стимулируют создание новых фирм. В Италии малые предприятия, где владелец сам непосредственно занят в производстве, платят более низкие налоги, получают субсидии на заработную плату, платят низкие проценты по ссудам банков, получают техническую и маркетинговую поддержку. С. Мэйсон предлагал уменьшить законодательную и административную нагрузку на малые предприятия, которые часто рассматриваются особо в законодательстве США [Mason, 1991].

◆ *Склонность населения к предпринимательской деятельности*

Высказывается мнение, что люди, решающие создать новую фирму, отличаются особым складом личности, в частности повышенным стремлением к достижению честолюбивых целей, к независимости, большей готовностью к риску, пониженной способностью адаптироваться к условиям работы в существующих организациях. Если в районе больше людей с «предпринимательским складом личности», или доля таких людей растет,

следует ожидать увеличения числа новых фирм [Mokry, 1988]. «Психологический склад» включает и концепцию индивидуального стремления к экономическому лидерству, как предлагал Й. Шумпетер [Schumpeter, 1934]. Стремясь разработать полную модель рынка, включающую предпринимательство, Р. Килстром и Ж. Лафонт [Kihlstrom, Laffont, 1979] исходят из предположения, что лица, предпочитающие работу по найму, менее склонны к риску, чем предприниматели, которые, как полагают, стремятся к более высокому доходу и готовы пойти на связанный с этим риск. Этот фактор подробно уже рассматривался в п. 1.4.

◆ *Институциональные факторы.*

В более поздних работах авторами делается акцент на воздействие институционального климата на процесс создания новых предприятий в постсоциалистических странах Европы и в России. Подчеркивается важность реформы налоговой системы, сокращения волокиты и ликвидации коррупции бюрократии, усиление судебной системы и совершенствование инфраструктуры рынков капитала [Webster, 1992; Backberg, 1997].

Другие авторы акцентируют внимание на экономической и политической нестабильности в обществе, подчеркивают влияние «деловых сетей», сочетающих средства формального контроля и неформального обмена услугами между предпринимателями [Радаев, 1998].

Варианты моделей или концепций «плодородного» контекста для рождения фирм в регионах представлены в табл. 3.1.

Нижеперечисленные модели (см. табл. 3.1 – а-ж) включают различные сочетания выше приведенных факторов. Можно выделить несколько наиболее популярных моделей, отмеченных разными исследователями. К ним относятся: модель делового климата, модель инкубатора, создаваемая в городской агломерации, модель гибкой специализации, модель реорганизации промышленной организации, модель жизненного цикла отрасли, модель совершенной конкуренции. Некоторые из этих факторов, например низкие налоги, рассматривались как универсальный механизм, влияющий на возникновение малых предприятий в любой отрасли. Другие, как, например, отсутствие конкуренции, присутствуют отдельным отраслям.

Таблица 3.1

**Региональные факторы возникновения малых фирм  
в моделях индустриально развитых стран**

| Фактор                                                           | Модели* |   |   |   |   |   |   |
|------------------------------------------------------------------|---------|---|---|---|---|---|---|
|                                                                  | а       | б | в | г | д | е | ж |
| Возможности для карьеры                                          |         | + | + | + | + | + |   |
| Нестабильные отрасли                                             |         | + | + | + | + |   |   |
| Гибкость политики занятости                                      | +       |   | + | + | + |   |   |
| Доступ к факторам производства                                   | +       | + | + |   | + |   |   |
| Доступ к потребителям                                            |         | + | + |   |   |   | + |
| Специализированные производственные организации                  |         | + | + | + |   |   |   |
| Безработица                                                      |         |   |   | + |   | + |   |
| Стоимость факторов производства                                  | +       |   |   |   |   |   | + |
| Немногочисленность сильных конкурентов                           |         |   |   |   | + |   | + |
| Экономический (промышленный) рост                                |         |   |   |   | + |   | + |
| Эффективная социальная инфраструктура                            | +       |   |   |   |   |   |   |
| Насыщение рынка                                                  |         |   |   |   |   | + |   |
| Поддержка органов власти                                         | +       |   |   |   |   |   |   |
| Социальный контекст способствует доверию и предпринимательству   |         |   | + |   |   |   |   |
| Размер экономической системы                                     |         | + |   |   |   |   |   |
| Экономическая диверсификация                                     |         | + |   |   |   |   |   |
| Доступ к национальным транспортным коммуникациям                 |         | + |   |   |   |   |   |
| Уровень личного благосостояния                                   | +       |   |   |   |   |   |   |
| Рост населения                                                   | +       |   |   |   |   |   |   |
| Налогообложение и правовые нормы благоприятны для малого бизнеса | +       | + | + |   |   |   |   |
| Склонность населения к предпринимательству                       | +       | + | + | + | + | + | + |

\* Обозначения: а) деловой климат; б) инкубатор/агломерация; в) гибкая специализация; г) дробление отраслевой организации; д) жизненный цикл отрасли: рост; е) жизненный цикл отрасли: спад; ж) идеальная (немонополистическая) конкуренция.

★ *Деловой климат.* Эта модель описана в работах Т. Бартик и Б. Мокри [Bartik, 1989; Mokry, 1988]. Она акцентирует внимание на гибкой политике занятости, доступе к факторам производства, затратам на производственные факторы, включая бремя местного налогообложения, затрат на рабочую силу, коммунальные услуги, транспорт и энергию, эффективную общественную инфраструктуру, поддержку со стороны органов власти. Обычные рекомендации для экономической политики – снижение налогов с целью повысить привлекательность региона для создания новых предприятий, а также государственные программы помощи новым предприятиям, например, в выборе места, подготовке персонала или разработке программ маркетинга.

★ *Модель инкубатора/агломерации.* Эта концепция является основной альтернативой модели делового климата. Внимание здесь сосредоточено на потенциальных факторах для развития новых предприятий, включая наличие лиц, ищущих продвижение по карьере, наличие нестабильных отраслей; доступ к производственным факторам; доступ к потребителям; присутствие специализированных производственных организаций; доступ к НИОКР, информации и новшествам; размер экономической системы; диверсификацию экономической системы; доступ к национальным транспортным сетям и размер базы снабжения. Эти элементы обычно присутствуют в более крупных и диверсифицированных городских районах, где нет узкой специализации, отсюда термин «агломерация». Термин «инкубатор» в основном обозначает благоприятную среду для создания новых фирм, однако он также закреплен за общим процессом, который способствует возникновению новых фирм.

★ *Гибкая специализация.* Замечено, что в ряде регионов, где развивается одна отрасль, наблюдается значительная нестабильность (возникновения и ликвидации) большого числа мелких фирм. При этом фирмы и их владельцы/управляющие обычно тесно взаимодействуют в социальном плане. Такие регионы, как правило, имеют высокий уровень отраслевых нововведений и сохраняют преимущества в конкуренции. Они рассматриваются как благоприятная среда для разнообразных процессов, включая:

- привлекательные возможности для карьеры предпринимателя;

- нестабильные отрасли;
- более низкие затраты на создание предприятия;
- гибкость политики занятости;
- доступ к производственным факторам;
- доступ к потребителям;
- присутствие специализированных производственных организаций;
- доступ к НИОКР, информации и новшествам;
- доступ к важнейшим технологиям, особенно в сфере производства;
- низкие затраты на ликвидацию фирм;
- сильные местные нормы, содействующие доверию между участниками экономического процесса, уверенности в том, что они не будут подвергаться эксплуатации, и стимулирующие предпринимательство.

Такая совокупность факторов, по-видимому, складывается в условиях, когда государственное регулирование стимулирует предприятия не увеличивать свои размеры, как это имеет место в Италии. Эти регионы характеризуют два важных признака: высокая гибкость в механизмах производства основной местной продукции и высокая степень отраслевой специализации, отсюда термин «гибкая специализация».

\* *Дробление организаций.* Замечено, что в большинстве развитых стран размер существующих крупных фирм сокращается по мере роста темпа нововведений. Полагают, что внедрения отражаются на сдвиге в характере организации производства. Выделяют два типа фирм: более крупные фирмы, которые сосредоточивают внимание на разработке и маркетинге готовой продукции или услугах; более мелкие периферийные фирмы, которые поставляют основные производственные ресурсы в виде деталей, узлов, товаров и услуг центральным фирмам. Такое дробление промышленных организаций создает: больше возможностей для карьеры предпринимателя; больше нестабильных отраслей; более низкие затраты на создание предприятия, особенно на периферии; гибкость политики занятости; специализированные производственные организации; высокие прибыли для основных фирм. По мере уменьшения размера центральных фирм и сокращения штата многие безработные



специалисты среднего звена вынуждены создавать новые фирмы, часто в качестве поставщиков своих бывших работодателей. Переход к процессу деления в промышленной организации ведет к увеличению числа новых фирм.

★ *Отраслевой цикл: рост.* Многие регионы, особенно те, что не являются основными городскими районами, экономически организованы вокруг одной или двух тесно связанных отраслей. Можно сказать, что отрасли проходят через циклы, включающие фазы создания, роста, зрелости и упадка. Было высказано предположение, что создание предприятий испытывает различные воздействия в регионах с различными фазами цикла доминирующей отрасли. В период возникновения и роста ряд процессов может стимулировать создание фирм. К ним относятся:

- возможности для карьеры предпринимателя;
- нестабильность новых отраслей;
- более низкие затраты на создание предприятия;
- гибкость политики занятости;
- доступ к производственным факторам;
- доступ к потребителям;
- присутствие специализированных производственных организаций;
- доступ к НИОКР, информации и новшествам;
- доступ к важнейшим технологиям;
- ожидание высоких прибылей для новых фирм;
- отсутствие сформировавшихся конкурентов;
- значительный рост в отрасли;
- значительные структурные изменения в организации новой отрасли.

Как только наступает фаза зрелости отрасли, многие из этих признаков меняются, и темпы возникновения фирм существенно снижаются. В частности, возможности для карьеры в известных фирмах могут привлекать тех, кто мог бы создать новые фирмы. Недостаток производственных факторов и сильные конкуренты со своими постоянными клиентами могут затруднить выход на данный рынок. Возникновение фирм снижается до уровня простого замещения, пока вся отрасль не начинает приходить в упадок. Начинается новая фаза цикла.

★ *Отраслевой цикл: упадок.* Когда моноотраслевые регионы вступают в период упадка, высвобождаются ресурсы и талантливые менеджеры для новых отраслей, возникающих с созданием новых фирм. Все процессы, сдерживавшие возникновение новых фирм, изменяются. Карьера предпринимателя может стать относительно более привлекательной. Затраты на закрытие существующих фирм – низкими. По мере высвобождения работников из фирм, пришедших в упадок, безработные ищут новые возможности. В отрасли могут произойти крупные структурные изменения. Сокращение потенциального рынка снижает темпы возникновения фирм в отрасли, приходящей в упадок.

Если появляется новая отрасль, ее фаза роста может оживить экономику региона. Если продолжается экономический спад, могут активизироваться другие процессы, такие как миграция из региона. Мобильность рабочей силы может серьезно повлиять на этот процесс. Одной из форм реакции на безработицу является переезд в более благополучный регион. Это может снизить тенденцию к созданию новых фирм в качестве реакции на безработицу. Однако если такая миграция невозможна (например, во всей стране имеет место спад в основных отраслях) или затруднительна (большая часть средств семьи вложена в недвижимость), тогда более вероятным станет реакция на безработицу в виде создания новых фирм.

★ *Идеальная (немонополистическая) конкуренция.* Многие экономисты особо выделяют воздействие отсутствия свободной конкуренции. Модель идеальной конкуренции представляет собой модель экономического обмена. Предполагается, что все продукты на рынке (товары) идентичны, потребителям безразлично, у кого они покупают продукты. Имеется полная и достоверная информация о ценах и качестве. К окончанию каждого этапа торговли производители (поставщики) и покупатели (заказчики) произвели все операции, которые они считают выгодными. Рынок все ставит по местам. Основное преимущество этой системы для организации экономического обмена – согласование спроса и предложения на продукты без явного вмешательства человека, которому отводится функция контроля за тем, чтобы все знали правила игры и никто «не мошенничал». Предполагается, что покупатели переключаются с одного товара на другой в зависимости от цены и наличия товара, а производители переходят с одного вида продукции на другой в

зависимости от возможности получения прибыли. Например, с ростом потенциальной прибыли от производства компьютеров по сравнению, например, с продуктами питания, фермеры переключатся с выращивания кукурузы на производство компьютерных компонентов.

Много внимания было уделено изучению «недостатков» модели идеальной конкуренции и их влияния на общественную полезность данной системы. Например, насколько препятствия для создания новых предприятий снизят конкуренцию и, в свою очередь, увеличат цены для покупателей и прибыль для производителей? При таком подходе подчеркивались затраты, связанные с выходом на рынок; доступ к потребителям и клиентам, препятствия со стороны конкурентов; доступ к важнейшим технологиям, которые могут контролировать конкуренты; низкие затраты на прекращение деятельности предприятия в случае, если оно окажется нежизнеспособным; стоимость факторов производства; присутствие конкурентов; рост отрасли или спроса на ее товары и услуги.

Некоторые из представленных в разделе моделей были статистически проверены на данных США [Reynolds, 1991(a)]. П. Рейнолдс изучил влияние предпринимательства на рост благосостояния в США. Он доказал, что перемены в малых фирмах оказали значительное влияние на экономический сдвиг в США в 1976–1984 гг. Базируясь на данных по дифференциации экономического благосостояния на рынках труда в США, ученый построил линейные модели прогноза темпов возникновения и ликвидации малых предприятий по 382 районам рынка труда США, определил основные факторы, стабильно включаемые в модели.

Важно отметить, что при выборе факторов П. Рейнолдс исходил из следующего предположения: если показатели, связанные с процессом, давали статистически значимый вклад в объяснение вариации и последующее возникновение фирм, это доказывало, что эти факторы могут иметь причинное воздействие на возникновение малых фирм. Если показатели не давали статистически значимого результата в объяснение вариации, это не означало, что фактор постоянно не оказывает воздействия. Делался вывод, что под влиянием ряда условий, выявленных в последнее время по рынкам труда США, этот фактор не оказывает существенного воздействия.

По расчетам ученого, «портрет» рынка труда в США с ожидаемыми относительно высокими темпами возникновения малых фирм характеризовался:

- диверсифицированной экономикой;
- гибкой политикой занятости;
- ростом численности населения;
- присутствием образованных опытных специалистов;
- значительной долей отраслей, где ожидается возникновение новых малых предприятий;
- высоким уровнем благосостояния населения.

Основной вывод работы П. Рейнолдса заключался в том, что уровень естественно протекающих изменений в развитии малого предпринимательства за десятилетний период не оказывает существенного влияния на возникновение предприятий. Изменения в регионе могут быть значительными, если продолжительность периода будет более десяти лет. Иными словами, ученый пришел к выводу, что в условиях США трудно посредством государственной политики влиять на возникновение новых малых фирм. Этот вывод имеет значение для оценки возможных тенденций в развитии малого предпринимательства в России.

### **3.3. Метод аналогий в оценке механизма «трансплантации» малого предпринимательства в регионах России**

Используя описанную выше методологию анализа, назовем ее методом аналогий, и располагая статистическими данными регионов России, можно выделить факторы, которые оказывали значимое влияние на формирование сектора малого бизнеса, а также сравнить факторы «российские» с факторами индустриально развитых стран, тем самым определить механизм и условия благоприятной «трансплантации» малого предпринимательства.

Для сравнения использовались результаты исследования П. Рейнолдса [Reynolds, 1991(a)] по анализу 382 районам рынка труда США за период с 1976 по 1980 год. Основной методологи-

ческий подход, используемый при этом – построение статистических моделей связей, отражающих зависимость уровня развития новых малых форм хозяйствования от региональных характеристик. Учитывая их разнообразие, был использован метод, позволяющий определить относительную значимость различных процессов с применением многомерных линейных моделей, которые представимы в виде:

$$Y = F(X_1, X_2, \dots, X_n),$$

где  $Y$  представляет собой переменную – показатель уровня развития малого бизнеса,  $F$  – функция, обозначает функциональную, в данном случае линейную, взаимосвязь между зависимой и независимыми переменными;  $X_1, X_2, \dots, X_n$  – система независимых переменных, описывающая факторы, влияющие на развитие малого бизнеса.

Специфика методики исследования требует, чтобы все понятия были измеряемыми. Экономическая статистика в РСФСР, а позднее и РФ, не ориентирована на анализ подобных процессов. Так, не фиксируется на уровне государственной статистики количество закрываемых малых предприятий. До 1991 г. не регистрировались безработные. Эти обстоятельства ограничивают возможности сопоставительного анализа.

Построение разных моделей для отдельных временных отрезков позволяет определить, как изменилось влияние различных факторов на процесс развития малого предпринимательства в России, какие факторы утратили, а какие приобрели существенное влияние на этот процесс. Расчеты проводились с использованием пакетов программ STATGRAPHICS и SPSS (корреляционный анализ, множественная регрессия)<sup>1</sup>.

Набор данных и выбор измерителей региональных характеристик малого бизнеса в России определялся целью исследования: установить, выполняется или нет базовая гипотеза теории реформ, по которой при «трансплантации» наблюдаются аналогии в развитии заимствованных институтов. В связи с этим

---

<sup>1</sup> Представленный анализ входил в один из разделов отчета по гранту «Regional Variations in Entrepreneurial Activity in Russia» (Региональные факторы предпринимательской активности в России). Open Society Institute, Higher Education Support Program (OSI/HESP), N 933/1996 (Институт Открытое общество, Программа поддержки высшей школы).

выбирались показатели, по возможности близкие к данным, которые были включены в анализ подобных процессов в других индустриально развитых странах.

Уровень развития малого предпринимательства начала 1990-х годов характеризовался самыми высокими с середины 1980-х темпами роста числа малых предприятий и численности занятых в них. Этот период был взят для сопоставительного анализа с индустриально развитыми странами.

Для анализа и прогнозирования процессов появления и развития малого бизнеса были построены и оценены четыре статистические модели с использованием аппарата регрессионного анализа пакета SPSS. Результаты расчетов демонстрирует табл. 3.2, где представлены стандартизованные бета-веса<sup>1</sup>, которые, внесли статистически значимый вклад в линейную модель.

Независимость факторов, включенных в анализ, исследовалась с помощью корреляционного анализа. Модели 2–4 построены для 1991 г. В модели 2 участвует вся совокупность регионов России (73 субъекта Федерации). А моделях 3–4 прогнозируют развитие малого бизнеса на отдельных классах регионов, выделенных с помощью кластерного анализа (описание см. в п. 4.4). Предполагалось, что прогноз появления новых форм предпринимательства будет точнее в более однородных по характеристикам группах регионов.

Модель 3 построена для регионов, которые характеризуются уровнем развития малого бизнеса ниже, чем в среднем по России (–38,4%). Модель 4 – для регионов, в которых значение показателя выше среднего по России значения (+8,2%). Модель для 1990 г. со стандартизованными бета-весами построена для сопоставления. Объясненная дисперсия по всем моделям составляет от 58 до 78%.

---

<sup>1</sup> Использование моделей со стандартизованными бета-весами позволяет выяснить, какая из независимых переменных оказывает наибольшее влияние на зависимую переменную. Бета-веса могут принимать значения в пределах от –1 до +1. Знак отражает воздействие на зависимую переменную. Положительный коэффициент показывает, что приращение независимой переменной увеличивает прогнозируемую переменную, в данном случае число предприятий малого бизнеса, а отрицательный – уменьшает. Зависимая переменная – число кооперативов и малых предприятий на 1000 населения региона.

Таблица 3.2

**Факторы развития малого бизнеса в России**

| Фактор                                                                                      | 1990     | 1991     |          |          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|----------|----------|
|                                                                                             | модель 1 | модель 2 | модель 3 | модель 4 |
| Объясненная дисперсия                                                                       | 0,578    | 0,634    | 0,779    | 0,648    |
| Динамика роста населения за 10 лет, %                                                       | 0,20869  | 0,36952  | -0,36509 | 0,11580  |
| Трудоспособное население, %                                                                 | 0,06182  | 0,06399  | -0,34261 | 0,12388  |
| Удельный вес убыточных предприятий, %                                                       | -0,03106 |          |          |          |
| Численность безработных тыс. чел.                                                           |          | 0,07918  | 0,08548  | 0,00892  |
| Прирост сбережений населения во вкладах на 1 жителя, %                                      | 0,05524  | -0,25398 | 0,43033  | -0,17680 |
| Превышение доходов населения над его расходами, %                                           | -0,16786 | 0,40736  | 0,05595  | 0,33363  |
| Производство ТНП на 1 жителя, руб.                                                          | 0,20454  | -0,07717 | 0,03883  | -0,37863 |
| Производство продовольственных товаров на 1 жителя, руб.                                    | -0,05482 | -0,10064 | -0,41644 | 0,00988  |
| Розничный товарооборот на 1 жителя, млн руб.                                                | -0,18027 | -0,55514 | 0,41881  | 0,12409  |
| Ввод в действие жилых домов, тыс. м <sup>2</sup>                                            | -0,20362 | -0,39038 | -0,02648 | -0,63157 |
| Объем реализации платных услуг на 1 жителя, млн руб.                                        | 0,59279  | 0,43774  | 0,16693  | 0,14188  |
| Число жителей с доходом более 400 руб. в месяц, ед.                                         |          | 0,05394  | 0,22686  | 0,33523  |
| Число учащихся школ, средних специальных учебных заведений и ВУЗов, тыс. чел.               | 0,20957  | 0,07310  | 0,24270  | 0,30208  |
| Число специалистов с высшим и средним образованием, занятых в народном хозяйстве, тыс. чел. | 0,07762  | 0,52792  | 0,37423  | 0,23205  |

Таким образом, выбранные показатели отражают большинство основных процессов, влияющих на появление новых малых предприятий.

На основе полученных результатов можно выделить две группы факторов по стабильности их вхождения в различные модели:

1) факторы, оказывающие стабильное влияние (положительное или отрицательное) на прогнозируемый показатель в большинстве моделей;

2) факторы, влияние которых различно в отдельные временные периоды и в отдельных группах регионов.

К факторам *первой группы* можно отнести демографические факторы. Так, индекс динамики роста населения вошел почти во все модели, кроме модели 3. Этот показатель используется зарубежными исследователями как непосредственная мера долгосрочного роста региона. Также во всех моделях, кроме модели 3, имеет положительный знак фактор «трудоспособное население».

Стабильное положительное влияние оказывает такой фактор, как «суммарная численность учащихся ВУЗов, средних специальных учебных заведений и школ». Этот показатель – косвенная демографическая характеристика возрастного состава населения и фактор, характеризующий уровень образования населения. Выявленная направленность влияния возрастной структуры населения подтверждается реальными процессами. Молодые люди охотнее принимают новые организационные формы деятельности, они еще не привязаны к какому-то определенному месту работы, им легче привыкать к новым принципам хозяйствования, они более энергичны и деятельны.

С положительным коэффициентом во все модели вошел показатель «число специалистов с высшим и средним специальным образованием, занятых в народном хозяйстве». Подобное влияние демографических характеристик и характеристик уровня образованности населения отмечалось и в американских исследованиях.

Устойчивое влияние оказывают факторы, характеризующие уровень доходов населения. В моделях 1991 г. использовался показатель «число жителей с доходом более 400 руб. в месяц» (данные на первую половину 1991 г.), т.е. учесть ту группу населения, которая в тот период обладала финансовыми возмож-



ностями для формирования спроса на продукцию малых предприятий. Во все модели этот показатель вошел с положительными коэффициентами. Можно предположить, что факторы, вошедшие в первую группу, имели стабильное по направленности и во времени влияние на развитие малого бизнеса.

Во *вторую группу* были включены факторы, значимость которых менялась в отдельные временные промежутки. Они могли войти в модель 1990 г., но не войти в модели 1991 г. Могли менять направленность влияния (положительное или отрицательное) в различные временные отрезки. В эту группу были также включены показатели, по которым до 1991 г. не собиралась статистическая информация.

В эту же группу попадает фактор «удельный вес убыточных предприятий» (имеет отрицательный знак в 1990 г.). Регионы с большим удельным весом убыточных предприятий имели неблагоприятные условия для развития малого бизнеса. Вероятно, здесь срабатывал эффект лага. Требовалось определенное время для отклика. В моделях 1991 г. этот показатель не проявился.

Фактор безработицы учитывался только в моделях 1991 г., так как раньше эта информация не отслеживалась. Этот фактор вошел как значимый во все модели 1991 г. с положительным коэффициентом. Можно предположить, что на первых стадиях безработица оказывала положительное влияние на развитие новых форм. Люди, оставшиеся без работы, пытались организовать свой бизнес. Как результат, появлялись новые малые предприятия.

Показатель превышения доходов населения над его расходами вошел во все модели. Однако в модели 1990 г. он присутствует с отрицательным коэффициентом, а во всех моделях 1991 г. – с положительным. Можно предположить, что влияние этого фактора изменилось. По мере развития малого бизнеса превышение доходов населения над расходами проявляется как фактор первоначального накопления капитала, с одной стороны, и неудовлетворенного спроса – с другой.

Аналогично объясняется и присутствие почти во всех моделях показателя «приrost сбережений населения во вкладах». Однако влияние этого фактора менялось. Если в модель 1990 г. он вошел с положительным коэффициентом, то во все модели 1991 г. – с отрицательным. Можно предположить, что в 1990 г. этот показатель оказывал положительное влияние, так как для

того чтобы организовать новое малое предприятие, вполне могло хватить личных средств, накопленных ранее. Средства, аккумулированные во вкладах населения, выступали как источник первоначального капитала. В тех регионах, где уровень накопления был высок, появлялось больше малых фирм.

Некоторые факторы предполагалось использовать как характеристики уровня жизни населения; они проявились в моделях как косвенные показатели доступа предприятий малого бизнеса к рынку. Объем производства товаров народного потребления и продовольственных товаров почти во всех моделях присутствует с отрицательными коэффициентами. То есть чем больше значения этих показателей, тем меньше появляется малых предприятий в этих регионах. Это можно объяснить тем, что статистическая информация, которая использовалась в моделях (данные справочников), отражали в тот период производство таких товаров только в государственном секторе экономики. Чем больше производство ТНП и продовольственных товаров в государственном секторе, тем меньше незаполненных рыночных ниш, тем сложнее образование новых предприятий в этих сегментах региональных рынков. Следует отметить, что если в модели для всей совокупности регионов России эти показатели вошли с отрицательным знаком, то в модели для классов регионов знаки менялись.

Такую же интерпретацию можно дать фактору «ввод в действие жилых домов», который вошел с отрицательным коэффициентом (чем меньше вводилось жилья, тем больше возникало малых предприятий). Этот результат можно объяснить заполнением пустой ниши рынка. Спрос на жилье был очень высок, а предложение – невелико, что создавало хорошие условия для развития малых предприятий строительного профиля и предприятий, связанных со строителями технологической цепочкой.

Используя метод аналогий, удалось получить факторы, воздействующие на процесс роста малых предприятий в России, похожие на те, которые выявил П. Рейнолдс, моделируя аналогичные процессы на данных по рынкам труда США. Это такие демографические характеристики, как индекс динамики роста населения, возрастной состав, квалификационный и образовательный уровень населения, уровень его доходов, безработица.

Данные, вошедшие в рассмотрение американской модели, соответствовали периоду, который предшествовал появлению малого предпринимательства в России почти на четверть века. Поэтому затруднительно определить, соответствовала ли рассмотренная нами стадия развития России стадии развития США. Рекомендация теории реформ (при заимствовании институтов ориентироваться на образцы, характерные для более передовых стран в периоды, когда они находились в похожей стадии технологического, институционального и культурного развития) в случае с малым предпринимательством приобретает новое толкование. Сравниваются не сами институты, а механизмы воздействия на этот институт. В нашем случае выделяются факторы, которые могут быть фокусом в политике регулирования развития малого предпринимательства.

Высокая объясняющая способность моделей указывает на то, что факторы, влияющие на развитие малого бизнеса, сосредоточены в регионах. По сути, это управленческая задача субфедерального уровня.

Важно отметить еще одну особенность. Модели рождения новых малых фирм США демонстрировали влияние факторов за длительный промежуток времени. П. Рейнолдс подчеркивал, что уровень естественно протекающих событий не оказывает существенного влияния на возникновение малых предприятий. Он пришел к выводу, что для того чтобы изменения на рынке труда были значительными, продолжительность периода должна быть больше десяти лет.

Развитие малого бизнеса в России проходило не в условиях естественного развития, а по решению реформаторов при постоянном изменении законов, норм и правил ведения хозяйственной деятельности. Поэтому при «трансплантации» малого предпринимательства важно не только выбирать соответствующий период страны-донора, но и гарантировать стабильность сохранения условий выбранных периодов или схожую динамику развития событий. Для сохранения стимулов развития малого бизнеса необходимо было пролонгировать условия, отраженные в расчетах 1990 г. и 1991 г. Этот вывод подтверждает, что для развития малого бизнеса в трансформируемой России необходима была постепенность мер модернизации.