



# Портрет белорусского предпринимателя

---

**Мария Акулова, 2012**

BEROC Policy Paper Series, PP no.12

## ВВЕДЕНИЕ

Индивидуальное предпринимательство является важным элементом, без которого ни одна экономика не может гармонично развиваться. Целью индивидуального предпринимательства является решение ряда проблем социально-экономического характера. Оно стимулирует насыщение рынка, способствует эффективному перераспределению ресурсов между отраслями экономики, решает проблему занятости избыточной рабочей силы и сглаживает проблему социального неравенства в обществе. Поэтому вопрос его дальнейшего развития обретает особую актуальность в условиях переходной экономики.

В последнее время исследования по переходным экономикам и развитию начали подчеркивать необходимость существования сильного сектора малого и среднего бизнеса для экономического роста и развития страны. Шумпетерианский подход к росту (Aghion и Howitt, 1997) продвинул идею, что развитие предпринимательства является важнейшим фактором инноваций и роста. Достаточно большое количество литературы (World Bank, 2003, 2004, 2005) также подчеркивает важную роль частного малого и среднего бизнеса в экономическом развитии. Определение и осознание факторов, которые стимулируют и препятствуют развитию предпринимательской деятельности, является целью данного исследования.

Следует сразу отметить, что роль предпринимательства не является хорошо изученной темой. Schumpeter (1934) оценивал роль, которую играет частная инициатива в экономическом развитии. Он подчеркивал, что предприниматель – это творческий, амбициозный и мотивированный человек, который находится в поиске новых решений, комбинаций ради создания нового продукта, технологии, завоевания рынка. Однако после этого достаточно долгий промежуток времени данному вопросу не уделялось много внимания и, лишь начиная с 90х годов, наблюдалось возобновление интереса к вопросу необходимости и важности предпринимательства.

Существуют три направления факторов, которые могут оказывать влияния на развитие предпринимательства. Первая группа – это институциональные факторы. Она объединяет в себе различные экономические, политические и правовые институты, которые способствуют либо сдерживают развитие частного сектора. В частности в литературе подчеркивается роль кредитных институтов в развитии частного сектора (Banerjee и Newman, 1993), защиты прав собственности (Frye и Zhuravskaya, 2000; Roland и Verdier, 2003). Вторая группа – это различные социологические факторы, такие как семейное окружение, социальные сети, ценности и убеждения. Наконец, третья группа – это индивидуальные характеристики человека. Эта группа включает в себя образование, интеллектуальное и физическое развитие, рискованность, жадность и другие черты характера.

Данная работа изучает влияние всех трех групп факторов на развитие предпринимательской деятельности в Беларуси. Поводом для проведения данного исследования послужило то, что, к сожалению, сегодня, несмотря на то, что правительство страны не раз высказывалось о важности и необходимости стимулирования частной инициативы, развитие индивидуального предпринимательства в Беларуси происходит достаточно медленно и противоречиво.

Развитие предпринимательского сектора в Беларуси очень сильно отстает от развития предпринимательского сектора в других странах. Безусловно, за последние 10 лет наблюдался определенный рост, так если в 2003 число малых предприятий (МП) на 1000 человек составляло 2.5, то в 2010 этот показатель достиг значения 7.2. Однако если мы посмотрим на данный показатель в страновом разрезе, то увидим серьезные отличия (Таблица 1)<sup>1234</sup>.

**Таблица 1. Количество МП на 1000 жителей страны**

Число МП на 1000 человек	
Беларусь	7.2
Россия	11.3
Украина	17
Казахстан	41
Великобритания	46
Германия	37
Италия	68
Франция	35
страны ЕС	45
США	74.2
Япония	49.6

Если говорить о темпах роста количества МП и индивидуальных предпринимателей (ИП), то они оставляют желать лучшего. В 2009 количество МП и ИП составляло 62.7 и 216 тысяч, в 2011 цифры составляли 72.2 и 232 тысячи. За последние два года, в течение которых правительство наиболее активно стало продвигать идею развития частной инициативы, рост МП и ИП составил лишь 13.0% и 7.4% соответственно.

Если говорить о доле экономически активного населения, занятого в предпринимательском секторе, то она составляет приблизительно 13% всей экономически активной рабочей силы, тогда как в развитых экономиках достигает 70% (Россия – 16%, Казахстан – 20.6%, Украина – 28.8%, США – 50.1%, Германия – 70%).

Таблица 2 показывает, какую роль играет малый бизнес в ВВП и других важных экономических показателях<sup>5</sup>.

**Таблица 2. Доля малого бизнеса в экономических показателях Беларуси**

Доля малого бизнеса	2003	2008	2009	2010
ВВП	8.2	11.2	11.4	12.4
Объем промышленной продукции	8.4	8.3	9.2	9.4
Экспорт	18.2	31.4	34.3	38.9
Розничный товарооборот	9.2	27.8	29.5	28.2
Доля активной рабочей силы	13	13	13	13.1

<sup>1</sup> [http://netherlands.mfa.gov.by/\\_modules/\\_cfiles/files/sme\\_belarus\\_2011\\_1670.pdf](http://netherlands.mfa.gov.by/_modules/_cfiles/files/sme_belarus_2011_1670.pdf)

<sup>2</sup> <http://www.tambov-rosnou.ru/monograf/files/ind4.html>

<sup>3</sup> <http://econom.nsc.ru/ieie/news/zashiti/avtoref/oct11/basareva.pdf>

<sup>4</sup> <http://www.mspbank.ru/files/documents/Ukraine.pdf>

<sup>5</sup> [http://netherlands.mfa.gov.by/\\_modules/\\_cfiles/files/sme\\_belarus\\_2011\\_1670.pdf](http://netherlands.mfa.gov.by/_modules/_cfiles/files/sme_belarus_2011_1670.pdf)

Как видно из таблицы, роль малого бизнеса в общих результатах экономической деятельности Беларуси постоянно растет. Однако в это же время доля занятости осталась на том же уровне (13%), что является свидетельством того, что уровень привлекательности предпринимательской деятельности для экономически активного населения не меняется и продолжает оставаться достаточно низким. Таким образом, сегодня существует необходимость в разработке и дальнейшем применении грамотной политики, которая позволит увеличить число предпринимателей в стране. Однако её реализация требует понимания того, что побуждает к тому, что человек выбирает предпринимательство как основной вид деятельности.

Данное исследование структурировано следующим образом. Второй раздел описывает процесс сбора данных. Третий раздел представляет сводные данные по отличиям между предпринимателями и работниками по найму в Беларуси. В четвертом разделе представлены результаты пробит анализа факторов, влияющих на развитие предпринимательства. Наконец, выводы представлены в пятом разделе.

## 1. ДАННЫЕ

Исследование базируется на результатах опроса, проводившегося в Беларуси летом 2012 года. Вопросник был составлен по аналогии с социологическими опросами, подготовленными для России, Китая, Бразилии, Индии и Нигерии в рамках совместного проекта Всемирного банка, университета Беркли и ЦЭФИР (Zhuravskaya etc.(2005; 2006)).

Исследование проводилось во всех 6 областях Беларуси и Минске. В процессе было проведено 2 опроса. Изначально была опрошена случайная выборка из 201 предпринимателя по 25-30 от каждой области и Минска. Предприниматель был определен как владелец или совладелец бизнеса. Предприниматели были выявлены и опрошены лабораторией аксиометрических исследований "НОВАК", специализирующейся на проведении социологических опросов. После этого был проведен опрос 201 работников, также по 24-30 от каждой области и Минска. Респонденты были отобраны случайно, однако в выборке была сохранена возрастная структура, схожая с выборкой предпринимателей. Другими словами пропорции людей различного возраста приблизительно одинаковы в двух опрошенных группах.

## 2. СРАВНЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И РАБОТНИКОВ ПО НАЙМУ

Данный раздел проводит сравнение средних значений групп переменных для предпринимателей и работников по найму. Все результаты, которые описываются ниже, статистически значимы, если не указано обратное. Говоря об индивидуальных характеристиках опрашиваемых, в первую очередь стоит выделить следующие серьезные различия между 2 исследуемыми группами (Таблица 3). Если брать гендерное распределение, то доля мужчин занятых в предпринимательстве (64%) значительно выше, чем у наёмных работников (36%), что объясняет различия в росте. Предприниматели склонны к менее частой смене своей деятельности. Данный результат противоположен тому, что было получено для России (Zhuravskaya etc. (2005)). Предприниматели с большей вероятностью находятся в браке и имеют детей по сравнению с работниками по найму. Чтобы измерить склонность респондентов к риску, им предлагалось принять участие в нейтральной к риску игре (выиграть 20\$ с вероятностью 50% и проиграть с вероятностью 50%). Хотя среди предпринимателей в игру согласился сыграть больший процент респондентов, чем среди работников (44% против 37% соответственно), эта разница не является статистически значимой. То есть данные не позволяют утверждать, что предприниматели в среднем более склонны к риску. Результаты опросов также выявили, что в среднем предприниматели показывали более высокую успеваемость в средней школе и вероятность поступления в ВУЗах. Наконец, предприниматели оценили состояние своего здоровья более высоко

по сравнению с работниками, что подтвердилось тем, что в среднем уровень заболеваемости среди предпринимателей ниже, если сравнивать их с наемными работниками.

**Таблица 3. Индивидуальные характеристики**

Индивидуальные характеристики	НР	П	с.о. разницы	Значимость разницы
Пол(%)	37	64	0.05	***
Рост, м	1.71	1.74	0.01	***
Возраст	37	42	1.1	***
Национальность - беларус (%)	84	80	0.39	
План к переезду (%)	6	4	0.04	
Число видов деятельности до нынешнего	1.6	1.1	1.17	***
Число мест проживания	0.37	0.47	0.07	
Верующий (%)	51	54	0.05	
Женат/замужем (%)	55	69	0.048	**
Дети (%)	62	75	0.046	**
Склонность к риску (%)	39	44	0.049	
В топ 10 в начальной школе (%)	27	36	0.046	
В топ 10 в средней школе (%)	25	36	0.046	**
Учился в университете (%)	55	65	0.049	*
В топ 10 в университете (%)	26	31	0.06	
Знание иностранных языков (%)	57	54	0.05	
Излишний вес (%)	46	53	0.05	
Хорошее здоровье, собственная оценка (%)	56	64	0.049	*
Болеет на прошлой неделе (%)	15	8	0.032	**
Занятие спортом (%)	29	32	0.046	
Занятие рискованным спортом (%)	8	11	0.03	

НР = наемный работник; П = предприниматель

Предприниматели чаще оценивают свой уровень доходов, как выше среднего (Таблица 4). Данный факт находит утверждение в структуре их потребления. В среднем предприниматель тратит меньшую долю денежных средств на продукты питания, является владельцем дома, машины и большего числа товаров длительного потребления.

**Таблица 4. Доходы и благосостояние**

Доход и благосостояние	НР	П	с.о. разницы	Значимость разницы
Доход выше среднего (%)	34	45	0.049	**
Более 50% дохода на еду (%)	31	12	0.04	***
Собственный дом (%)	9	27	0.05	***
Собственный дом вне города (%)	20	34	0.067	**
Машина (%)	56	84	0.058	***
ПК (%)	83	96	0.049	**
ТВ (%)	91	96	0.046	*

НР = наемный работник; П = предприниматель

В Таблице 5 представлены результаты ответов на вопросы о семейном и социальном окружении. Несмотря на то, что каких-либо существенных различий в уровне образования, занимаемых должностях, принадлежности родителей к коммунистической партии родителей выявлено не было, значимо большая часть предпринимателей охарактеризовала своих родителей как богатых и успешных.

Следует также отметить то, что число родственников и друзей, владеющих бизнесом, у предпринимателей значительно выше по сравнению с работниками по найму. Так, в среднем количество друзей детства и школьных друзей, у которых есть собственный бизнес, практически в 2 раза выше у предпринимателей.

**Таблица 5. Социологические характеристики**

Социологические характеристики	НР	П	с.о. разницы	Значимость разницы
У отца среднее или высшее образование (%)	59	61	0.049	
У матери среднее или высшее образование (%)	66	65	0.048	
Отец был боссом или директором (%)	8	4.5	0.024	
Мать была боссом или директором (%)	1.5	1.5	0.012	
Отец был рабочим без специального образования (%)	77	71	0.044	
Мать была рабочим без специального образования (%)	86	88	0.034	
Отец был членом коммунистической партии (%)	27	34	0.046	
Мать была членом коммунистической партии (%)	17	15	0.037	
Родители были богаты (%)	34	45	0.049	**
Родители были успешны (%)	37	82	0.044	***
Число родственников - предпринимателей	0.45	0.68	0.083	*
Число друзей детства - предпринимателей	0.67	1.1	0.12	***
Число друзей со школы и университета - предпринимателей	0.53	0.96	0.12	***

НР = наемный работник; П = предприниматель

Были выявлены различия в предпочтениях касательно работы и отдыха (Таблица 6). Респондентам был предложен вопрос, согласятся ли они оставить работу в случае, если им будет предложена сумма денег равная 100 годовым ВВП на душу населения. Доля предпринимателей, готовых оставить бизнес, оказалась значительно ниже доли наёмных работников (20% против 43%). Если говорить об основных причинах продолжения работы, то главным фактором для обеих групп оказалось удовлетворение, получаемое в процессе работы (53% предпринимателей и 31% работников). Среди других причин более значимая часть предпринимателей считает, что их деятельность служит социальным целям (29% против 7.5%), равно как и желает заработать больше (25% против 15%). Также стоит отметить, что большая часть предпринимателей оценивает себя как успешных и реализованных, в то время как на вопрос «Счастливы ли вы?» значимых различий выявлено не было.

**Таблица 6. Мотивация к работе**

Мотивация, жадность, счастье	НР	П	с.о. разницы	Значимость разницы
Уйду с работы, если выиграю 100кратный ВВП на душу населения (%)	43	20	0.045	***
Не уйду с работы, потому что мне нравится работа (%)	31	53	0.049	***
Не уйду с работы, потому что мне нужно больше денег (%)	15	25	0.04	**
Не уйду с работы, потому что моя работа нужна людям (%)	7.5	29	0.037	***
Очень счастлив или счастлив (%)	75	81	0.041	
Очень успешен или успешен (%)	60	77	0.046	***

НР = наемный работник; П = предприниматель

В процессе опрашивания респонденты также отвечали на блок вопросов, связанных с личными ценностями и убеждениями (Таблица 7).

Существенные различия в ответах были получены при оценке важности наличия работы, возможности оказывать услуги другим, политической и личной свобод, а также власти.

**Таблица 7. Собственные ценности**

Собственный ценности	НР	П	с.о. разницы	Значимость разницы
Друзья (%)	91	89	0.031	
Родители и семья (%)	97	99	0.014	
Финансовое благополучие (%)	96	95	0.021	
Свободное время (%)	83	76	0.04	
Здоровье (%)	99	96	0.016	
Услуги людям (%)	48	69	0.048	***
Политическая свобода (%)	15	39	0.043	***
Власть (%)	20	47	0.045	***
Религия (%)	42	44	0.05	
Работа (%)	88	97	0.026	**
Интеллектуальные достижения (%)	75	79	0.042	
Личная свобода (%)	88	93	0.029	*

НР = наемный работник; П = предприниматель

В вопросах блока об отношении к социальным нормам (Таблица 8), в частности коррупции, воровству и обману, результаты выявили, что меньшая доля предпринимателей считает приемлемым покупку краденного, равно как и неоплату проезда.

**Таблица 8. Оценка социальных норм**

Оценка социальных норм	НР	П	с.о. разницы	Значимость разницы
Неоплата проезда может быть объяснена (%)	39	30	0.047	*
Дача взятки объяснима (%)	22	20	0.041	
Получение взятки объяснимо (%)	16	14	0.36	
Покупка краденного объяснима (%)	15	8	0.032	**
Другие люди думают, что неоплата проезда объяснима (%)	45	39	0.049	
Другие люди думают, что дача взятки объяснима (%)	31	27	0.045	
Другие люди думают, что получение взятки объяснимо (%)	26	20	0.042	
Другие люди думают, что покупка краденного объяснима (%)	23	17	0.04	

НР = наемный работник; П = предприниматель

Блок вопросов о доверии не выявил значительных различий (Таблица 9). Исключением стало то, что уровень доверия предпринимателей к коллегам, подчиненным и другим бизнесменам выше по сравнению с наемными работниками.

**Таблица 9. Доверие**

Доверие	НР	П	с.о. разницы	Значимость разницы
Большинству людей можно доверять (%)	23	24	0.042	
Семье можно доверять (%)	91	94	0.026	
Друзьям можно доверять (%)	58	63	0.049	
Коллегам можно доверять (%)	15	29	0.041	***
Бизнесменам можно доверять (%)	37	54	0.049	**
Подчиненным можно доверять (%)	63	74	0.046	**
Людям в городе можно доверять (%)	42	46	0.5	
Соотечественникам можно доверять (%)	42	44	0.49	
Иностранцам гражданам можно доверять (%)	30	35	0.47	
Местным властям можно доверять (%)	32	37	0.048	
Региональным властям можно доверять (%)	30	36	0.047	
Центральной власти можно доверять (%)	29	33	0.046	

НР = наемный работник; П = предприниматель

Наконец, были заданы вопросы по оценке институциональной среды (Таблица 10). Единственным различием в этом блоке вопросов оказалось то, что меньшая доля предпринимателей по сравнению с наемными работниками отметила тот факт, что население благосклонно относится к бизнесменам в стране. Кроме этого стоит отметить, что, как в случае предпринимателей, так и работников по найму, менее 50% положительно оценили действия различных уровней власти в отношении бизнеса.

**Таблица 10. Институциональная среда**

Институциональная среда	НР	П	с.о. разницы	Значимость разницы
Люди в городе благосклонны к предпринимателям (%)	67	52	0.048	**
Местные власти благосклонны к предпринимателям (%)	49	46	0.05	
Региональные власти благосклонны к предпринимателям (%)	42	41	0.49	
Центральная власть благосклонна к предпринимателям (%)	42	36	0.49	
Частные предприниматели дают взятки во избежание регулирования (%)	49	46	0.05	
Частные предприниматели дают взятки для изменения правил (%)	34	36	0.048	
Бизнесмены подвержены краже имущества (%)	58	63	0.049	
Бизнесмены подвержены рэкету (%)	21	17	0.039	
Идут в суд против других бизнесменов в случае обмана (%)	82	81	0.039	
Идут в суд против чиновников в случае злоупотребления властью (%)	67	64	0.048	
Достаточно легко найти деньги для открытия бизнеса (%)	10	10	0.03	

НР = наемный работник; П = предприниматель

Кроме этого предпринимателям был задан ряд вопросов, нацеленных на выявление основных проблем, мешающих нормальному развитию бизнеса в стране. Самыми главными проблемами, отмеченными бизнесменами, оказались инфляция и макроэкономическая нестабильность (54.7%), недостаток и сложность привлечения финансирования (30.9%), высокие ставки налогов и сложная налоговая система (26.8% и 18.4% соответственно), юридическая незащищенность (23.4%) и государственное административное регулирование, лицензирование и сертификация (19.4%). Следует также отметить то, что при проведении схожего исследования для Китая проблемы, связанные с уровнем криминальности и рэкета, были отмечены значительно чаще, чем в случае Беларуси.

**Таблица 11. Основные проблемы при ведении бизнеса**

Наиболее серьезные проблемы для ведения бизнеса	%
Инфляция и макроэкономическая нестабильность	54.7
Недостаток финансирования	30.9
Высокие налоги	26.8
Юридическая незащищенность	23.4
Государственные административные проверки, инспекция, лицензирование	19.4
Сложности налоговой системы	18.4
Непрозрачные «правила игры»	15.4
Коррупция	14.4
Противоконкурентные барьеры	13.9
Нечестная конкуренция	13.4
Плохая инфраструктура	10.5
Необходимость дачи взятки	8.5
Криминальность	8.5
Рэкет	7.5
Плохие общественные блага	6.5

Также был задан блок вопросов, нацеленных на выяснение источников финансирования бизнеса (Таблица 12). Распределение ответов показало, что основным источником как в случае открытия, так и расширения бизнеса, служат личные сбережения предпринимателей (69% и 86% соответственно). Следующими источниками для стартапов служат денежные средства родственников (40%) и кредиты банков (24%). Для расширения бизнеса ситуация противоположна и банковские кредиты выходят на второе место по значимости (27%), а займ у родственников на третье (18%). Возможным объяснением этого момента служит то, что при расширении бизнеса уровень доверия со стороны банков выше, что повышает шансы получения ссуды. Следовательно, можно сделать вывод, что на начальном этапе нормативы ликвидности более серьезные, чем случае расширения бизнеса.

**Таблица 12. Основные источники финансирования бизнеса**

Основные источники финансирования открытия и расширения бизнеса	Стартап	Расширение
Личные сбережения/нераспределенная прибыль (%)	69.2	86.3
Ссуда или инвестиции родственников (%)	39.8	17.8
Ссуда или инвестиции друзей (%)	19.4	5.5
Кредит банка (%)	24.4	27.4
Государственная субсидия (%)	2.5	4.1
Деньги инвестора (%)	10.9	6.9
Другие источники (%)	3.5	13.7

Если говорить об основных преградах и проблемах, с которыми столкнулись те, кто хотел открыть свой бизнес, но передумал, то можно отметить следующие (Таблица 13). Самой популярной причиной того, что респонденты решили не открывать свое дело, а оставаться работниками по найму стала проблема с привлечением финансирования (33%). Далее можно выделить такие, как высокие риски (25%), отсутствие бизнес навыков (18% и непонимание того, с чего и какой бизнес стоит начать (15% и 13% соответственно), а также то, что придется слишком много работать (16%). Исходя из этого, можно сделать вывод, что наряду с проблемой финансирования в экономике весьма остро проступает проблема недостатка бизнес-образованности и подготовки потенциальных предпринимателей. По сути, это подтверждает результат схожего исследования (Акулова<sup>6</sup>, 2012) показавшего, что на сегодняшний день образование не оказывает какого-либо влияния на уровень доходов предпринимателей в стране. Это свидетельствует о том, что существующая система образования не соответствует вызовам и требованиям переходной экономики, в условиях которой вынуждены работать предприниматели. Следовательно, необходимо проводить различные виды тренингов и развивать программы бизнес образования для предпринимателей с целью повышения эффективности их уровня работы за счет акцентирования внимания на развитии бизнес навыков.

**Таблица 13. Основные причины отказа от идеи собственного бизнеса**

Причины того, что вы не стали предпринимателем?	
Нет необходимых навыков (%)	17.9
Не знал с чего начать (%)	14.9
Не знал, какой бизнес открывать (%)	12.9
Не нашел денег (%)	33.3
Слишком рискованно (%)	25.4
Нужно слишком много работать (%)	15.9
Страх неудачи (%)	4
Предпринимательство подразумевает незаконные действия (%)	8.5
Семья и друзья не поддержали (%)	3.5
Отношение населения враждебно к предпринимательству (%)	2
Неблагоприятный экономический климат (%)	6
Моя работа приносила больше денег (%)	7
Личные мотивы (%)	12.4
Другое (%)	2.5

<sup>6</sup> Akulava M. 2012. "Choice of Becoming Self-Employed in Belarus: Impact of Monetary Gains" Проект был поддержан Economics Education and Research Consortium (EERC) и профинансирован Global Development Network (GDN)

### 3. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УХОД В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

В данном разделе описаны результаты пробит анализа, нацеленного на выявление значимых факторов при принятии решения касательно того, становиться предпринимателем или нет, а также расширения бизнеса в будущем. Стоит отметить, что в анализе акцент делается на факторы, которые предположительно являются экзогенными. В Таблице 14 представлены результаты регрессионного анализа. Выбор статуса является зависимой переменной, которая принимает значение 1 в случае, если респондент является предпринимателем и 0, если наёмным работником. Стоит сразу же отметить, что наличие социальных контактов является значимым фактором, положительно влияющим на решение стать предпринимателем. Так наличие друзей детства, занятых в бизнесе, повышает вероятность того, что человек примет решение в сторону ухода в бизнес на 36-37 процентных пункта. С другой стороны наличие отца, который также был занят в бизнесе или занимал руководящую должность, оказывает негативное влияние на принятие решения в сторону предпринимательства. Потенциальным объяснением такого результата может служить то, что возможно наглядный пример того, со сколькими сложностями придется сталкиваться и какое количество времени тратить на ведение бизнеса, отталкивает от принятия решения в пользу частной инициативы. Если говорить о других влияющих факторах, то жадность оказывает очень сильное стимулирующее влияние, в то время как эффект влияния рискованности оказался незначим. Высокая успеваемость и более высокий рост также повышают вероятность перехода в предпринимательство. Наконец, коррупция и благоприятное отношение государства к предпринимательству негативно влияют на выбор в сторону бизнеса. Значение последнего коэффициента возле отношения правительства к предпринимательству в принципе не идет в разрез данных, указанных в экономической литературе на схожую тематику, утверждающей, что зачастую меры правительства, нацеленные на стимулирование бизнеса, могут оказывать негативное воздействие на его непосредственное развитие (Shleifer и Vishny, 1998).

**Таблица 14. Факторы, влияющие на уход в предпринимательство**

Зависимая переменная: статус предпринимателя	1	2	3
У отца было высшее образование	0.0541	-0.0757	-0.136
У матери было высшее образование	0.106	0.137	0.140
Отец был боссом или директором	-0.483*	-0.590**	-0.585*
Мать была боссом или директором	0.276	0.223	0.284
Отец был членом партии	0.213	0.298*	0.321*
Мать была членом партии	-0.258	-0.305	-0.354*
Члены семьи предприниматели	0.155	0.214	0.225
Друзья детства предприниматели	0.370***	0.359**	0.353**
Школьные и университетские друзья предприниматели	0.242*	0.178	0.228
Склонность к риску		0.0677	0.0964
Рост		0.160*	0.163*
Жадность		0.705***	0.741***
Топ 10 в средней школе		0.326**	0.360**
Благоприятное отношение властей к предпринимателям			-0.264*
Коррупция			-0.232*
Число наблюдений	402	402	402

*Robust standard errors in parentheses \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1*

Далее был проведен анализ того, что влияет на принятие решение о расширении своего дела (Таблица 15). В данном случае в анализе принимали участие только предприниматели, а зависимой переменной стала переменная, описывающая намерение расширять бизнес (значение=1), либо функционировать без изменений (значение=0). Первым результатом, который следует отметить,

является то, что в случае принятия решения о расширении бизнеса фактор рискованности начинает оказывать положительное и значимое влияние. Также можно выделить то, что наличие у отца высшего образования начинает играть значимую и позитивную роль на принятие решения. Вероятным объяснением этого может являться то, что возможно в таком случае ожидания со стороны родителя по отношению к результатам ребенка выше по сравнению с теми, кто сам не достиг высот как минимум в сфере образования.

Кроме этого ставилась задача посмотреть, насколько важными являются различные институциональные особенности, в которых приходится функционировать. Благоприятное отношение властей различного уровня к бизнесу не оказывают какого-либо влияния на принятие решения о росте компании, в то время как безразличие властей к частному сектору воспринимается негативно. Возможность дачи взятки, направленной на избежание каких-либо регулятивных норм либо же на их изменение наоборот оказывает положительно влияние на принятие решения и повышает вероятность расширения. Возможным объяснением этого служит то, что успешный бизнес начинает притягивать внимание, и в итоге вынужден предприниматель вынужден идти на контакт с коррумпированным чиновником, чтобы избежать потенциальных ненужных проблем и проверок. Наконец, возможность обращения в суд с целью решения проблемных вопросов не является значимым влияющим фактором. Таким образом, можно сделать вывод, что в случае успешности предпринимателя, выражающейся в принятии решения о расширении своего дела, в нынешних условиях функционирования основную роль играют способность идти на риск и возможность дачи взятки, чтобы обойти какие-либо регулятивные нормы. Кроме того, в то время как меры правительства по стимулированию развития бизнес инициативы не являются значимым фактором, их отсутствие оказывает значимый негативный эффект.

#### 4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью данной работы являлось проведение анализа, схожего с работами по России, Китаю и Бразилии и нацеленного на выявление отличительных особенностей белорусского предпринимателя. Было выявлено, что предприниматели Беларуси менее склонны к смене деятельности в отличие от наемных работников. Среднестатистические представители белорусского предпринимательства это женатые люди с детьми, кроме этого в их социальной среде велика вероятность наличия предпринимателей среди родственников и друзей. Жадность, необходимость работы, власти и политической свободы являются одними из важнейших мотивационных качеств, побуждающих к открытию бизнеса, что в итоге в определенной мере объясняет превалирующую оценку себя как успешного.

Наиболее серьезными проблемами в процессе ведения бизнеса выступают макроэкономическая нестабильность, сложности налоговой системы и высокое налоговое бремя, юридическая незащищенность, проблемы с получением финансирования. Говоря же о факторах, демотивирующих при открытии бизнеса, тут кроме проблем с финансированием следует выделить недостаток знаний и предпринимательских навыков, что в определенной мере служит сигналом необходимости развития бизнес образования и проведения бизнес тренингов в Беларуси.

Результаты регрессионного анализа показали, что институциональная среда является значимым фактором, влияющим на расширение бизнеса. Безразличие со стороны государства к частному сектору отрицательно сказывается и демотивирует бизнес к росту, в то время как возможность дать взятку на сегодняшний день оказывает положительное воздействие.

**Таблица 15. Факторы, оказывающие влияние на решение о расширении бизнеса**

Зависимая переменная: план расширить бизнес	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
У отца было высшее образование	0.512*	0.487*	0.551*	0.552*	0.571*	0.502*	0.555*	0.493*	0.427	0.427
Склонность к риску	0.553**	0.495**	0.553**	0.542**	0.552**	0.514**	0.552**	0.542**	0.522**	0.515**
Местные власти безразличны к предпринимательству	-0.459**									
Местные власти стимулируют развитие предпринимательства		0.239								
Региональные власти безразличны к предпринимательству			-0.376*							
Региональные власти стимулируют развитие предпринимательства				0.385						
Центральная власть безразлична к предпринимательству					-0.483**					
Центральная власть стимулирует развитие предпринимательства						0.245				
Предприниматели дают взятки во избежание регулирования							0.906***			
Предприниматели дают взятки для изменения правил								0.901***		
Предприниматели могут идти в суд против гос. чиновников									-0.146	
Предприниматели могут идти в суд против других бизнесменов										-0.00659
Число наблюдений	201	201	201	201	201	201	201	201	201	201
<i>Robust standard errors in parentheses *** p&lt;0.01, ** p&lt;0.05, * p&lt;0.1</i>										

## Список литературы

Aghion, P. and Howitt P. 1997. "Endogenous Growth Theory". MIT Press, Cambridge Massachusetts.

Akulava M. 2012. "Choice of Becoming Self-Employed in Belarus: Impact of Monetary Gains". Belarusian Economic Research and Outreach Center. Working Paper #18.

Banerjee, A. and Newman A. 1993. "Occupational Choice and the Process of Development". Journal of Political Economy, 101(2).

Djankov S., Miguel E., Qian Y., Roland G. and Zhuravskaya E. 2005. "Who are Russia's Entrepreneurs?" Journal of the European Economic Association, MIT Press. Volume 3 (2-3), 04/05.

Djankov S., Miguel E., Qian Y., Roland G. and Zhuravskaya E. 2006. "Entrepreneurship in China and Russia Compared" Journal of the European Economic Association. MIT Press. Volume 4 (2-3), 04/05.

Frye, T. and Zhuravskaya E. 2000. "Rackets, Regulation and the Rule of Law". Journal of Law, Economics, and Organization. Volume 16 (2).

Roland, G. and Verdier T. 2003. "Law Enforcement and Transition". European Economic Review.

Shelifer, A. and Vishny R. 1998. "The Grabbing Hand: Government Pathologies and Their Cures". Harvard University Press, Cambridge, MA and London, England.