

Первый опыт лонгитюдного исследования в области предпринимательства «Панельное исследование динамики предпринимательства» (PSED)

Основные вопросы:

1. Особенности лонгитюдных исследований
2. Методология и дизайн «Панельного исследования динамики предпринимательства»
3. Некоторые результаты PSED
4. Сложности и ограничения методики лонгитюда

1. Особенности лонгитюдных исследований

- Имеем дело с *одной и той же* выборкой – *панелью*, на которой возможно изучение особенности явлений как процессов, т.е. в *динамике*
- Некоторые изменения имеют «короткий шаг», другие реализуются за несколько лет: терпение, как при рыбной ловле
- Очень важен грамотный подход к формированию исходной выборки, иначе данные и выводы будут такими же сомнительными, как рассказы некоторых охотников и рыболовов



2. Методология и дизайн «Панельного исследования динамики предпринимательства»

- Первый опыт лонгитюдного исследования в теории предпринимательства – проект PSED (был начат Мичиганским университетом и поддержан рядом зарубежных университетов в 1990-2000 гг.)
- Аналогичных новых инициатив больше в международной практике пока нет → если окажемся успешными, то сможем закрепить лидерские позиции в области изучения динамики предпринимательства (...)

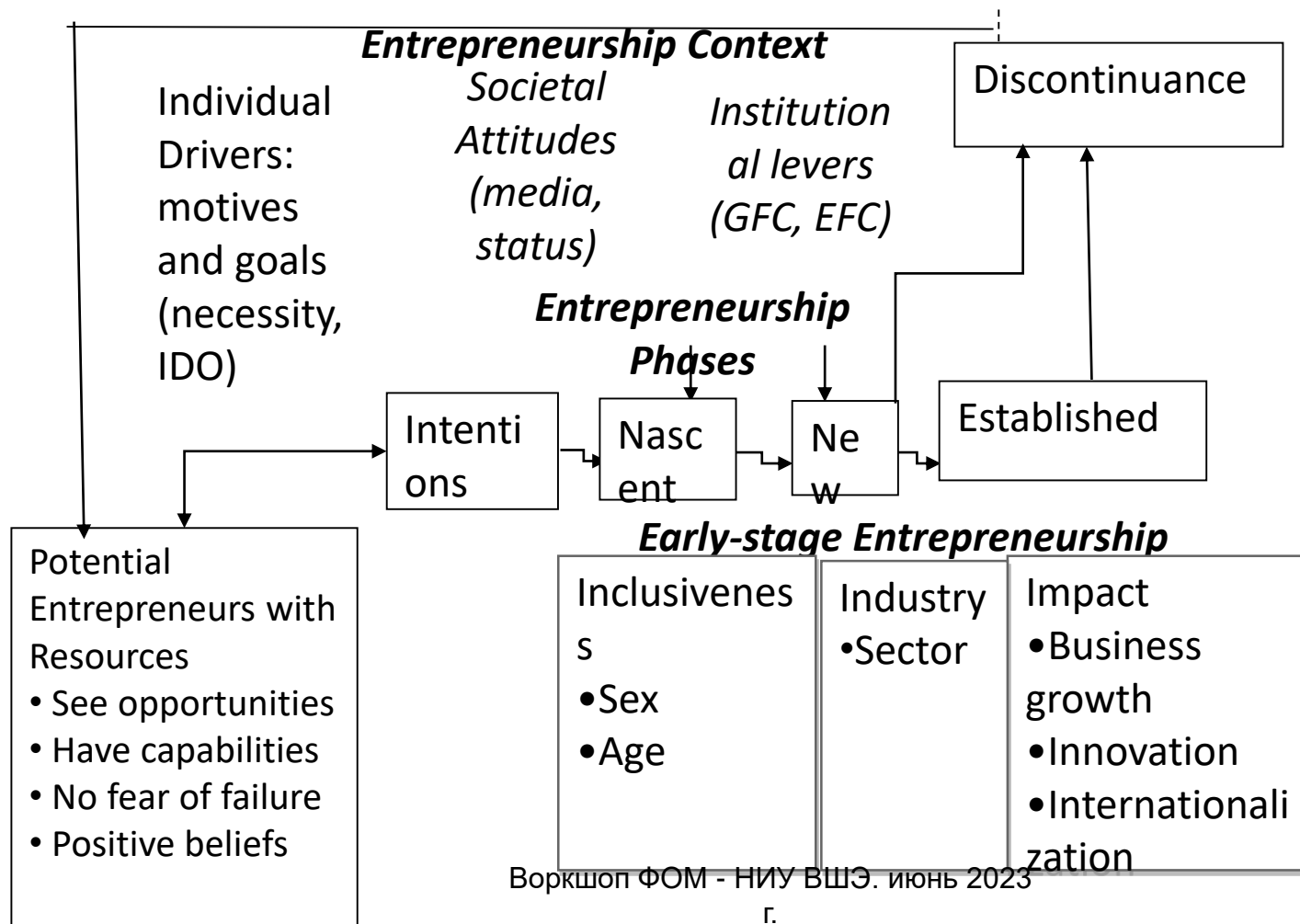
Основная изучаемая совокупность PSED – учредители/создатели новых бизнесов

- Новые бизнесы ассоциируются с:
 - Новыми рабочими местами
 - Повышением производительности в силу конкуренции
 - Инновационными решениями
 - Созданием возможности для интеграции в общество и экономику (уязвимые группы)
 - Индивидуальной мобильностью

Отбор респондентов в PSED

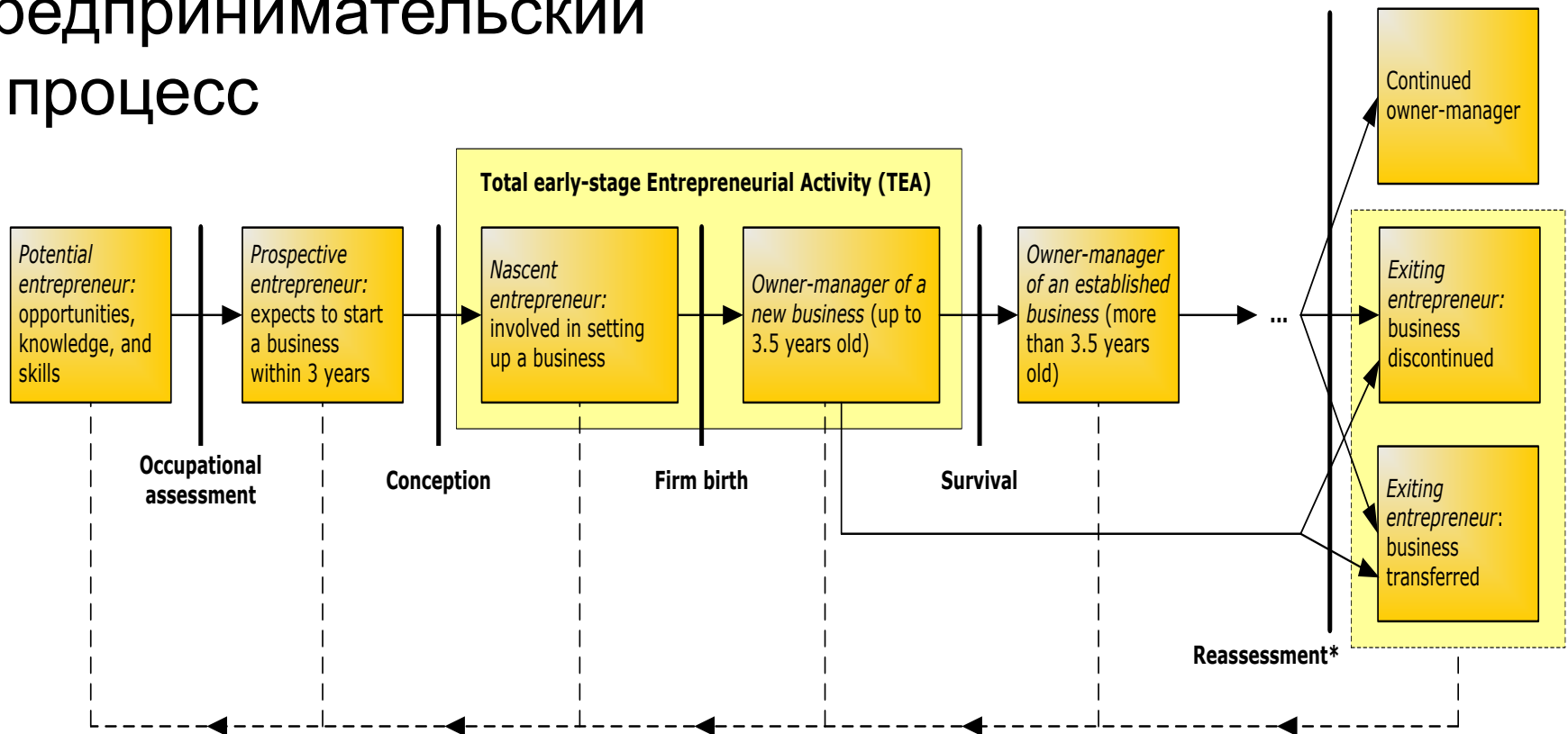
- Направлен на выявление лиц, находящихся на самом раннем этапе создания нового бизнеса
- Отслеживает их прогресс на всём пути создания новой фирмы/бизнеса
- Собирает все детали относительно процесса становления новой фирмы/бизнеса
- Выделяет тот момент, когда новый бизнес *начинает приносить прибыль*
 - Основной показатель устойчивого предприятия
 - Не получил широкого распространения в теоретических концептуализациях

Создание новой фирмы/бизнеса изучается в контексте (как социально-экономически укорененный процесс)



Концепция стадий предпринимательской активности PSED

Предпринимательский процесс



Дизайн PSED

- Опрос взрослого населения, чтобы выделить в нем различные предпринимательские когорты
- 1-я волна телефонных интервью с нарождающимися предпринимателями
- Несколько последующих волн телефонных интервью с нарождающимися предпринимателями для отслеживания изменений

Как определяется целевая группа?

- Через исходный опрос взрослого трудоспособного населения / домохозяйств (как и в СМБиз ФОМ)
- и 3 отборочных вопроса
 - Вы в одиночку или с другими в настоящее время пытаетесь начать новый бизнес, включая самозанятость или продажу каких-либо товаров или услуг другим лицам?
 - Вы, в одиночку или с другими, в настоящее время пытаетесь начать новый бизнес или новое предприятие для своего работодателя, усилие, которое является частью вашей обычной работы?
 - Являетесь ли вы, в одиночку или с другими, в настоящее время владельцем бизнеса, которым вы помогаете управлять, включая самозанятость или продажу каких-либо товаров или услуг другим лицам??
- Если «да» по какому-либо из них, дополнительная сортировка на нарождающихся предпринимателей и владельцев уже действующего бизнеса:
 - нарождающийся: активен, владение, но *отсутствие первоначальной прибыли*
 - Владелец действующего бизнеса: активен, владение, и *некоторая прибыль*

Как выделяются основные предпринимательские когорты?

- Вход в процесс (*потенциальные предприниматели*)
 - 2 или больше стартовых активностей (кроме “серьёзных размышлений о...”)
 - Менее 12 мес. между этими активностями
 - меньше 120 мес. с последней активности до 1-го опроса
- Отсутствие положительного ежемесячного денежного потока, покрывающего заработную плату владельцев
- Рождение бизнеса (*нарастающие предприниматели*)
 - Положительный ежемесячный денежный поток покрывает расходы и заработную плату владельцев
- *Вышел* из активностей по созданию
 - Не планирует в течение следующих 6 месяцев потратить >80 часов на создание бизнеса
 - Не является основным направлением трудовой карьеры в течение следующих 12 месяцев
 - Говорит, что *потерял(а) интерес*
 - Называет примерное время, когда потерял(а) интерес

Подробные модули интервью: PSED II, волна А

- Распознавание возможностей
- Последовательность идей/действий
- Вид деятельности и локация
- Орг.-правовая форма
- Перечень активностей по старту
- Финансы, персонал, доход
- Регистрация (есть/нет)
- Стратегия конкуренции
- Совладельцы, учредители, помощники
- Соц.-дем. данные о учредителе
- Отношения внутри команды стартапа
- Владельцы (юридических лиц)
- Соц.-дем. данные о лицах, участвовавших финансово, но не являющихся учредителями
- Соц.-дем. данные о помощниках
- Оценка делового климата
- Финансирование, финансовая поддержку на старте
- Финансовая поддержка: не юридическое лицо
- Финансовая поддержка: фирма-юридическое лицо
- Активы, собственный капитал: юридическое лицо фирмы
- Оценка рынка, конкуренции
- Ожидания в отношении нового бизнеса
- Личностные мотивы, диспозиционные
- Личностные мотивы, контекстуальные
- Экономическая активность в настоящее время
- Профессиональный опыт, человеческий капитал
- Самооценка
- Право на проживание, миграция
- Наличие малого бизнеса у родителей
- Структура домохозяйства в наст. время
- Доход домохозяйства, собственный капитал
- Наличие Хоторнского эффекта

Всего вопросов: 10 открытых, 479 закрытых

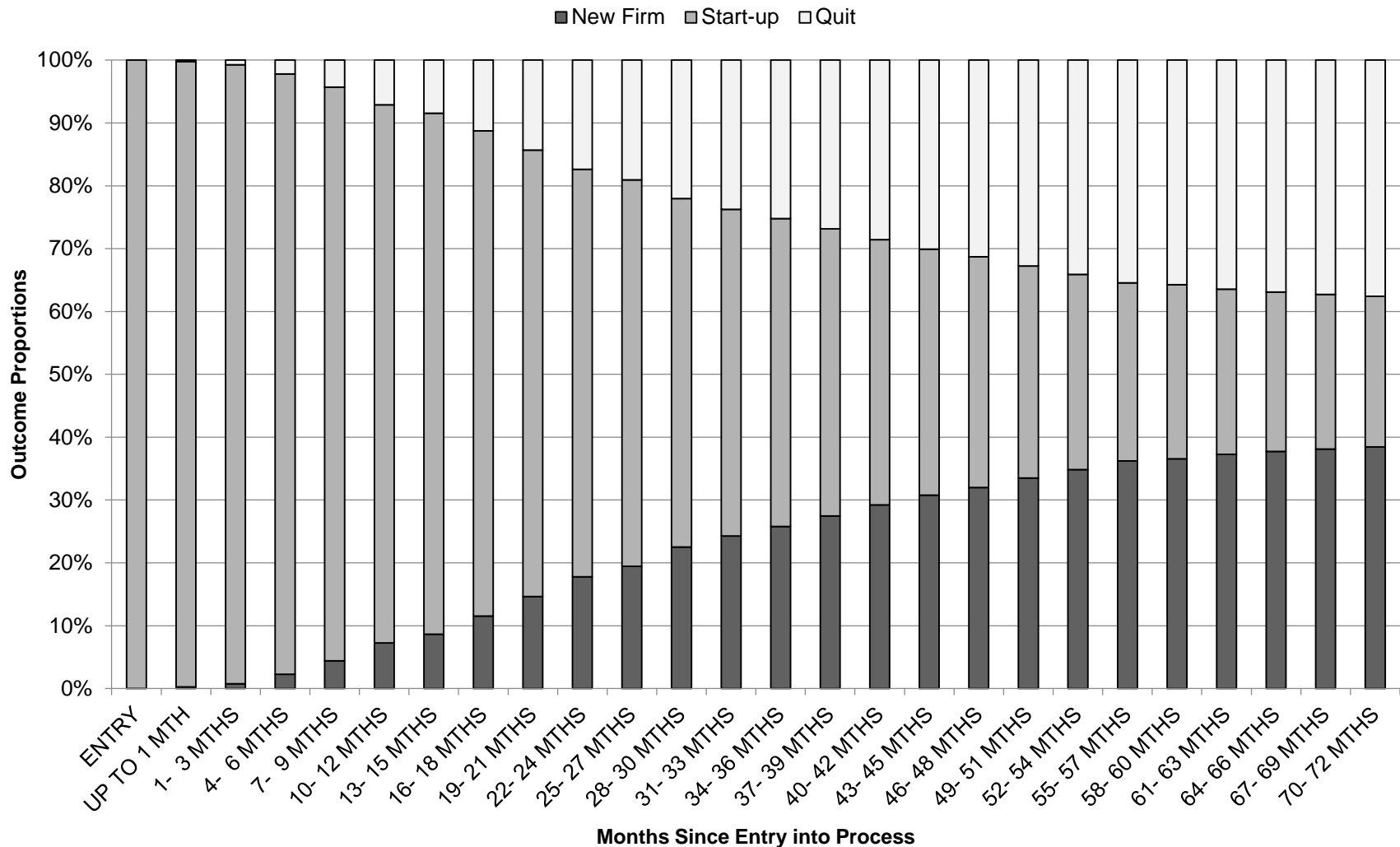
Модули последующих интервью: PSED II, волны В - F (ежегодно), для изучения того, что происходило с деловой активностью опрошенных

- Подтвердить ту же бизнес-активность
- Охарактеризовать изменения в типе бизнеса
- Статус бизнеса в н.в.
- Подтвердить, сообщить об изменении местоположения, вида деятельности (NF,SU)
- Обновление сведений о деятельности по запуску
- Обновление сведений о финансировании
- Интервью о выходе из бизнеса (только для вышедших)
- Отношение к конкуренции (NF)
- Изменения в команде (NF, SU)
- Обновление сведений о собственнике (NF,SU)
- Обновление сведений о совладельцах (NF,SU)
- Информация о др. владельцах юридических лиц (NF,SU)
- Обновление сведений об учредителях, не являющихся собственниками (NF,SU)
- Обновление сведений о помощниках (NF,SU)
- Ресурсы сообщества (NF)
- Финансовая поддержка: ИП (NF,SU)
- Финансовая поддержка: юр. лицо (NF,SU)
- Активы, собственный капитал: юридическое лицо (NF,SU)
- Прочие собственники (NF,SU)
- Рынки, конкуренция (NF)
- Будущие ожидания (NF)
- Личностные мотивы, диспозиционные (NF)
- Личностные мотивы, контекстуальные (NF)
- Структура занятости (NF)
- Структура затрат (NF)
- Текущая деятельность работников (SU)
- Нынешняя структура домохозяйства (NF,SU)
- Доход домохозяйства, собственный капитал (NF,SU)
- Наличие Хоторнского эффекта (NF,SU)

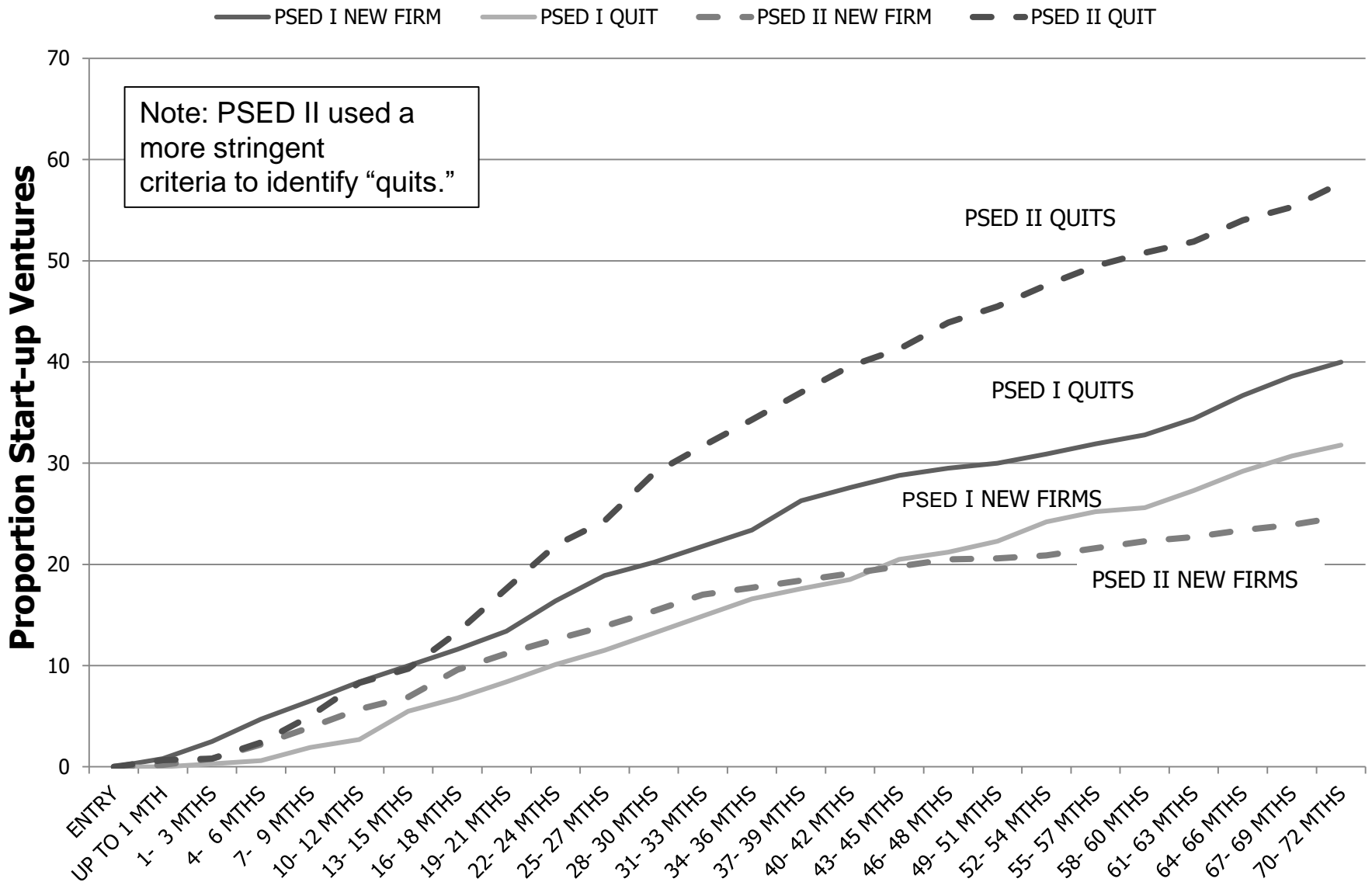
3. PSED: некоторые результаты

- Проект реализовывался в ряде стран
 - Первый раунд (1998-2000): Аргентина, Канада, Нидерланды I, Норвегия, Швеция, США PSED I
 - Второй раунд (2005-2009): Австралия, КНР, Германия, Латвия, Нидерланды II, США PSED II
- Самый высокий уровень стартап-активности среди начинающих мужчин (25-44 года)
- Существенные различия между странами
- Протокол скрининга PSED - основа для разработки методики, анкеты и дизайна изучения ранней предпринимательской активности и новых фирм в GEM
- Значительное выбытие на этапе стартовой активности до достижения первоначальной прибыльности:
- Три к одному после 6 лет в США
- Совокупные затраты времени и ресурсов выше у тех, кто вышел, не получив никакой отдачи, чем у тех, кто достиг первоначальной прибыли

US PSED II, 2005 Screen, 6 Waves (n = 1021)



Start-up to New Firms & Quits: U.S. PSED I, U.S. PSED II



Результаты PSED

- Страны различаются по распространенности новых фирм:
 - От 2 % до 8 % взрослого населения в ЕС
- Основная содержательная отдача :
 - Различия во входе в процесс старт-апа (Билл Гартнер: Кто такой предприниматель – неправильный вопрос)
 - Различные истории успешного завершения старт-апа
 - Различный эффект различных национальных политик и программ помощи

4. Сложности и ограничения методики лонгитюда PSED

- Требуется много времени, 5-6 лет, прежде чем результаты стартап активности станут известны для большей части когорты
- Нужна устойчивая, преданная своему делу исследовательская группа
- Дороговизна
 - Первичный скрининг населения дорог, но
 - Основными затратами являются многократные последующие волны для фиксации динамики и результатов
 - Респонденты готовы сотрудничать, но отслеживание всех изменений (локация, адрес и проч.) – это большой вызов
- Большинство – очень маленькие бизнесы
 - 50% самозанятые
 - 15% стартапов имеют текущие команды
- Ограничения панели:
 - Невозможно изучать наиболее интересные типы (инновационные стартапы)
 - Невозможно изучать по видам деятельности
 - Невозможно изучать региональные аспекты

Некоторые уроки PSED

- У каждого типа дизайна есть свои слабые места, однако только после начала PSED исследователи получили надежные данные для страновых и международных сравнений предпринимательской активности и ее динамики. Помнить об этом, когда будут говорить, что лонгитюд СМБиз не позволяет увидеть того или этого 😊
- Лонгитюд требует квалифицированной команды и значительных усилий как для того, чтобы не допустить осыпания выборки, так и для того, чтобы внедрить в экспертное и академическое сообщество понимание надежности и важности некоторых его индикаторов
- Без вовлечения активно использующих материалы лонгитюда авторов – аспирантов, молодых исследователей, журналистов – данные такого затратного и трудоемкого проекта останутся плохо освоенными
- Чтобы писать квалифицированные тексты на основе данных лонгитюда, нужны некоторые базовые навыки анализа данных и понимание применимости полученных выводов и их ограничений (регионы, виды деятельности, типы поселений и т.д.)
- **Проводить воркшопы и летние школы для потенциально заинтересованных + открывать базы данных для их вторичного анализа**
- Что мы и делаем 😊

Избранные источники о методологии PSED

- <http://www.psed.isr.umich.edu>
- Carter, Nancy, William B. Gartner, and Paul D. Reynolds. (1996) Exploring Start-up Event Sequences. *Journal of Business Venturing*, 11(3):151-166.
- Davidsson, Per and Scott R. Gordon. (2014). Panel studies of new venture creation: a methods-focused review and suggestions for future research. *Small Business Economics* (in press), available on the journal website.
- Gartner, W.B., K.G. Shaver, N. M. Carter, and P. D. Reynolds (Eds). (2004). *Handbook of Entrepreneurial Dynamics: The Process of Business Creation*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Reynolds, Paul D. (2007). *Entrepreneurship in the United States: The Future is Now*. Boston, Kluwer Academic.

Избранные источники о методологии PSED

- Reynolds, Paul D. (2007). New Firm Creation in the U.S.: A PSED I Overview. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*. 3(1): 1-150.
- Reynolds, Paul D. and Richard T. Curtin (2008). Business Creation in the United States: Panel Study of Entrepreneurial Dynamics II Initial Assessment. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*. 4(3): 155-307.
- Reynolds, Paul D. and Richard T. Curtin, Eds (2011). *New Business Creation: An International Overview*. N.Y.: Springer.
- Reynolds, Paul D. and Richard T. Curtin, Eds (2009). *New Firm Creation in the United States: Initial Explorations with the PSED II Data Set*. N.Y.: Springer.