Корнышев А.А.,
аспирант Северо-Западной Академии Государственной Службы

О ВЛИЯНИИ СБЕРЕЖЕНИЙ ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА НА НАЧАЛО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Научный руководитель д.э.н., профессор Трунин Виктор Иванович

Предприниматели традиционно играют большую роль в экономическом росте, поэтому находятся в центре многих вопросов экономической теории и публичной политики. Вследствие их значимости многие страны разрабатывают программы и выстраивают институты для побуждения к началу предпринимательской деятельности.

Многие научные работы показывают, что, несмотря на попытки государственных органов и развитие финансовых рынков денежные ограничения являются важным сдерживающим фактором для открытия бизнеса. Несколько работ, упоминаемых в настоящей статье, обнаруживают, что благосостояние положительно коррелирует со склонностью к началу занятия бизнесом. Иными словами, чем богаче домашнее хозяйство, тем скорее оно откроет своё дело. Эти работы говорят о том, что денежные ограничения останавливают потенциальных предпринимателей.

Мало того, подавляющее число действующих предпринимателей, отвечая на вопрос о наиболее значимых причинах неудач (неблагоприятного на их взгляд развития их бизнеса), называют отсутствие денежных средств. Теоретически это совершенно оправданно, ведь, как известно, предпринимательство начинается с накопления капитала. И связь между наличием средств и началом предпринимательской активности либо успешным её развитием видится очевидной. Отсюда многие политические партии в своих программах в части поддержки предпринимательства делают акцент на облегчении доступа к получению денежных средств для начинающих предпринимателей, а также на ещё большем снижении налогового бремени.

Подобные комментарии часто звучали на заседании государственного совета с Д. А. Медведевым, посвящённом малому бизнесу, в апреле 2008 года.

Но результаты нескольких крупных эмпирических работ американских исследователей заставляют посмотреть на эту проблему по-другому. Настоящая статья посвящена обобщению подобных результатов и представлению более глубокого анализа процессов, влияющих на увеличение числа малых предпринимателей.

Изначальными данными для этих работ явились результаты следующих крупных исследований: the Panel Study of Income Dynamics (PSID), the Health and Retirement Study (HRS), the Natioanl Longitudinal Survey of Youth (NLSY) и the National Survey of Small Business Finances (NSSBF), которые коснулись различных групп населения конца 1980-х и 1990-х годов.

Факты о предпринимателях

В настоящей статье под «предпринимателями» подразумеваются домашние хозяйства, заявившие о том, что они владеют бизнесом.

Для оценки влияния благосостояния на переход в/из статуса предпринимателя следует привести описательную статистику. По данным PSID в 1989-1997 предприниматели гораздо богаче других домохозяйств и получают львиную долю в распределении благосостояния. Представляя 13% от населения они получают 41.8% от благосостояния всех домохозяйств. Медианное же состояние предпринимателей в три раза больше, а среднее – ещё больше.

Положительная корреляция между богатством и предпринимательством становится очевидной при более детальном рассмотрении. Предприниматели сконцентрированы чётко на вершине распределения. Например, по данным PSID их доля в числе домохозяйств в 80-90м процентили распределения достатка равна 27.7%, 31.9% в 90-97м процентили и 62.1% в верхних 3% распределения (см. Таблицу 1).

Данные из HRS уже показывают, что корреляция между владением бизнесом и достатком может возникнуть по причинам отличным от нехватки средств. В таблице 2 приведены средние демографические параметры владельцев бизнеса, не владельцев бизнеса и 25% владельцев в верхушке распределения общего достатка (оценка бизнеса не учитывается). Очевидны различия между владельцами и не владельцами бизнеса, а также богатых бизнесменов от бедных. Это в основном белые женатые мужчины, к тому же являющиеся выходцами из более образованных семей. У бизнесменов более развиты когнитивные способности (быстро думать и приводить аналогии). Наиболее важно то, что у них другие мотивы к сбережениям. Их с большой вероятностью не коснутся пенсионные выплаты, они больше думают о наследстве. Они более экономически связаны с семьями (они больше получают и дают деньги семье и родственникам).

Факты о капитале, необходимом для открытия бизнеса

В NSSBF 1987 приведены прямые измерения капитала, необходимого для открытия бизнеса. С 1980 по 1988 медианная величина составляла $ 34 600. Примерно 25% малых предприятий были открыты с менее, чем $ 8000, а 75% были открыты с менее чем $ 95000. Таким образом, медианному американскому домохозяйству нужен небольшой капитал для начала своего дела. В других исследованиях приведены ещё меньшие числа.

Если нехватка ликвидных средств существует, то скорее она должна ограничивать домохозяйства, которым нужен больший стартовый капитал. Поэтому можно разделить фирмы на две группы: требующие низкий и большой стартовые капиталы.

Используя информацию из PSID с 1984 по 1994 годы, можно отследить поведение домохозяйств во времени и выяснить, влияет ли факт положительной корреляции достатка с открытием бизнеса на принятие решения о начале предпринимательской деятельности.

Достаток и начало предпринимательства

Эмпирическое исследование требует определения понятий. Под нехваткой ликвидных средств будем понимать недоступность для домохозяйства заёмных средств для финансирования предпринимательской деятельности. Если стартовый капитал значителен, то недоступность займов останавливает домашние хозяйства с малым достатком от занятия бизнесом. А рост достатка должен увеличивать вероятность занятия им. Более важно то, что если нехватка ликвидных средств вызывает положительную корреляцию между достатком и открытием бизнеса, то связь должна исчезать при высоком уровне достатка, так как нехватки средств там уже не наблюдается.

Во многих работах обнаруживается, что достаток положительно влияет на открытие бизнеса, но эффект этот довольно мал. Увеличение достатка на $100 000 увеличивает вероятность открытия бизнеса на менее чем половину процентной доли. С учётом базовой вероятности стать предпринимателем равной 4,5%, увеличение достатка на $100 000 увеличит вероятность лишь на 10 процентов, с 4,5% до 5%. Относительно же среднего и медианного достатка $100 000 является очень значительной суммой.

Более того, вероятность открытия бизнеса, подсчитанная по нелинейной модели, не меняется по мере роста достатка на большей части его распределения. Это может быть проиллюстрировано Графиком 1. Рассчитанная вероятность открытия бизнеса при достатке в $20 000 почти ничем не отличается от вероятности при достатке в $200 000 (0,029 и 0,031 при стандартных отклонениях 0,003 и 0,005 соответственно). И только после 95-го процентиля (около $300 000 достатка) вероятность открытия бизнеса становится большой. А с учётом медианного достатка при открытии бизнеса в $20 000 (по подсчётам NSSBF) влияние ограничений в ликвидных средствах на положительный характер корреляции достатка и открытия бизнеса кажется сомнительным. Таким образом, положительная связь между достатком и бизнес стартапами образуется благодаря домохозяйствам, находящимся на вершине распределения достатка.

Родительский достаток и переход в предприниматели.

Важным результатом исследований стал вывод о том, что достаток родителей также не играет большой роли, кроме тех случаев, когда этот достаток находится в верхних 3% распределения. В таком случае вероятность того, что ребёнок займется бизнесом увеличивается на 7,3 процентных пункта по сравнению с другими случаями. Более того, зависимость практически нулевая с 40-го по 97-ой процентиль. Занятие ребёнка бизнесом находится в выраженной связи с тем, занимаются ли родители бизнесом. Этот фактор нельзя не учитывать.

Одним из объяснений плоской зависимости предпринимательской активности от достатка на большей части его распределения может быть объяснена, например, тем, что какая-то деятельность требует небольшого стартового капи-

тала, а другая доступна только для самых богатых. В среднем открытие бизнеса в сфере строительства и услуг требует $20 000 начального капитала. Фирмы же в остальных отраслях требуют от 2-х до 3-х раз большего капитала[1] .

Если нехватка денег останавливает формирование бизнеса, то можно было бы ожидать сильную положительную связь между достатком и открытием бизнеса в отраслях с большими барьерами входа. Но результаты исследований показывают обратное. Кривые вероятности в обеих отраслях удивительно схожи до тех пор, пока кривая не коснётся верхних 5% распределения достатка (более $280 000 достатка на дамохозяйство).

Помимо того, были проведены исследования ожидаемой нехватки средств. Изучаемыми группами стали наиболее подверженные нехватке слои: молодежь, чернокожие и женщины-предприниматели[2]. Теоретически для этих групп связь открытия бизнеса с достатком должна быть более высокой. Но в каждом из исследований эта связь едва прослеживается.

В 1980-е годы в США цены на дома значительно выросли, что принесло боьшие доходы домовладельцам. Таким образом, произошли изменения в достатке не только у верхушки его распределения. Дело в том, что в новых условиях у домохозяйств доступ к заёмным средствам становится гораздо шире. Сравнение склонности к открытию бизнеса в различных регионах, цены на дома в которых изменялись по-разному, способно приблизить к нахождению наиболее точного ответа. Но и тут корреляция статистически не отличается от нулевой[3]. Таким образом, когда мы рассматриваем внешний параметр, чтобы измерить нехватку ликвидности, оценки совсем не говорят в пользу нехватки. Те домохозяйства, которые получают доход от недвижимости, вряд ли более склонны к открытию бизнеса, чем получившие меньшее увеличение дохода.

Важным вопросом является связь выживания бизнеса с нехваткой ликвидности. Этому вопросу посвящено несколько работ. Если для предпринимателей не доступны заёмные средства в количестве необходимом для максимизации прибыли, то новый бизнес может оказаться недофинансированным, что, конечно же, уменьшает его шансы на успех. Таким образом, бизнес предпринимателей, имеющих личные финансовые ресурсы, должен выживать с большей вероятностью. Но результаты исследований показывают обратное.

При анализе панельных данных PSID оказалось, что ни выживание в течение года, ни в течение 5 лет значительно не коррелируют с личным достатком. А вот корреляция выживания бизнеса и достатка родителей оказалась сильно положительной, но лишь для 20% на вершине распределения достатка и для периода выживания в 1 год. В пятилетнем периоде достаток родителей оказался важным для середины распределения и для распределения выше медианного.

---

[1]Хёрст и Лузардиі 2004, Таблица А1

[2] Фэирли 2006

[3] Хёрст и Лузарди, Таблица 3

Но хотя коэффициент родительского достатка значим статистически, экономически это совсем не так. Наследство в $100 000 увеличивает вероятность выживания на 0,009 процентных пунктов, когда базовая вероятность оказалась равной 0,730[4].

Таким образом, целый ряд американских исследований подтвердили положительную связь между достатком и вероятностью открытия своего дела. Эта связь часто приводилась как доказательство того, что нехватка ликвидных средств мешает образованию нового бизнеса. Но это преждевременный вывод. На протяжении большей части распределения достатка (вплоть до уровня в $200 000 на домохозяйство) заметной связи между достатком домохозяйства и вероятностью открытия бизнеса нет. Связь наблюдается лишь на самом верхнем участке распределения.

Информация о размере стартового капитала в разных отраслях и группах, опыт домохозяйств, получивших доходы от жилой недвижимости, говорят о том, что наличие больших ликвидных средств не является необходимым условием начала своего дела. Выживание бизнеса также не зависит от достатка предпринимателя.

Таким образом, в настоящее время сложность с доступом к заёмным средствам для домохозяйств, желающих открыть своё дело, на практике не является сдерживающим фактором формирования большей части малого бизнеса в США. Возможно, это является отражением низкой капиталоёмкости большей части малого бизнеса.

Думается, что те же выводы можно сделать и для России, но в тот период, когда, как и в развитых экономиках, у домохозяйств ликвидных средств будет хватать хотя бы для открытия бизнеса, не требующего значительного стартового капитала. Это возможно либо при более равномерном распределении доходов в России, при общем увеличении доходов среднего домашнего хозяйства и при большем обращении внимания кредитных организаций на обслуживание нужд мелкого и малого бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Администрация малого бизнеса США (Small Business Administration). “The State of Small Business: A Report to the President.” Washington, D.C., 1997 / Состояние малого бизнеса: отчёт для Президента.
2. Буера Франциско. “A Dynamic Model of Entrepreneurship with Borrowing Constraints.” Manuscript. Evanston: Northwestern University, Кафедра экономики, 2003 / Днамичная модель предпринимательства без доступа к займам.

[4] Хольц-Икин, Джулфаян и Роузен (1994а)

3. Джустер Томас Ф.; Смит Джеймс П. и Стаффорд Франк П. “The Measurement and Structure of Household Wealth.” Labour Economics 6 (1999): 253-275 / Измерение и структура дохода домохозяйств
4. Фэирли Роберт W. “Entrepreneurship among Disadvantaged Groups: An Analysis of the Dynamics of Self-Employment by Gender, Race and Education.” Handbook of Entrepreneurship, под ред. Саймона С. Перкера, Золтана Акса. Kluwer Academic Publishers. 2006. / Предпринимательство среди ущемлённых групп: анализ динамичной модели самозанятости по полу, расе и образованию.
5. Хаут Майкл и Харви С. Розен, “Self-Employment,Family Background, and Race.” Статья 7344, Кембридж, MA. Сентябрь 1999.
6. Хольц-Икин Дуглас, Джульфаян Дэвид и Роузен Харви С. “Entrepreneural Decisions and Liquidity Constraints”. Rand Journal of Economics 25 (Лето 1994): 334-347. / Предпринимательские решения и нехватка ликвидных средств.
7. Хёрст Эрик и Аннамария Лузарди. “Liquidity Constraints, Household Wealth and Entrepreneurship.” *Journal of Political Economy 112* (April 2004): 319-347 / Нехватка ликвидных средств, доходы домохозяйств и предпринимательство.

Таблица 1. Доля предпринимателей по данным Панельного Исследования Динамики Дохода (PSID) 1989 г. (в процентах)

Распределение достатка	Процент предпринимателей в распределении достатка
Квантиль 1 ($2 800)	0,040
Квантиль 2 ($25 400)	0,059
Квантиль 3 ($75 500)	0,105
Квантиль 4 ($199 000)	0,124
80й-90й процентиль ($359 200)	0,277
90й-97й процентиль ($793 800)	0,319
Выше 97ого процентиля	0,621

Заметки: Долларовые значение представлены в долларах 1996 г.

Таблица 2. Значения описательных параметров непредпринимателей, предпринимателей и богатых предпринимателей в выборке HRS в 1992 году.

Переменная	Не владеют бизнесом	Владельцы бизнеса	Богатые бизнесом
Возраст	54,9	54,6	55,5
Процент мужчин	0,472	0,596	0,666
Процент латино	0,088	0,035	0,009
Процент чёрных	0,118	0,041	0,018
Процент с дипломом высшей школы	0,375	0,317	0,231
Процент с образованием колледжа	0,111	0,142	0,191
Процент с образованием выше колледжа	0,086	0,141	0,228
Процент женатых	0,624	0,825	0,856
Процент с прекрасным здоровьем	0,234	0,347	0,441
Процент наиболее несклонных к риску	0,616	0,602	0,611
Процент наименее несклонных к риску	0,119	0,133	0,144
Оценка умения быстро думать (макс. 5)	3,68	3,98	4,1
Оценка теста на память (кол-во запомин. слов)	13	14,2	14,4
Оценка теста на аналогии (кол-во прав. ответов)	6,3	7	7,2
Процент безработных в прошлом	0,343	0,222	0,108
Процент испытавших финансовый шок	0,326	0,357	0,249
Хотя бы 1 родитель с дипломом высшей школы	0,447	0,597	0,667
Вероятность оказать помощь семье в след. 10 лет	0,391	0,439	0,492
Получали деньги и прочую помощь от родственников	0,071	0,123	0,193
Получали наследство	0,184	0,268	0,323
Ожидают оставить значительное наследство	0,393	0,55	0,801
Есть пенсия	0,543	0,311	0,312
Совокупный семейный доход	46920	78083	138128
Оценка бизнеса	0	249204	590740

Заметки: Долларовые значение представлены в долларах 1996 г. Богатые предприниматели – предприниматели, относящиеся к верхнему квартилю распределения не бизнес достатка (т.е. без учёта оценки бизнеса).
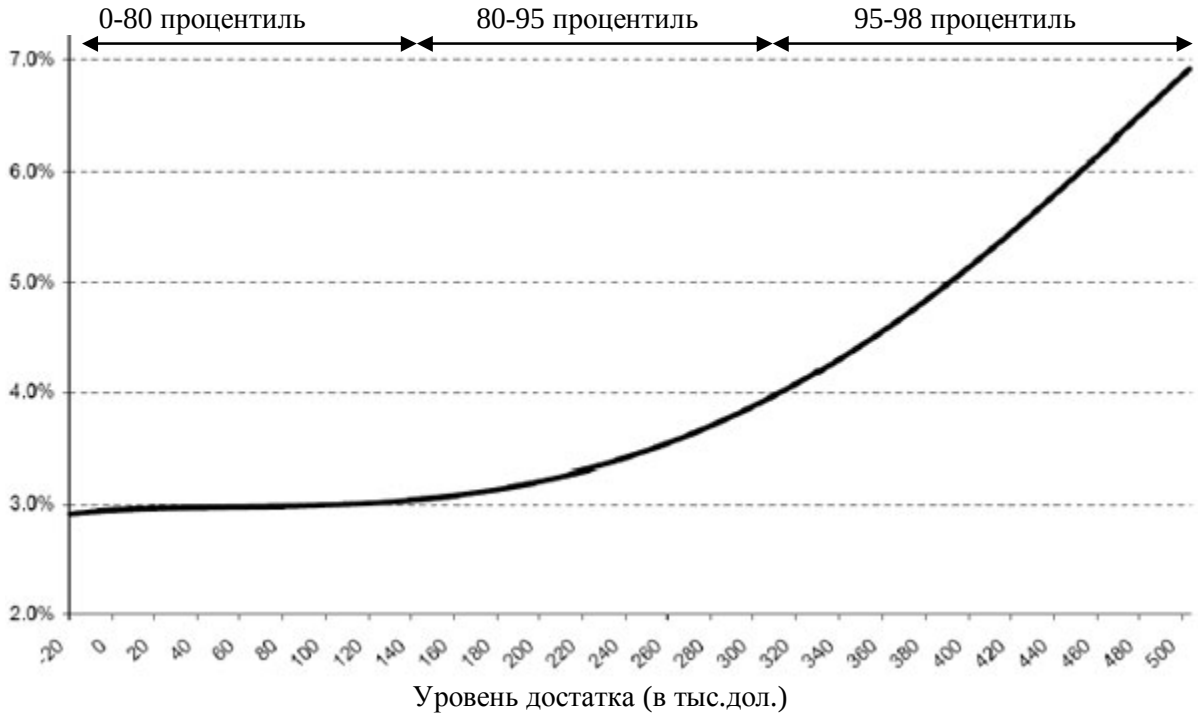
График 1. Прогнозная вероятность предпринимательства как функция достатка