

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Баринаева В.А., Земцов С.П., Царева Ю.В.

**Обзор эмпирических исследований
факторов предпринимательской активности**

Москва 2018

Аннотация. Несмотря на активную поддержку сферы малого и среднего предпринимательства, показатели ее развития в России достаточно сильно отстают от аналогичных в развитых странах, в том числе ввиду особенностей институциональной среды. Поэтому актуально изучение факторов, влияющих на предпринимательскую активность.

Основной целью данной работы был подробный анализ и обобщение соответствующих эмпирических исследований.

В результате было выявлено влияние следующих факторов: индивидуальные характеристики предпринимателей, институциональные условия, человеческий капитал, накопленное богатство и агломерационные эффекты.

Полученные результаты в дальнейшем позволят принимать обоснованные решения в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства.

Барина В.А. заведующий лабораторией исследований корпоративных стратегий и поведения фирм ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Земцов С.П. старший сотрудник лаборатории исследований корпоративных стратегий и поведения фирм ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Царева Ю.В. научный сотрудник лаборатории исследований корпоративных стратегий и поведения фирм ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Данная работа подготовлена на основе материалов научно-исследовательской работы, выполненной в соответствии с Государственным заданием РАНХиГС при Президенте Российской Федерации на 2017 год

Оглавление

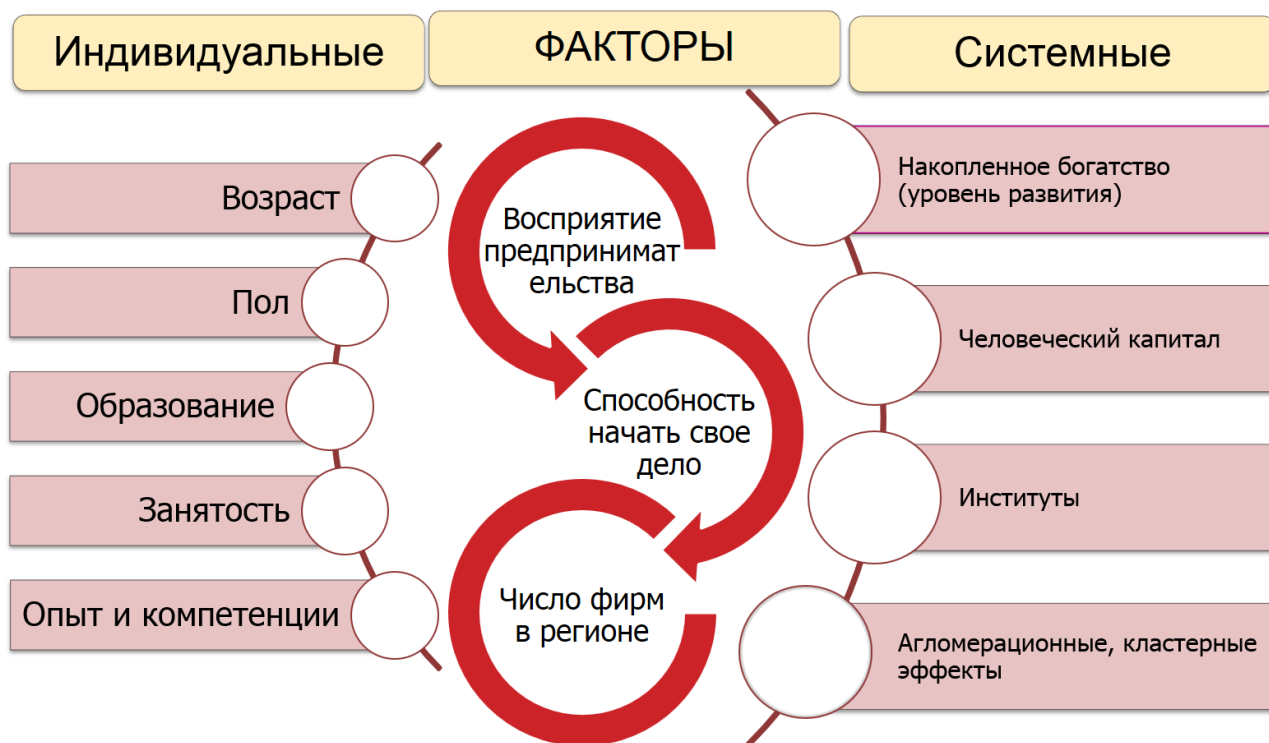
Оглавление	3
Введение	4
1 Индивидуальные характеристики предпринимателей	6
2 Накопленное богатство	8
3 Человеческий капитал.....	10
4 Институты	12
4.1 Инвестиционные риски	16
4.2 Уровень коррупции и контроль коррупции	20
4.3 Доступ к капиталу.....	21
4.4 Предпринимательские навыки/способности/опыт и страх неудачи.....	22
4.5 Государственное регулирование	23
4.6 Политические и близкие к ним факторы	26
4.7 Историко-культурные факторы.....	31
5 Агломерационные и кластерные эффекты	33
Выводы	35
Список использованных источников	41

Введение

Основной целью данной работы был подробный анализ и обобщение эмпирических исследований факторов развития предпринимательской активности.

Предпринимательство можно изучать на микроуровне, мезоуровне или макроуровне. Объектом исследования в случае микроуровня являются предприятия или предприниматели, в случае мезоуровня – промышленная отрасль или регион, а в случае макроуровня – национальная экономика. Когда предпринимательство изучают на микроуровне, то смотрят прежде всего на то, как устроен процесс принятия решения об открытии собственного бизнеса и какие мотивы движут индивидами, решившими работать на себя. Для этого анализируют личностные особенности, отличающие предпринимателей от людей, работающих по найму. К ним относятся: психологические особенности, уровень образования и другие навыки, уровень благосостояния индивида, семейная обстановка и предыдущий опыт работы. Исследования предпринимательства на мезоуровне акцентируют внимание на рыночных особенностях, таких как возможности получения прибыли и барьеры входа и выхода на рынок. На уровне регионов изучаются исторические особенности, влияние культурной среды, институтов и т.д. При анализе предпринимательского сектора на макроуровне смотрят на технологический и экономический уровень развития страны, а также на культурные особенности и государственную политику в сфере бизнеса.

По результатам исследования, каждый из факторов предпринимательской активности, рассмотренных в литературе, мы разделили на индивидуальные и системные (мезо- и макроуровня). На рисунке 1 представлена обобщенная схема. Фактически мы предлагаем модель описания предпринимательской активности.



Источник: составлено на основе

Рисунок 1 – Взаимосвязь институционального риска и предпринимательской активности

Предложенная схема и результаты нашей работы могут использоваться в дальнейших эмпирических исследованиях, в частности, как основа при построении эконометрических моделей.

Кроме того, полученные результаты в дальнейшем позволят сформулировать рекомендации принимать обоснованные решения в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства.

1 Индивидуальные характеристики предпринимателей

Возрастная структура населения оказывает как прямое, так и косвенное влияние на уровень предпринимательской активности. Ряд исследований, на которые ссылаются авторы [1], показывают, что в юном возрасте человек с меньшей вероятностью решит отказаться от работы по найму и откроет собственное дело, но по мере того, как он становится старше, эта вероятность растет [2], [3], [4], [5]. Но есть и другая точка зрения, согласно которой среди зарождающихся предпринимателей доминируют представители более молодой возрастной группы – от 25 до 34 лет. [6]

В исследованиях предпринимательства на макроуровне тоже нет единой точки зрения по данному вопросу. В одних исследованиях [3] говорится о том, что снижение среднего возраста населения отрицательно влияет на долю самозанятых, а в других, что чем выше доля населения в возрасте 25-44, тем больше число стартапов. Косвенно возрастная структура населения, являясь отражением психологических и социальных характеристик предпринимателей, их финансовых ресурсов, поведения и социальных контактов, влияет на уровень предпринимательства [7].

Число иммигрантов также может оказывать прямое и косвенное влияние на предпринимательскую активность. Косвенное влияние прослеживается через воздействие числа иммигрантов на численность населения и возрастную структуру населения (более молодая возрастная структура в семьях иммигрантов). Прямое влияние иммиграции на численность самозанятых связано с тем, что у иммигрантов часто выше готовность пойти на риск и открыть собственное дело по сравнению с местным населением. Отчасти это объясняется тем фактом, что по ряду причин (трудности во взаимодействии с местным населением, недостаточное знание местного языка и другое) иммигрантам доступны только «непрестижные» профессии на вторичном рынке труда [8], поэтому единственным способом достичь успеха для них является открытие собственного бизнеса. С другой стороны, в работе [9] отмечается, что иммигранты, недостаточно знающие местный язык, с меньшей вероятностью откроют свой бизнес, поскольку они сталкиваются со множеством барьеров: незнанием особенностей процедур регистрации нового бизнеса, недоверием со стороны инвесторов и поставщиков, считающих знание местного рынка, языка и местных обычаев факторами успешного бизнеса.

И. Верхёл и др. [1] пишут, что доля иммигрантов может влиять не только на число новых бизнесов, но и на долю закрывшихся бизнесов, поскольку предприниматели-иммигранты гораздо чаще по сравнению с местными создают бизнес в сфере продаж и услуг, так как там более низкие входные барьеры. Однако в этой сфере наблюдается очень высокая конкуренция, и, следовательно, многие предприниматели терпят неудачу.

За последние десятилетия, по словам авторов работы [1], доля работающих женщин существенно возросла. Увеличение доли женщин в трудовых ресурсах не обязательно приводит к возрастанию числа женщин, открывающих собственное дело, но должно приводить к увеличению вероятности того, что женщина станет предпринимателем. Рост доли женщин на рынке труда может как положительно, так и отрицательно повлиять на долю предпринимателей, в зависимости от того, с какой величиной его соотносить. Так, рост доли женщин в трудовых ресурсах отрицательно влияет на предпринимательскую активность, а рост доли женщин в общем населении приводит к росту числа предпринимателей (женщин-предпринимателей) [1].

Доля предпринимателей среди женщин ниже, чем среди мужчин. Некоторые исследования объясняют это тем, что женщины сталкиваются с большими трудностями при сборе финансового капитала, необходимого для начала бизнеса. В работах [10], [11], [12] утверждается, что у женщин меньше собственных накоплений либо из-за того, что они находятся какое-то время в декретном отпуске, либо из-за того, что им труднее получить заемный капитал в специализированных финансовых институтах. Другие исследования [13], [14], напротив, утверждают, что у женщин столько же возможностей для того, чтобы собрать необходимые средства для начала собственного бизнеса, сколько и у мужчин, или даже что их больше.

Женщины-предприниматели, как правило, сталкиваются с необходимостью совмещения карьеры с домашними и семейными обязанностями, что приводит к тому, что у них остается меньше времени на развитие собственного дела [15]. В то же время, [16], [17] пишут, что работа «на себя» является для женщин более привлекательной, чем работа по найму благодаря возможности работать по гибкому графику.

2 Накопленное богатство

В данном случае речь идет о взаимосвязи между уровнем развития региона или страны и предпринимательской активностью. Хотя Ж. Нильсен в работе [18] разделяет такие факторы, как экономический рост и ВВП на душу населения, мы объединим их в один, считая это более целесообразным, поскольку оба они приводят к росту дохода потребителей. С ростом уровня дохода спрос на предпринимательский труд растет, поскольку растет потребление, ведь потребители хотят получать больше дифференцированных товаров и в свою очередь готовы больше за них платить [18], [1]. С другой стороны, с ростом дохода увеличиваются альтернативные издержки занятия предпринимательством по сравнению с работой по найму, что может привести к уменьшению числа предпринимателей на рынке.

Есть эмпирические свидетельства в пользу существования положительной связи между ростом дохода на душу населения и долей предпринимателей в экономически активном населении [19], отрицательной [20], а также отсутствия данной связи [21], [22]. Также в ряде работ [18], [23], [24] предполагается, что зависимость предпринимательской активности от ВВП на душу населения имеет U-образную форму.

И. Верхёл и др. [1] отмечают, что рост уровня экономического развития в стране в последнее время часто сопровождается появлением новых отраслей промышленности, в частности отраслей высоких технологий, в которых малые фирмы обладают относительными преимуществами [25]. Также авторы добавляют, что для фирм, работающих в сфере новых технологий, экономия от масштаба играет небольшую роль, поэтому крупные фирмы лишаются серьезного конкурентного преимущества перед малыми фирмами.

Согласно теории Маслоу, рост благосостояния приводит к необходимости удовлетворения потребностей более высокого уровня [1]. К ним относится в частности потребность в самореализации. Работа над собственным делом, в большей степени способна удовлетворить эту потребность, чем работа по найму [1]. Поэтому, достигнув дохода определенного уровня, некоторые люди увольняются и решают открыть свой бизнес, чтобы удовлетворить потребность в самореализации. Так, рост уровня благосостояния может оказывать положительное влияние на увеличение предпринимательской активности и через такой психологический механизм.

Говоря о том, что экономический рост является фактором предпринимательской активности, нельзя не отметить наличие двусторонней причинно-следственной связи между ними. Много работ посвящено исследованию влияния предпринимательства на экономическое развитие страны или региона. Исследования малого и среднего предпринимательства вызывают интерес в значительной мере потому, что считается, что малые и средние предприятия могут стать одной из детерминант экономического роста. В ряде работ [26], [27], [28] утверждается, что создание новых фирм играет важную роль в процессе экономического развития. В обзорной работе [29], посвященной исследованию связи уровня предпринимательской активности в регионе с уровнем конкурентоспособности региона, представлен небольшой обзор работ по теме влияния предпринимательства на экономическое развитие, там приводятся работы [30], [31], [32], [33], [34]. Например, в работе [32] авторы предположили, что если предпринимательство рассматривается как один из факторов производства, то выпуск будет расти не только благодаря увеличению ресурсов труда, капитала и знаний, но и благодаря тому, что предпринимательство улучшило распределение этих факторов в экономике.

Авторы работы [35], проведя эмпирическое исследование, пришли к выводу, что между предпринимательской активностью и уровнем экономического развития наблюдается U-образная зависимость, поэтому в высокоразвитых странах рост предпринимательской активности положительно влияет на экономический рост, а в развивающихся – отрицательно.

Также нельзя не отметить работу [36], синтезирующую различные подходы, присутствующие в экономической литературе, чтобы связать предпринимательство с экономическим ростом, и обзорную работу [37], подчеркивающую роль предпринимательства в экономическом развитии. Авторы [36] подробно анализируют разные взгляды на понятие предпринимательства, рассматривают теории экономического роста, случаи долгосрочного экономического роста, индустриальную экономику Портера, теорию эволюционной экономики и другие аспекты экономической науки, помогающие понять взаимосвязь между предпринимательством и ростом.

3 Человеческий капитал

Уровень образования населения является важным индикатором качества человеческого капитала. Правительство может влиять на развитие предпринимательства не только через законодательство и различные регулирующие меры, но и через образовательную систему [1], [38]. Существует гипотеза, согласно которой повышение уровня образования населения ведет к увеличению вероятности того, что индивиды будут обладать знаниями и навыками, необходимыми для занятия предпринимательством, и к сокращению вероятности неудачи. Из этого следует, что повышение уровня образования должно положительно отразиться на уровне предпринимательской активности населения [18].

Высокий уровень образования важен по следующим причинам [38]: во-первых, образование повышает уверенность в себе и дает почувствовать себя более независимыми; во-вторых, образование позволяет людям узнать об имеющихся карьерных альтернативах; в-третьих, образование расширяет кругозор, делая людей более подготовленными для восприятия возможностей; в-четвертых, образование дает знания, которые могут быть использованы для реализации новых предпринимательских возможностей.

В качестве прокси для уровня образования часто используется среднее количество лет обучения у взрослой части населения, например, в работах [22], [18]. Для оценки качества образования можно также использовать другие переменные, например, навыки решать проблемы (рассчитывается на основе данных программы международной оценки учащихся PISA [18]). Некоторые исследования индивидуального уровня показывают положительную связь между уровнем образования и вероятностью начать своё дело [39].

В других работах исследуется связь непосредственно между образованием в сфере предпринимательства и предпринимательской активностью. Согласно исследованию Европейской Комиссии [40], обучение предпринимательству, в основном, проводится на курсах для предпринимателей и различных бизнес-тренингах. Однако обучение предпринимательству это не только обучение основам ведения бизнеса, но и развитие креативного мышления, рост возможностей [41].

В работе Дж. Леви и Э. Аутио [24] авторы уделяют особое внимание исследованию влияния образования в сфере предпринимательства, отмечая его

отличие от общего образования, на предпринимательскую активность. Они приходят к выводу, что высшее образование, полученное по направлению «предпринимательство», положительно влияет на предпринимательскую активность.

В работе М. Рапосо и А. до Пасо [38] представлен подробный обзор литературы, где рассматривается связь между предпринимательским образованием и предпринимательской активностью. Поскольку многие работы констатируют наличие положительного влияния предпринимательского образования на развитие предпринимательства, перед правительством стоит двойная задача: оказывать финансовую поддержку обучения предпринимательству и разрабатывать эффективные образовательные программы [38].

Уровень безработицы также может рассматриваться как индикатор доступного человеческого капитала, так как если все население занято на существующих предприятиях, не будет людских ресурсов для создания новых.

Многие авторы [1], [18], [42] подчеркивают неоднозначность влияния роста уровня безработицы на предпринимательскую активность. С увеличением безработицы альтернативные издержки работы «на себя» для людей, потерявших работу, уменьшаются. Вместе с этим высокий уровень безработицы свидетельствует о плохих экономических условиях, низком спросе и о более высоком риске неудачи в бизнесе.

В работе [18] также отмечается двунаправленность причинно-следственной связи между безработицей и предпринимательской активностью. С одной стороны, высокая доля предпринимателей в численности экономически активного населения приводит к росту экономики и, как следствие, сокращению безработицы. С другой стороны, низкая безработица является индикатором процветающей экономики, в которой есть возможности для развития бизнеса, поэтому при ней число новых предприятий может расти.

Авторы работы [42] приводят эмпирические исследования, в которых влияние безработицы на предпринимательскую активность слабо значимо или не значимо вовсе [30], [43], [44], [42], значимо отрицательно [30], [45], [46], [42] и значимо положительно [47], [42]. В работе [48], проведя эмпирическое исследование, авторы пришли к выводу, что увеличение числа предпринимателей приводит к снижению уровня безработицы.

4 Институты

В работах Д. Норта [49], [50] под институтами понимаются правила игры в обществе. Давая институтам более формальное определение, Д. Норт пишет, что «институты – это ограничения, которые определяют взаимодействия между людьми» [49]. Институты могут быть формальными (регламенты, контракты, процедуры и др.) или неформальными (культура, ценности или социальные нормы, принятые в обществе). Формальные институты сокращают транзакционные издержки с помощью официально установленных правил, а неформальные институты существуют, чтобы снизить уровень неопределенности, возникающей в процессе принятия решений индивидами [50]. Формальные институты могут меняться в течение короткого периода времени, в отличие от неформальных, изменение которых занимает гораздо больше времени [51]. Также стоит отметить, что формальные институты могут как содержательно совпадать с неформальными (например, свод моральных и этических правил в спорте «Fair play»), подкрепляя их, так и противодействовать им (например, запрет кровной мести).

В исследованиях предпринимательства мнение, что институциональные факторы влияют на индивидуальное решение стать предпринимателем и на способ организации производства [52], является устоявшимся [21]. Первыми работами, в которых подчеркивается роль институтов в развитии предпринимательства, стали работы Д. Норта [49] и У. Баумоля [53].

Применение институционального подхода к исследованию предпринимательства рассматривается помимо прочего в работах [21], [54], [55], [56], [52], [57], [58], [59], [60]. Стоит отметить работу [54], в которой авторы исследуют, как институты и социальные сети, под которыми понимается совокупность устойчивых контактов между людьми, влияют на развитие предпринимательской сферы в России. В ней делается вывод, что институциональная среда играет важную роль в объяснении относительно низкого уровня развития предпринимательства в России, измеряемого как количеством стартапов, так и общим числом существующих фирм.

В работе [55] авторы разделяют институциональные факторы на формальные и неформальные и приходят к выводу, что и те, и другие могут как сдерживать, так и способствовать принятию решения об организации собственного бизнеса. Однако есть

эмпирические свидетельства в пользу того, что неформальные институты влияют на предпринимательство сильнее, чем формальные [21], [61], [58], [62].

В работе [21] к формальным институциональным факторам авторы относят преграды на пути к открытию нового бизнеса (количество процедур, необходимых для регистрации бизнеса; время, необходимое для регистрации нового бизнеса; стоимость процедур регистрации нового бизнеса); размер налогов; доступность кредитов, в частности банковских кредитов (разнообразие инструментов кредитования, размер требований к капиталу, число инвестиционных компаний, ставка процента по кредитам, кредитные гарантии); государственную политику и процедуры; финансовую и нефинансовую помощь. Неформальными институциональными факторами являются [21]: отношение к занятию предпринимательством; восприятие уровня коррупции /контроль коррупции; восприятие политики, проводимой государством, и установленных законов (устройство избирательной системы; способность правительства разрабатывать и проводить разумную политику; уважение со стороны граждан и государства к нормам и законам, регулирующим экономические и социальные отношения в обществе); социально-экономические факторы; культура, убеждения и общественные ценности; навыки вести бизнес/уверенность в предпринимательских навыках и способностях.

Среди эконометрических оценок влияния институциональной среды на различные аспекты развития малого и среднего предпринимательства особенно популярными были оценки взаимосвязи между институциональными факторами и экспортной активностью малого бизнеса. Также, в целом, могут быть интересны работы, посвященные исследованию взаимосвязи между институциональными факторами и экономическим ростом. В последнее время, в связи с ростом актуальности вопросов устойчивого развития и экологически ответственного поведения появляются исследования, посвященные взаимосвязи между институциональными факторами и ориентированностью малого бизнеса на защиту окружающей среды.

Махмаджоев, Ибех и Крон [63] в 2016 году провели исследование влияния институциональной среды на малые и средние предприятия Таджикистана и Киргизии, которые осуществляют экспорт. Авторы использовали данные таких международных организаций, как Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и Всемирный банк, правительственные отчеты и законы исследуемых стран, а также провели

интервьюирование владельцев и менеджеров 16 малых и средних предприятий в Таджикистане и 18 – в Киргизии. Кроме того, были проведены интервью с отраслевыми экспертами – юристами, консультантами, представителями академического сектора, национальных и международных некоммерческих организаций. Вопросы в интервью касались формальных и неформальных институтов, а также механизмов, обеспечивающих выполнение «правил игры» [63].

Согласно результатам исследования, институциональная среда Таджикистана является более враждебной и содержит в себе больше ограничений для экспортоориентированных малых и средних предприятий. Авторы отмечают, что процесс перехода от командной к рыночной экономике в Таджикистане был более медленным, фрагментарным и сложным, чем в Киргизии. На этом фоне институциональная среда Таджикистана является более благоприятной для экспортеров [63]. Но выводы сложно считать обоснованными в виду слишком малой выборки фирм.

Махмаджоев, Ибех и Крон также предложили меры по улучшению институциональной среды в исследуемых странах. Прежде всего, по их мнению, необходимо активировать отраслевые сети и превратить их в мощную платформу лоббирования интересов компаний-экспортеров в целях улучшения национальных институтов. Авторы также ссылаются на исследование Всемирного банка 2013 года, согласно которому многие ограничения формальных институтов (налогообложение, регулирование, исполнение формальных норм и т.д.) могут быть сняты благодаря подобным вмешательствам. Связанные с культурой неформальные институциональные ограничения (например, преобладание неформальных связей и платежей) сложнее искоренить, однако ситуация может быть кардинально улучшена через укрепление формальных институтов, которое приводит к снижению в потребности неформальных соглашений [63].

В 2002 году Манолова и Ян [64] на основе опроса шести болгарских компаний провели качественный анализ того, как реформирование институциональной среды в Болгарии повлияло на стратегическое поведение предпринимателей. Согласно исследователям, ключевыми институциональными игроками в начале XX века в Болгарии являлись законодательные органы, органы, ответственные за сбор налогов, региональные органы, выдающие различные разрешения и лицензии.

Как заметили авторы, влияние институциональной среды на предпринимательство в странах с переходной экономикой является парадоксальным. С одной стороны, институциональные реформы впервые после многих десятилетий разрешили саму предпринимательскую деятельность. Таким образом, реформирование институтов являлось толчком к развитию предпринимательства. Однако, с другой стороны, в ходе реформ возникло большое число институциональных «пробелов», которые существенно ограничили создание и развитие новых, в том числе малых и средних, компаний [64].

Авторы сделали вывод о том, что ожидаемые результаты работы болгарских малых предприятий являются низкими сравнению с ожидаемыми результатами работы малого бизнеса в развитых странах. В странах с переходной экономикой они часто сводятся к выживанию. Это объясняется тем, что простор для принятия решений у предпринимателей из этих стран существенно ограничен, и зачастую все, к чему они стремятся – это сохранить свой бизнес, то есть, их ожидания являются минимальными. Предприниматели из стран с переходной экономикой чаще всего думают о том, что они могут сделать, а не о том, что они хотели бы сделать. Они реагируют и адаптируются, а не делают стратегический выбор [64].

Следует отметить, что разные исследователи сосредотачивают свое внимание на разных аспектах институциональной среды. Например, в магистерской работе [225] сделан акцент на политической стороне институтов, и для оценки влияния институциональной среды на экономический рост выбраны следующие агрегированные группы показателей развития институтов:

- Государственная стабильность;
- Социально-экономические условия;
- Инвестиционный профиль;
- Внутренние конфликты;
- Внешние конфликты;
- Коррупция;
- Военные в политике;
- Религиозные конфликты;
- Закон и порядок;
- Этнические конфликты;

- Демократическая ответственность;
- Качество бюрократических процедур.

Автор также использует Индикаторы качества государственного управления (Worldwide Governance Indicators) Всемирного банка [225], а именно:

- Контроль над коррупцией;
- Право голоса и подотчетность;
- Политическая стабильность и отсутствие насилия/террористической угрозы;
- Эффективность государственного управления;
- Качество регулирования;
- Верховенство закона.

4.1 Инвестиционные риски

Андерсон, Крайсер и Вейвер [65] провели оценку взаимосвязи между так называемой предпринимательской ориентацией¹ малого бизнеса (Entrepreneurial Orientation, ЕО) и такими институциональными факторами, как политические и экономические риски. Предпринимательскую ориентацию принято измерять с помощью показателей, характеризующих инновационные аспекты деятельности компании, ее желание развиваться и склонность к риску. В качестве зависимых переменных были выбраны показатели, характеризующие политические и экономические риски в стране. Политические риски были измерены с помощью индекса политических прав и гражданских свобод Freedom House, оценка которого проводится с 1972 года. По мнению авторов, среда, которая ограничивает гражданские свободы, характеризуется более высокими политическими рисками для малого бизнеса. Экономические риски были измерены с помощью рейтинга кредитоспособности Euromoney, который активно используется в научной литературе, посвященной проблемам международного бизнеса. Поскольку между политическими

¹ Концепция предпринимательской ориентации сформировалась в 1980-е гг. Согласно определению Широковой и др. [286], предпринимательская ориентация «характеризует активную стратегическую позицию компании, которая связана с непрерывным развитием инновационной деятельности, проактивным поведением и готовностью инвестировать в проекты с высокой степенью неопределенности, когда результат неочевиден, а вероятность успеха — неизвестна».

и экономическими рисками обнаружилась сильная корреляция, авторы провели оценку факторной структуры (первый этап факторного анализа) и объединили их в один показатель – институциональные риски. Авторы также использовали четыре контрольные переменные: размер фирмы (число сотрудников), доля международных продаж, а также оценки динамичности и враждебности, которые были заимствованы из исследования [66]. Для оценки использовалось регрессионное моделирование со смешанными эффектами.

Предпринимательская ориентация оценивалась на основе опроса предпринимателей. Анкета состояла из восьми вопросов (см таблицу ниже). Опрос проводился среди независимых малых компаний из девяти стран: Австралии, Швеции, Коста-Рики, Мексики, Норвегии, Финляндии, Индонезии, Нидерландов и Греции. В соответствии с американскими и европейскими стандартами, под малым бизнесом авторы понимают компанию с числом сотрудников менее 500 человек. Компании с числом сотрудников менее 5 были исключены из выборки. Среднее число сотрудников фирмы-респондента варьируется от 36 в Греции до 269 в Мексике. В каждой стране было опрошено от нескольких десятков до нескольких сотен компаний.

Исследование показало, что политические и экономические риски демонстрируют взаимосвязь с предпринимательской ориентацией малого бизнеса, которая имеет перевернутую U-образную форму. Таким образом, страны с умеренными, но все же более высокими, чем в развитых странах, рисками, демонстрируют предпринимательскую активность, которая варьируется от умеренной до высокой. Например, Коста-Рика и Мексика характеризуются существенно более высокими рисками, чем страны Северной Европы. При этом уровень предпринимательской активности в этих странах является примерно одинаковым. Для стран, где высока политическая и экономическая непредсказуемость (Индонезия и др.), характерен существенно более низкий уровень предпринимательской активности. Страны с очень низким уровнем институциональных рисков демонстрируют сниженный интерес к предпринимательской деятельности. Авторы не берут на себя ответственность объяснять причины этого, однако делают предположение, что это обусловлено чрезмерным регулированием, а также тем, что в условиях низких рисков принятие дополнительных рисков часто не имеет смысла. Кроме того, делать выводы о зависимостях на основе столь малой выборки некорректно.

Таблица 1 – Анкета, использовавшаяся в исследовании [65] для оценки предпринимательской активности малого бизнеса

1. В целом, топ-менеджеры моего подразделения...		
Делают акцент на маркетинге проверенных и известных продуктов	1 2 3 4 5 6 7	Делают акцент на НИОКР, технологическом лидерстве и инновациях
2. Сколько новых линий продуктов и услуг запустило ваше подразделение за последние три года?		
Ни одной	1 2 3 4 5 6 7	Множество
3. Как сильно изменились продукты или услуги вашего подразделения за последние 3 года?		
Линии продуктов или услуг изменились незначительно	1 2 3 4 5 6 7	Линии продуктов или услуг кардинально изменились
4. В отношениях с конкурентами моё подразделение...		
Обычно реагирует на действия конкурентов	1 2 3 4 5 6 7	Обычно инициирует действия, на которые ожидается реакция со стороны конкурентов
5. В отношениях с конкурентами моё подразделение...		
Очень редко является первым, кто выводит на рынок новые продукты или новые услуги, использует новые методы управления и технологии	1 2 3 4 5 6 7	Часто является первым, кто выводит на рынок новые продукты или новые услуги, использует новые методы управления и технологии
6. В отношениях с конкурентами моё подразделение...		
Обычно стремится избежать конфликтов с конкурентами	1 2 3 4 5 6 7	Преследует стратегию жесткой конкуренции
7. В целом, топ-менеджмент моего подразделения...		
Предпочитает проекты с низким уровнем рисков (с нормальной и определенной нормой доходности)	1 2 3 4 5 6 7	Предпочитает высокорисковые проекты (с возможностью получения очень высокой доходности)
8. В целом, топ-менеджеры моего подразделения верят, что ...		
Учитывая среду, в которой находится бизнес, лучше предпринимать осторожные действия	1 2 3 4 5 6 7	Учитывая среду, в которой находится бизнес, необходимо предпринимать смелые действия

Источник: [65].



Рисунок 2 – Взаимосвязь институционального риска и предпринимательской активности

Источник: [65].

В целом, авторы приходят к выводу, что лица, принимающие решения, могут способствовать развитию малого предпринимательства, оказывая влияние на доминирующие в обществе институты. Таким образом, лидеры должны поощрять институциональные изменения через предоставление политической и юридической поддержки, направленной на продвижение институциональной стабильности среди малого бизнеса.

Следует отметить, что подобные исследования, которые предполагают проведение опросов или составление несложных индексов на основе доступной статистики, имеют одно серьезное преимущество и два важных недостатка. Их главной сильной стороной можно считать простоту. В таких опросах список вопросов обычно является сравнительно коротким, а индекс рассчитывается как простое среднее арифметическое нескольких показателей. Однако при этом, во-первых, методики

проведения опросов и составления индексов зачастую являются недостаточно проработанными и обоснованными. Во-вторых, такие опросы не могут охватить тысячи компаний, предпринимателей и экспертов ввиду ограниченности ресурсов авторских коллективов (чаще всего, авторы ограничиваются несколькими десятками или несколькими сотнями анкет). Это говорит о том, что полученная выборка, скорее всего, является недостаточно репрезентативной.

4.2 Уровень коррупции и контроль коррупции

Исследования на страновом уровне свидетельствуют о наличии взаимосвязи между качеством государственного управления и предпринимательской активностью [54]. Одним из показателей качества государственного управления является восприятие уровня коррупции. В работах [67], [68], [69], [70], [21], [71], [72], [73] авторы исследуют влияние уровня коррупции на предпринимательство.

В работе [74] авторы устанавливают, что коррупция отрицательно влияет на экономический рост и инвестиции, а также на качество государственного управления. Как одно из объяснений отрицательного влияния коррупции на рост авторы приводят факт, что коррупция может искажать распределение «предпринимательских талантов» и создавать стимулы для выбора работы по найму вместо выбора занятий другими видами производственной деятельности, такими как инновационная деятельность.

В работе [75] авторы проверяют гипотезу, согласно которой коррупция благоприятно влияет эффективность экономической системы. Они анализируют взаимодействие между общей эффективностью, коррупцией и другими аспектами государственного управления для группы из 54 развитых и развивающихся стран. Результаты их исследования говорят о том, что странам с эффективными институтами коррупция стабильно наносит ущерб, а в странах с неэффективными институтами коррупция повышает эффективность экономики.

В работе [72], [75] авторы пришли к выводу, что коррупция снижает силу отрицательного воздействия фактора входных барьеров на рынок – на предпринимательство в экономиках с высокой долей государственного регулирования. Было эмпирически установлено, что в странах с высоким уровнем регулирования экономики коррупция приводит к росту предпринимательской активности, что является еще одним подтверждением гипотезы согласно которой коррупция выступает в роли «смазки» для «колес экономического роста». Авторы [72], [75] подчеркивают,

что влияние обхода установленных официально правил (коррупции) на экономический рост является исключительно косвенным. Именно поэтому во многих исследованиях, фокусирующихся на экономическом росте, не было установлено положительного эффекта от коррупции, а напротив, показано, что коррупция отрицательно влияет на экономический рост.

Другие авторы, например, [76], [54], [25], [55], [75], исследуют влияние *контроля* коррупции на предпринимательскую активность. Высокий уровень контроля коррупции воспринимается предпринимателями как позитивный сигнал, поскольку повышает вероятность получения ими более высокой прибыли, а значит положительно влияет на предпринимательскую активность [54], [75]. Также отмечается, что борьба с коррупцией способствует увеличению бюджетных средств, направляемых на образование и научно-исследовательские разработки. Это создает дополнительные стимулы для создания фирм в сфере высоких технологий [54], [75]. В работе [55], [75] устанавливается, что в развитых странах контроль коррупции положительно влияет на добровольную предпринимательскую активность гораздо сильнее, чем в развивающихся. Авторы объясняют это тем, что в развивающихся странах значительная часть бизнеса функционирует в теневом секторе экономики, вследствие чего предприниматели воспринимают плату взяток как издержки ведения бизнеса.

Барьеры входа на рынок для предпринимателей также влияют на уровень предпринимательской активности (на число новых регистрируемых фирм и на рост числа существующих фирм) [77]. Высокие издержки преодоления регулирующих барьеров препятствуют процессу создания новых фирм. В работе [78] утверждается, что входные барьеры на рынок для предпринимателей выше в странах, в которых выше уровень коррупции и больше сектор теневой экономики. Другими работами, исследующими влияние барьеров входа на предпринимательство, являются [72], [79], [80], [81], [68].

4.3 Доступ к капиталу

На желание заниматься предпринимательской деятельностью сильное влияние оказывает степень сложности получения необходимого для начала бизнеса капитала. Ж. Нильсен [18] называет следующие основные способы привлечения средств, доступные предпринимателям: банковские кредиты, бизнес ангелы, венчурный капитал, средства семьи, друзей и личные сбережения. Ограничения доступа к

капиталу являются труднопреодолимым препятствием для многих потенциальных предпринимателей и тем самым снижают предпринимательскую активность.

Одной из основных причин недостатка финансирования сектора малых и средних предприятий является слишком высокая ставка процента, которая не позволяет многим потенциальным предпринимателям взять кредит [21]. В работе [21] установлено, что доступ к банковским кредитам положительно влияет на добровольную предпринимательскую активность. В качестве прокси для доступа к капиталу авторы использовали долю взрослого населения, имеющего хотя бы один кредит в частном банке. Также в качестве альтернативного индикатора доступности банковских кредитов можно использовать степень разнообразия инструментов кредитования, размер требований к капиталу, число инвестиционных компаний, ставку процента по кредитам, кредитные гарантии [21].

В работе [18] Ж. Нильсен использует в качестве прокси для отражения уровня доступности капитала в стране долю населения, занимающуюся венчурным финансированием. Она также приходит к выводу, что увеличение доступа к капиталу в стране приводит к росту предпринимательской активности.

4.4 Предпринимательские навыки/способности/опыт и страх неудачи

Другой группой неформальных институциональных факторов предпринимательской активности являются предпринимательские навыки и опыт (а также уверенность в них) [68], [21], [82], [83], [22] и страх неудачи [84], [85], [86], [87]. Люди, верящие в то, что они обладают достаточными предпринимательскими навыками и способностями, с большей вероятностью откроют собственное дело [82]. Согласно работе [88], некоторые предпринимательские навыки основываются на уверенности предпринимателя в себе. В работе [89] отмечается, что уверенность в предпринимательских навыках повышает чувство внутреннего контроля и уверенность в собственных действиях, что в свою очередь способствует увеличению активности предпринимателя, которая приводит к готовности действовать в условиях большей неопределенности. Таким образом, уверенность в собственных навыках положительно влияет на способность создавать новые предприятия с более высоким потенциалом роста [21]. В работе [82] приводятся эмпирические доказательства того, что низкая уверенность в своих предпринимательских способностях отрицательно влияет на

предпринимательство. Авторы [90] также отмечают, что уверенность в собственных предпринимательских способностях повышает предпринимательскую активность.

Наличие предпринимательского опыта является еще одним фактором, повышающим вероятность того, что индивид решится открыть собственное дело. Ряд эмпирических данных свидетельствуют в пользу того, что многие предприниматели имели опыт работы в сфере малого бизнеса в роли наемных работников до момента открытия собственной фирмы [91], [92] [93], [94].

Поскольку предпринимательство тесно связано с неопределенностью и риском, страх неудачи является мощным фактором, препятствующим предпринимательской деятельности [87]. Так, в работе [84] показано, что страх неудачи отрицательно влияет на вероятность стать предпринимателем и что это влияние проявляется слабее в условиях высокого уровня институционального коллективизма. Однако исследование [85] установило, что в США люди воспринимают предпринимательскую неудачу как необходимый опыт, который повышает умение вести бизнес, поэтому страх неудачи не останавливает потенциальных предпринимателей. Также в работе [95] авторы пришли к выводу, что в Китае и Пакистане страх неудачи не оказывает значимого влияния на предпринимательскую активность. Тем не менее, согласно [96], в Европе такая связь наблюдается.

4.5 Государственное регулирование

Известным фактом является то, что государственная политика в отношении частного сектора может как способствовать развитию предпринимательства, так и негативно воздействовать на предпринимательскую активность [20]. Очевидно, что неопределенность и нестабильность государственной политики уменьшают желание предпринимателей разрабатывать стратегии долгосрочного роста [97].

Во многих работах [68], [77], [69], [18], [78], [21], [98], [55], [99] устанавливается, что большое количество процедур регистрации бизнеса отрицательно влияет на готовность потенциальных предпринимателей начать вести свой бизнес. Эмпирические подтверждения этого негативного влияния, полученные в частности в работе [99], стали основанием для изменения направления политики в сфере предпринимательства во всём мире. Новое направление способствовало сокращению регулирования и его упрощению для того, чтобы стимулировать развитие нового бизнеса [21]. В работе [55] авторы пишут, что в 2007 и 2008 годах упрощение

процедуры регистрации новой фирмы было самой популярной реформой в сфере малого и среднего предпринимательства, проведенной в 49 странах.

Число процедур, необходимых для регистрации фирм, довольно сильно варьируется по странам. Так, в 2016 году для того, чтобы зарегистрировать новую фирму в Новой Зеландии, нужно было пройти всего 1 процедуру, в Канаде – 2 процедуры, в Экваториальной Гвинее – 17 процедур, в Мозамбик – 20². В России для регистрации бизнеса необходимо пройти 4 процедуры регистрации. Еще сильнее варьируется по странам стоимость запуска бизнеса (в процентах от ВНД на душу населения). От 0,1% в Великобритании, 0,2% в Дании, 0,3% в Новой Зеландии до 176,5% на Сомали, 219,3% на Гаити, 422,5% в Южном Судане по данным на 2016 год³. В России стоимость запуска бизнеса составляет 1% от ВНД на душу населения.

Существуют эмпирические доказательства того, что более высокий уровень регулирования входа на рынок связан с более высоким уровнем коррупции и большим размером теневого сектора экономики [78]. В странах с более открытым доступом к политической власти, большими ограничениями, накладываемыми на исполнительную власть, и большими политическими правами наблюдается более мягкое регулирование входа новой фирмы на рынок по сравнению с другими странами с менее свободными правительствами. В работе [78] авторы приходят к выводу, что причина жесткого регулирования регистрации нового бизнеса заключается в том, что это выгодно государственным деятелям и чиновникам. Политические деятели используют регулирование, во-первых, для создания ренты, во-вторых, для извлечения ее за счет пожертвований в кампанию, избирательных голосов и взяток [100].

Высокая налоговая нагрузка увеличивает издержки начала бизнеса, уменьшая тем самым желание людей становиться предпринимателями. У. Джентри и Г. Хаббард [101] установили, что прогрессивная предельная налоговая ставка отрицательно влияет на предпринимательскую активность. На данных США они показали, что Всеобщий закон об урегулировании бюджетных противоречий, принятый в США в 1993 году, повысивший верхний предел налоговой ставки, понизил вероятность начала

² Данные взяты с сайта TrendEconomy. URL: <http://trendeconomy.ru/> (дата обращения 20.05.2017)

³ там же

собственного дела среди населения, уровень дохода которого ниже среднего примерно на 20 процентов.

Д. Брюс и М. Мохсин провели эмпирическое исследование [102], целью которого стала проверка наличия влияния налоговой политики на предпринимательскую активность в США. Результаты эконометрического анализа показали, что величина налога на прирост капитала и корпоративного налога на прибыль оказывают статистически значимый небольшой отрицательный эффект на предпринимательскую активность. Ряд эконометрических тестов на коинтеграцию и причинно-следственную связь подтвердил общий вывод о том, что налоги могут оказывать значимое влияние на предпринимательство, однако Д. Брюс и М. Мохсин пришли к выводу, что изменение налоговой политики не является достаточно эффективным инструментом для существенного роста предпринимательской активности.

Ж. Нильсен [18] утверждает, что государственная политика в сфере развития предпринимательства, предусматривающая снижение налогов и ослабление регулирования, должна приводить к росту предпринимательской активности. Однако эмпирические результаты, полученные в исследовании Ж. Нильсен [18] на основе анализа данных 50 стран с высоким и средним уровнем дохода, противоречат теории, согласно которой снижение налоговой ставки и стоимости начала бизнеса должны приводить к росту предпринимательской активности. В работе [18] было установлено, что увеличение стоимости начала бизнеса и увеличение ставки налога приводят к росту предпринимательской активности. Полученный результат Ж. Нильсен объясняется тем, что налоги на бизнес увеличиваются в странах с сильной и развитой предпринимательской культурой.

Чтобы помочь начинающим предпринимателям и снизить риски, связанные с началом бизнеса, многие государства проводят политику поддержки малых и средних предприятий [20]. Эта политика предполагает принятие законодательных актов, защищающих предпринимателей, и разработку специальных программ, которые обеспечивают финансовую поддержку предпринимателям и создают для них льготные условия. Например, государство может обеспечивать субъектам МСП доступ к закупкам монополий и компаний с государственным участием, внедрять налоговые

льготы для малого и среднего бизнеса; известны также программы государственной поддержки экспорта [20].

В работе [103] на основе анализа реальных данных делается вывод, что государственная поддержка малых и средних предприятий оказывает влияние на экономические результаты фирм в долгосрочной перспективе. Было установлено, что предприятия с большой долей государственных заказов более успешны. Также авторы пришли к выводу, что налоговые льготы для зарождающихся фирм положительно влияют на рост фирм, не являющихся семейными предприятиями, в долгосрочном периоде и что кредитная поддержка, оказываемая на начальном этапе существования фирмы, полезна для фирм сельскохозяйственной отрасли.

4.6 Политические и близкие к ним факторы

Есть свидетельства в пользу положительного влияния либерализации на развитие предпринимательства. Так, в работе Е. Яковлева и Е. Журавской [104] анализ российских региональных данных показал наличие положительного эффекта от либерализации на диверсификацию производства и занятость в секторе малого и среднего предпринимательства в регионах с прозрачным (открытым) правительством. В другой работе Е. Яковлева и Е. Журавской [104] обнаружен положительный эффект от дерегулирования бизнеса на число новых фирм, вошедших на рынок, и на занятость в секторе малого и среднего предпринимательства.

Также исследуется взаимосвязь между экономической свободой и предпринимательством. Степень государственного вмешательства в экономику через государственное потребление, перераспределение доходов, государственные инвестиции и предельное налогообложение часто используется в качестве индикатора экономической свободы [105]. Одним из важных факторов экономической свободы является устойчивость валюты, в частности, уровень и изменчивость инфляции [106]. Результаты работы [106] показывают, что степень государственного вмешательства отрицательно влияет на предпринимательскую активность. Кроме того, в работе была установлена положительная связь между устойчивостью валюты и предпринимательской активностью.

Конкурентоспособность региона также может рассматриваться как один из факторов, влияющих на уровень предпринимательской активности в нем [23], [29]. Также в литературе по предпринимательству выделяют такие факторы

предпринимательской активности, как социальная защищенность и защищенность прав собственности [107], [108], [69].

В работе [109] исследуется то, как институциональные изменения стимулируют или ограничивают рост бизнеса в пост-коммунистической Албании. Авторы принимают во внимание как формальные, так и неформальные институты, однако отмечают, что знания о влиянии институциональных факторов на развитие компаний в целом в мире являются ограниченными, а институциональная среда в различных посткоммунистических странах – недостаточно изученной, возможно, ввиду многочисленных трудностей, связанных с проведением исследований такой среды.

Как отмечают авторы, создание новых институтов в посткоммунистических странах, включая новые правовые институты, такие как частная собственность, контрактное право, независимые суды и т.д., было необходимо для поддержки развития частного сектора. Посткоммунистические страны имеют много общего, тем не менее, их развитие пошло по разным путям. Это во многом было обусловлено их докоммунистической историей, их коммунистическим опытом, а также политическими решениями после 1989 года.

После распада СССР многие люди были вынуждены стать самозанятыми в результате массовых сокращений в период приватизации и реструктуризации промышленности. Коллективная культура коммунизма не оставляла достаточно пространства для инициативы, ответственности и независимости в работе. Административно-бюрократическая деловая культура не поощряла предпринимательство, и это давала мало шансов на выполнение стремлений большинства самозанятых. В результате, после распада СССР поколение взрослых людей имело несбывшиеся надежды, которые оно могло реализовать через создание и развитие своего собственного бизнеса. Кроме того, эти люди накопили знания и опыт, репутацию и связи, которые они могли использовать с выгодой для своего бизнеса. Например, в Литве опыт незаконного предпринимательства во времена СССР часто оказывался ценным навыком, который оказывал положительное влияние на мотивацию предпринимателей и повышение результатов их предпринимательской деятельности.

Переход Албании к рыночной экономике был достаточно сложным, в это время страна пережила несколько кризисов. В настоящее время на частный сектор в Албании

приходится около 80% ВВП. Микрофирмы, в которых работают менее 10 человек, составляют 96% всех албанских компаний. Неформальный сектор экономики остается большим: согласно имеющимся оценкам, он может составлять около трети ВВП. Ключевыми проблемами деловой среды Албании остаются коррупция, налоговое регулирование, неэффективная государственная бюрократическая система, политическая нестабильность и организованная преступность.

В ходе исследования были проведены 110 интервью с представителями малых и средних предприятий производственного сектора. В ходе опроса представителей компаний попросили проранжировать ряд институциональных факторов, которые стимулировали или ограничивали рост их компании. В качестве препятствий развитию бизнеса чаще всего были названы показатели, связанные с действиями государства, а также формальные институты. Результаты ранжирования представлены в таблице ниже (Таблица 8).

В исследовании [109] был использован метод главных компонент и регрессионный анализ. Метод главных компонент позволил сократить число независимых переменных, характеризующих институциональную среду, с четырнадцати до четырех, которые объясняют 66% вариации в ответах. В число этих четырех переменных вошли: государственное регулирование, дефицит информации, уровень развития инфраструктуры поддержки бизнеса и коррупционные ограничения (неформальные способы ведения бизнеса, включая коррупцию и недобросовестную конкуренцию). Прочие независимые переменные включили в себя различные характеристики компаний, такие как возраст предпринимателя, возраст компании, размер бизнеса (дамми- переменная, которая принимает значение «1», если компания относится к малому бизнесу) и т.д. В качестве зависимой переменной использовался годовой прирост занятости (логарифмированный).

Таблица 2 – Распределение институциональных препятствий развитию бизнеса в Албании

Наиболее значимые	Значимые	Наименее значимые
Недобросовестная конкуренция	Инфляция	Сложные процедуры лицензирования
Налоговое регулирование / слишком высокие налоги	Криминал и кражи	Процедуры международной торговли
Недостаточно развитая инфраструктура	Недостаточно качественная инфраструктура поддержки бизнеса	Финансирование
Коррупция	Недостаточное локальное присутствие инфраструктуры поддержки бизнеса	Трудовое законодательство
	Дефицит информационных технологий	Экологическое регулирование
		Высокая стоимость услуг организаций
		инфраструктуры поддержки бизнеса
		Дефицит информации о рынках
		Дефицит информации о финансировании

Источник: [109].

Авторы пришли к заключению, что ограниченность информации оказывала негативное влияние на рост. При этом коррупционные ограничения на самом деле не являлись ограничениями – они оказывали положительное влияние на рост. По мнению авторов, это означает, что чем больше коррупция воспринимается как ограничение для развития, тем сильнее растет бизнес. В качестве одной из возможных интерпретаций они приводят следующую: чем больше бизнес воспринимает коррупцию как бремя, тем лучше он учится справляться с ней. Другим возможным объяснением, согласно исследователям, является то, что коррупция может стимулировать торговлю: компании, которые дают взятки, но воспринимают коррупцию как бремя, развиваются быстрее, чем компании, которые не дают взяток. Интересно, что некоторые другие исследователи приходили к аналогичным заключениям для стран Северной Европы.

Учитывая все изложенное выше, роль институтов как в развитии всей экономики, так и в развитии малого и среднего бизнеса сложно переоценить.

В некоторых исследованиях, посвященных институциональным барьерам, препятствующим развитию малого и среднего бизнеса в постсоветских странах, авторы приходят к выводу о снижении коррумпированности в 2000-е гг. В частности, это касается исследования [68], посвященного Литве. Так, в 2003 году в Литве наличие мафии и рэкета отмечали лишь 17% предпринимателей, что существенно меньше, чем в 1990-е гг. Как добавляет автор, к аналогичным выводам – о снижении коррумпированности в стране – приходят и другие исследователи. Интересно, что, согласно результатам автора, фактор «мафия и рэкет» был сильно связан с фактором, который характеризовал дефицит квалифицированной рабочей силы. Среди других интересных выводов можно отметить следующие. Владельцы малых и средних предприятий, которые, по их мнению, находятся под действием формальных барьеров (например, чрезмерно высокие налоги), также находятся под действием неформальных барьеров, таких как коррупция в органах власти и недостаточно качественное регулирование бизнеса. Наблюдалась и обратная взаимосвязь: предприниматели, которые считали себя подверженными действию неформальных барьеров, также ощущали на себе влияние формальных барьеров. Предприниматели, которые считали, что их развитию препятствуют барьеры, связанные с деловой средой (добросовестность конкуренции, доступ к информации), испытывали дефицит сотрудников, обладающих достаточным образованием и навыками работы. Справедливо и обратное утверждение.

В своем исследовании автор применял логит-моделирование. В качестве источника данных были использованы результаты опроса, проведенного автором ранее (в 2003 году, в то время как статья была опубликована в 2005 году). Опрос проводился по почте. Автор просил респондентов определить основные ключевые, по их мнению, барьеры, с которыми сталкивается их компания. Среди вариантов ответов были перечислены различные формальные и неформальные барьеры, барьеры, связанные с деловой средой, а также барьеры, связанные с дефицитом сотрудников, обладающих достаточным образованием и навыками работы.

К формальным барьерам автор отнес:

1. слишком высокие налоги;

2. слишком частые изменения в сфере налогообложения;
3. непрозрачность налоговой политики;
4. корпоративное законодательство.

К неформальным барьерам были отнесены:

5. Внедрение корпоративного законодательства;
6. Слишком большое число налоговых проверок;
7. Коррупция на высшем уровне власти;
8. Коррупция среди региональных органов власти;
9. Время, потраченное на взаимодействие с представителями местной власти и прочими официальными лицами;
10. Задержка платежей клиентами;
11. Коррупция среди налоговых инспекторов;
12. Мафия, рэкет.

Среди барьеров, связанных с деловой средой, были перечислены:

- Низкая покупательная сила;
- Дефицит финансовых средств для инвестирования;
- Конкуренция с нелегальным бизнесом;
- Дефицит информации.

В число барьеров, связанных с дефицитом сотрудников, обладающих достаточным образованием и навыками работы, вошли:

- неспособность развиваться на новых рынках;
- проблемы с управлением.

4.7 Историко-культурные факторы

Развитая культура предпринимательства в обществе считается важным фактором, обуславливающим предпринимательскую активность [22], [52]. К культурным особенностям относятся нормы, институты и убеждения. Восприятие образа предпринимателя в целом и начинающего предпринимателя в частности, доверие к предпринимателям, отношение общества к риску, предпринимательским неудачам и успеху являются примерами важных характеристик, отражающих культуру предпринимательства в регионе и влияющих на намерение заняться предпринимательством. Отдельно стоит отметить сетевые эффекты, то есть наличие у

значительной части населения знакомых предпринимателей, которые также являются частью предпринимательской культуры региона. В работе [110] С. Джанков и др. авторы тестируют две конкурирующие гипотезы, объясняющие, от чего зависит, станет ли человек успешным предпринимателем. Результаты эмпирического тестирования показывают, что на решение индивида стать предпринимателем оказывает сильное влияние наличие родственников-предпринимателей, а на успех предпринимательского дела – готовность к риску, уровень интеллекта и уверенность в себе, причем самоуверенность отрицательно влияет на успешность бизнеса.

На необходимость развития предпринимательской культуры указывают многие авторы работ по предпринимательству, в частности А. Гибб [111]. Проведя эмпирическое исследование, авторы работы [112] заключают, что ценности и убеждения, принятые в регионе и отражающие предпринимательскую культуру, оказывают влияние на темп образования новых фирм в данном регионе. М. Фритш и М. Вирвич [113] приходят к выводу, что предпринимательская культура является важным фактором регионального роста, поскольку их эмпирическое исследование показало, что влияние текущей стартап активности на уровень региональной занятости значительно выше в регионах с развитой предпринимательской культурой.

В исследованиях ОЭСР в качестве индикаторов, отражающих уровень предпринимательской культуры в регионе, используются такие показатели, как «доля желающих стать предпринимателями в ближайшие 5 лет в общей численности работающих по найму», «доля населения в возрасте от 18 до 64 лет, намеревающихся открыть собственное дело в ближайшие 3 года», «доля людей, считающих предпринимателей создателями дополнительных рабочих мест», «доля людей, не начинающих собственный бизнес из-за страха неудачи», «доля людей, готовых начать собственный бизнес, несмотря на существующий риск предпринимательской неудачи» и другие [69]. В работе Ж. Нильсен [18] для измерения предпринимательской культуры автор использует следующие показатели глобального мониторинга предпринимательства (GEM): «процент от общего населения, положительно воспринимающий статус предпринимателя», «присутствие в окружении индивида знакомых предпринимателей» (процент от общего населения, знающих лично индивида, который за последние два года открыл бизнес), «боязнь быть неуспешным в

бизнесе, сдерживающая создание собственного дела» и «самостоятельно оцененные деловые навыки».

5 Агломерационные и кластерные эффекты

Эта группа факторов, включает в себя характеристики плотности и диверсификации экономических агентов региона или страны.

В работе [1] отмечается, что высокая плотность населения оказывает неоднозначный эффект на развитие предпринимательства. Авторы пишут, что с одной стороны, населенные пункты с высокой плотностью населения могут поддерживать развитие предпринимательства за счет наличия рынков сбыта и деловой инфраструктуры, а также исследовательских центров и университетов, способствующих развитию инновационных процессов и подготовке обученных кадров. Кроме того, на желание открыть собственный бизнес в регионах с высокой плотностью населения оказывают воздействие наличие возможности кооперации новых предприятий с существующими, эффект «перетока знаний» и сигнальный эффект. Также в работе [42] отмечается положительная связь между плотностью населения и экономической активностью через различные механизмы влияния. С другой стороны, авторы [1] пишут, что высокая плотность населения и урбанизация могут привести к стремлению фирм к экономии за счет масштаба, что в свою очередь приведет к укрупнению фирм и, тем самым, к снижению предпринимательской активности. Также есть подтверждения того, что в малонаселенных районах с небольшими деревушками, разбросанными по территории, часто находится множество мелких розничных магазинов. Это указывает на то, что увеличение плотности населения может оказать отрицательное воздействие на число предприятий [114].

Согласно Ж. Нильсен [18], наличие предпринимательских кластеров неоднозначно влияет на предпринимательскую активность. Кластеры, с одной стороны, оказывают положительное воздействие на предпринимательскую активность через создание бизнес-сетей, предоставление доступа к капиталу и созданию надежной потребительской базы. Так, предпринимательский успех одного индивида может воодушевить окружающих его потенциальных предпринимателей и способствовать тому, предпринимательство воспринималось как на один из доступных карьерных путей. С другой стороны, предпринимательские кластеры приводят к насыщению

рынка и росту конкуренции. Это увеличивает вероятность неудачи в бизнесе и отрицательно влияет на уровень предпринимательской активности.

Выводы

Подводя итог обзору эмпирических исследований, отметим, что институциональные условия имеют особую значимость для развития малых и средних предприятий, в особенности, в странах с переходной экономикой. Важность институциональной среды обусловлена, во-первых, тем, что малые компании являются особенно уязвимыми ввиду отсутствия у них существенных финансовых, человеческих и прочих ресурсов. Во-вторых, предпринимателям в таких компаниях часто не хватает опыта ведения бизнеса. В-третьих, они далеко не всегда в достаточной мере обеспечены формальными институциональными связями, часто вынуждены пользоваться родственными и дружескими связями своих основателей и не всегда достаточно легитимны в глазах окружающих. Институциональная среда стран с переходной экономикой характеризуется недостатком необходимых рыночных институтов, а также слабым и неравномерным развитием имеющихся институтов, наличием устаревших институтов. Кроме того, в таких странах нередки противоречия между формальными и неформальными нормами. При этом институциональную среду в странах с переходной экономикой и конкретно в секторе малого и среднего бизнеса можно улучшить за счет целенаправленной государственной политики. Как для исследования влияния институциональных факторов на развитие малых и средних компаний, так и для составления рекомендаций по улучшению институциональной среды необходимо выявление благоприятных и неблагоприятных институциональных условий для развития исследуемой категории компаний.

В отношении наиболее значимых характеристик институциональной среды, оказывающих влияние на развитие малого и среднего бизнеса, сложно делать однозначные выводы. Тем не менее, как правило, исследователи относят к ним следующие факторы: защита частной собственности; уровень развития законодательства; коррупция; качество бюрократических процедур.

Для оценки этих факторов, в целом, теоретически можно использовать весь список индикаторов Doing Business Всемирного банка. Влияние подавляющего большинства индикаторов Doing Business на развитие малого и среднего бизнеса является достаточно очевидным и тривиальным: чем быстрее в стране можно создавать предприятия, регистрировать собственность, чем меньше процедур требуется для решения различных деловых вопросов, чем лучше защита частной собственности и

т.д., тем быстрее будет развиваться малый и средний бизнес, и тем более высокими будут результаты его деятельности. То же самое касается и других рейтингов, рассматривающих состояние институциональной среды. Рейтинг глобальной конкурентоспособности стран Всемирного экономического форума рассматривает такие факторы, как защита прав собственности, защита интеллектуальной собственности, государственное регулирование, потери бизнеса, связанные с угрозой терроризма, доверие полиции, качество стандартов отчетности и аудита, защита прав миноритарных акционеров и др., при этом формулировки однозначно дают понять направление влияния (например, «незаконные платежи и взятки», «избыточность государственных расходов» и др.) [115].

По оценке Всемирного экономического форума, основными факторами, препятствующими ведению бизнеса в России в 2016-2017, являлись инфляция, налоговые ставки, коррупция, доступ к финансированию, налоговое регулирование, нестабильность государственной политики.

Нужно также иметь в виду, что при проведении социологических обследований разнонаправленное влияние факторов на предпринимательство (одновременно благоприятное и неблагоприятное для разных респондентов) может объясняться особенностями формулировок, что показал, например, опрос предприятий, проведенный РАНХиГС совместно с Московской торгово-промышленной палатой России в 2016 году [116], [117]. Значительный разброс оценок продемонстрировали факторы «доступ к инвестициям», «доступ к инновационной инфраструктуре в регионе» и др. именно потому, что благоприятное воздействие на развитие бизнеса оказывает хороший доступ и неблагоприятное – плохой, а уровень доступа варьируется в зависимости от конкретной компании и региона ее расположения (функционирования).

Некоторые индикаторы, например, оценки коррупционной составляющей, могут оказывать действительно разнонаправленное влияние на развитие малого и среднего бизнеса. С одной стороны, коррупция ограничивает и затрудняет экономическое развитие и создает препятствия для малых и средних компаний. Однако, с другой стороны, она может существенно ускорять развитие тех компаний, которые готовы давать взятки. Следует отметить, что к оценкам восприятия коррупции, готовности компаний к коррупционной деятельности и т.д., следует относиться с осторожностью,

поскольку подобные оценки далеко не всегда адекватно отражают действительность, а сама по себе авторитетность таких оценок, например, индекса восприятия коррупции, ежегодно составляемого организацией Transparency International, влияет на формирование экспертного мнения о ситуации в сфере коррупции в последующие периоды (то есть, значения индекса в году n оказывают влияние на его значения в году $n+1$ вне зависимости от реальной ситуации).

Значительный интерес может представлять оценка влияния плановых и внеплановых проверок, а также их длительности и результатов (штрафов, предписаний, предупреждений) на развитие малых и средних предприятий. Такие оценки являются достаточно редкими в мировой экономической литературе, и изучение данного вопроса имеет большие перспективы. Российские данные о числе проверок и, тем более, их длительности, результативности, эффективности и т.д. пока являются недостаточными. Однако в ближайшие годы в России планируется наладить сбор информации о различных видах проверок, их длительности и прочих характеристиках.

Большинство институциональных факторов, которые влияют на предпринимательство, оцениваются в рамках интегральных индексов, что не позволяет проследить наличие прямого влияния каждого конкретного фактора на состояние сферы МСП.

Для исследования влияния институциональной среды на развитие малого и среднего бизнеса в отдельных отраслях могут представлять интерес отраслевые рейтинги и индексы, содержащие в себе оценки различных институциональных показателей. В данной работе авторами был приведен пример рейтинга политики в сфере устойчивой энергетики (RISE), составленный Всемирным банком. В частности, оценивались такие специфические для отраслей возобновляемой энергетики и энергоэффективности факторы, как наличие и уровень развития отраслевой законодательной среды, качество национального планирования в соответствующих сферах, наличие специфических инструментов государственного регулирования (таких, как углеродный налог), степень сложности процесса присоединения к сети и т.д.

Наконец, при проведении эмпирической оценки влияния институциональной среды на развитие малого и среднего бизнеса исследователи нередко проводят опросы экспертов и предпринимателей или составляют индексы на основе доступной

статистики. Такой подход также является интересным, однако, учитывая ограниченные ресурсы авторских коллективов, обычно подобные опросы охватывают небольшое число фирм и экспертов, а их методология, как и методология составления индексов, часто является весьма спорной и недостаточно обоснованной.

Обобщая обзор институциональных факторов, мы выделили следующие группы:

- Инвестиционные риски.
- Уровень коррупции.
- Доступ к капиталу.
- Предпринимательские навыки сообщества.
- Государственное регулирование.
- Политические факторы.
- Историко-культурные факторы.

Выбор институциональных переменных для исследования влияния институциональной среды на развитие малого и среднего бизнеса является достаточно творческой задачей. Исследователи сосредотачивают свое внимание на разных аспектах и, соответственно, вносят разносторонний вклад в развитие данной сферы анализа. Тем не менее, помимо преимуществ, это включает в себе и сложности. Например, выводы разных авторов нередко являются противоречивыми, а сами исследования не всегда можно сопоставить друг с другом. Ниже в таблице суммированы институциональные факторы, влияние которых на малые и средние предприятия проверялось в ходе наиболее методологически аккуратно проведенных эконометрических исследований. Приведены конкретные индикаторы, которые могут использоваться для оценок в России на региональном уровне.

Таблица 3– Описание переменных, используемых в эконометрическом анализе

Фактор	Индикатор	Источник данных	Период
Зависимая переменная			
Предпринимательская активность	Число малых (включая микро) фирм в регионе в расчете на 1 тыс. экономически активного населения в регионе	Расчеты авторов по данным Росстата о числе малых (включая микро) фирм и численности экономически активного населения	2008-2015
Объясняющие переменные (контрольные)			
Человеческий капитал	Уровень безработицы в среднем за год, в процентах	Росстат, «Регионы России. Социально-экономические показатели»	2008-2015
Агломерационные эффекты	Плотность населения, человек на 1 км ²	Росстат, «Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации»	2008-2015
	«Доля горожан»: Удельный вес городского населения в общей численности населения на конец года, в процентах	Росстат, «Регионы России. Социально-экономические показатели»	2008-2015
	Доля добывающей промышленности в ВРП, в процентах	ЕМИСС	2008-2015
	«Рыночный потенциал»: Объем доступных рынков, трлн руб.	Расчеты авторов	2008-2015
Уровень экономического развития	«ВРП на душу населения» Отношение ВРП в ценах 2014 г. с учетом межрегионального индекса цен к численности населения, руб.	Расчеты авторов по данным Росстата о валовом региональном продукте на душу населения и о региональном индексе потребительских цен	2008-2015
Объясняющие переменные (переменные интереса)			
Институциональные факторы	Оценка инвестиционного риска RAEX, индекс от 0 до 1	АО «Эксперт РА»	2008-2015
	Совокупный индекс обеспеченности региона банковскими услугами, от 0 до 2	Отчеты о развитии банковского сектора и банковского надзора за 2008-2015 гг. ЦБ РФ	2008-2015
	Среднее число лет обучения	Расчеты авторов на основе данных Росстата об уровне образования занятых	2008-2015
	Число лиц, совершивших преступления в сфере экономики на 100 000 жителей	Росстат	2008-2015
	Число проведенных выездных проверок ФНС организаций к общему числу предприятий и организаций, в процентах	Расчеты авторов по данным о количестве проведенных выездных проверок организаций (ГАС «Управление») и об общем числе предприятий и организаций (ЕМИСС)	2008-2014

	Число проведенных внеплановых проверок к общему числу предприятий и организаций, в процентах	Расчеты авторов по данным о количестве проведенных внеплановых проверок организаций (ЕМИСС) и об общем количестве предприятий и организаций (ЕМИСС)	2010-2015
	Объем субсидий на поддержку МСП в расчете на одно предприятие МСП, млн руб.	Расчеты авторов по данным об объеме субсидий, выделенный из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские фермерские хозяйства, бюджетам субъектов Российской Федерации, (Росстат, сборник МСП) и об общем числе предприятий МСП (Росстат)	2012-2014
	Объем налоговых льгот для МСП в расчете на одну организацию, руб.	Расчеты авторов по данным об общей сумме налоговых льгот по налогам по организациям (налогу на прибыль, налогу на имущество, транспортному и земельному налогу), установленных законодательством субъектов Российской Федерации и НПА представительных органов муниципальных образований и об общем числе предприятий и организаций (ЕМИСС)	2013-2014
	Число зарегистрированных преступлений по ст. 291 УК РФ (дача взятки) к 1 тыс. численности населения, в процентах	Расчеты авторов по данным о числе зарегистрированных преступлений по ст. 291 УК РФ «дача взятки» (портал правовой статистики Генеральной прокуратуры РФ) и о численности населения (Росстат)	2011-2015
	Число зарегистрированных преступлений по ст. 290 УК РФ (получение взятки) к 1 тыс. численности населения, в процентах	Расчеты авторов по данным о числе зарегистрированных преступлений по ст. 290 УК РФ «получение взятки» (портал правовой статистики Генеральной прокуратуры РФ) и о численности населения (Росстат)	2011-2015
	Культура предпринимательства: 1) Значение предпринимательской активности с лагом в 1 год 2) Значение предпринимательской активности с лагом с лагом в 5 лет	Расчеты авторов по данным Росстата о числе малых (включая микро) фирм и численности экономически активного населения	2008-2015

Источник: составлено авторами

Список использованных источников

1. Verheul I., Wennekers S., Audretsch D., and Thurik R. Entrepreneurship: Determinants and policy in a European-US comparison // In: An eclectic theory of entrepreneurship: policies, institutions and culture. Springer US, 2002. pp. 11-81.
2. Brock W.A., Evans D.S., and Phillips B.D. The economics of small businesses: Their role and regulation in the US economy. New York : Holmes & Meier, 1986.
3. Evans D.S., Leighton L.S., "The determinants of changes in US self-employment, 1968–1987," *Small Business Economics*, Vol. 1, No. 2, 1989. pp. 111-119.
4. Wit G.D. Determinants of Self-Employment // PhD-thesis, Universiteit van Amsterdam. 1991.
5. Acs Z.J., Audretsch D.B., and Evans D.S., "The determinants of variations in self-employment rates across countries and over time," *WZB*, 1992.
6. Gelderen M.W., "Ontluikend ondernemerschap (Nascent entrepreneurship)," *Strategische Verkenning B.*, Vol. 9807, 1999.
7. Peters M., Cressy R.C., and Storey D.J., "The economic impact of ageing on entrepreneurship and SMEs," *Warwick Business School/EIM, Warwick/Zoetermeer*, 1999.
8. SER. Etnisch Ondernemerschap (Ethnic Entrepreneurship). 1998.
9. Clark K., Drinkwater S., "Pushed out or pulled in? Self-employment among ethnic minorities in England and Wales," *Labour Economics*, Vol. 7, No. 5, 2000. pp. 603-628.
10. OECD. Organisation for Economic Co-operation and Development. Women entrepreneurs in small and medium enterprises. OECD Publishing, 1998.
11. Hisrich R.D., Brush C.G., "Women entrepreneurs: A longitudinal study," *Frontiers of entrepreneurship research*, Vol. 187, No. 1, 1987. pp. 566-578.
12. Riding A.L., Swift C.S., "Women business owners and terms of credit: Some empirical findings of the Canadian experience," *Journal of business venturing*, Vol. 5, No. 5, 1990. pp. 327-340.
13. Buttner E.H., Rosen B., "Funding new business ventures: Are decision makers biased against women entrepreneurs?," *Journal of Business Venturing*, Vol. 4, No. 4, 1989. pp. 249-261.
14. Rosa P., Hamilton D., Carter S., and Burns H., "The impact of gender on small business management: preliminary findings of a British study," *International Small Business Journal*, Vol. 12, No. 3, 1994. pp. 25-32.
15. Loscocco K., Robinson J., Hall R., and Allen J., "Gender and small business success: An inquiry into women's relative disadvantage," *Social forces*, 1991. pp. 65-85.
16. Buttner E.H., Moore D.P., "Women's organizational exodus to entrepreneurship: self-reported motivations and correlates with success," *Journal of small business management*, Vol. 35, No. 1, 1997. P. 34.
17. Brush C.G., "Research on women business owners: Past trends, a new perspective and future directions," *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Vol. 16, No. 4, 1992. pp. 5-31.
18. Nielsen G., "Determinants of Cross-National Entrepreneurial Activity," *The Journal of Politics and Society*, Vol. 25, No. 2, 2014. pp. 46-72.
19. Carree M., van Stel A.J., Thurik A.R., and Wennekers A.R., "Economic development and business ownership: an analysis using data of 23 OECD countries in the period 1976–1996," *Small business economics*, Vol. 19, No. 3, 2002. pp. 271-290.
20. Spencer J.W., Gómez C., "The relationship among national institutional structures, economic factors, and domestic entrepreneurial activity: a multicountry study," *Journal of Business Research*, Vol. 57, No. 10, 2004. pp. 1098-1107.
21. Aparicio S., Urbano D., and Audretsch D., "Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence," *Technological Forecasting and Social Change*, Vol. 102, 2015. pp. 45-61.
22. Stuetzer M., Brixy U., Sternberg R., and Obschonka M., "Regional characteristics, opportunity perception and entrepreneurial activities," *Small Business Economics*, Vol. 42, No. 2, 2013. pp. 221-244.
23. Acs Z.J., Amorós J.E., "Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America," *Small Business Economics*, Vol. 31, No. 3, 2008. pp. 305-322.
24. Levie J., Autio E., "A theoretical grounding and test of the GEM model," *Small business economics*, Vol. 31, No. 3, 2008. pp. 235-263.
25. Acs Z.J., Audretsch D.B., "Innovation, market structure, and firm size," *The review of Economics and Statistics*, 1987. pp. 567-574.

26. Fritsch M., Mueller P., "Effects of new business formation on regional development over time," *Regional Studies*, Vol. 38, No. 8, 2004. pp. 961-975.
27. Van Stel A., Storey D., "The link between firm births and job creation: Is there a Upas tree effect?," *Regional studies*, Vol. 38, No. 8, 2004. pp. 893-909.
28. Carree M.A., Thurik A.R., "The impact of entrepreneurship on economic growth," *Handbook of entrepreneurship research*, 2005. pp. 437-471.
29. Audretsch D.B., Peña-Legazkue , "Entrepreneurial activity and regional competitiveness: An introduction to the special issue," *Small Business Economics*, Vol. 39, No. 3, 2012. pp. 531-537.
30. Reynolds P., Storey D.J., and Westhead P., "Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates," *Regional Studies*, Vol. 28, No. 4, 1994. pp. 443-456.
31. Dijk J., Pellenbarg P.H., "Spatial perspectives on firm demography," *Papers in Regional Science*, Vol. 79, No. 2, 2000. pp. 107-110.
32. Acs Z., Storey D., "Introduction: Entrepreneurship and economic development," *Regional Studies*, Vol. 38, No. 8, 2004. pp. 871-877.
33. Acs Z.J., Szerb , "Entrepreneurship, economic growth and public policy," *Small business economics*, Vol. 28, No. 2-3, 2007. pp. 109-122.
34. Fritsch M., "How does new business formation affect regional development? Introduction to the special issue," *Small Business Economics*, Vol. 30, No. 1, 2008. pp. 1-14.
35. Sternberg R., Wennekers S., "Determinants and effects of new business creation using global entrepreneurship monitor data," *Small Business Economics*, Vol. 24, No. 3, 2005. pp. 193-203.
36. Wennekers S., Thurik R. Linking entrepreneurship and economic growth // *Small business economics*. 1999. Vol. 13. No. 1. pp. 27-56.
37. Toma S.G., Grigore A.M., and Marinescu P., "Economic development and entrepreneurship," *Procedia Economics and Finance*, Vol. 8, 2014. pp. 436-443.
38. Raposo M., Do Paço A., "Entrepreneurship education: Relationship between education and entrepreneurial activity," *Psicothema*, Vol. 23, No. 3, 2011. pp. 453-457.
39. Bates T., "Entrepreneur human capital inputs and small business longevity," *The review of Economics and Statistics*, 1990. pp. 551-559.
40. EC-European Commission et al., "Entrepreneurship in higher education, especially within non-business studies," *Final Report of the Expert Group, Brussels, Belgium.*, 2008.
41. Ashmore M.C., "Entrepreneurship Everywhere: The Case for Entrepreneurship Education," *Consortium for Entrepreneurship Education (Hrsg.). Columbus.*, 2006.
42. Fritsch M., Falck O., "New business formation by industry over space and time: a multidimensional analysis," *Regional studies*, Vol. 41, No. 2, 2007. pp. 157-172.
43. Siegfried J.J., Evans L.B., "Empirical studies of entry and exit: a survey of the evidence," *Review of Industrial Organization*, Vol. 9, No. 2, 1994. pp. 121-155.
44. Geroski P.A., "What do we know about entry?," *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 13, No. 4, 1995. pp. 421-440.
45. Sutaria V., "The dynamics of new firm formation," *Ashgate Publishing*, 2001.
46. Sutaria V., Hicks D.A., "New firm formation: Dynamics and determinants," *The Annals of Regional Science*, Vol. 38, No. 2, 2004. pp. 241-262.
47. Wagner J., Sternberg R., "Start-up activities, individual characteristics, and the regional milieu: Lessons for entrepreneurship support policies from German micro data," *The annals of regional science*, Vol. 38, No. 2, 2004. pp. 219-240.
48. Audretsch D.B., Thurik A.R., "Capitalism and democracy in the 21st century: from the managed to the entrepreneurial economy," *Physica-Verlag HD*, 2001. P. 23040.
49. North D.C. Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge university press, 1990.
50. North D.C. Understanding the process of economic change. Cambridge university press, 2005.
51. Williamson O.E., "The new institutional economics: taking stock, looking ahead," *Journal of economic literature*, Vol. 38, No. 3, 2000. pp. 595-613.
52. Thornton P.H., Ribeiro-Soriano D., and Urbano D., "Socio-cultural factors and entrepreneurial activity: An overview," *International small business journal*, Vol. 29, No. 2, 2011. pp. 105-118.
53. Baumol W.J. Entrepreneurship, management, and the structure of payoffs. London: The MIT Press, 1993b.

54. Aidis R., Estrin S., and Mickiewicz T., "Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective," *Journal of Business Venturing*, Vol. 23, No. 6, 2008. pp. 656-672.
55. Alvarez C., Urbano D., "Environmental factors and entrepreneurial activity in Latin America," *Academia. Revista Latinoamericana de Administración*, No. 48, 2011. pp. 31-45.
56. Salimath M.S., Cullen J.B., "Formal and informal institutional effects on entrepreneurship: a synthesis of nation-level research," *International Journal of Organizational Analysis*, Vol. 18, No. 3, 2010. pp. 358-385.
57. Turró A., Urbano D., and Peris-Ortiz M., "Culture and innovation: The moderating effect of cultural values on corporate entrepreneurship," *Technological Forecasting and Social Change*, Vol. 88, 2014. pp. 360-369.
58. Urbano D., Alvarez C., "Institutional dimensions and entrepreneurial activity: an international study," *Small Business Economics*, Vol. 42, No. 4, 2014. pp. 703-716.
59. Veciana J.M., Urbano D., "The institutional approach to entrepreneurship research. Introduction," 2008.
60. Welter F., "Entrepreneurial behavior in differing environments," *Local heroes in the global village*, 2005. pp. 93-112.
61. Knörr H., Alvarez C., and Urbano D., "Entrepreneurs or employees: a cross-cultural cognitive analysis," *International Entrepreneurship and Management Journal*, Vol. 9, No. 2, 2013. pp. 273-294.
62. Becker S.O., Woessmann L., "Was Weber wrong? A human capital theory of Protestant economic history," *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 142, No. 2, 2009. pp. 531-596.
63. Makhmadshoev D., Ibeh K., and Crone M., "Institutional influences on SME exporters under divergent transition paths: Comparative insights from Tajikistan and Kyrgyzstan," *International Business Review*, No. 24, 2015. pp. 1025-1038.
64. Manolova T., Yan A., "Institutional Constraints and Entrepreneurial Responses in a Transforming Economy. The Case of Bulgaria," *International Small Business Journal*, Vol. 20, No. 2, 2002. pp. 163-184.
65. Anderson B., Kreiser P., and Weaver M. Institutional Influences on Entrepreneurial Orientation in Small Businesses: a Nine-Country Investigation of Political and Economic Risks // In: *Small Business in a Global Economy*. Santa Barbara: ABC-CLIO, 2015. P. 697.
66. Kwandwalla P.N., "Some Top Management Styles, Their Context and Performance," *Organization & Administrative Sciences*, No. 7, 1977. pp. 21-45.
67. Yakovlev E., Zhuravskaya E., "Deregulation of business," *Development economics and public policy*, No. 6610, 2007.
68. Aidis R., "Institutional Barriers to Small- and Medium-Sized Enterprise Operations in Transition Countries," *Small Business Economics*, Vol. 25, No. 4, November 2005. pp. 305-318.
69. OECD. "Annexes", in *Entrepreneurship at a Glance 2011*. OECD Publishing, Paris., 2011. URL: <http://www.oecd.org/std/business-stats/indicatorsofentrepreneurialdeterminants.htm> pp.
70. Estrin S., Mickiewicz T., and Stephan U., "Entrepreneurship, social capital, and institutions: Social and commercial entrepreneurship across nations," *Entrepreneurship theory and practice*, Vol. 37, No. 3, 2013. pp. 479-504.
71. Douhan R., Henrekson M., "Entrepreneurship and second-best institutions: going beyond Baumol's typology," *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 20, No. 4, 2010. pp. 629-643.
72. Dreher A., Gassebner M., "Greasing the wheels? The impact of regulations and corruption on firm entry," *Public Choice*, 2013. pp. 1-20.
73. Akimova I., "Performance of Small and Medium Sized Manufacturing Firms in Ukraine: Does the Quality of Governance Matter?," *Fostering Sustainable Growth in Ukraine. Physica-Verlag HD*, 2002. pp. 160-172.
74. Méon P.G., Sekkat K., "Does corruption grease or sand the wheels of growth?," *Public choice*, Vol. 122, No. 1, 2005. pp. 69-97.
75. Méon P.G., Weill L., "Is corruption an efficient grease?," *World development*, Vol. 38, No. 3, 2010. pp. 244-259.
76. Aidis R., Estrin S., "Institutions, networks and entrepreneurship development in Russia: an exploration," 2006.
77. Klapper L., Laeven L., and Rajan R., "Entry regulation as a barrier to entrepreneurship," *Journal of financial economics*, Vol. 82, No. 3, 2006. pp. 591-629.
78. Djankov S., La Porta R., López-de-Silanes F., and Shleifer A., "The regulation of entry," *The quarterly Journal of economics*, Vol. 117, No. 1, 2002. pp. 1-37.
79. Desai M., Gompers P., and Lerner J., "Institutions, capital constraints and entrepreneurial firm dynamics: Evidence from Europe," *National Bureau of Economic Research*, No. w10165, 2003.
80. Scarpetta S., Hemmings P., Tresselt T., and Woo J., "The role of policy and institutions for productivity and firm dynamics: evidence from micro and industry data," *OECD Economics Department Working Paper*, 2002.

81. Bertrand M., Kramarz F., "Does entry regulation hinder job creation? Evidence from the French retail industry," *the quarterly journal of economics*, Vol. 117, No. 4, 2002. pp. 1369-1413.
82. Estrin S., Mickiewicz T., "Shadow economy and entrepreneurial entry," *Review of Development Economics*, Vol. 16, No. 4, 2012. pp. 559-578.
83. Beynon M.J., Jones P., and Pickernell D., "Country-based comparison analysis using fsQCA investigating entrepreneurial attitudes and activity," *Journal of Business Research*, Vol. 69, No. 4, 2016. pp. 1271-1276.
84. Wennberg K., Pathak S., and Autio E., "How culture moulds the effects of self-efficacy and fear of failure on entrepreneurship," *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 25, No. 9-10, 2013. pp. 756-780.
85. Vaillant Y., Lafuente E., "Do different institutional frameworks condition the influence of local fear of failure and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity?," *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 19, No. 4, 2007. pp. 313-337.
86. Lafuente E., Vaillant Y., and Rialp J., "Regional differences in the influence of role models: Comparing the entrepreneurial process of rural Catalonia," *Regional Studies*, Vol. 41, No. 6, 2007. pp. 779-796.
87. Caliendo M., Fossen F.M., and Kritikos A.S., "Risk attitudes of nascent entrepreneurs—new evidence from an experimentally validated survey," *Small Business Economics*, Vol. 32, No. 2, 2009. pp. 153-167.
88. van Hemmen S., Urbano D., and Alvarez C., "Charismatic leadership and entrepreneurial activity: An empirical analysis," *Innovar*, Vol. 23, No. 50, 2013. pp. 53-65.
89. Harper D.A. *Foundations of entrepreneurship and economic development*. Routledge, Abingdon, Oxon, 2003.
90. Verheul I., Uhlaner L., and Thurik R., "Business accomplishments, gender and entrepreneurial self-image," *Journal of Business Venturing*, Vol. 20, No. 4, 2005. pp. 483-518.
91. Johnson P.S., Cathcart D.G., "The Founders of New Manufacturing Firms: A Note on the Size of their Incubator Plants," *The Journal of Industrial Economics*, 1979. pp. 219-224.
92. Johnson P.S., Cathcart D.G., "New manufacturing firms and regional development: some evidence from the Northern Region," *Regional Studies*, Vol. 13, No. 3, 1979. pp. 269-280.
93. Armington C., Acs Z.J., "The determinants of regional variation in new firm formation," *Regional studies*, Vol. 36, No. 1, 2002. pp. 33-45.
94. Wagner J., "Are young and small firms hothouses for nascent entrepreneurs? Evidence from German micro data," 2004.
95. Anwar ul Haq M., Usman M., Hussain N., and Anjum Z., "Entrepreneurial activity in China and Pakistan: a GEM data evidence," *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, Vol. 6, No. 2, 2014. pp. 179-193.
96. European Communities Commission et al., "Action plan: The European agenda on entrepreneurship," *Announcement of the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions*, Vol. Brussels, 2004.
97. Tan J., "Regulatory environment and strategic orientations in a transitional economy: A study of Chinese private enterprise," 1996.
98. Djankov S., "The regulation of entry: A survey," *The World Bank Research Observer*, 2009.
99. Van Stel A., Storey D.J., and Thurik A.R., "The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship," *Small business economics*, Vol. 28, No. 2, 2007. pp. 171-186.
100. Shleifer A., Vishny R.W. *The grabbing hand: Government pathologies and their cures*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1998.
101. Gentry W.M., Hubbard R.G., "Tax policy and entrepreneurial entry," *The American economic review*, Vol. 90, No. 2, 2000. pp. 283-287.
102. Bruce D., Mohsin M., "Tax policy and entrepreneurship: New time series evidence," *Small Business Economics*, Vol. 26, No. 5, 2006. pp. 409-425.
103. Hansen H., Rand J., and Tarp F., "Enterprise growth and survival in Vietnam: does government support matter?," *The Journal of Development Studies*, Vol. 45, No. 7, 2009. pp. 1048-1069.
104. Yakovlev E., Zhuravskaya E., "Unequal effects of liberalisation on diversification of Russia's regions," *European Bank for Reconstruction and Development*, 2011.
105. Carlsson F., Lundström S., "Economic freedom and growth: Decomposing the effects," *Public choice*, Vol. 112, No. 3, 2002. pp. 335-344.
106. Bjørnskov C., Foss N., "Economic freedom and entrepreneurial activity: Some cross-country evidence," *Entrepreneurship and Culture. – Springer Berlin Heidelberg*, 2010. pp. 201-225.
107. Acs Z.J., Desai S., and Hessels J., "Entrepreneurship, economic development and institutions," *Small business economics*, Vol. 31, No. 3, 2008. pp. 219-234.

108. Hessels J., Van Gelderen M., and Thurik R., "Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers," *Small Business Economics*, Vol. 31, No. 3, 2008. pp. 323-339.
109. Xheneti M., Bartlett W., "Institutional constraints and SME growth in post-communist Albania," *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 19, No. 4, 2012. pp. 607-626.
110. Djankov S., Qian Y., Roland G., and Zhuravskaya E., "What makes a successful entrepreneur? Evidence from Brazil," *Center for Economic and Financial Research (CEFIR) in its series Working Paper with*, No. w0104, 2007.
111. Gibb A., "Creating an entrepreneurial culture in support of SMEs," *Small Enterprise Development*, Vol. 10, No. 4, 1999. pp. 27-38.
112. Davidsson P., Wiklund J., "Values, beliefs and regional variations in new firm formation rates," *Journal of Economic psychology*, Vol. 18, No. 2, 1997. pp. 179-199.
113. Fritsch M., Wyrwich M., "The effect of regional entrepreneurship culture on economic development: Evidence for Germany," *Jena Economic Research Papers*, No. № 2014-014, 2014.
114. Bais J., Van Der Hoeven W.H.M., and Verhoeven W.H. Determinanten van zelfstandig ondernemerschap; een Internationale vergelijking, Den Haag: OSA-werkdocument. 1995.
115. "Global Competitiveness Index," World Economic Forum, 2016-2017. [Online]. http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf
116. Инновационные компании могут рассказать о барьерах в инновационной деятельности в рамках опроса // Московская торгово-промышленная палата. 2016. URL: <https://mostpp.ru/media-center/News/2016/August/Innov-opros-Aug2016> (дата обращения: 13.май.2017).
117. Баринова В., Земцов С., and Муравьев В., "Что мешает инноваторам," *Economy Times*, 2017.
118. Широкова Г., Богатырева К., and Беляева Т., "Предпринимательская ориентация российских фирм: роль внешней среды," *Форсайт*, Vol. 9, No. 3, 2015. pp. 6-25.
119. Mohrman K., Ma W., and Baker D., "The research university in transition: The emerging global model," *Higher Education Policy*, No. 21, 2008. pp. 5-27.