

DOI: 10.17516/1997–1370–0898
УДК 65.016

Sociocultural Predictors of Serial Behavior of Entrepreneurs and their Influence on the Creation of Innovative Products

Pavel L. Glukhikh*

*Centre of Regional Comparative Research
Institute of Economics of the Ural Branch RAS
Yekaterinburg, Russian Federation*

Received 04.03.2022, received in revised form 11.03.2022, accepted 23.03.2022

Abstract. The state task of technological leadership in Russia is increasingly difficult to achieve in conditions of non-economic challenges. The problems of regional differentiation of innovative development are increasing. The innovative potential of serial entrepreneurs remains untapped. Their peculiarity is the creation of several companies. There is no scientific answer about the innovative effectiveness of such behavior. The purpose of the article is to develop a theoretical and methodological approach to serial behavior of entrepreneurs, sociocultural predictors and to develop a methodology for assessing the contribution of serial behavior to the creation of innovations. For the first time, a comprehensive definition of this phenomenon is proposed. The econometric approach «The effect of serial behavior» has been developed and the positive influence of serial capital on the growth of innovations has been established. A sample of 55 companies of the «TechUspech» rating confirmed the hypothesis that some technology entrepreneurs exhibit serial behavior. The average contribution from a «serial» company in the sample may amount to 65.9 million rubles per year. A classification of serial behavior strategies has been compiled. A strategy of greater scientific conditionality is common among Siberian Federal District entrepreneurs. Regional authorities are recommended to stimulate the strategy of «Services in the technological sphere + technological production». The scientific novelty lies in the actualization of the research of a unique segment of serial technological entrepreneurship. Assumptions are made about the presence of a certain dominant sociocultural predictor in strategies. Their verification will be a continuation of the study.

Keywords: serial behavior, sociocultural predictor, the problem of regional differentiation, serial entrepreneurship, technological entrepreneurship, regional innovations, Siberian Federal District, the effectiveness of serial entrepreneur, innovative products.

The research was carried out at the expense of a grant from the Russian Science Foundation (project no. 20–78–00063).

Research area: economics.

Citation: Glukhikh, P.L. (2022). Sociocultural predictors of serial behavior of entrepreneurs and their influence on the creation of innovative products. J. Sib. Fed. Univ. Humanit. soc. sci., 15(7), 930–943. DOI: 10.17516/1997-1370-0898

Социокультурные предикторы серийного поведения предпринимателей и их влияние на создание инновационной продукции

П.Л. Глухих

*Центр региональных компаративных исследований
Институт экономики Уральского отделения РАН
Российская Федерация, Екатеринбург*

Аннотация. В условиях новых внеэкономических вызовов все сложнее становится достижение государственных задач по технологическому лидерству России. Усиливаются проблемы региональной дифференциации инновационного развития. Незадействованным остается инновационный потенциал серийных предпринимателей, создавших не одну, а несколько компаний. Его ограничением выступает отсутствие научно обоснованного ответа об инновационной результативности такого поведения. Цель статьи – развитие теоретико-методологического подхода к серийному поведению предпринимателей и его социокультурным предикторам, разработка методики оценки вклада такого поведения в создание инноваций. Впервые предложено комплексное определение данного явления. Разработан авторский методический подход «Эффект серийного поведения», включающий эконометрическую модель, позволившую установить величину положительного влияния серийного капитала технологических предпринимателей на рост инновационной продукции. На выборке 55 малых инновационных компаний рейтинга «ТехУспех» подтверждена гипотеза, что значительная часть успешных технологических предпринимателей проявляет серийное поведение. Индикативным анализом установлено, что средний по выборке вклад от одной «серийной» компании может составлять 65,9 млн рублей в год. Составлена авторская классификация стратегий серийного поведения, приводящего к созданию инновационной продукции. Установлено, что среди предпринимателей СФО при создании новых бизнесов распространена стратегия большей научной обусловленности. Региональным органам власти рекомендуется стимулировать оптимальную стратегию «Услуги в технологической сфере + технологическое производство». Научная новизна заключается в актуализации исследований уникального сегмента серийного технологического предпринимательства для рассмотрения его в передовой экономической науке как недооцененного фактора роста инновационной продукции. Сделаны предположения о наличии у каждой стратегии определенного доминирующего социокультурного предиктора (их эмпирическая проверка будет являться продолжением исследования).

Ключевые слова: серийное поведение, социокультурный предиктор, проблема региональной дифференциации, серийное предпринимательство, технологическое

предпринимательство, региональные инновации, СФО, результативность серийного предпринимателя, инновационная продукция.

Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект № 20–78–00063).

Научная специальность: 08.00.00 – экономические науки.

Введение

Сумеет ли Россия создать собственные решения в ответ на глобальные вызовы, зависит в том числе от успешного решения следующего комплекса проблем:

1. Россия обладает недостаточным уровнем технологических инноваций. По результатам Глобального мониторинга предпринимательства (GEM) в 2020 г. Россия занимала только 16-е место по активности создания технологического бизнеса из 43 стран¹. Так, согласно данным Росстата, в 2020 г. только 23,0 % организаций осуществляли технологические инновации². Данное значение существенно дифференцировано по регионам России (рис. 1).

Дифференциация по регионам составляла в 2020 г. от 4,9 % в Ненецком автономном округе до 37,1 % в Татарстане, т.е. различия более чем в 7 раз. Причем за последние 4 года разрыв только увеличился.

2. В отечественной политике технологического развития первый приоритетный источник инноваций – «цифровая трансформация» действующего бизнеса. Такой государственный запрос указан в одной из пяти скорректированных целей национального развития³: «достижение «цифровой зрелости» ключевых отраслей эко-

номики и социальной сферы» до 2030 г. Существенным ограничением этого приоритетного подхода является невысокая ориентация компаний на инновации, особенно в сегменте малого и среднего предпринимательства (далее МСП) – 5,8 % малых предприятий осуществляли инновационную деятельность в 2019 г.⁴

3. Вторым приоритетным источником инноваций – появление инновационных компаний – ограничен низким предпринимательским потенциалом населения. Данные GEM свидетельствуют, что 36 % предпринимательских намерений продемонстрировали в 2020 г. уже функционирующие предприниматели⁵ (данный показатель резко снизился: в докризисном 2018 г. составлял 60 %⁶). Поэтому наибольший потенциал в создании нового бизнеса, особенно технологического, принадлежит не индивидам, а предпринимателям, желающим открыть еще одну компанию, т.е. так называемым серийным предпринимателям.

4. В отечественной политике технологического развития не отражен третий приоритетный источник инноваций, применяемый в некоторых странах (Eggers, Lin, 2014), – серийные технологические предприниматели, т.е. предприниматели, создавшие несколько технологических ком-

¹ Верховская О.Р., Богатырева К.А., Дорохина М.В. и др. Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства». Россия 2020/2021.– 98 с. – С. 72. URL: https://gsom.spbu.ru/images/cms/data/2010_12_13_cil_seminar/otchet_2021-red-3.pdf (дата обращения: 27.10.2021).

² Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций. URL: <https://www.gks.ru/folder/14477> (дата обращения: 21.12.2021).

³ Указ Президента РФ от 21.07.2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_357927/ (дата обращения: 27.10.2021).

⁴ Исследование активности субъектов инновационного процесса: стратегии, сетевые взаимодействия, институты. URL: <https://iq.hse.ru/news/425967956.html> (дата обращения: 26.10.2021).

⁵ Верховская О.Р., Богатырева К.А., Дорохина М.В. и др. Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства». Россия 2020/2021.– 98 с. – С. 30. URL: https://gsom.spbu.ru/images/cms/data/2010_12_13_cil_seminar/otchet_2021-red-3.pdf (дата обращения: 27.10.2021).

⁶ Верховская, О.Р., Богатырева, К.А., Кнатко, Д.М. и др. Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства». Россия 2018/2019.– 92 с. – С. 27. URL: https://gsom.spbu.ru/images/cms/menu/otchet_cor1_rgb.pdf (дата обращения: 28.10.2021).

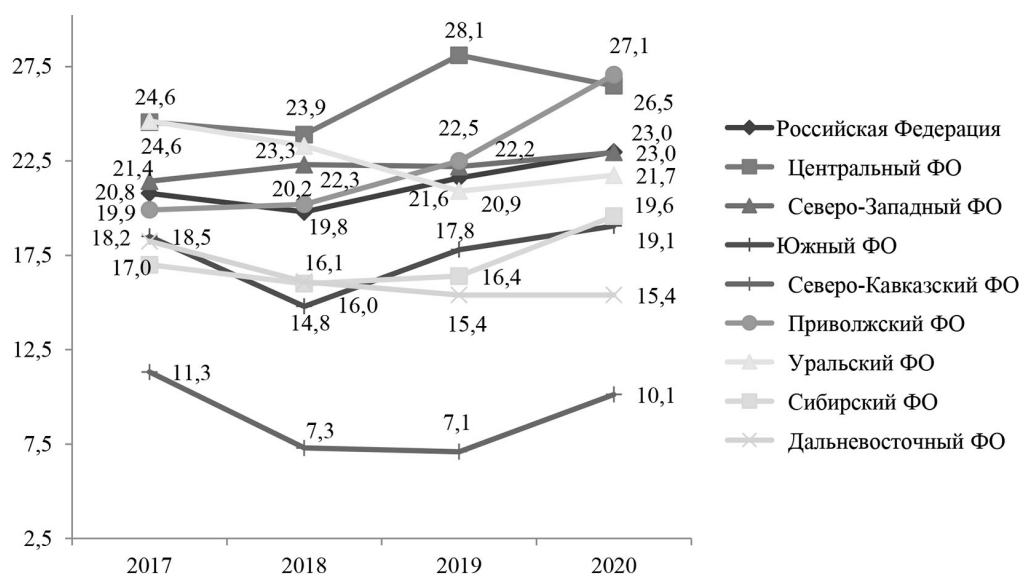


Рис. 1. Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, по федеральным округам в 2017–2020 гг., %

Fig. 1. The share of organizations that implemented technological innovations by federal districts in 2017–2020, %

паний. Игнорирование такого источника усложняет преодоление проблем региональной дифференциации технологического развития.

Особый практический и научный интерес к феномену серийных предпринимателей вызван из-за сложившейся в зарубежных источниках позиции об их большей результативности. Предположение о вкладе в инновационное развитие серийного поведения технологических предпринимателей требует комплексной оценки. Целью статьи является развитие теоретико-методологического подхода к серийному поведению предпринимателей и его социокультурным предикторам, разработка методики оценки вклада данного поведения в создание инновационной продукции страны и регионов.

Теория

Если основными производителями инноваций в течение большей части XX в. являлись ТНК, то к началу XXI в. они существенно исчерпали данный потенциал (Elina et al., 2018). А улучшившиеся усло-

вия для начала бизнеса позволили технологическим предпринимателям занять эту нишу. Активизация серийного поведения предпринимателей обусловлена сменой технологических укладов. Как показал еще Й. Шумпетер, пример технологических революций доказывает, что именно предприниматели через запуск и внедрение новых технологий разрушали старые индустрии и запускали новые (Schumpeter, 1912).

Анализ современного состояния исследований серийных предпринимателей позволяет заключить, что они рассматриваются как сложившаяся концепция предпринимательской активности (Rotefoss, Kolvereid, 2005):

1. Методологические основы концепции серийного предпринимательства. Д. Дж. Стори обнаружил, что многие собственники быстрорастущих малых предприятий имели долю участия еще в одном или нескольких бизнесах (Storey, 1989). Причем такое поведение, по его оценкам, является достаточно устойчивым.

Анализируя существующие в публикациях определения термина «серийное пред-

Таблица 1. Теоретические подходы к сущности термина «серийное предпринимательство»
Table 1. Theoretical approaches to the essence of the term «serial entrepreneurship»

Автор(ы)	Определение
Последовательное предпринимательство	
Erik et al., 2006	Серийные предприниматели – предприниматели, которые с большей вероятностью успешно продали свои предыдущие предприятия до начала нового бизнеса
Landier, Thesmar, 2008	Серийный предприниматель – предприниматель, имевший хотя бы один бизнес до текущего
Baptista et al., 2014	Серийные предприниматели – те, кто начинают новый бизнес после продажи или закрытия
Параллельное предпринимательство	
Amaral et al., 2008	Серийные предприниматели – предприниматели, которые владеют несколькими предприятиями одновременно, то есть имеют доли в двух или более независимых предприятиях

принимательство», можно заключить, что исследователями сформулировано несколько теоретических подходов к его содержанию (табл. 1).

По признакам серийности выделяются две значительно различающиеся группы. Первая – под последовательным предпринимательством понимается деятельность предпринимателей, которые имели ранее бизнес (Baptista et al., 2014) и решили его сменить (Erik et al., 2006; Baptista et al., 2014). Причем бизнес мог быть успешно продан (Erik et al., 2006; Baptista et al., 2014) или просто закрыт (Baptista et al., 2014). Вторая группа определений сводится к параллельному предпринимательству, которое раскрывается как деятельность предпринимателя, который решил расширить свой бизнес за счет владения несколькими предприятиями (Amaral et al., 2008). В российской практике термин «параллельное предпринимательство» был актуализирован благодаря его использованию GEM. «Параллельное предпринимательство» рассматривается исследователями, в частности, как стратегия снижения риска (Scott, Rosa, 1996) и потерь действующего бизнеса за счет придания ему зонтичной структуры (Filatova, 2010). Поскольку две группы определений отражают разные линии поведения предпринимателей (Gartner, Starr, 1993), то важно развивать оба эти научные

поднаправления. Отечественные определения непосредственно «серийного предпринимательства» и «серийного технологического предпринимательства» не были обнаружены.

В некоторых немногочисленных зарубежных исследованиях (Amaral et al., 2008 и др.) серийное предпринимательство трактуется в широком смысле как деятельность предпринимателя по участию в капитале сторонней компании или полного ее выкупа. Принципиальная авторская позиция в том, что необходимо устанавливать наличие серийного предпринимательства по присутствию признаков, идентифицирующих предпринимателя, в частности инициирование, создание и развитие бизнеса.

2. Исследование повышенной результативности серийных предпринимателей. Первоначально зависимость быстрого роста компании и серийного предпринимателя была объяснена через наличие положительной связи между ростом нескольких бизнесов, в которых участвует этот предприниматель (Storey, 1989). Сравнивая результативность несерийных и серийных предпринимателей, М. Райт и др. (Wright et al., 1997) на выборке предпринимателей из Великобритании не обнаружили существенно лучших показателей у последних. Позднее к сравнению были добавлены венчурные предприниматели (Westhead et al.,

2004), которые по оценке оказались более результативны за счет доступа к более разнообразным ресурсам. Также исследователи не считают венчурных предпринимателей серийными. Такой подход подтверждает авторскую позицию учета главенствующей роли предпринимателя в инициировании создания последующей компании.

Позднее исследователи неоднократно подтвердили большую результативность серийных предпринимателей. Так, Дж. Чен показал, что серийные предприниматели превосходят несерийных (Chen, 2013).

3. Неисследованность серийного предпринимательства как источника технологических инноваций. С одной стороны, научно признан повышенный вклад серийных предпринимателей в создание новых компаний. С другой стороны, отсутствуют исследования, раскрывающие влияние серийного поведения на создание инноваций. Анализ публикаций демонстрирует, что только отдельные исследования фрагментарно затрагивают вклад в инновационное производство. Дж. Чен указывает, что в используемой им модели в будущем полезно было бы учесть фактор технологичности бизнеса (Chen, 2013). Поэтому требуется научная оценка вклада серийного поведения в инновационное производство.

4. Роль социокультурных предикторов серийного поведения предпринимателей. Интерес к феномену серийного поведения побудил исследование условий, ему предшествующих и способных выступать основой для его прогнозирования – предикторов. Исследователями установлено наличие отдельных предикторов предпринимательского поведения: например, удовлетворенность жизнью и психологическое благополучие (Marshall et al., 2020); наличие предпринимательского опыта у родителей (Klimentko, Posukhova, 2020) и др. Значительно меньше выявлены предикторы серийного поведения (только для некоторых стран). Его предшественниками могут являться: наличие большего внимания предпринимателя к достижению определенной цели и получению признания за нее (Westheada, Wrightb, 1998); эффект отбора

по способностям, эффект обучения на практике (Chen, 2013). Но их эмпирическая проверка не производилась в российских условиях.

Отсутствуют отечественные эмпирические исследования, и невозможно полноценно установить значение серийного поведения. Требуется развитие теоретико-методологического подхода к оценке вклада серийного поведения предпринимателей в технологическое развитие в условиях региональной дифференциации инновации и выявления предикторов. Поэтому было сформулировано авторское комплексное определение. **Серийное технологическое предпринимательство** – одновременно (или последовательно) осуществляемая деятельность индивида или группы лиц: 1) по участию в ранее основанном бизнесе (или сразу после его продажи/ликвидации) и 2) по инициированию, созданию и развитию полноценно функционирующего хозяйствующего второго (последующего) бизнеса, производящего инновационные товары, услуги, сервисы с большей добавленной стоимостью на основе передовых научных достижений и технологий. Определение позволяет отразить обе разновидности поведения: параллельное и последовательное предпринимательство. В отличие от существующих определений:

– обязательным признаком является основная предпринимательская функция по инициированию и созданию второго или последующего субъекта хозяйствования, производящего инновационные товары и/или услуги;

– «... или группы лиц ...» – серийный предприниматель часто действует не один, а в партнерстве с другими предпринимателями;

– «... развитию полноценно функционирующего хозяйствующего ...» – не учитывается в качестве серийного предпринимательства целенаправленное создание компаний, не ведущих самостоятельной финансово-хозяйственной деятельности.

Научная значимость предложенного термина состоит в возможности эмпирической проверки предположения о значимом

инновационном вкладе серийных предпринимателей.

Методы

Российская методическая практика накопила только отдельные фрагменты для оценки серийных предпринимателей. В статье Е.А. Бажутовой анализируются возможные показатели для оценки предпринимательской активности самих предпринимателей, но измерение не осуществляется (Vazhutova, 2019). Статистика дает только один показатель, способный отразить серийное поведение предпринимателей, – участие юридических лиц в уставном капитале организаций⁷. Указанный показатель является наиболее точным для оценки предпринимательской активности, а значит, и серийного поведения. Его можно использовать в разрезе разных видов экономической деятельности. С учетом этого предлагается ввести в научный оборот термин «серийный капитал» как величину финансовых активов, вложенных предпринимателем в создание нового хозяйствующего субъекта. Серийный капитал характеризуется величиной уставного капитала юридических лиц, учрежденных предпринимателем.

Для оценки вклада российских серийных технологических предпринимателей в инновационное развитие автором была разработана регрессионная модель. Методический подход «Эффект серийного поведения» предназначен для оценки вклада серийного поведения предпринимателей в прирост инноваций и включает проверку следующих гипотез:

– гипотеза № 1: серийное «поведение» крупного бизнеса положительно влияет на инновационное развитие территории: чем больше серийный капитал крупных компаний, тем больше объем инновационных товаров, работ, услуг;

– гипотеза № 2: серийное предпринимательство положительно влияет на инновационное развитие территории: чем боль-

ше серийный капитал малых и средних предпринимателей, тем больше объем инновационных товаров, работ, услуг.

Анализ статистических сведений показал ограничения использования доступных временных рядов данных. По причине изменения с 2017 г. структуры ОКВЭД по некоторым технологическим секторам отсутствуют необходимые сведения до 2016 г. Поэтому зависимость оценивалась для ОКВЭД «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования». Данный ОКВЭД в полной мере соответствует наиболее технологическим видам деятельности⁸. База данных минимальная, но в целом достаточная была сформирована за период 2005–2016 гг.

Значения для зависимой и второй независимой переменной были взяты в исходном виде из данных Росстата^{9,10}. Потребовался расчет значений крупных предприятий как разницы показателя по сегменту «Коммерческие организации» и показателя по сегменту «Субъекты МСП».

Эконометрическая модель

В процессе исследования по методу наименьших квадратов была построена модель множественной регрессии, способная показать наличие или отсутствие зависимости объема инновационной продукции ($I_{\text{нат}}$) от величины серийного капитала двух сегментов: МСП ($СП_{\text{МСПо}}$), а также крупного бизнеса ($СП_{\text{КБзо}}$) (табл. 2).

Эффективность полученной модели достаточно высока¹¹, коэффициент детер-

⁸ Приказ Росстата от 14.01.2014 № 21 «Об утверждении Методики расчета показателей "Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом внутреннем продукте" и "Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте субъекта Российской Федерации". URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_158370/ (дата обращения: 26.10.2021).

⁹ Основные показатели инновационной деятельности. URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/hbQOPQbo/innov-n16.xls> (дата обращения: 26.10.2021).

¹⁰ Уставный капитал (фонд). URL: https://rosstat.gov.ru/free_doc/new_site/business/prom/ustav.htm (дата обращения: 26.10.2021).

¹¹ F-статистика является значимой. Автокорреляция отсутствует, поскольку значение статистики Дарбина-

⁷ Уставный капитал (фонд). URL: https://rosstat.gov.ru/free_doc/new_site/business/prom/ustav.htm (дата обращения: 26.10.2021).

Таблица 2. Значения коэффициентов парной регрессии
Table 2. Values of the coefficients of paired regression

Переменная	Коэффициент	Стан. ошибка	t-статистика	P-значение
const	-198611	220829	-0,8994	0,3919
СП _{КПэо}	0,0441602	0,00665173	6,639	<0,0001
СП _{МСПэо}	0,0259246	0,0772106	0,3358	0,7447

минации составляет 0,96, то есть модель корректно работает в 96 % случаев. В результате апробации было построено уравнение множественной регрессии модели оценки зависимости объема инновационной продукции от серийного поведения технологических предпринимателей и крупных компаний (1):

$$I_{\text{нат}} = -198611 + 0,0441602 * \text{СП}_{\text{КПэо}} + 0,0259246 * \text{СП}_{\text{МСПэо}}, \quad (1)$$

где $I_{\text{нат}}$ – отгружено инновационных товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами по РФ, млн руб.; $\text{СП}_{\text{КПэо}}$ – совокупный размер уставного капитала организаций по коду ОКВЭД «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования», учрежденных крупными предприятиями, млн руб.; $\text{СП}_{\text{МСПэо}}$ – совокупный размер уставного капитала организаций по коду ОКВЭД «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования», учрежденных субъектами МСП, млн руб.

Таким образом, проверка качества регрессионной модели свидетельствует о статистической значимости уравнения (1). Следовательно, могут быть достоверно проверены выдвинутые ранее гипотезы.

Результаты

Гипотеза № 1. Инновационный эффект серийного крупного предприятия. Поскольку у первой переменной р-значение

Вотсона находится в диапазоне от 1,5 до 2,5. Мультиколлинеарность между переменными на основе метода инфляционных факторов (VIF) отсутствует. Тест Вайта подтвердил отсутствие гетероскедастичности, а тест Рамсея подтвердил адекватность спецификации модели.

менее 0,0001, то можно сделать вывод, что увеличение серийного капитала крупных предприятий на 44 тыс. руб. соответствует росту на 1 млн руб. инновационных товаров, работ и услуг в РФ. Увеличение на 1 % инвестиций крупных компаний в новые предприятия способствует росту инновационной продукции на 22,6 тыс. руб. Поэтому гипотеза № 1 подтвердилась: чем больше серийный капитал крупных компаний, тем больше объем инновационных товаров, работ, услуг.

Гипотеза № 2. Инновационный эффект серийного малого и среднего предпринимателя. Поскольку р-значение второй независимой переменной более 0,05, то нельзя регрессионным анализом подтвердить или полностью опровергнуть гипотезу № 2.

Для проверки полученных результатов была проведена оценка фактического вклада успешных серийных предпринимателей в инновационное развитие. Была сформулирована следующая гипотеза исследования № 3: значительная часть российских успешных технологических предпринимателей проявляет серийное поведение. Для ее проверки применялся метод кейсов и ретроспективный анализ. Источником массива эмпирических сведений выступили данные о деятельности технологических предпринимателей, содержащиеся в базе данных «СПАРК». Научное применение этой базы данных имеет положительный опыт, в частности, для изучения предпринимательской активности, в том числе для анализа кейсов типичных предпринимателей (Antsygina et al., 2017). Выстроенные в базе взаимосвязи позволяют оценить, сколько компаний создано конкретным предпринимателем, в каких отраслях и каковы их основные результаты.

Поскольку объектом исследования являются серийные технологические предприниматели, то базой для анализа кейсов выступил авторитетный рейтинг «ТехУспех»¹², ежегодно составляемый Российской венчурной компанией с привлечением широкого круга отраслевых экспертов. Задача состояла в том, чтобы установить наличие или отсутствие фактического вклада серийного поведения предпринимателей в инновационное развитие, в данном случае успешных. Для исследования были взяты все 60 российских успешных технологических предприятий, включенных экспертами в 2019 г. в категорию «малые» «инновационные» компании (рис. 2).

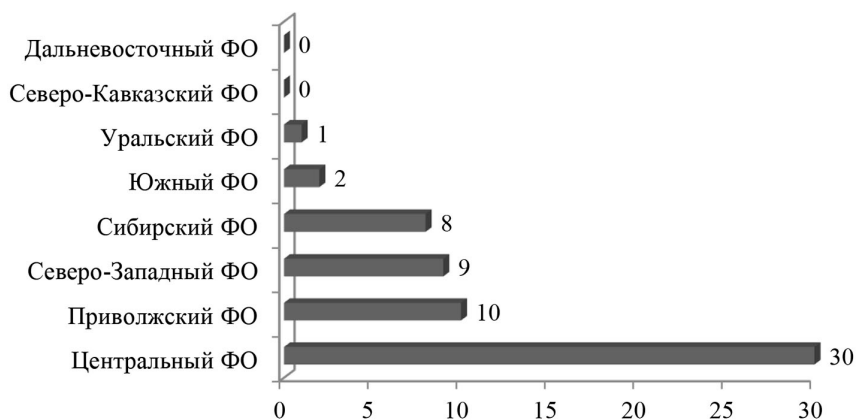


Рис. 2. Распределение по федеральным округам компаний рейтинга «ТехУспех» в категории «малые» «инновационные» в 2019 г., ед.

Fig. 2. Distribution by federal districts of TechUspech rating companies in the category «small» «innovative» in 2019, units

Такой разрыв служит еще одним свидетельством проблем региональной дифференциации технологического развития.

Для каждой из 60 компаний в базе данных «СПАРК» производилась процедура нахождения и идентификации предпринимателя(лей), создавшего(их) ее. По каждому предпринимателю устанавливалось, является ли он создателем еще других компаний. В результате сбора, сопоставления были систематизированы и проанализиро-

ваны новые данные о более чем 230 компаниях и создавших их предпринимателях из различных регионов России за период с 1992 по 2020 г.

Гипотеза исследования № 3. Почти все технологические предприниматели, кроме двух (53 из 55¹³), оказались серийными (или 96,4 % от выборки) – гипотеза № 3 подтвердилась. 16 серийных предпринимателей создали 33 вторых или последующих компаний, производящих инновационную продукцию. Средний вклад в инновационное производство региона в 2019 г. от одной компании выборки, являющейся вторым или последующим бизнесом технологического предпринимателя, составлял 65,9 млн руб. в год.

Ретроспективный анализ деятельности 52 технологических предпринимателей¹⁴ по созданию новых бизнесов с 1992 по 2020 г. позволил выделить авторскую классификацию наиболее частых стратегий серийного поведения (рис. 3).

А. Стратегии межотраслевой нетехнологической диверсификации – после разви-

¹² Рейтинг ТехУспех. URL: <http://ratingtechup.ru/rate/?SIZE=3&BY=INNOVATION> (дата обращения: 26.10.2021).

¹³ Из-за отсутствия по некоторым компаниям сведений в базе данных «СПАРК» в итоговую выборку попали 55 технологических предпринимателей.

¹⁴ Три оказались последовательными предпринимателями по типологии, рассмотренной ранее.

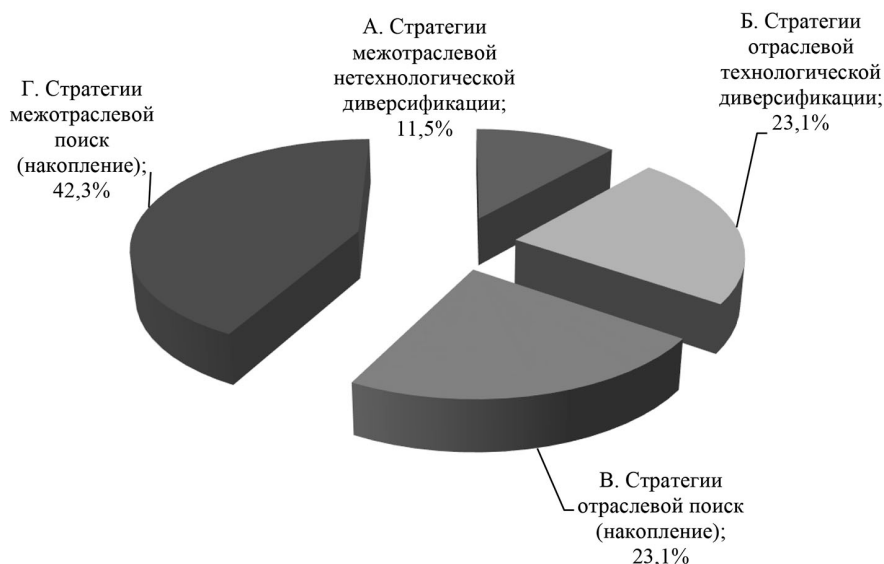


Рис. 3. Распределение стратегий серийного поведения предпринимателей из рейтинга «ТехУспех» в категории «малые» «инновационные» компании в 2019 г., в % от выборки

Fig. 3. Distribution of strategies of serial behavior of entrepreneurs from the TechUspech rating in the category of "small" "innovative" companies in 2019. In % of the sample

тия технологического предприятия создавалась новая нетехнологическая компания. Например, новосибирский предприниматель в 2010 г. сначала выкупил не создаваемое им нетехнологическое ООО «Нэйлюр» (оптовая торговля офисной техникой и оборудованием). Данных о результатах деятельности нет (ликвидировано в 2017 г.). Этот факт покупки бизнеса не рассматривается в качестве полноценного серийного предпринимательства. Тем более что через пару месяцев он единолично создал ООО «Файбертрейд», которое под его руководством расширяет производство собственного оборудования и решений для линий связи. Серийным предпринимателем он стал в 2007 г., когда предпринимал попытки диверсификации своего бизнеса в менее технологических секторах, но, вероятно, из-за кризиса 2008–2009 гг. они были неудачными. В частности, он выступил совладельцем издательской компании (ООО «Центр финансовых и юридических услуг» не функционировало, ликвидировано в 2009 г.). Вероятно, для расширения основного технологического производствен-

ного бизнеса в 2012 г. предприниматель стал соучредителем ООО «Сибэлком-логистик», которое создавалось для оптовой торговли электронным и телекоммуникационным оборудованием. После нулевой прибыли в 2016–2017 гг. предприниматель его продал (у другого владельца в 2018–2020 гг. оно функционировало с прибылью). Параллельно им предпринималась попытка снова большей диверсификации. В 2014 г. он выступил основным соучредителем ООО «ФТ-дивайсиз», которое планировалось для оптовой торговли компьютерами, комплектующими и ПО (ликвидировано в 2018 г.).

Данная группа стратегий оказалась наименее распространенной в целом по России: ее использовали 6 из 52 предпринимателей (или 11,5 % выборки), но не самой редкой в СФО – 1 из 6 (16,7 %). Представляется, что в данной стратегии, ориентированной на снижение технологической амбициозности в пользу прагматической диверсификации, ни один из трех рассмотренных ранее социокультурных предикторов серийного поведения не являлся доминирующим.

Б. Стратегии отраслевой технологической диверсификации – после развития одного технологического предприятия создавалась новая технологическая компания. Особенностью регионов СФО в данной стратегии является ее большая научная обусловленность. К примеру, в 1990 г. при кафедре Красноярского государственного технического университета под руководством ученого и параллельно предпринимателя был создан Научно-производственный центр магнитной гидродинамики. С 1993 г. центр был зарегистрирован как ООО и успешно осуществляет проведение исследований, проектирование и организацию производства электротехнологического оборудования металлургического назначения. С 2017 г. близкую отраслевую деятельность параллельно осуществляет дополнительно созданный ученым и предпринимателем научно-инжиниринговый центр. Другой пример: на базе новосибирского ООО научно-производственная фирма «Гранч» (производство инструментов и приборов для измерения, тестирования и навигации) один из технических специалистов, участвовавших в его создании (1992 г.), позднее проявил себя как серийный предприниматель. С 2010 г. он стал основным владельцем этой фирмы. С 2002 по 2016 г. этот предприниматель создал еще несколько смежных компаний (но деятельность они не осуществляли). С 2016 г. он предпринял ряд попыток расширения как в исходном сегменте, так и в смежных секторах. В этом же сегменте он учредил две компании. Сначала создано действующее ООО НПО «Гранч» (первоначально прибыльное, а затем убыточное). В этом же году и сегменте предприниматель учредил ООО «Новосибирский завод точного машиностроения имени М.Н. Королева», через год передал его своим детям, в 2019 г. оно было ликвидировано. С 2017 г. предприниматель вышел из капитала первоначальной компании в пользу своих детей.

В частности, перспективы успешного развития вертикальной интеграции делают эту стратегию более сложной и капиталоемкой, но и привлекательнее предыдущей

как в целом по РФ: 12 из 52 предпринимателей применяли ее (или 23,1 % выборки), так и самой распространенной в СФО – ее выбрали 3 из 6 предпринимателей (50,0 %). Вероятно, в данной стратегии доминирующим является предиктор «наличие большого внимания предпринимателя к достижению определенной цели и получению признания за нее», поскольку для предпринимателя важно в каждой следующей компании увеличить степень ее технологичности.

В. Стратегии «отраслевой поиск» – перед развитием технологического предприятия создавалась более ранняя технологическая компания в смежной к ней сфере технологических услуг, в т.ч. выступающая источником накопления капитала. Сходство СФО с другими регионами в том, что, как и в российской выборке, каждый третий предприниматель (2 из 6 и 12 из 52 соответственно) использовал эту стратегию. Например, сначала предприниматель из Иркутской области создал компанию (ООО «Сумма айти»), которая оказывала услуги по консультированию и работы в области компьютерных технологий, а позднее в дополнение к этому в рамках другого своего предприятия (ООО «Сумма айти девелопмент») стал разрабатывать компьютерное программное обеспечение. Еще один пример. Два предпринимателя из г. Томска с 2008 г. выступили первоначально как неосновные соучредители (минимальная доля в капитале) компании ООО «Рубиус» («консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления»), позднее стали основными ее владельцами. Параллельно с участием в этой компании они создали еще другие предприятия производственной направленности, которые с их участием успешно функционируют. В 2009 г. на базе ООО «Рубиус» создали малое предприятие ООО «Рубиус групп» по оказанию консультативной деятельности и работам в области компьютерных технологий. Уже на следующий год предприняли попытку в сегменте самостоятельной разработки компьютерного ПО (соучредители АО «Современные технологические решения»). Под их руководством с 2013 г. создано ООО «Дипи

лабс» для розничной торговли компьютерами, комплектующими и программным обеспечением. В 2021 г. совместно учредили еще одно ООО «Новобим» в этом же сегменте разработки компьютерного ПО.

Создание технологической компании в рамках одной отрасли, в которой уже есть успешный бизнес, предположительно согласуется с доминированием предиктора «эффект отбора по способностям», поскольку требуются знания, близкие к исходным.

Г. Стратегии «межотраслевой поиск» – перед развитием технологического предприятия создавалась более ранняя нетехнологическая компания в другой отрасли, в т.ч. выступающая источником накопления капитала. Например, предприниматель из Ивановской области с 2002 по 2018 г. совместно с женой был владельцем (данные об учредителе за 1998 г. не известны) ООО НПО «Поликон» (производство хлопчатобумажных тканей). С этого же года владеет основной долей ООО научно-производственное объединение «Конверсипол» (аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом), которое продолжает быть прибыльным. С 2006 г. приобрел и владеет четвертью капитала «Тепловые системы» (производство пара и горячей воды котельными). С 2009 г. его семья вошла в капитал ООО научно-производственной фирмы «Межан», также зарабатывающей на недвижимости. С 2011 г. предприниматель создал и развивает самый технологический из своих бизнесов – ООО научно-производственная фирма «Фабитекс», которое производит текстильные изделия. С 2012 г. им создано ООО «ПРОНТА», осуществляющее оптовую торговлю текстильными изделиями.

Эта группа стратегий оказалась самой распространенной в целом по стране: почти каждый второй предприниматель приходил в технологический бизнес, имея другой предпринимательский опыт (22 из 52, или 42,3 % выборки). Уникальность СФО может заключаться в том, что эта самая популярная в РФ стратегия ни разу не встретилась (в 6 случаях серийных технологических

предпринимателей СФО, попавших в выборку). В этой стратегии для предпринимателя важным могло быть накопление успешного опыта, поэтому, возможно, сильнее проявился предиктор «эффект обучения на практике». Данные предположения о наличии соответствующих предикторов требуют отдельной эмпирической проверки, которая будет проведена в следующем этапе исследования при интервьюировании предпринимателей из выборки.

Для оценки результативности стратегий и выработки практических рекомендаций для региональных органов власти автором был проведен индикативный анализ традиционных показателей результативности, характеризующих прибыль, занятость и величину налоговых пополнений в бюджет от «серийных» предприятий¹⁵. Показатели рассчитывались как средневзвешенное значение доли данного предпринимателя в уставном капитале каждой из созданных им компаний (Glukhikh, Golovina, 2021).

Наиболее прибыльной для предпринимателя является первая, менее используемая стратегия: в среднем чистая прибыль таких компаний составляет 67,7 млн руб. Напротив, наиболее распространенная четвертая стратегия приводит к средней прибыли в 5,5 млн руб. Поэтому с учетом высокой распространенности третьей стратегии и при этом ее высоких значений (средняя прибыль в 39,7 млн руб.) она является самой выгодной по суммарному вкладу в инновационное производство для региона и предпринимателя (12 компаний совокупно дают 476,4 млн руб. чистой прибыли).

Заключение

Основные результаты проведенного исследования:

1. Безотлагательного решения требует ежегодно усиливающаяся проблема региональной дифференциации технологического развития бизнеса. Область по изучению серийного технологического предпринимателя

¹⁵ Из-за отсутствия отдельных сведений в базе данных «СПАРК-Интерфакс» в выборочную совокупность были включены компании 44 технологических предпринимателей.

тельства является недостаточно развитой, в частности, не учитывается его влияние на технологические инновации в стране и регионе.

2. Внесен вклад в теоретико-методологические основы серийного поведения предпринимателей: дано комплексное определение термину «серийное технологическое предпринимательство». Обосновано введение в научный оборот нового авторского термина «серийный капитал».

3. Разработан новый авторский методический подход «Эффект серийного поведения», включающий эконометрическую модель. Уравнение множественной регрессии позволило подтвердить гипотезу № 1 о том, что серийное «поведение» крупного бизнеса положительно влияет на рост инновационной продукции.

4. Ретроспективный анализ деятельности по созданию новых бизнесов 52 техно-

логическими предпринимателями с 1992 по 2020 г. позволил выделить авторскую классификацию наиболее частых групп стратегий их серийного поведения. Установлено, что среди предпринимателей СФО в отличие от общероссийской выборки при создании вторых и последующих бизнесов распространена стратегия большой технологической ориентированности и научная обусловленность (их как первый, так и последующий бизнес чаще сразу технологический).

5. Установлено, что значительная часть успешных технологических предпринимателей проявляет серийное поведение. Серийным предпринимателям и региональным органам власти для преодоления проблемы региональной дифференциации технологического развития рекомендуется придерживаться стратегии «Услуги в технологической сфере + технологическое производство».

Список литературы / References

Amaral, M., Baptista, R., & Lima, F. (2008). Serial entrepreneurship: impact of human capital on time to re-entry. In *Small Business Economics*, 1, 1–21.

Antsygina, A.L., Zhukov, A.N., & Sypchenko, A.E. (2017). Makroekonomicheskie determinanty predprinimatel'skoy aktivnosti na razlichnykh fazakh biznes-tsikla: regional'nyy uroven' [Macroeconomic determinants of entrepreneurial activity at various phases of the business cycle: regional level]. In *Ekonomika regiona [Economy of region]*, 13(4), 1095–1106. DOI: 10.17059/2017-4-10.

Baptista, R., Karaöz, M., & Mendonça, J. (2014). The Impact of Human Capital on the Early Success of Necessity vs. Opportunity-based Entrepreneurs. In *Small Business Economics*, 42(4), 831–847.

Bazhutova, E.A. (2019). Teoreticheskie i metodologicheskie podkhody k issledovaniyu predprinimatel'skoy aktivnosti [Theoretical and methodological approaches to the study of entrepreneurial activity]. In *Obshchestvo i ekonomika [Society and Economics]*, 6, 19–34. DOI: 10.31857/S 02073676000 5420.

Chen, J. (2013). Selection and Serial Entrepreneurs. In *Journal of Economics & Management Strategy*, 22(2), 281–311.

Eggers, J.P., Lin, S. (2014). Dealing with Failure: Serial Entrepreneurs and the Costs of Changing Industries Between Ventures. In *Academy of Management Journal*, 58. DOI: 10.5465/amj.2014.0050.

Elina, N.S., Kovaleva, M.V., Silakova, L.V., & Shirokova, V.V. (2018). Issledovanie upravlencheskikh osobennostey tekhnologicheskogo startapa [Research of management features of a technology startup]. In *Rossiyskoe predprinimatel'stvo [Russian Entrepreneurship]*, 1, 217–232.

Erik, S., Audretsch, D., & Meijaard, J. (2006). *Renascent entrepreneurship: entrepreneurial preferences subsequent to firm exit*. Jena, Max Planck Institute of Economics, 18.

Filatova, Yu.V. (2010). Parallel'noe predprinimatel'stvo [Parallel entrepreneurship]. In *Teoriya predprinimatel'stva v Rossii: novye podkhody i rezul'taty: po materialam "Global'nogo monitoringa predprinimatel'stva" [Theory of entrepreneurship in Russia: new approaches and results: based on the materials of the "Global Monitoring of Entrepreneurship"]*. 195–209.

- Gartner, W.B., Starr, J.A. (1993). *The nature of entrepreneurial work*. *Entrepreneurship Research: Global Perspectives*. Amsterdam, Elsevier Science Publishers, 35–67.
- Glukhikh, P., Golovina, A. (2021). Serial entrepreneurs' strategies for innovative business: A typology and assessment. In *Upravlenets-the Manager*, 12 (5), 84–95. DOI: 10.29141/2218–5003–2021–12–5–6.
- Klimenko, L.V., Posukhova, O. Yu. (2020). Professional'nye dinastii v biznese: spetsifika i potentsial razvitiya [Business dynasties: their specifics and the potential for development]. In *Mir Rossii. Sotsiologiya. Etnologiya [Universe of Russia. Sociology. Ethnology]*, 29(1), 80–102.
- Landier, A., Thesmar, D. (2008). Financial Contracting with Optimistic Entrepreneurs. In *Review of Financial Studies*, 22(1), 117–150.
- Marshall, D.R., Meek, W.R., Swab, R.G., & Markin E. (2020). Access to resources and entrepreneurial well-being: A self-efficacy approach. In *Journal of business research*, 120, 203–212. DOI: 10.1016/j.jbusres.2020.08.015.
- Rotefoss, B., Kolvereid, L. (2005). Aspiring, nascent and fledgling entrepreneurs: an investigation of the business start-up process. In *Entrepreneurship and regional development*, 17(2), 109–127. DOI: 10.1080/08985620500074049.
- Schumpeter, J. A. (1912). *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig, Dunker & Humblot, 548.
- Scott, M.G., Rosa, P. (1996). Existing businesses as sources of new firms: A missing topic in business formation research. Seattle, *Babson Entrepreneurship Conference*.
- Storey, D.J. (1989). Firm Performance and Size: Explanations from the Small Firm Sector. In *Small Business Economics*, 1(3), 175–180.
- Westhead, P., Ucbasaran, D., Wright, M., & Binks, M. (2004). Policy toward novice, serial, and portfolio entrepreneurs. In *Environment and planning c-government and policy*, 22(6), 779–798. DOI: 10.1068/c041.
- Westhead, P., Wright, M. (1998). Novice, portfolio, and serial founders: are they different? In *Journal of Business Venturing*, 13 (3), 173–204.
- Wright, M., Robbie, K., & Ennew, C. (1997). Venture capitalists and serial entrepreneurs. In *Journal of business venturing*, 12(3), 227–249. DOI: 10.1016/S 0883–9026(96)06115–0.