

УДК: 331.2

JEL: L26; J31; M21

ВЫГОДНО ЛИ РАБОТАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ? ОЦЕНКА РАЗЛИЧИЙ В ДОХОДАХ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И НАЕМНЫХ РАБОТНИКОВ

Е. А. Заздравных, А. В. Купера, Т. Ю. Грищенко

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Российская Федерация, 194100, Санкт-Петербург, ул. Союза Печатников, 16

Для цитирования: Заздравных Е. А., Купера А. В., Грищенко Т. Ю. 2019. Выгодно ли работать предпринимателем? Оценка различий в доходах российских предпринимателей и наемных работников. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент* **18** (4): 588–613. <http://doi.org/10.21638/11701/spbu08.2019.405>

В статье на данных «Выборочного наблюдения доходов населения и участия в социальных программах» за период с 2014 по 2018 г., подготовленных Федеральной службой государственной статистики, оценивается разница в доходах между наемными работниками и предпринимателями, которые подразделяются на индивидуальных самозанятых и работодателей. Для этого используются метод наименьших квадратов и квантильные регрессии. Результаты анализа показывают, что в России предприниматели в среднем и по медиане зарабатывают больше наемных работников. Самые высокие заработки наблюдаются у предпринимателей, выступающих в роли работодателей, далее следуют индивидуальные самозанятые, доход которых также выше, чем у работающих по найму. Кроме того, предприниматели зарабатывают больше как в период экономического роста, так и в ходе рецессии, что свидетельствует об устойчивости положительной разницы в доходах к экономическим кризисам. Полученные результаты исследования отличают Россию от стран с высоким уровнем доходов на душу населения и большим вкладом малого и среднего бизнеса в валовой внутренний продукт, таких как США, Великобритания, Германия, Финляндия, где предприниматели зарабатывают в среднем и по медиане меньше работников по найму. Это может служить аргументом в пользу того, что в России материальная мотивация выбирать предпринимательство, а не работу по найму играет более значительную роль, чем в высокоразвитых странах.

Ключевые слова: предпринимательство, работающие не по найму, самозанятые, работодатели, наемные работники, доходы, различия в доходах, Россия.

© Санкт-Петербургский государственный университет, 2019

ВВЕДЕНИЕ

В исследованиях по предпринимательству значительное внимание уделяется вопросу о том, насколько выгодна предпринимательская деятельность для индивида [Åstebro, 2012; Parker, 2018]. В зарубежной литературе отмечается, что индивиды склонны отдавать предпочтение предпринимательству, несмотря на то что средние доходы предпринимателей ниже, чем у наемных работников [Huutinen, Patakunnas, Toivanen, 2013]. Причем они продолжают заниматься предпринимательством, даже если на рынке труда присутствуют более выгодные альтернативы.

Данный парадокс выявлен в странах с высоким уровнем доходов на душу населения, таких как США [Hamilton, 2000], Великобритания [Parker, 2018], Германия [Sorgner, Fritsch, Kritikos, 2017], Финляндия [Åstebro, 2012]. Все они характеризуются наличием развитой институциональной среды [Torrini, 2005], отсутствием опыта строительства социализма с последующим возникновением предпринимательства, бóльшим вкладом малого бизнеса в валовой продукт. Однако ситуация в странах со средним и низким уровнем дохода, где условия ведения бизнеса менее благоприятны [Aidis, Estrin, Mickiewicz, 2008; Puffer, McCarthy, Boisot, 2010], проанализирована недостаточно.

Изучение разницы в доходах российских предпринимателей и наемных работников позволит не только дополнить существующие исследования, но и выдвинуть предположение о том, почему в России так мало предпринимателей. Согласно отчетам Глобального мониторинга предпринимательства, в 2017 г. доля предпринимателей в общей численности экономически активного населения¹ в Казахстане достигла 11,3%, в Латвии — 14,5%. В 2018 г. в США этот показатель был равен 15,6%, в Великобритании — 8,2%, тогда как в России 5,5%. Вместе с тем в Германии уровень предпринимательской активности, по данным 2018 г., сопоставим с российским и составлял 5% [Глобальный мониторинг предпринимательства, 2019, с. 34; Vosma, Kelly, 2019, р. 79, 112–113]. Возможно, предпринимательская деятельность менее выгодна, чем работа по найму.

В связи с этим цель настоящей статьи — ответить на вопрос, как соотносятся между собой доходы российских предпринимателей и наемных работников. В качестве предпринимателей рассматривается совокупность работающих не по найму, в том числе и по двум категориям: предприниматели-работодатели, которые используют труд наемных работников², и индивидуальные самозанятые.

Предпринимательская деятельность связана со значительными рисками и может сопровождаться разным уровнем доходности [Camerer, Lovallo, 1999; Wu, Knott, 2006]. Предположительно в периоды рецессии предприниматели зарабатывают значительно меньше наемных работников по сравнению с периодами

¹ Приводятся данные ранней предпринимательской активности (Total Entrepreneurial Activity), которая представляет собой долю населения в возрасте от 18 до 64 лет, находящегося в процессе открытия бизнеса (нарождающиеся предприниматели) или владеющего либо управляющего новым бизнесом менее 3,5.

² Далее по тексту для предпринимателей-работодателей используется термин «работодатели».

экономического роста, поскольку их доходы сильнее зависят от деловой конъюнктуры, чем у работающих по найму. Эта проблема недостаточно исследована в литературе и является предметом анализа данной работы, так как изучаемый период включает и рецессию 2015–2016 гг. в России. Таким образом, важно оценить не только материальные выгоды от предпринимательской деятельности, но и их устойчивость в периоды экономического спада. Ответ на поставленный вопрос может помочь выявить потенциал для развития предпринимательства в России. В случае если средние доходы предпринимателей и наемных работников равны, наблюдается равновесная предпринимательская активность, а ситуация, когда доходы предпринимателей выше, чем у наемных работников, свидетельствует о неравновесной предпринимательской активности [Parker, 2018].

Данные задачи решаются с помощью эконометрического анализа. В этих целях применяются метод наименьших квадратов, который позволяет оценить разницу в средних доходах между наемными работниками и предпринимателями, и квантильная регрессия — для получения более точной картины распределения различий в их доходах.

Статья имеет следующую структуру. В первом разделе представлен обзор литературы. Во втором — описаны данные, используемые для анализа, в третьем — методология и основные результаты анализа. В четвертом разделе обсуждаются результаты, которые сопоставляются с выводами других исследований. В заключении даны рекомендации индивидам, которые рассматривают предпринимательство как один из вариантов занятости, органам исполнительной власти, ответственным за развитие предпринимательской деятельности, и приводятся ограничения исследования.

РАЗЛИЧИЯ В ДОХОДАХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И РАБОТНИКОВ ПО НАЙМУ: ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Во многих исследованиях изучаются причины, объясняющие, почему одни индивиды становятся предпринимателями, а другие — выбирают работу по найму. Принятие решения о том, в каком статусе участвовать на рынке труда, зависит от материальной и нематериальной мотивации [Blanchflower, Oswald, 1998; Minniti, 2005; Fairlie, Krashinsky, 2012]. Среди основных мотивов выбора предпринимательства — ожидаемое денежное вознаграждение. При построении теоретических моделей нередко утверждается, что индивид выбирает самозанятость в том случае, когда ожидаемый доход от этой деятельности выше предполагаемого при работе по найму (см., напр.: [Parker, 2018]). Такой подход используется во многих работах (см., напр.: [Ghatak, Morelli, Sjöström, 2007; Åstebro, Chen, Thompson, 2011; Poschke, 2013]). Авторы считают, что если предпринимательство обеспечивает более высокий уровень доходов, то численность работающих не по найму (их доля в совокупной рабочей силе) будет расти, а равенство доходов приведет к равновесной численности предпринимателей.

Эмпирическая проверка данной концепции демонстрирует, что при такой постановке вопроса не всегда можно объяснить реальное поведение индивидов. Во-первых, разница в доходах предпринимателей и наемных работников меняется во времени. В 1950–1960-е гг. предприниматели и в среднем, и по медиане зарабатывали больше, чем наемные работники. Так, в [Robson, 1997; Parker, 2018] сравниваются средние и медианные доходы самозанятых и работников по найму в Великобритании и США и подтверждается, что в 1950–1980-е гг. заработки предпринимателей были выше, чем у наемных работников. С середины 1980-х гг. в США и Испании доходы самозанятых стали меньше, чем у работающих по найму, или равны им [Hamilton, 2000; Kawaguchi, 2003; Fairlie, 2005; Alba-Ramirez, 1994; Albarrán, Carrasco, Martinez-Granado, 2009; Åstebro, 2012; Åstebro, Chen, 2014]. Несмотря на то что на современном этапе предпринимательство приносит меньший доход, индивиды выбирают эту деятельность. Начиная с 1980-х гг. доля работающих не по найму в совокупной рабочей силе продолжает увеличиваться преимущественно в странах с высоким уровнем дохода [Blanchflower, 2000; Noorderhaven et al., 2004]. Во-вторых, результаты различаются по странам — уже в 1980-е гг. разница в доходах между предпринимателями и работниками по найму могла быть положительной, например в Норвегии, и отрицательной — в США, Великобритании, Германии, и этот паттерн сохраняется до сих пор [Evans, Jovanovic, 1989; Robson, 1997; Åstebro, 2012; Åstebro, Chen, 2014; Sorgner, Fritsch, Kritikos, 2017; Parker, 2018].

Изучению различий в доходах предпринимателей и наемных работников в США посвящена работа [Hamilton, 2000]. По результатам опросов, проведенных в 1983–1986 гг., было установлено, что многие предприниматели по сравнению с наемными работниками, имеющими аналогичные характеристики, по медиане зарабатывают меньше, а их доходы растут медленней. Аналогичные исследования для более позднего периода и других стран в целом подтверждают вывод о том, что предприниматели зарабатывают не больше наемных работников [Hartog, Van Praag, Van Der Sluis, 2010; Hyytinen, Ilmakunnas, Toivanen, 2013].

При этом в [Quadrini, 2000; Åstebro, Chen, 2014] утверждается, что оценка доходов зависит от способа их измерения: если измерять доход предпринимателей США с помощью расходов на потребление продовольствия, то они зарабатывают значительно больше, а если опираясь лишь на денежное вознаграждение, то результаты будут такими же, как и в [Hamilton, 2000]. Однако в работах [Nanda, 2008; Berglann et al., 2011] на примере Дании и Норвегии показано, что и в денежном измерении предприниматели способны зарабатывать больше. Столь неоднозначные результаты могут объясняться различиями в характеристиках индивидов, выбирающих предпринимательство: в частности, в США — это люди с высшим образованием, а в Дании и Норвегии — те, кто имеет низкий уровень квалификации. В [Van Praag, van Witteloostuijn, van der Sluis, 2013] на примере данных США выявлено, что предприниматели с высшим образованием зарабатывают больше, чем наемные работники с аналогичным уровнем образования.

Данный вывод расходится с результатами исследования [Åstebro, Braunerhjelm, Broström, 2013], где показано, что в Швеции предприниматели с более высоким уровнем образования зарабатывают меньше и это мотивирует их выбирать работу по найму.

Такое противоречие может быть связано с тем, что уровень образования не единственный показатель, свидетельствующий о способности индивида к предпринимательству и его потенциальных доходах. В качестве одного из альтернативных вариантов можно использовать размер компании, которой руководит предприниматель: большое количество нанятых работников может характеризовать более высокие способности к предпринимательской деятельности. В [Sorgner, Fritsch, Kritikos, 2017] сравниваются доходы предпринимателей-работодателей, индивидуальных самозанятых и наемных работников в Германии за 2001–2004 гг. и 2009 г. Авторы показали, что работодатели получали по медиане более высокий доход, чем наемные работники. Кроме того, доходы предпринимателей возрастают в зависимости от размера фирмы, который измеряется количеством занятых. Полученные результаты схожи с выводами [Levine, Rubinstein, 2017], где анализируются данные США за 1995–2012 гг. и демонстрируется, что предприниматели в формальном секторе экономики зарабатывают по медиане больше по сравнению с наемными работниками.

Предложенный подход к изучению разницы доходов предпринимателей и наемных работников имеет свои недостатки. В частности, предпринимательство выбирается не случайно, следовательно, присутствует самоотбор: на выбор между предпринимательством и работой по найму могут влиять генетические различия [Van der Loos et al., 2013], личностные характеристики, особенности социальной среды, в которой рос индивид, а также род деятельности родителей [Lindquist, Sol, Van Praag, 2015] и их социальный капитал [Djankov et al., 2005].

Отчасти проблема самоотбора решается в работе [Нуутинен, Илмакуннас, Тоиванен, 2013], где на примере Финляндии в период с 1975 по 1990 г. сравниваются доходы пар мужчин-близнецов, когда один из них является предпринимателем, а другой — работником по найму³. Подобный подход интересен тем, что он устраняет эндогенность, связанную с генетическими различиями между индивидами. Результаты показали, что предприниматели зарабатывают меньше, а работают при этом больше, что согласуется с предыдущими исследованиями [Alba-Ramirez, 1994; Hamilton, 2000; Kawaguchi, 2003; Fairlie, 2005; Albarrán, Carrasco, Martinez-Granado, 2009]. Вместе с тем авторы не учитывали размер компаний, управляемых предпринимателями, поэтому их выводы могут быть не совсем корректными.

Важно подчеркнуть, что отличаться могут не только медианные или средние доходы — различия наблюдаются для всего распределения доходов, причем среди предпринимателей дисперсия доходов выше, а их распределение смещено

³ Авторы анализируют данные повторяющегося опроса одних и тех же респондентов. Опрос проводился в 1975, 1981 и 1990 гг. и охватывал 11 927 пар близнецов — 23 854 респондента.

вправо [Hamilton, 2000; Åstebro, 2012; Sorgner, Fritsch, Kritikos, 2017]. Например, в [Sorgner, Fritsch, Kritikos, 2017] показано, что в Германии предприниматели зарабатывают больше в группе лиц, которые входят в высокие перцентили доходов (75-й и выше). Вероятно, в исследованиях не всегда уделялось должное внимание этой проблеме, что также может приводить к противоречивым результатам. Таким образом, в настоящее время нет единого мнения о том, насколько велика разница в доходах предпринимателей и работников по найму.

Следует отметить, что авторы рассматриваемых работ опираются на опыт развитых стран — США, Великобритании, Финляндии, Германии и др., подчеркивая, что эти страны чаще всего становятся объектом анализа вследствие доступности релевантных микроданных. Вместе с тем опыт стран с развивающимися рынками изучен недостаточно. В данном контексте можно выделить исследование [Earle, Sakova, 2000], в котором оцениваются различия в доходах между самозанятыми и наемными работниками, а также между работодателями и работниками по найму в Болгарии, Венгрии, Польше, России, Словакии и Чешской Республике. Авторы показали, что в России наемные работники в среднем зарабатывают меньше, чем работодатели, но имеют одинаковые доходы с индивидуальными самозанятыми. Это отличает Россию от других стран, где индивидуальные самозанятые зарабатывают в среднем меньше. Однако в данной работе проблемы различий доходов предпринимателей и наемных работников раскрыты недостаточно. В частности, актуальным является анализ медианного дохода, а также различий в распределении доходов между этими группами. Кроме того, авторы рассматривают предпринимательство на раннем этапе перехода к рынку, в то время как особый интерес вызывают более поздние наблюдения, касающиеся периода 2010-х гг.

В данной связи представляет интерес оценка различий в доходах российских предпринимателей и наемных работников. Это позволит выявить, насколько выгодна предпринимательская деятельность по сравнению с работой по найму, и сопоставить полученные результаты с исследованиями, выполненными для других стран.

ОПИСАНИЕ ДАННЫХ

Настоящее исследование базируется на данных выборочного наблюдения доходов населения и участия в социальных программах в 2014–2018 гг., подготовленных Федеральной службой государственной статистики (Росстатом)⁴. Информация охватывает все субъекты Российской Федерации, городское и сельское население и представляет собой результаты ежегодного опроса разных лиц из случайным образом выбранных домохозяйств.

Для формирования выборки рассматривается занятое население в возрасте от 16 лет и старше, которое в соответствии с рекомендациями Международной

⁴ Выборочное наблюдение доходов населения и участия в социальных программах. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vndn-2018/index.html

организации труда (МОТ) подразделяется на две группы: 1) наемные работники, деятельность которых регулируется установленными правилами; 2) лица, работающие не по найму, в том числе: работающие на индивидуальной основе; работодатели; неоплачиваемые работники семейных предприятий; члены коллективных предприятий⁵. Доход тех, кто работает не по найму (или доход семьи), непосредственно зависит от результатов производства. Они принимают управленческие решения, влияющие на деятельность предприятия, или делегируют эти полномочия, но несут ответственность за благополучие предприятия.

В настоящем исследовании работающие не по найму называются предпринимателями (самозанятыми). В свою очередь, самозанятые делятся на индивидуальных самозанятых (лиц, работающих на индивидуальной основе, без сотрудников) и работодателей (владельцев с наемными работниками и членов кооперативов (артелей)). Статус занятости применяется только для основной работы индивидов. Данный подход основан на предшествующих исследованиях [Hamilton, 2000; Iversen, Jørgensen, Malchow-Møller, 2007]. С учетом этого формируются объясняющие дамми-переменные для работодателей, индивидуальных самозанятых и тех, кто работает не по найму.

Зависимая переменная в исследовании — доходы респондентов после уплаты всех налогов за год. Для работающих по найму — это заработная плата по основному месту работы и выплаты социального характера, из которых вычитается размер уплаченного подоходного налога. Доходы работающих не по найму по основному месту работы⁶ исчисляются, исходя из информации о денежных и натуральных поступлениях (в денежной оценке) от самостоятельной деятельности за вычетом уплаченных налогов. Исключение из рассмотрения доходов до налогообложения связано с необходимостью обеспечить сопоставимость данных для предпринимателей и наемных работников, так как размер налогов у них может отличаться.

Для подготовки описательной статистики за 2014–2018 гг. (пула данных) использованы реальные доходы занятого населения после вычета налогов. Коррекция величины доходов на величину инфляции осуществлялась с помощью индек-

⁵ См.: Классификация статистических данных о составе рабочей силы, экономической активности и статусу в занятости. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B99_10/IssWWW.exe/Stg/d000/i000080r.htm; Сборник «Методики расчета показателей национальных и федеральных проектов (программ), реализуемых в рамках исполнения Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года»». Методологические положения по статистике (вып. 1–5). URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B99_10/Main.htm

⁶ Согласно приказу Росстата от 30 июня 2017 г. № 445 (ред. от 7 декабря 2018 г.) «Об утверждении Основных методологических и организационных положений по проведению выборочного обследования рабочей силы» (Раздел II, п. 2.7), «Для занятых лиц, имеющих в рассматриваемом периоде более одной работы (доходного занятия), определяется основная работа и дополнительная работа. Основная работа (основное доходное занятие) или первая работа — это работа с наибольшей продолжительностью обычно отработываемых часов. Другая работа, которую данное лицо имело в рассматриваемом периоде, считается дополнительной работой».

са потребительских цен за год на уровне региона. В качестве базового взят 2018 г. Для моделей регрессий, где анализируется разница в доходах предпринимателей и работающих по найму за каждый год в период с 2014 по 2018 г., используются номинальные годовые доходы респондентов после вычета налогов.

Из выборки исключены государственные и военные служащие, а также работники образования, здравоохранения и социальных услуг в связи с тем, что они, как правило, заняты в бюджетных учреждениях и не могут влиять на размер своего дохода, оставаясь на прежних должностях. Кроме того, в нее не вошли работники сельского хозяйства, рыболовства и рыбоводства, поскольку в этих отраслях высока доля работающих не по найму, деятельность которых не всегда соответствует традиционным определениям предпринимательства [Iversen, Jørgensen, Malchow-Møller, 2007].

Для формирования контрольных переменных используются данные о социально-демографическом профиле индивида, отрасли и регионе. В литературе показано, что в США, Австралии, Германии мужчины нередко зарабатывают больше женщин вне зависимости от того, являются они наемными работниками или предпринимателями [Clain, 2000; Eastough, Miller, 2004; Georgellis, Wall, 2005]. Следовательно, можно предположить, что и в России доходы мужчин в среднем больше, чем у женщин. Что касается возраста, то доходы быстро увеличиваются до 35–45 лет, после чего их рост замедляется [Hellerstein, Neumark, Troske, 1999; Ilmakunnas, Maliranta, Vainiomäki, 2004]. Это служит сигналом о нелинейной зависимости между возрастом и уровнем доходов: в частности, ожидается, что она имеет форму параболы, ветви которой направлены вниз. Кроме того, наличие супруга или супруги дает основания полагать, что индивид зарабатывает достаточно, чтобы содержать семью [Waite, Gallagher, 2001; Ahituv, Lerman, 2011], и можно вести речь о положительной взаимосвязи между семейным положением и уровнем доходов.

Помимо социально-демографических переменных, в модели регрессий часто включается информация об уровне образования индивида. В настоящей работе это дамми-переменные для общего, среднего профессионального, высшего и послевузовского образования. Согласно выводам проведенных исследований [Arias, McMahon, 2001; Moretti, 2004; Van Praag, Van Witteloostuijn, Van der Sluis, 2013], заработка более образованных индивидов выше.

Место работы и проживания также имеет значение: в городах уровень доходов может быть выше, чем в сельской местности. Доходы могут отличаться в разных видах деятельности, например, в секторе добычи полезных ископаемых можно зарабатывать больше, чем в других отраслях. Кроме того, доходы отличаются по регионам: в Москве, Санкт-Петербурге и северных территориях они выше, чем в южных регионах России. Поэтому в модель добавлены дамми-переменные для регионов, отраслей и городской местности.

Исследуемая выборочная совокупность за 2014–2018 гг. составила 171 385 человек, из которых 166 тыс. (3%) работали не по найму. Среди работающих не по

найму индивидуальные самозанятые составили 3 002 человек (58,3%), работодатели — 2 148 человек (41,7%) (табл. 1).

Таблица 1. Величина реальных годовых доходов респондентов после вычета всех налогов в среднем и по квантилям распределения, 2014–2018 гг., руб. в год

Описательные статистики	Тип занятости респондента			
	Работающие по найму, N = 166 235	Работающие не по найму, N = 5 150	Работающие не по найму, в том числе	
			Индивидуальные самозанятые, N = 3 002	Работодатели, N = 2 148
Среднее значение	364 773,6	457 216,7	357 287,9	596 875,1
Квантиль				
0,01	37 861,2	21 235,2	19 302,6	26 312,5
0,10	127 094,2	113 476,0	102 000,0	145 019,1
0,25	196 000,0	191 978,5	159 054,1	264 406,5
0,50*	310 000,0	328 735,2	273 078,1	444 102,1
0,75	459 734,1	561 546,0	439 446,0	710 555,7
0,90	667 793,6	927 897,0	660 000,0	1 242 907,0
0,99	1 259 343,0	2 347 214,0	1 640 652,0	2 707 672,0

Примечания: 1) объем наблюдений соответствует размеру выборки в основной модели регрессии (Приложение, табл. 1); 2) * — медианные значения годового дохода респондентов; 3) с целью обеспечения сопоставимости результатов описательной статистики для работающих не по найму, индивидуальных самозанятых и работодателей из выборки исключены помогающие в бизнесе, принадлежащем кому-то из родственников, а также те, кто отказался дать информацию о наличии у них работников.

Составлено по: Выборочное наблюдение доходов населения и участия в социальных программах. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vndn-2018/index.html

По сравнению со средними показателями квантильные значения более точно и объективно отражают различия в доходах экономически активного населения в связи с асимметричным распределением доходов (средние значения доходов превышают оценки, что подтверждается службами статистики разных стран, в том

числе Росстатом). Так, медианные значения дохода для всех рассматриваемых групп ниже средних: половина работающих по найму получают меньше 310 тыс. руб. в год (25,8 тыс. руб. в месяц⁷), что согласуется с данными Росстата. Медианный доход индивидуальных самозанятых составляет около 273 тыс. руб. в год (22,8 тыс. руб. в месяц), работодателей — 444 тыс. руб. в год (37 тыс. в месяц).

Работодатели имеют более высокий доход по сравнению с наемными работниками, начиная с 10-го перцентиля, в то время как индивидуальные предприниматели зарабатывают меньше, чем наемные работники, и только с 99-го перцентиля их доходы становятся выше. Иными словами, большинство индивидуальных самозанятых зарабатывает меньше наемных работников. Но среди высокооплачиваемых работников больше зарабатывают именно индивидуальные самозанятые, а не те, кто работает по найму.

В табл. 2 приведена описательная статистика контрольных переменных для анализируемых групп респондентов — работающих по найму и не по найму (работодателей и индивидуальных самозанятых). Тесты на равенство средних показали значимые на 5%-м уровне и выше различия в доходах предпринимателей и работающих по найму: предприниматели в среднем зарабатывают больше (457 тыс. руб. в год против 365 тыс. руб., или 38,1 тыс. в месяц против 30,4 тыс. руб. в месяц). Но если сравнивать доходы индивидуальных самозанятых и работающих по найму, то, согласно тесту на разницу средних, они практически не различаются. При этом дисперсия доходов у индивидуальных предпринимателей выше. В то же время доход предпринимателей-работодателей выше, чем доход у индивидуальных самозанятых и чем доход у работников по найму, и составляет в среднем 597 тыс. руб. в год (почти 49,8 тыс. руб. в месяц). Следует отметить значительный разброс в доходах работодателей по сравнению с остальными группами (стандартное отклонение в размере 555 тыс. руб. в 1,6 раза превысило соответствующий показатель у индивидуальных самозанятых и в 2,2 раза — у работающих по найму). Можно сделать вывод о том, что доходы наемных работников в среднем ниже, чем у работающих не по найму.

При сравнении социально-демографических характеристик можно выделить сходства и различия в изучаемых группах (табл. 2). Доля работающих мужчин во всех группах составляет более 60%, но в группе работающих не по найму она больше, при этом доля мужчин-работодателей достигает почти 69,6%. Среди предпринимателей значимо больше доля состоящих в браке по сравнению с наемными работниками. Средний возраст самозанятых работников выше, чем у наемных работников. Основная часть респондентов проживает в городе: более 80% наемных работников и работодателей. Индивидуальных самозанятых, по сравнению с другими типами занятых, в городе в среднем меньше (около 73,9%), что объясняется спецификой труда в сельской местности. Следует также отметить в среднем более высокий уровень образования у предпринимателей, чем у наемных работников.

⁷ Месячный доход рассчитан путем деления годового дохода на 12.

Таблица 2. Описательные статистики переменных по группам экономически активного населения России, 2014–2018 гг.

Переменная	Среднее значение/Стандартное отклонение			
	Работающие по найму, N = 166 235	Работающие не по найму, N = 5 150	Работающие не по найму, в том числе	
			Индивидуальные самозанятые, N = 3 002	Работодатели, N = 2 148
Реальные годовые доходы после вычета налогов, тыс. руб.	365/257	457*/458	357/340	597*/555
Пол (мужской = 1)	0,603	0,649*	0,615*	0,696*
Семейное положение (женат/замужем = 1)	0,692	0,814*	0,799*	0,835*
Возраст, лет	39,5/10,30	42,03*/8,9	41,69*/9,24	42,49*/8,50
Проживание в городе (да = 1)	0,806	0,763*	0,736*	0,801
Образование	0,137	0,135	0,165*	0,092*
Среднее профессиональное	0,497	0,437*	0,490	0,362*
Высшее	0,36	0,419*	0,339*	0,530*
Послевузовское	0,006	0,009*	0,005	0,015*

Примечания: 1) * — статистически значимое различие от соответствующих средних значений показателей для работающих по найму (по критерию Стьюдента на 5%-м уровне значимости); 2) объем наблюдений соответствует размеру выборки в основной модели регрессии (Приложение, табл. 1); 3) с целью обеспечения сопоставимости результатов описательной статистики для работающих не по найму, индивидуальных самозанятых и работодателей из выборки исключены помогающие в бизнесе, принадлежащем кому-то из родственников, а также те, кто отказался дать информацию о наличии у них работников.

Составлено по: Выборочное наблюдение доходов населения и участия в социальных программах. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vndn-2018/index.html

Описательная статистика показывает, что в России предприниматели (самозанятые граждане) в среднем старше работающих по найму и с более высоким уровнем образования. Статистически значимые различия в доходах разных типов работников дают основания предположить, что предприниматели могут зарабатывать больше работников по найму, но для формулирования более точного вывода необходим регрессионный анализ.

РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ РАЗЛИЧИЙ В ДОХОДАХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И РАБОТНИКОВ ПО НАЙМУ

Для оценки разницы в доходах от предпринимательства и работы по найму применяются два подхода, основанные на оценке уравнения доходов Минцера, где в левой части находится логарифм доходов, а в правой — независимые переменные (см.: [Mincer, 1974]).

Первый подход предполагает оценку уравнения доходов Минцера, где объясняющей является дамми-переменная: предприниматель или наемный работник. Если она статистически значима, то в их доходах присутствуют различия [Benz, Frey, 2008; Kautonen, Kibler, Minniti, 2017; Sorgner, Fritsch, Kritikos, 2017]. Данный подход привлекателен своей простотой, однако его нередко критикуют в связи с тем, что сравнивать предпринимателей и наемных работников внутри одной регрессии нельзя — всегда есть ненаблюдаемые характеристики, которые создают ощутимые различия между ними [Parker, 2018] и, как следствие, приводят к разнице доходов.

Второй подход основан на моделях с переменной структурой (switching regression). В данном случае оценивается стандартное уравнение доходов Минцера, где в левой части — логарифм доходов, а в правой — независимые переменные для двух подвыборок: предпринимателей и наемных работников. После этого высказывается предположение о том, сколько может зарабатывать индивид, если будет выступать на рынке труда в альтернативном статусе, т. е. сколько зарабатывал бы предприниматель, если бы он был наемным работником, и наоборот. Затем вычисляется вероятность того, что индивид является предпринимателем, где объясняющая переменная — это разница в доходах для разных сценариев статуса на рынке труда. Если разница положительна и статистически значима, то предприниматели зарабатывают больше. Таким образом, материальная мотивация побуждает индивидов выбирать самозанятость [Hamilton, 2000; Parker, 2018].

Недостаток второго подхода также связан с ненаблюдаемыми характеристиками. В частности, нет оснований полагать, что индивид-предприниматель в случае выбора им наемного труда будет иметь высокий или низкий заработок. Вероятно, есть факторы, которые объясняют его успех в роли предпринимателя, но он мог бы стать намного успешней или, напротив, потерпеть неудачу в качестве наемного работника. Эти факторы сложно измерить, а следовательно, модели с

переменной структурой могут обладать теми же недостатками, что и стандартные модели, где анализируется вся выборка. Таким образом, этот подход вряд ли позволит найти причинно-следственную связь: он, как и первый, демонстрирует корреляцию между статусом на рынке труда и уровнем дохода. По сути, он предполагает более сложный вариант решения задачи, причем с риском получить менее точные результаты по сравнению с первым подходом, где результаты аналогичны, но легче интерпретируются и сложнее совершить ошибку. В связи с этим в настоящей работе применяется первый подход.

Для решения поставленной задачи оценивается уравнение логарифма доходов Минцера. Первая модель содержит одну объясняющую переменную:

$$\ln(y_i) = \beta_0 + \beta_1 I_i + \gamma CV + \varepsilon_i,$$

где I_i — объясняющая переменная, которая равна 0, если индивид работает по найму, и 1, если он работает не по найму; CV — вектор контрольных переменных, которые охватывают пол, возраст, возраст в квадрате, семейное положение, уровень образования, проживание в городе или сельской местности, дамми-переменные для отраслей и регионов, а также дамми-переменную на соответствующий год, если анализируется пул данных.

Вторая модель включает две объясняющие переменные:

$$\ln(y_i) = \beta_0 + \beta_1 I_i^1 + \beta_2 I_i^2 + \gamma CV + \varepsilon_i,$$

где переменная I_i^1 равна 1, когда индивид является индивидуальным самозанятым, и 0, если он работодатель или работает по найму; переменная I_i^2 принимает значение, равное 1, если индивид является предпринимателем-работодателем, и 0, если он работает по найму или индивидуальный самозанятый. Как и в первой модели, CV — вектор контрольных переменных.

Результаты оценки моделей методом наименьших квадратов для пула данных за 2014–2018 гг. (Приложение, табл. 1–4) показали, что объясняющая переменная «работающий не по найму» статистически значима на уровне 0,1% с положительным знаком. Полученное значение коэффициента демонстрирует, что если индивид является предпринимателем, то его средний доход после вычета налогов будет выше на 41,3% (Приложение, табл. 2) при прочих равных. Согласно моделям регрессий для каждого года, предприниматели зарабатывали больше наемных работников и в период рецессии 2015–2016 гг. (Приложение, табл. 3, 4).

Статистически значимые результаты для коэффициентов при объясняющей переменной «работающий не по найму» показали также квантильные регрессии для 1, 25, 50, 75, 90 и 99-го перцентилей. При прочих равных медианный доход предпринимателей на 48,3% выше дохода работающих по найму (Приложение, табл. 2). Результаты для 10-го перцентиля в пуле данных и для кросс-секций за

2014–2017 гг. демонстрируют, что этот коэффициент статистически не значим (Приложение, табл. 3); в 1-м перцентиле он статистически значим с отрицательным знаком.

Контрольные переменные также значимы, а их знаки соответствуют ожиданиям и результатам исследований, проанализированных выше. В частности, мужчины зарабатывают в среднем на 46,2% больше женщин при прочих равных, а по медиане это различие составляет 42,2%. Наличие супруга или супруги не оказывает статистически значимого влияния на средний уровень дохода, но для 75-го перцентиля и ниже квантильный анализ демонстрирует, что наличие семьи предполагает незначительное, на 1,5–2%, снижение доходов после вычета налогов (Приложение, табл. 2).

Выявлена статистически значимая нелинейная зависимость между возрастом и уровнем дохода работника. В частности, в возрасте 41–42 года средний и медианный уровни доходов достигают максимума, что согласуется с утверждением о нелинейной взаимосвязи между возрастом и доходами, упомянутой в [Hellerstein, Neumark, Troske, 1999; Ilmakunnas, Maliranta, Vainiomäki, 2004]. У более образованных индивидов доходы выше, что также совпадает с результатами исследований [Arias, McMahon, 2001; Moretti, 2004; Van Praag, Van Witteloostuijn, Van der Sluis, 2013]. Кроме того, проживающие в городах зарабатывают больше остальных. Результаты тестов на совместную значимость коэффициентов при дамми-переменных для регионов и отраслей показали, что величина доходов различается в зависимости от региона и отрасли.

В Приложении (табл. 1) используются две объясняющие дамми-переменные: для работодателя и индивидуального самозанятого. Результаты для пула данных показали, что объясняющие переменные статистически значимы на уровне 0,1% как в моделях, оцениваемых с помощью МНК, так и в квантильной регрессии для 1-го перцентиля, для 50-го перцентиля и выше. Значения коэффициентов отличаются от результатов предыдущей модели, где была только одна объясняющая переменная. В частности, средние доходы индивидуального самозанятого на 18,4% выше, чем у работающих по найму при прочих равных. В то же время средний доход предпринимателя-работодателя на 62,1% выше, чем у наемных работников. Аналогичное соотношение наблюдается и для медианных доходов.

Таким образом, предприниматели зарабатывают больше наемных работников, даже если они являются индивидуальными самозанятыми. Однако если рассмотреть доходы индивидуальных самозанятых для 10-го перцентиля и ниже, то можно отметить статистически значимые на уровне 5% отрицательные коэффициенты, в то время как для предпринимателей-работодателей аналогичный результат наблюдается только для 1-го перцентиля. Из этого следует, что распределения доходов индивидуальных самозанятых и работодателей отличаются незначительно. Контрольные переменные также статистически значимы, и их значения близки значениям в первой модели.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИССЛЕДОВАНИЯ

Российские предприниматели в среднем и по медиане могут зарабатывать больше наемных работников. Результаты настоящего исследования противостоят опыту США [Hamilton, 2000], Германии [Sorgner, Fritsch, Kritikos, 2017], Великобритании, но сопоставимы с опытом Норвегии [Berglann et al., 2011]. Можно предположить, что в России предпочтение отдается предпринимательству, в том числе в связи с высоким ожидаемым доходом, что соответствует выводам классических теоретических работ, посвященных рассмотрению причин выбора индивидами между предпринимательством и наемным трудом [Parker, 2018]. Это отличает Россию от стран с высоким ВВП на душу населения, где нематериальная мотивация играет большую роль в принятии того или иного решения [Carree, Thurik, 2003; Åstebro et al., 2014].

Если предприниматель является работодателем, то, скорее всего, он зарабатывает на 60–70% больше, чем наемные работники (в частности, его средний и медианный доход будет выше). Для 1% занятого населения с наименьшими доходами работа по найму становится выгодней предпринимательства. Наличие наемных работников может сигнализировать об уровне способностей к предпринимательской деятельности — чаще всего наиболее талантливые индивиды способны выйти на уровень работодателя и оставаться в данном статусе. Это соответствует теоретическим моделям предпринимательства, в которых способностям отводится ведущая роль в объяснении результатов деятельности [Lucas, 1978; Banerjee, Newman, 1993; Poschke, 2013].

Предприниматели — индивидуальные самозанятые зарабатывают в среднем и по медиане больше наемных работников, что отличает Россию от стран с высоким уровнем дохода на душу населения [Sorgner, Fritsch, Kritikos, 2017]. Доходы индивидуальных самозанятых выше на 24% по медиане и на 18% — в среднем. При этом среди 10% занятых с наименьшими доходами предприниматели зарабатывают меньше наемных работников. Для остальных лиц разница в доходах отсутствует либо положительна. Это свидетельствует о том, что предприниматели без наемных работников нередко зарабатывают больше наемных работников, но разница становится ощутимой только на 50-м перцентиле и выше. Полученные результаты отличаются от выводов аналогичного исследования по Германии, где около 50% индивидуальных самозанятых получают меньший доход, чем наемные работники [Sorgner, Fritsch, Kritikos, 2017].

Кроме того, в России наблюдаются достаточно большие различия в дисперсии доходов тех, кто работает не по найму. В частности, среди 10% индивидов с наименьшим доходом предприниматели зарабатывают меньше, чем наемные работники, либо столько же. Остальные получают больший доход. Это значительно отличает Россию от опыта США, Великобритании, Германии и Финляндии [Hamilton, 2000; Nyutinen, Ilmakunnas, Toivanen, 2013; Parker, 2018]. Выявленное различие сохранялось и в период рецессии 2015–2016 гг. Обратим внимание, что

в данном случае рассматривается процентное различие в доходах между предпринимателями и наемными работниками. Вероятно, в периоды рецессии предприниматели снижают оплату труда наемных работников, чтобы компенсировать потери собственных доходов; кроме того, медианные и средние доходы наемных работников в равной степени сокращаются. Это опровергает тезис о том, что в период кризиса предпринимательство менее прибыльно, чем наемный труд. Таким образом, и на стадии роста экономики, и во время рецессии заниматься предпринимательской деятельностью часто выгодней, чем работать по найму.

При этом сложно объяснить существование положительной разницы в распределении доходов предпринимателей и наемных работников — в настоящее время недостаточно исследований в этой области как для развитых стран, так и для стран с развивающимися рынками. Можно предположить, что положительная разница в доходах связана с институциональной средой бизнеса. В частности, неблагоприятная институциональная среда российской экономики препятствует переходу индивидов к предпринимательской деятельности [Aidis, Estrin, Mickiewicz, 2008; Puffer, McCarthy, Boisot, 2010]. Это приводит к тому, что уровень конкуренции снижается, фирмы получают более высокую прибыль, а их размер превышает средний по отрасли. В результате доходы предпринимателей становятся больше, чем у наемных работников. В [Parker, 2018] указывается, что малочисленность участников предпринимательства в стране может объяснять природу высоких доходов в этой группе занятых.

Вместе с тем в Норвегии, где институциональная среда бизнеса считается благоприятной [Schwab, Sala-i-Martin, 2013; 2017], предприниматели также зарабатывают больше [Berglann et al., 2011]. При этом уровень предпринимательской активности в Норвегии и России сопоставим — около 3% от взрослого населения в возрасте 16–64 лет [Глобальный мониторинг предпринимательства, 2012; 2013].

Положительная разница в доходах предпринимателей и наемных работников служит свидетельством того, что в России имеется значительный потенциал для увеличения численности (соответственно, доли в рабочей силе) работающих не по найму. Но для этого необходимо преодолеть ряд барьеров, достаточно подробно описанных в научных и прикладных исследованиях. Среди них — неблагоприятная институциональная среда, ожидание высоких рисков при недостаточных доходах [Policy Uncertainty Clouds Medium-Term Prospects..., 2014; Modest Growth Ahead..., 2018], которые препятствуют росту предпринимательской активности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Результаты эконометрического анализа различий в доходах между предпринимателями и наемными работниками свидетельствуют о том, что в России выгодней быть предпринимателем, чем наемным работником. Индивидуальные самозанятые и работодатели в среднем и по медиане зарабатывают больше наемных работников. Кроме того, положительная разница сохраняется и в периоды

рецессии. Таким образом, несмотря на риски, сопутствующие предпринимательской деятельности, работающие не по найму имеют более высокие доходы, чем наемные работники, и в период роста, и во время экономического спада.

Полученные результаты позволяют сделать вывод о том, что ситуация в России отличается от стран с высоким уровнем доходов на душу населения, где предприниматели по медиане и в среднем зарабатывают меньше работающих по найму. Положительная разница в доходах в развитых странах наблюдалась вплоть до 1970-х гг., когда вовлеченность населения в предпринимательство была невысокой, а малый и средний бизнес вносил незначительный вклад в ВВП. В этот период основная часть добавленной стоимости создавалась крупными организациями, которые нередко предполагали высокий уровень доходов для их основателей и собственников. Как представляется, Россия в настоящее время находится на схожем этапе развития, когда основная часть добавленной стоимости создается крупным, а не малым и средним бизнесом. Следовательно, можно предположить, что в случае роста вклада малого и среднего предпринимательства в добавленную стоимость разница в доходах между работающими по найму и не по найму сократится.

Поскольку предприниматели в России зарабатывают больше наемных работников, индивидам целесообразно задуматься о выборе для себя этого вида деятельности. В таком случае им придется работать в институциональной среде, качество которой в России хуже, чем в странах с высоким уровнем дохода. Однако это может компенсироваться получением более высоких доходов, чем в случае работы по найму.

Государству следует обратить внимание на то, что предприниматели зарабатывают больше наемных работников, так как это свидетельствует о высоком потенциале развития предпринимательства в России. Поэтому необходимо снижать барьеры, препятствующие переходу индивидов от работы по найму к предпринимательской деятельности. Это предполагает улучшение институциональной среды ведения бизнеса, о чем упоминается и в отчете «Глобальный мониторинг предпринимательства» [Глобальный мониторинг предпринимательства, 2012; 2013; 2019].

Предпринимателям и акционерам важно учитывать тот факт, что значительная разница в доходах может служить показателем низкого уровня конкуренции в России, обусловленного недостаточно высокой предпринимательской активностью. Следовательно, в долгосрочном периоде при проведении реформ, направленных на развитие предпринимательства, у собственников и руководителей бизнесов появится больше конкурентов. Поэтому применяемые сегодня подходы к разработке стратегий могут оказаться неэффективными в дальнейшем, когда соперничество начнет усиливаться и возникнут риски для существования организаций, которые не всегда готовы к честной и сильной конкурентной борьбе.

Проведенное исследование не свободно от ограничений, обойти которые не представляется возможным из-за отсутствия необходимой статистической ин-

формации о респондентах. В частности, информация о времени пребывания в статусе предпринимателя могла бы дать более точные результаты при расчетах, так как начинающие предприниматели, вероятно, зарабатывают меньше, чем занятые этой работой много лет. Нередко в схожих исследованиях используются сведения о доходах индивидов за один час рабочего времени. Официальные данные, публикуемые российскими органами статистики, не содержат информации о рабочем времени респондентов, в связи с чем невозможно скорректировать размеры доходов с учетом продолжительности рабочей недели.

Кроме того, в исследовании присутствует проблема эндогенности, которая связана с тем, что, помимо наблюдаемых официальной статистикой характеристик индивидов, имеются и ненаблюдаемые — способности к предпринимательству, наличие наследства или накоплений для создания бизнеса и ряд других. Эти факторы влияют как на решение индивида заниматься предпринимательством или наемным трудом, так и на результаты его деятельности. Сведения о доходах респондентов сформированы в ходе опроса, что создает пространство для их завышения или занижения, следовательно, полученные результаты могут быть некорректны. К сожалению, в анкетах отсутствуют сведения о субъективных оценках интервьюера, достоверности полученных ответов, как и другие данные о валидации собранной информации.

Важно отметить, что перечисленные ограничения присутствуют во всех публикациях по рассматриваемой проблематике и служат направлениями для дальнейших исследований различий в доходах от предпринимательской деятельности и работы по найму.

Благодарности

Авторы выражают благодарность Е. А. Александровой, доценту департамента экономики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Санкт-Петербург), за ценные замечания и комментарии при подготовке рукописи.

Литература на русском языке

- Глобальный мониторинг предпринимательства. Национальный отчет. Россия 2012. 2012. URL: https://gsom.spbu.ru/files/upload/research/gem/gem_full_13.pdf (дата обращения: 14.08.2019).
- Глобальный мониторинг предпринимательства. Национальный отчет. Россия 2013. 2013. URL: https://gsom.spbu.ru/images/cms/data/faculty/gem_2013_final20_all.pdf (дата обращения: 14.08.2019).
- Глобальный мониторинг предпринимательства. Национальный отчет. Россия 2018/2019. 2019. URL: https://gsom.spbu.ru/images/cms/menu/otchet_cor1_rgb.pdf (дата обращения: 14.08.2019).

References in Latin Alphabet

- Ahituv A., Lerman R. I. 2011. Job turnover, wage rates, and marital stability: How are they related? *Review of Economics of the Household* 9 (2): 221–249.

- Aidis R., Estrin S., Mickiewicz T. 2008. Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective. *Journal of Business Venturing* **23** (6): 656–672.
- Alba-Ramirez A. 1994. Self-employment in the midst of unemployment: The case of Spain and the United States. *Applied Economics* **26** (3): 189–204.
- Albarrán P., Carrasco R., Martínez-Granado M. 2009. Inequality for wage earners and self-employed: Evidence from panel data. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* **71** (4): 491–518.
- Arias O., McMahon W. W. 2001. Dynamic rates of return to education in the US. *Economics of Education Review* **20** (2): 121–138.
- Åstebro T. 2012. Returns to entrepreneurship. In: D. Cumming (ed.). *Handbook of Entrepreneurial Finance*. New York: Oxford University Press; 45–108.
- Åstebro T., Braunerhjelm P., Broström A. 2013. Does academic entrepreneurship pay? *Industrial and Corporate Change* **22** (1): 281–311.
- Åstebro T., Chen J. 2014. The entrepreneurial earnings puzzle: Mismeasurement or real? *Journal of Business Venturing* **29** (1): 88–105.
- Åstebro T., Chen J., Thompson P. 2011. Stars and misfits: Self-employment and labor market frictions. *Management Science* **57** (11): 1999–2017.
- Åstebro T., Herz H., Nanda R., Weber R. A. 2014. Seeking the roots of entrepreneurship: Insights from behavioral economics. *Journal of Economic Perspectives* **28** (3): 49–70.
- Banerjee A. V., Newman A. F. 1993. Occupational choice and the process of development. *Journal of political economy* **101** (2): 274–298.
- Benz M., Frey B. S. 2008. Being independent is a great thing: Subjective evaluations of self-employment and hierarchy. *Economica* **75** (298): 362–383.
- Berglann H., Moen E. R., Røed K., Skogstrøm J. F. 2011. Entrepreneurship: Origins and returns. *Labour Economics* **18** (2): 180–193.
- Blanchflower D. G. 2000. Self-employment in OECD countries. *Labour Economics* **7** (5): 471–505.
- Blanchflower D. G., Oswald A. J. 1998. What makes an entrepreneur? *Journal of Labor Economics* **16** (1): 26–60.
- Bosma N., Kelley D. 2019. *Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019. Global Report*. Global Entrepreneurship Research Association (GERA). URL: <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50213> (accessed: 14.08.2019).
- Camerer C., Lovo D. 1999. Overconfidence and excess entry: An experimental approach. *American Economic Review* **89** (1): 306–318.
- Carree M. A., Thurik A. R. 2003. The impact of entrepreneurship on economic growth. In: Z. Acs, D. Audretsch (eds.). *Handbook of Entrepreneurship Research*. New York: Springer; 437–471.
- Clain S. H. 2000. Gender differences in full-time self-employment. *Journal of Economics and Business* **52** (6): 499–513.
- Djankov S., Miguel E., Qian Y., Roland G., Zhuravskaya E. 2005. Who are Russia's entrepreneurs? *Journal of the European Economic Association* **3** (2–3): 587–597.
- Earle J. S., Sakova Z. 2000. Business start-ups or disguised unemployment? Evidence on the character of self-employment from transition economies. *Labour Economics* **7** (5): 575–601.
- Eastough K., Miller P. W. 2004. The gender wage gap in paid-and self-employment in Australia. *Australian Economic Papers* **43** (3): 257–276.
- Evans D. S., Jovanovic B. 1989. An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints. *Journal of Political Economy* **97** (4): 808–827.
- Fairlie R. W. 2005. Self-employment, entrepreneurship, and the NLSY79. *Monthly Labor Review* **128** (2): 40–47.
- Fairlie R. W., Krashinsky H. A. 2012. Liquidity constraints, household wealth, and entrepreneurship revisited. *Review of Income and Wealth* **58** (2): 279–306.
- Georgellis Y., Wall H. J. 2005. Gender differences in self-employment. *International Review of Applied Economics* **19** (3): 321–342.

- Ghatak M., Morelli M., Sjöström T. 2007. Entrepreneurial talent, occupational choice, and trickle up policies. *Journal of Economic Theory* **137** (1): 27–48.
- Hamilton B. H. 2000. Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns to self-employment. *Journal of Political Economy* **108** (3): 604–631.
- Hartog J., Van Praag M., Van Der Sluis J. 2010. If you are so smart, why aren't you an entrepreneur? Returns to cognitive and social ability: Entrepreneurs versus employees. *Journal of Economics & Management Strategy* **19** (4): 947–989.
- Hellerstein J. K., Neumark D., Troske K. R. 1999. Wages, productivity, and worker characteristics: Evidence from plant-level production functions and wage equations. *Journal of Labor Economics* **17** (3): 409–446.
- Hyttinen A., Ilmakunnas P., Toivanen O. 2013. The return-to-entrepreneurship puzzle. *Labour Economics* **20**: 57–67.
- Ilmakunnas P., Maliranta M., Vainiomäki J. 2004. The roles of employer and employee characteristics for plant productivity. *Journal of Productivity Analysis* **21** (3): 249–276.
- Iversen J., Jørgensen R., Malchow-Møller N. 2007. Defining and measuring entrepreneurship. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship* **4** (1): 1–63.
- Kautonen T., Kibler E., Minniti M. 2017. Late-career entrepreneurship, income and quality of life. *Journal of Business Venturing* **32** (3): 318–333.
- Kawaguchi D. 2003. Human capital accumulation of salaried and self-employed workers. *Labour Economics* **10** (1): 55–71.
- Levine R., Rubinstein Y. 2017. Smart and illicit: Who becomes an entrepreneur and do they earn more? *Quarterly Journal of Economics* **132** (2): 963–1018.
- Lindquist M. J., Sol J., Van Praag M. 2015. Why do entrepreneurial parents have entrepreneurial children? *Journal of Labor Economics* **33** (2): 269–296.
- Lucas R. E., Jr. 1978. On the size distribution of business firms. *Bell Journal of Economics* **9** (2) 508–523.
- Mincer J. 1974. *Schooling, Experience and Earnings*. N. Y.: Columbia University Press.
- Minniti M. 2005. Entrepreneurship and network externalities. *Journal of Economic Behavior & Organization* **57** (1): 1–27.
- Moretti E. 2004. Estimating the social return to higher education: Evidence from longitudinal and repeated cross-sectional data. *Journal of Econometrics* **121** (1–2): 175–212.
- Nanda R. 2008. *Cost of External Finance and Selection into Entrepreneurship*. Harvard Business School Entrepreneurial Management Working Paper (08–047).
- Noorderhaven N., Thurik R., Wennekers S., Van Stel A. 2004. The role of dissatisfaction and per capita income in explaining self-employment across 15 European countries. *Entrepreneurship Theory and Practice* **28** (5): 447–466.
- Parker S. C. 2018. *The Economics of Entrepreneurship*. 2nd ed. New York: Cambridge University Press.
- Poschke M. 2013. Who becomes an entrepreneur? Labor market prospects and occupational choice. *Journal of Economic Dynamics and Control* **37** (3): 693–710.
- Puffer S. M., McCarthy D. J., Boisot M. 2010. Entrepreneurship in Russia and China: The impact of formal institutional voids. *Entrepreneurship Theory and Practice* **34** (3): 441–467.
- Quadrini V. 2000. Entrepreneurship, saving, and social mobility. *Review of Economic Dynamics* **3** (1): 1–40.
- Robson M. T. 1997. The Relative Earnings from Self and Paid Employment: A Time-series Analysis for the UK. *Scottish Journal of Political Economy* **44** (5): 502–518.
- Schwab K., Sala-i-Martin X. 2013. The Global Competitiveness Report 2013–2014: Full Data Edition. *World Economic Forum*. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitiveness-Report_2013-14.pdf (accessed: 14.08.2019).
- Schwab K., Sala-i-Martin X. 2017. The Global Competitiveness Report 2017–2018. *World Economic Forum*. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf> (accessed: 14.08.2019).

- Sorgner A., Fritsch M., Kritikos A. 2017. Do entrepreneurs really earn less? *Small Business Economics* **49** (2): 251–272.
- Torrini R. 2005. Cross-country differences in self-employment rates: The role of institutions. *Labour Economics* **12** (5): 661–683.
- Van der Loos M. J. H. M., Rietveld C. A., Eklund N. et al. 2013. The Molecular Genetic Architecture of Self-Employment. *PLOS ONE* **8** (4): <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0060542>.
- Van Praag M., Van Witteloostuijn A., Van der Sluis J. 2013. The higher returns to formal education for entrepreneurs versus employees. *Small Business Economics* **40** (2): 375–396.
- Waite L. J., Gallagher M. 2001. *The Case for Marriage: Why married People Are Happier, Healthier, and Better off Financially*. New York: Random House.
- Policy Uncertainty Clouds Medium-Term Prospects: Russia Economic Report. 2014. N 32. September. World Bank.
- Modest Growth Ahead: Russia Economic Report. 2018. N 39. May. World Bank Group.
- Wu B., Knott A. M. 2006. Entrepreneurial risk and market entry. *Management Science* **52** (9): 1315–1330.

Russian Language References Translated into English

- Global Entrepreneurship Monitor. Russia National Report 2012. 2012. URL: https://gsom.spbu.ru/files/upload/research/gem/gem_full_13.pdf (accessed: 14.08.2019). (In Russian)
- Global Entrepreneurship Monitor. Russia National Report 2013. 2013. URL: https://gsom.spbu.ru/images/cms/data/faculty/gem_2013_final20_all.pdf (accessed: 14.08.2019). (In Russian)
- Global Entrepreneurship Monitor. Russia National Report 2018/2019. 2019. URL: https://gsom.spbu.ru/images/cms/menu/otchet_cor1_rgb.pdf (accessed: 14.08.2019). (In Russian)

Статья поступила в редакцию 14 августа 2019 г.

Статья рекомендована в печать 3 декабря 2019 г.

Контактная информация

Заздравных Евгений Александрович — канд. экон. наук; ezazdravnykh@hse.ru

Купера Александра Валерьевна — канд. экон. наук, доц.; akupera@hse.ru

Грищенко Татьяна Юрьевна — канд. экон. наук, доц.; tgrishchenko@hse.ru

ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1. Оценки различий в доходах работающих по найму и не по найму для пула данных, 2014–2018 гг., N = 171 385 (зависимая переменная — логарифм доходов после вычета налогов за год работодателей, индивидуальные самозанятых и наемных работников)

Переменная	МНК	Квантиль							
		0,01	0,10	0,25	0,50	0,75	0,90	0,99	
Работодатель (работник по найму: ref)	0,483*** (0,0304)	-0,883*** (0,0788)	0,250*** (0,0827)	0,434*** (0,0294)	0,524*** (0,0276)	0,665*** (0,0469)	0,710*** (0,0447)	0,825*** (0,0335)	
Индивидуальный самозанятый (работник по найму: ref)	0,169*** (0,0366)	-0,141* (0,0728)	0,0401 (0,0355)	0,216*** (0,0256)	0,342*** (0,0275)	0,545*** (0,0300)	0,906*** (0,0859)		
Пол (мужской; женский: ref)	0,380*** (0,00559)	0,498*** (0,0282)	0,390*** (0,00896)	0,356*** (0,00598)	0,355*** (0,00496)	0,369*** (0,00541)	0,377*** (0,00568)	0,395*** (0,0104)	
Семейное положение (женат/замужем; не женат/не замужем: ref)	-0,00575 (0,00554)	-0,0387 (0,0264)	-0,0210** (0,00882)	-0,0177** (0,00668)	-0,0159** (0,00530)	-0,0123** (0,00572)	0,0209*** (0,00597)	0,0510*** (0,0121)	
Возраст, лет	0,0747*** (0,00234)	0,190*** (0,00837)	0,0980*** (0,00405)	0,0643*** (0,00229)	0,0548*** (0,00190)	0,0552*** (0,00186)	0,0595*** (0,00184)	0,0701*** (0,00266)	
Возраст, лет в квадрате	-0,00082*** (0,0000290)	-0,00213*** (0,000104)	-0,00114*** (0,0000492)	-0,000759*** (0,0000278)	-0,000651*** (0,0000238)	-0,000658*** (0,0000234)	-0,000716*** (0,0000245)	-0,000821*** (0,0000333)	
Проживание в городе (в сельской местности: ref)	0,189*** (0,00729)	0,331*** (0,0234)	0,283*** (0,0106)	0,220*** (0,00833)	0,175*** (0,00631)	0,131*** (0,00712)	0,103*** (0,00573)	0,0891*** (0,00858)	
Среднее профессиональное образование (общее образование: ref)	0,172*** (0,00968)	0,514*** (0,0598)	0,263*** (0,0173)	0,193*** (0,00972)	0,143*** (0,00695)	0,110*** (0,00861)	0,0871*** (0,00606)	0,127*** (0,0135)	
Высшее образование (общее образование: ref)	0,511*** (0,0104)	0,927*** (0,0614)	0,598*** (0,0180)	0,508*** (0,0102)	0,463*** (0,00763)	0,455*** (0,00944)	0,467*** (0,00879)	0,503*** (0,0143)	
Послевузовское образование (общее образование: ref)	0,627*** (0,0419)	1,060*** (0,144)	0,573*** (0,0556)	0,529*** (0,0328)	0,583*** (0,0334)	0,618*** (0,0352)	0,698*** (0,123)	0,945 (0,817)	
Дамми для отраслей	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	
Дамми для регионов	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	
Дамми для соответствующего года	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	
R ²	0,39								
R ² скорр.	0,39								
F-статистика	328,38								

Примечания: 1) в скобках приведены робастные стандартные ошибки; 2) * — $p < 0,10$, ** — $p < 0,05$, *** — $p < 0,01$, **** — $p < 0,001$.

Таблица 2. Оценки разниц в доходах работающих по найму и не по найму для пула данных, 2014–2018 гг., N = 173 130 (зависимая переменная — логарифм доходов после вычета налогов за год работающих не по найму и наемных работников)

Переменная	Квантиль									
	МНК	0,01	0,10	0,25	0,50	0,75	0,90	0,99		
Работающий не по найму (работающий по найму: ref)	0,346*** (0,0238)	-0,889*** (0,0583)	0,00928 (0,0428)	0,242*** (0,0323)	0,394*** (0,0210)	0,522*** (0,0262)	0,649*** (0,0114)	0,891*** (0,0174)		
Пол (мужской; женский: ref)	0,380*** (0,00558)	0,497*** (0,0253)	0,390*** (0,00868)	0,356*** (0,00580)	0,354*** (0,00490)	0,368*** (0,00531)	0,382*** (0,00568)	0,397*** (0,00915)		
Семейное положение (женат/замужем; не женат/не замужем: ref)	-0,00536 (0,00550)	-0,0398 (0,0272)	-0,0218*** (0,00796)	-0,0179*** (0,00641)	-0,0156*** (0,00514)	-0,0115** (0,00578)	0,0217*** (0,00558)	0,0504*** (0,0115)		
Возраст, лет	0,0749*** (0,00232)	0,190*** (0,00747)	0,0971*** (0,00396)	0,0639*** (0,00228)	0,0552*** (0,00187)	0,0554*** (0,00191)	0,0593*** (0,00198)	0,0711*** (0,00286)		
Возраст, лет в квадрате	-0,000883*** (0,0000288)	-0,00213*** (0,0000919)	-0,00113*** (0,0000481)	-0,000754*** (0,0000275)	-0,000656*** (0,0000233)	-0,000661*** (0,0000236)	-0,000713*** (0,0000263)	-0,000836*** (0,0000364)		
Проживание в городе (проживание в сельской местности: ref)	0,189*** (0,00726)	0,323*** (0,0213)	0,282*** (0,00951)	0,221*** (0,00797)	0,174*** (0,00651)	0,135*** (0,00705)	0,106*** (0,00629)	0,0902*** (0,00893)		
Среднее профессиональное образование (общее образование: ref)	0,172*** (0,00962)	0,506*** (0,0543)	0,263*** (0,0153)	0,195*** (0,00970)	0,143*** (0,00630)	0,110*** (0,00770)	0,0887*** (0,00697)	0,116*** (0,0110)		
Высшее образование (общее образование: ref)	0,514*** (0,0103)	0,917*** (0,0566)	0,598*** (0,0160)	0,511*** (0,0101)	0,463*** (0,00701)	0,455*** (0,00851)	0,476*** (0,00850)	0,494*** (0,0118)		
Послевузовское образование (общее образование: ref)	0,630*** (0,0417)	1,076*** (0,124)	0,570*** (0,0415)	0,533*** (0,0224)	0,586*** (0,0407)	0,632*** (0,0297)	0,690*** (0,117)	0,945 (0,832)		
Дамми для отраслей	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да		
Дамми для регионов	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да		
Дамми для соответствующего года	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да		
R ²	0,40									
R ² скор.	0,40									
F-статистика	336,95									

Примечания: 1) в скобках приведены робастные стандартные ошибки; 2) * — $p < 0,10$, ** — $p < 0,05$, *** — $p < 0,01$, **** — $p < 0,001$; 3) объем выборки (N = 173 130) превышает число наблюдений в описательной статистике, поскольку среди работающих не по найму учтены не только работодатели, индивидуальные самозанятые, но и помогающие в бизнесе, принадлежащем кому-то из родственников, а также те, кто отказался дать информацию о наличии у них работников.

Таблица 3. Оценки разниц в доходах работающих по найму (референтная группа) и не по найму (объясняющая переменная), 2014–2018 гг.

Год	N	МНК	Квантили							
			0,01	0,1	0,25	0,5	0,75	0,9	0,99	
2014	22 101	0,396**** (0,0520)	-0,820** (0,364)	0,00165 (0,111)	0,260*** (0,0992)	0,463**** (0,0430)	0,664**** (0,0623)	0,819**** (0,0161)	0,651**** (0,0530)	
2015	20 979	0,375**** (0,0617)	-0,754** (0,353)	0,0752 (0,125)	0,263*** (0,0835)	0,421**** (0,0541)	0,516**** (0,0481)	0,673**** (0,0683)	1,027**** (0,0910)	
2016	26 256	0,367**** (0,0514)	-1,067**** (0,142)	-0,0454 (0,0959)	0,282**** (0,0706)	0,390**** (0,0397)	0,540**** (0,0689)	0,761**** (0,0299)	0,758**** (0,0654)	
2017	76 206	0,298**** (0,0398)	-0,857**** (0,0962)	-0,0432 (0,0458)	0,168**** (0,0491)	0,354**** (0,0391)	0,478**** (0,0363)	0,581**** (0,0206)	1,043**** (0,0237)	
2018	27 588	0,272**** (0,0465)	-1,281**** (0,377)	0,125**** (0,0363)	0,244**** (0,0610)	0,335**** (0,0435)	0,404**** (0,0136)	0,431**** (0,0221)	0,704**** (0,0596)	

Примечания: 1) зависимая переменная — логарифм номинальных доходов после вычета налогов работников по найму и не по найму; 2) оценки коэффициентов показаны для объясняющей переменной — работающий не по найму; 3) в представленных моделях контрольные переменные не показаны: они совпадают с переменными в табл. 1 и 2 Приложения; 4) в скобках приведены робастные стандартные ошибки: * — $p < 0,10$, ** — $p < 0,05$, *** — $p < 0,01$, **** — $p < 0,001$.

Таблица 4. Оценки различий в доходах индивидуальных самозанятых, работодателей и работающих по найму (референтная группа), 2014–2018 гг.

Год	Тип занятости респондента	N	МНК	Квантиль						
				0,01	0,1	0,25	0,5	0,75	0,9	0,99
2014	Индивидуальный самозанятый	23 857	0,183** (0,0831)	-0,0914 (0,287)	0,0629 (0,0868)	0,188** (0,0772)	0,400*** (0,0998)	0,588*** (0,0703)	0,650*** (0,0955)	
	Работодатель		0,533*** (0,0654)	0,217 (0,188)	0,428*** (0,100)	0,564*** (0,0325)	0,773*** (0,111)	0,898*** (0,0307)	0,777*** (0,0989)	
2015	Индивидуальный самозанятый	20 979	0,251** (0,115)	-0,0709 (0,194)	0,0515 (0,0565)	0,338*** (0,112)	0,453*** (0,0892)	0,744*** (0,0857)	1,065*** (0,0831)	
	Работодатель		0,468*** (0,0663)	0,194 (0,171)	0,387*** (0,0359)	0,549*** (0,134)	0,586*** (0,105)	0,642*** (0,0701)	0,722*** (0,0418)	
2016	Индивидуальный самозанятый	26 256	0,264** (0,0823)	-0,123 (0,103)	0,0727 (0,123)	0,302*** (0,0712)	0,438*** (0,0224)	0,732*** (0,202)	0,759*** (0,0861)	
	Работодатель		0,432*** (0,0649)	0,102 (0,306)	0,396*** (0,0463)	0,438*** (0,0704)	0,570*** (0,146)	0,775*** (0,0305)	0,738*** (0,149)	
2017	Индивидуальный самозанятый	76 206	0,113*** (0,0408)	-0,250*** (0,0909)	-0,0161 (0,0590)	0,200*** (0,0313)	0,322*** (0,0284)	0,405*** (0,0165)	0,754 (0,559)	
	Работодатель		0,494*** (0,0622)	0,278* (0,147)	0,368*** (0,0747)	0,486*** (0,0613)	0,630*** (0,0866)	0,768*** (0,0397)	1,071*** (0,0789)	
2018	Индивидуальный самозанятый	27 588	0,0772 (0,0533)	-0,0851 (0,115)	0,0553 (0,0673)	0,149*** (0,0358)	0,216*** (0,0607)	0,217 (0,189)	0,377*** (0,0818)	
	Работодатель		0,481*** (0,0598)	0,380*** (0,0263)	0,540*** (0,0933)	0,576*** (0,0445)	0,567*** (0,0650)	0,456*** (0,0456)	0,993*** (0,0232)	

Примечания: 1) зависимая переменная — логарифм номинальных доходов после вычета налогов работников по найму, индивидуальных самозанятых и работодателей; 2) в представленных моделях контрольные переменные не показаны: они совпадают с переменными в табл. 1 и 2 Приложения; 3) в скобках приведены робастные стандартные ошибки: * — $p < 0,10$, ** — $p < 0,05$, *** — $p < 0,01$, **** — $p < 0,001$.

IS IT PROFITABLE TO WORK AS AN ENTREPRENEUR? EVALUATION OF DIFFERENCES IN THE INCOMES OF RUSSIAN ENTREPRENEURS AND EMPLOYEES

E. A. Zazdravnykh, A. V. Kupera, T. Yu. Grishchenko

National Research University Higher School of Economics, 16, ul. Soiuza Pechatnikov, Saint-Petersburg, 194100, Russian Federation

For citation: Zazdravnykh E. A., Kupera A. V., Grishchenko T. Yu. 2019. Is it profitable to work as an entrepreneur? Evaluation of differences in the incomes of Russian entrepreneurs and employees. *Vestnik of Saint Petersburg University. Management* 18 (4): 588–613.
<https://doi.org/10.21638/11701/spbu08.2019.405>

This paper, based on the data of sample observation of population incomes and participation in social programs for the period from 2014 to 2018 prepared by the Federal State Statistics Service, evaluates the differences in the incomes of employees and entrepreneurs, the latter fall into own-account workers and employers. In this study the methods of ordinary least squares and quantile regression are employed. The results show that in Russia entrepreneurs' median and average earnings are higher than employees' ones. The highest positive differences are in the incomes of employers who earn more than own-account workers and employees respectively. Also, entrepreneurs earn more than employees during the period of economic growth as well as recession. It indicates that the positive income difference between entrepreneurs and employees is kept during economic slowdowns. This finding distinguishes Russia from the countries with high income per capita and a larger contribution of small and medium-sized businesses to the gross domestic product, such as the USA, Great Britain, Germany, Finland; where entrepreneurs often earn less than employees. Thus, the monetary reward might be a primary reason for persons to opt for entrepreneurship in Russia than in high-income economies.

Keywords: entrepreneurship, self-employed, own-account workers, employers, employees, income, income differences, Russia.

Received: August 14, 2019

Accepted: December 3, 2019

Contact information

Evguenii A. Zazdravnykh — PhD; ezazdravnykh@hse.ru

Alexandra V. Kupera — PhD, Associate Professor; akupera@hse.ru

Tatiana Yu. Grishchenko — PhD, Associate Professor; tgrishchenko@hse.ru