

УДК: 338.2

JEL: L26

Е. А. Александрова¹, О. Р. Верховская²

МОТИВАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ: РОЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ

¹ Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
Российская Федерация, 190008, Санкт-Петербург, ул. Союза Печатников, 16

² Санкт-Петербургский государственный университет,

Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

В статье представлены результаты исследования, посвященного оценке и анализу воздействия институциональных особенностей на общий уровень ранней предпринимательской активности и долю вынужденного предпринимательства. На базе институциональной теории В. Р. Скотта выделены основные факторы институциональной среды, характеризующие регулятивную, нормативную и когнитивную составляющие. Эмпирический анализ проведен на основе данных Глобального мониторинга предпринимательства (Global Entrepreneurship Monitor survey) по всем странам — участницам проекта за 2009–2014 гг. Используя данные различных источников (Global Competitiveness Report, Doing Business, Index of Economic Freedom, World Bank Indicators), определены прокси-переменные для выделенных факторов институциональной среды. Результаты эконометрического анализа свидетельствуют о том, что регулятивные, нормативные и когнитивные факторы институциональной среды оказывают воздействие не только на уровень, но и на соотношение добровольного и вынужденного предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательство, вынужденное предпринимательство, институциональная среда, Глобальный мониторинг предпринимательства, межстрановые сравнения.

MOTIVATION OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY: THE ROLE OF INSTITUTIONAL ENVIRONMENT

E. A. Aleksandrova¹, O. R. Verkhovskaya²

¹ National Research University Higher School of Economics,
16, ul. Soyuz Pechatnikov, St. Petersburg, 190008, Russian Federation

² Saint Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation

This article presents the results of a research which purpose was to investigate the link between institutional features and the motivation of entrepreneurial activity on the country level. We evaluate the level of total early-stage entrepreneurial activity, and, more specifically, the share of

necessity-driven entrepreneurship. Taking into account Scott's institutional theory, we established the main factors of the institutional environment — the regulatory, normative, and cognitive pillars. The empirical analysis was conducted using the Global Entrepreneurship Monitor Survey for the period between 2009 and 2014; information for every country that participated in the project in that period was used in the article. Using data from various sources, such as Global Competitiveness Report, World Bank, Doing Business, Economic Freedom of the world, Hofstede's Cultural Indicators, we identified proxy-variables for every institutional dimension of Scott's theory. The results of our econometric analysis indicate that the regulatory, normative, and cognitive factors influence not only the level of total early-stage entrepreneurial activity, but also the share of necessity-driven entrepreneurs.

Keywords: entrepreneurship, necessity-driven entrepreneurship, institutional environment, Global Entrepreneurship Monitor Survey, cross-country analysis.

ВВЕДЕНИЕ

Изучение взаимосвязи между страновыми особенностями и различными аспектами предпринимательства является одной из актуальных тем научных исследований. Значительная их часть рассматривает взаимосвязь между количеством вовлеченных в предпринимательский процесс, качественными особенностями предпринимательства и экономическим ростом [Van Stel, Storey Thurik, 2007; Bowen, De Clecrq, 2008; Acs, Autio, Szerb, 2014; Levie et al., 2014]. В основном речь идет о позитивном влиянии предпринимательского сектора на экономическое развитие [Acs et al., 2004; Audretsch, Keilbach, 2004; Van Stel, Carree, Thurik, 2005; Acs, 2006; Baumol, Storm, 2007; Van Praag, Versloot, 2007]. При этом в последнее время превалирует точка зрения, в соответствии с которой экономическому развитию способствует увеличение не столько общего количества предпринимателей, сколько предпринимателей с высоким потенциалом роста (high growth expectations), чья деятельность в большей степени связана с предложением инновационных продуктов и поиском новых способов ведения бизнеса [Acs, 2006; Shane, 2008; Stenholm, Acs, Wuebker, 2013].

Предпринимательство, в свою очередь, зависит от региональных и страновых характеристик, таких как уровень экономического развития, демографическая ситуация, культура и институциональная среда, которые могут влиять на уровень предпринимательской активности и ее структуру.

Решение об открытии бизнеса является индивидуальным. Для одних создание собственного дела — добровольное решение, они связывают с самостоятельным бизнесом преимущества большего заработка или реализации собственных идей. Для других решение о выборе предпринимательской карьеры является вынужденным — они открывают свой бизнес потому, что не существует иных возможностей получения дохода.

Мотивация предпринимательской активности связана с уровнем экономического развития страны. Предприниматели из стран с низким уровнем экономического развития чаще организуют новый бизнес вследствие отсутствия аль-

альтернативных возможностей трудоустройства и реже мотивируют свое решение наличием потенциально прибыльных бизнес-идей. Тем не менее уровень ранней предпринимательской активности, в том числе и вынужденной, в этих странах очень высок¹. По мере экономического развития количество альтернативных предпринимательству видов деятельности увеличивается за счет появления свободных продуктовых ниш и создания эффективных комбинаций ресурсов. В результате растет число индивидов, открывающих собственное дело для того, чтобы получить больший доход, чем тот, который они могли бы иметь в виде заработка при работе по найму, хотя общий уровень предпринимательской активности может снижаться.

Соотношение вынужденных и добровольных предпринимателей, т. е. структура мотивации, меняется в зависимости от уровня экономического развития страны. На рис. 1 представлено распределение доли вынужденного предпринимательства по группам стран с разным уровнем экономического развития в соответствии с классификацией, используемой в отчетах Всемирного экономического форума (Global Competitiveness Report, 2014) [Schwab, Sala-i-Martin, 2015]. В целом наблюдается тенденция к снижению доли вынужденных предпринимателей по мере роста ВВП.

Не во всех странах с высокими доходами уровень добровольного предпринимательства одинаков, так же как и не во всех странах с низкими и средними доходами предприниматели вынуждены открывать свой бизнес в силу внешних обстоятельств. Несмотря на наличие связи между уровнем ВВП и долей вынужденных предпринимателей, наблюдается достаточно большой разброс показателя, характеризующего долю вынужденного предпринимательства, в странах со схожим уровнем экономического развития (рис. 1). Эти различия могут объясняться в том числе и различиями в институтах.

Мотивы открытия бизнеса определяют поведение предпринимателя и то, бизнес какого типа он намерен создавать. Преобладание вынужденной или добровольной мотивации влияет на то, какое предпринимательство преобладает — с высоким потенциалом или репликативное предпринимательство², позволяющее обеспечивать занятость населения, но не способствующее экономическому росту. Поэтому определение факторов, характеризующих структуру мотивации, приводит к пониманию того, что влияет на качество предпринимательской активности и, как следствие, рост экономики.

¹ Ранняя предпринимательская активность (Total early-stage entrepreneurial activity — TEA) характеризует уровень предпринимательской активности на ранних стадиях. Он исчисляется в процентном соотношении населения в возрасте от 18 до 64 лет, являющегося нарождающимися предпринимателями или владельцами вновь созданного бизнеса, существующего менее трех с половиной лет. (Более детальную информацию можно найти в [Верховская, Дорохина, 2011] или в отчетах Глобального мониторинга предпринимательства.)

² Репликативное предпринимательство — воспроизведение существующих на рынке продуктов и бизнес-моделей.



Рис. 1. Распределение доли вынужденного предпринимательства по категориям стран и уровню ВВП, 2014 г.

С о с т а в л е н о п о: [Singer, Amoros, Arreola, 2015].

Факторы институциональной среды, способные воздействовать на поведение вынужденных предпринимателей, изучены недостаточно. Как отмечалось, большинство авторов связывают различия в мотивации с уровнем экономического развития страны (см., напр.: [Sambharya, Musteen, 2014]). Вместе с тем исследования, уделяющие особое внимание влиянию институциональной среды на предпринимательство, сфокусированы на изучении предпринимателей с большим потенциалом роста [Levie, Autio, 2011; Estrin, Korosteleva, Mickiewicz, 2013; Stenholm, Acs, Wuebker, 2013], инновационных предпринимателей [Levie, Autio 2007], теневого предпринимательства [Webb, Ireland, Ketchen, 2014; Autio, Fu, 2015] или на влиянии институтов в отдельных странах [Smallbone, Welter, 2006; Aidis, Estrin, Mickiewicz, 2008; Manolova, Eunni, Gyoshev, 2008].

Изучению влияния институциональной среды на мотивацию предпринимателей посвящены лишь некоторые работы (см., напр.: [Valdez, Richardson, 2013; Sambharya, Musteen 2014]). Незначительное количество наблюдений ограничивает авторов в выборе моделей, позволяющих анализировать большое количество факторов институциональной среды.

В российских условиях изучение вынужденного предпринимательства приобретает особое значение в связи с ростом его доли в последние годы. На протяжении 2006–2011 гг. структура мотивации была стабильной — около 30 % предпринима-

телей отмечали, что открывают собственное дело из-за отсутствия других альтернатив занятости. Но с 2012 г. доля вынужденных предпринимателей стала расти и в 2013 г. составила 35,4%, в 2014 г. — 39% [Глобальный мониторинг предпринимательства..., 2013]. Вынужденное предпринимательство, которое оказывает меньшее воздействие на экономический рост, играет важную роль в создании стабильных условий функционирования социально-экономических отношений, в первую очередь за счет поддержания статуса занятости и сокращения безработицы.

Цель статьи заключается в определении факторов институциональной среды, оказывающих влияние на структуру мотивации предпринимателей и ведущих к росту доли вынужденных предпринимателей.

Статья имеет следующую структуру. Первый раздел посвящен выявлению различий в социально-демографических характеристиках, а также характеристиках восприятия и предпринимательских устремлений вынужденных и добровольных предпринимателей. Во втором разделе представлена теоретическая модель исследования и на основе обзора теоретических и эмпирических работ выявляются характеристики институциональной среды. В третьем разделе описана методология исследования и приводятся его эмпирические результаты. В заключительной части обсуждаются полученные результаты.

РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ВЫНУЖДЕННЫМИ И ДОБРОВОЛЬНЫМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ

Перед тем как анализировать влияние институциональной среды рассмотрим различия в социально-демографических характеристиках, факторах восприятия и устремлениях вынужденных и добровольных предпринимателей (табл. 1).

Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что в среднем мужчины преобладают как среди вынужденных, так и среди добровольных предпринимателей. Вынужденные предприниматели старше, чем добровольные, но в средних возрастных группах статистически значимых различий нет, однако наблюдается вариация в распределениях по возрастным группам в различных странах. Для стран с низким уровнем экономического развития характерно преобладание вынужденных предпринимателей в старших возрастных группах. Например, в Уганде доля вынужденных предпринимателей в возрастной группе от 45 лет составляет 14,3%, а для добровольных — 9,3%. В экономически развитых странах наблюдается тенденция к «взрослению» добровольных предпринимателей. Так, в США доля вынужденных предпринимателей в возрастной группе от 45 лет достигает 45,7%, а добровольных — 57,7%.

Добровольные и вынужденные предприниматели различаются и по уровню доходов. Среди вынужденных предпринимателей в целом по странам — участницам проекта GEM преобладают индивиды с низким уровнем доходов (40,8%), в то время как среди добровольных — индивиды, относящиеся к более состоятельной группе. При наличии общей тенденции в распределении доходов,

Таблица 1. Характеристики предпринимателей,
% от уровня ранней предпринимательской активности, 2014 г.

Характеристики предпринимателей	Россия		Все страны — участницы проекта GEM	
	Вынужденные предприниматели	Добровольные предприниматели	Вынужденные предприниматели	Добровольные предприниматели
1	2	3	4	5
<i>Социально-демографические характеристики</i>				
Пол				
мужчины	54,1	59,3	53,9	60,4***
женщины	45,9	40,7	46,1	39,6***
Возраст (лет)	37,8	35,9	37,5	36,6
до 25	16,2	11,1	14,4	16,2***
25–34	21,6	42,6***	30,8	32,3***
35–44	35,2	22,2	26,2	26,0***
45–54	18,9	16,7	18,8	17,1***
старше 54	8,1	7,4	10,0	8,5***
Средний размер семьи (человек)	3,1	2,9	4,2	4,0
Средний годовой доход домохозяйств по группам				
нижняя треть	15,2	12,2	40,8	15,2***
средняя треть	39,4	24,5**	29,6	39,4***
верхняя треть	45,4	63,3	29,5	45,4***
Уровень образования				
начальное	0	0	20,7	11,2
среднее и среднее специальное	53,7	55,5	63,3	42,5***
высшее	46,3	44,5	16,0	46,3***
Статус занятости				
наемный работник, полная занятость	27,0	42,6	15,0	27,0***
наемный работник, частичная занятость	5,4	5,6	8,3	5,4***
самозанятый	64,9	57,4	70,9	64,9***
безработный	2,7	5,6	16,0	2,7***
<i>Факторы восприятия</i>				
Страх провала	37,1	30,6	31,7	37,1***
Личное знакомство с предпринимателем, открывшим бизнес за последние 2 года	86,5	85,2	58,3	86,5***

1	2	3	4	5
Ожидание того, что в ближайшие 6 месяцев будут благоприятные условия для создания бизнеса	54,6	70,0***	56,8	66,7***
Наличие знаний, умений навыков, требуемых для создания бизнеса	83,8	80,6	80,4	85,5***
<i>Предпринимательские устремления</i>				
Доля предпринимателей, считающих, что они создают бизнес на новом рынке	29,7	37,0	38,9	46,8***
Доля предпринимателей, считающих, что они создают новый продукт	21,6	37,0	41,9	47,6***
Доля предпринимателей, предполагающих создать более 5 новых рабочих мест в ближайшие 5 лет	13,5	29,6***	18,9	29,6***
Доля предпринимателей, предполагающих создать более 19 новых рабочих мест в ближайшие 5 лет	5,4	13,0	7,3	12,3***
Доля предпринимателей, работающих в высокотехнологическом секторе	2,7	2,0	3,0	4,4***

Примечания: составлено по результатам опроса взрослого трудоспособного населения (APS) Глобального мониторинга предпринимательства по 70 странам мира в 2014 г. Количество наблюдений по всем странам — участникам проекта составило 244464 человек. Количество наблюдений по России — 2001 человек.

Звездочками отмечены различия между долями признака для вынужденных и добровольных предпринимателей. ***, ** — статистически значимые различия в долях менее чем на 1%-м и на 5%-м уровне значимости соответственно.

свидетельствующей о более высоких доходах добровольных предпринимателей, существуют страновые особенности. Например, в России и добровольные и вынужденные предприниматели располагают доходом выше среднего.

Среди вынужденных предпринимателей 84 % имеют начальное и среднее образование, а высшее — только 16 %. Добровольные предприниматели характеризуются более высоким уровнем образования, высшее образование — у 46,3% из них. Доля же тех, кто имеет начальное образование, сокращается с 20,7 % у вынужденных до 11,2 % — у добровольных предпринимателей. Российские предприниматели характеризуются высоким уровнем образования: доля респондентов с высшим образованием как среди добровольных, так и среди вынужденных выше, чем в среднем по странам-участницам.

Статус занятости характеризуется большей долей самозанятых среди вынужденных предпринимателей. Доля тех, кто был безработным до открытия бизнеса, в целом по выборке выше среди вынужденных предпринимателей. Это свидетельствует о том, что часть респондентов не видит других источников дохода, помимо собственного бизнеса. Вместе с тем занятые полный рабочий день чаще становятся добровольными предпринимателями, что объясняется более осознанным принятием решения об открытии бизнеса.

Различия имеются и в факторах восприятия. Вынужденные предприниматели чаще испытывают страх провала (31,7 против 25,4%), меньше вовлечены в предпринимательское сообщество (58,3 против 67,1% знакомы с предпринимателем, создавшим бизнес в последние 2 года), видят меньше возможностей для создания бизнеса (56,8 против 66,7%) и чуть ниже оценивают свои знания и навыки как достаточные для создания и ведения собственного дела (80,4 против 85,5%). Для данных по России нет статистически значимых различий в таких факторах восприятия, как знакомство с предпринимателем и достаточность знаний.

Мотивация предпринимателей влияет на предпринимательские устремления. Те, кто вовлечен в предпринимательство вынужденно, скорее всего, при появлении возможности трудоустройства с сопоставимым заработком предпочтут работу в качестве наемного служащего, что может приводить к меньшей выживаемости компаний. Краткосрочность горизонта деятельности способствует меньшему желанию инвестировать в развитие бизнеса и рост фирмы. Такие особенности поведения предпринимателей влияют на то, что предпринимательство «по возможности» оказывает положительное влияние на экономическое развитие, в то время как предпринимательство «по необходимости» может не иметь положительного эффекта [Acs, Varga, 2005; Shane, 2009].

Анализ данных проекта GEM свидетельствует о том, что вынужденные предприниматели реже предполагают работать на новых рынках (38,9 против 46,8%), создавать новый продукт (41,9 против 47,6%), у них ниже потенциал роста (7,3 против 12,3% планируют создать 19 и более новых рабочих мест). Данные, характеризующие предпринимательские устремления в России, подтверждают общемировую тенденцию.

ФАКТОРЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ И МОТИВАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Институциональная среда оказывает существенное воздействие на развитие предпринимательского бизнеса [Bruton, Ahlstrom, Li, 2010]. Развитие экономики происходит под влиянием взаимодействия институтов и организаций, когда первые определяют «правила игры», а вторые являются «игроками». Институты представляют собой правила, которые соблюдаются индивидами и определяют их поведение [DiMaggio, Powell, 1983]. Институциональная теория может выступать теоретическим фундаментом для изучения различных направлений иссле-

дований предпринимательства [Stenholm, Acs, Wuebker, 2013]. Изучение уровня предпринимательской активности и качественных характеристик предпринимательства будет неполным без анализа институционального контекста, в котором предприниматели существуют [Baumol, 1996].

Теоретическая база представленного исследования — подход, предложенный В. Р. Скоттом [Scott, 1995] и получивший развитие в работах [Kostova, 1997; Busenitz, Gomez, Spencer, 2000]. Скотт выделил три основных источника институтов — регулятивный, нормативный и когнитивный³ — и указал, что они могут иметь различные основы подчинения и легитимности, а также механизмы реализации и ожидаемые эффекты [Scott, 2013].

Регулятивные институты относятся к формальным правилам, упорядочивающим поведение организаций и индивидов. Это правила принуждения как ключевой элемент контроля деятельности индивидов и организаций, а легитимность институтов определяется законами, предписывающими правила деятельности. В основе функционирования *нормативных* институтов лежат правила, которые вносят в социальную жизнь предписывающие, оценочные и обязывающие области. Именно нормы конкретизируют то, что должно происходить. В такой ситуации легитимность институтов обусловлена моралью. Объяснение поведения индивидов представителями когнитивного подхода связано не столько с правилами и нормами, сколько с различиями в способностях к действию и выполнению определенных функций. В то же время поведение людей находится под влиянием культуры, приводящей к тому, что то или иное поведение является невозможным. Легитимность *когнитивных* институтов связана с согласованностью поведения с культурой [Scott, 2013].

Идею Скотта об источниках институтов можно использовать для формулирования гипотез о влиянии факторов институциональной среды на предпринимательскую активность и для объяснения воздействия институтов на уровень вынужденного предпринимательства [Stenholm, Acs, Wuebker, 2013].

Регулятивные институты. Регулятивные институты ограничивают и упорядочивают поведение. Чем меньше барьеров на пути создания бизнеса, тем выше уровень предпринимательской активности [Veciana, Urbano, 2008; Dreher, Gassebner, 2013]. Меньшее количество процедур приводит к увеличению числа зарегистрированных фирм и переходу предпринимателей из неформальной в формальную экономику [Bruhn, 2011]. Предприниматели, рассматривающие создание бизнеса как вынужденную меру для получения средств существования, могут отказаться от открытия компании, если столкнутся со сложностями. Поэтому можно предположить, что административные барьеры на пути создания бизнеса будут оказывать более сильное воздействие на вынужденных предпринимателей.

³ Позднее в научной литературе вместо исходного понятия «источники институтов» (institutional pillars) — регулятивные, нормативные и когнитивные (regulatory, normative, cognitive) — стало использоваться понятие «институты» (institutions) — регулятивные, нормативные и когнитивные [Orr, Scott, 2008; Rivera-Santos, Rufin, Kolk, 2012; Lang, Fink, Kibler, 2014].

Негативно на уровень предпринимательской активности могут влиять и затраты на создание бизнеса [Branstetter et al., 2014]. Следует учитывать, что они связаны с его сложностью. Поскольку вынужденные предприниматели, как правило, не готовы к значительным вложениям, увеличение данных затрат будет негативно влиять на уровень предпринимательской активности.

При отсутствии достаточного предложения на рынке труда у индивида есть выбор — попытаться открыть собственное дело или оставаться безработным. В большинстве исследований отмечается, что высокий уровень безработицы приводит к увеличению предпринимательской активности в целом [Cowling, Hayward, 2000; Audretsch et al., 2001; Awogbenle, Iwuamadi, 2010] и вынужденного предпринимательства в особенности [Cowling, Bygrave, 2002]. Высокий уровень безработицы свидетельствует об отсутствии альтернатив занятости, при этом потенциальные вынужденные предприниматели испытывают сложности с поиском работы по найму и не могут рассчитывать на высокий уровень вознаграждения. Поэтому в странах с развитой системой социального обеспечения они имеют незначительные стимулы к открытию бизнеса [Cowling, Bygrave, 2002]. Как установлено в исследованиях по экономике труда, наличие в стране программ социальной защиты и высоких пособий по безработице приводит к тому, что количество открывающих бизнес меньше при их отсутствии. Следовательно, можно предположить, что наличие и доступность для населения программ социальной защиты будут негативно влиять на уровень активности вынужденных предпринимателей.

Важным фактором, оказывающим влияние на предпринимательство, является уровень налогообложения. При высокой налоговой нагрузке индивид может посчитать открытие бизнеса нецелесообразным. Высокий уровень налоговых ставок отрицательно влияет на уровень предпринимательской активности [Djankov et al., 2002]. Вынужденный предприниматель будет соизмерять возможные чистые доходы не только с альтернативными доходами, но и с тем, сколько он сможет получить, оставаясь безработным. Снижение налогов может стимулировать активность предпринимателей [Acs, Szerb, 2007], в том числе и вынужденных. Кроме того, для стран с большей налоговой нагрузкой характерен более высокий уровень социальных гарантий [Bjørnskov, Foss, 2008], поэтому можно предположить, что в этих странах уровень активности вынужденных предпринимателей будет ниже.

Отсутствие гарантий защиты прав собственности может препятствовать решению об открытии бизнеса [Stenholm, Acs, Wuebker, 2013; Diaz-Casero et al., 2012; Topouyan et al., 2010]. Неуверенность в возможности получения дохода от вложенного капитала негативно влияет на предпринимательскую активность в целом и на активность вынужденных предпринимателей в частности.

Нормативные институты. Нормативное измерение институциональной среды связано с социальными ценностями, которые воспринимаются индивидами как предпочтительные, и с социальными нормами, определяющими способы

поведения и восприятие того или иного поведения. Среди нормативных факторов, оказывающих влияние на уровень предпринимательской активности в целом и уровень активности вынужденных предпринимателей в частности, традиционно выделяют восприятие предпринимательства как удачного выбора карьеры и восприятие предпринимателя как человека, пользующегося уважением в обществе [Busenitz, Gomez, Spencer, 2000]. Для принятия решения об открытии бизнеса индивиду требуется осознание того, что его действия поддерживаются. Результаты предыдущих исследований свидетельствуют о наличии позитивной связи между нормативной компонентой и уровнем предпринимательской активности [Valdez, Richardson, 2013]. Причем для вынужденных предпринимателей необходимость поддержки может оказаться более значимой, чем для тех, кто стремится использовать возможности. Следует учитывать, что в группе стран с более низким уровнем экономического развития позитивное восприятие предпринимательской карьеры выше, чем в странах с высоким уровнем экономического развития. Это объясняется меньшим выбором вариантов занятости [Singer, Amorós, Arreola, 2015]. Поэтому в странах, характеризующихся высокими оценками статуса предпринимателя и выбора предпринимательской карьеры, будет отмечаться и более высокая доля вынужденных предпринимателей.

Еще один аспект нормативной компоненты связан с восприятием коррупции в обществе. Добросовестность экономических агентов традиционно рассматривается как один из наиболее существенных факторов институциональной среды, среди которых коррупция — важная составляющая, препятствующая предпринимательской активности [Bowen, De Clecq, 2008]. Широкое распространение взяточничества означает для предпринимателей увеличение затрат по созданию и управлению бизнесом. При оценке коррупции в стране речь должна идти не только о формальных институтах, но и об отношении к коррупции в обществе [Topouyan et al., 2010]. Поэтому можно предположить, что если в обществе коррупция воспринимается как некая норма поведения, то уровень предпринимательской активности вынужденных предпринимателей будет ниже, так как они более восприимчивы к увеличению затрат.

Когнитивные институты. В отличие от нормативной компоненты, которая объясняет, что предпринимают индивиды для получения одобрения, и отражает коллективные принципы принятия решений, когнитивные факторы связаны с индивидуальным опытом и убеждениями отдельных людей, которые, в свою очередь, находятся под влиянием культуры и традиций, существующих в обществе. Культура может определять отношение к риску, независимость мышления и желание проявлять инициативу [Hayton, George, Zahra, 2002].

Принимая решение о создании бизнеса, индивид соизмеряет выгоды от его создания и функционирования с затратами, которые требуются для организации этого бизнеса. Поэтому то, насколько внешняя среда воспринимается как благоприятная для предпринимательского старта, может влиять на предпринимательскую активность в стране. При этом восприятие условий как благоприятных

может не отражать реальной экономической ситуации и качество институтов. Даже в условиях жесткого регулирования и низкой доступности финансовых ресурсов индивиды могут считать среду благоприятной. Для вынужденных предпринимателей, которые связывают с созданием бизнеса получение доходов, необходимых для существования, оценка наличия возможности может иметь важное значение для принятия решения о создании компании. Таким образом, оценка условий внешней среды как благоприятных для бизнеса будет позитивно влиять на предпринимательскую активность вынужденных предпринимателей.

Другим когнитивным фактором является страх провала. Предпринимателя от наемного работника отличает его готовность брать на себя риски, связанные с самостоятельным ведением бизнеса. Отношение к риску — одна из характеристик личности — находится под воздействием институциональных факторов и прозрачности правил ведения бизнеса. Восприятие риска влияет на уровень предпринимательской активности [Stenholm, Acs, Wuebker, 2013]. Чем выше в обществе число тех, кто боится провала, тем ниже активность вынужденных предпринимателей.

Уверенность предпринимателя в своих знаниях и навыках является одним из факторов, стимулирующих предпринимательскую активность [Shane, 2000; Bowen, De Clercq, 2008]. При этом речь идет не о формальном образовании, а о восприятии своих знаний. Необходимые знания определяются сложностью бизнеса, поэтому страны, где основная часть бизнесов не связана со сложными производствами и технологиями, характеризуются более высоким уровнем уверенности индивидов, даже при более низком образовательном уровне. Неуверенность в наличии необходимых знаний для начала собственного дела может привести к решению воздержаться от открытия бизнеса. Чем больше в стране людей, которые считают, что у них нет достаточных знаний, тем ниже уровень вынужденной предпринимательской активности.

Как отмечалось, на когнитивные факторы большое влияние оказывает культура. Кросс-культурные исследования позволяют вести речь о различиях ценности предпринимательства в разных странах⁴. Связь между атрибутами культуры, предлагаемыми Хофштеде, и предпринимательской активностью носит противоречивый характер. Например, одни исследователи указывают на позитивную связь между избеганием неопределенности и количеством индивидов, открывших бизнес [Wennekers et al., 2007], в то время как другие приходят к обратным заключениям [Valdez, Richardson, 2013]. Это может объясняться несовершенством атрибутов, используемых для описания культуры, а также существованием различных типов предпринимательства. Страны с высоким показателем избегания неопределенности характеризуются преобладанием индивидов, стремящихся к соблюдению четких правил поведения и не склонных проявлять личную инициативу.

⁴ Наиболее полный обзор работ, в которых различия в уровне предпринимательской активности связываются с культурными особенностями, представлен в [Freytag, Thurik, 2010].

циативу. В этих условиях доля вынужденных предпринимателей будет выше, чем в странах с низким уровнем избегания неопределенности [Wennekers et al., 2007].

Предприниматели, которые ориентируются на открывающиеся возможности, будут комфортнее ощущать себя в тех странах, где культура характеризуется индивидуализмом. Для вынужденных предпринимателей эти параметры будут иметь меньшее значение. Параметры культуры могут оказывать различное влияние на вынужденных и добровольных предпринимателей, т. е. они будут воздействовать не столько на уровень активности, сколько на соотношение предпринимателей с различной мотивацией [Sambharya, Musteen, 2014].

Модель воздействия институциональных факторов на общий уровень ранней предпринимательской активности и на долю вынужденного предпринимательства, а также гипотезы исследования представлены на рис. 2.

Верификация выдвинутых гипотез осуществляется на основе страновых сопоставлений за 2009–2014 гг. с использованием эконометрических методов оценки панельных данных, представленных далее. В модели предполагается, что различные компоненты институциональной среды могут оказывать как однонаправленное, так и разнонаправленное воздействие на общий уровень предпринимательской активности и долю вынужденного предпринимательства.

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Для эмпирической проверки выдвинутых гипотез, схематично представленных на рис. 2, используются следующие уравнения⁵:

$$NDE_{it} = \sum_j \alpha_j RC_{jit} + \sum_k \beta_k NC_{kit} + \sum_l \gamma_l CC_{lit} + \sum_m \theta_m CV_{mit} + f_t + \varepsilon_{it}, \quad (1)$$

$$TEA_{it} = \sum_j \alpha_j RC_{jit} + \sum_k \beta_k NC_{kit} + \sum_l \gamma_l CC_{lit} + \sum_m \theta_m CV_{mit} + f_t + \varepsilon_{it}, \quad (2)$$

где NDE — доля вынужденного предпринимательства в общем уровне ранней предпринимательской активности, TEA — уровень ранней предпринимательской активности, RC — регулятивные факторы институциональной среды, NC — нормативные факторы институциональной среды, CC — когнитивные факторы институциональной среды, CV — контрольные переменные, i — страна, t — время, ε_{it} — случайная составляющая.

⁵ Вплоть до настоящего времени продолжается дискуссия относительно того, какой метод оценки панельных данных использовать в межстрановых сопоставлениях — модель с фиксированными, случайными эффектами или объединенную модель (pooled OLS) (см., напр.: [Nyström, 2008; Bowen, De Clercq, 2008; Varsakelis, 2006]). Традиционно выбор между той или иной моделью основывается на том, какова природа данных и каков исследовательский вопрос [Baltagi, 2001]. Проверка обоснованности метода оценивания, выбранного в настоящей статье, осуществляется посредством специальных тестов [Baltagi, 2001]. Результаты тестов, подтверждающие обоснованность выбранного метода, могут быть предоставлены авторами по запросу.

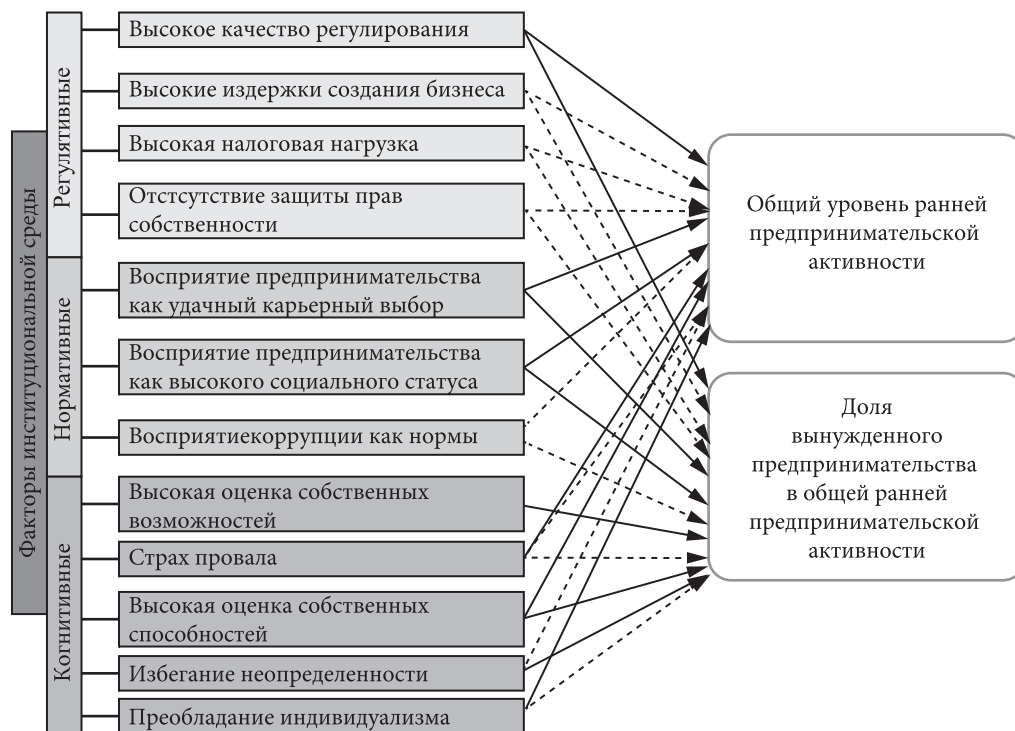


Рис. 2. Теоретическая модель исследования

Примечание: сплошной стрелкой отмечена положительная взаимосвязь, пунктирной — отрицательная.

Ресурсом, позволяющим оценить уровень предпринимательской активности и структуру мотивации, является база данных GEM [Reynolds et al., 2005]. В качестве зависимой переменной используется агрегированный показатель — отношение числа ранних вынужденных предпринимателей к общему уровню ранней предпринимательской активности. Для обоснования того, что выделенные факторы институциональной среды влияют именно на долю вынужденного предпринимательства, полученные результаты сопоставляются с аналогичными для уровня ранней предпринимательской активности.

Институциональные показатели формировались по следующим базам данных: опрос взрослого трудоспособного населения (APS GEM) и экспертные оценки (NES GEM) по методике проекта GEM (<http://www.gemconsortium.org/data>); показатели мирового развития, публикуемые Всемирным банком (WDI) (<http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>); база данных показателей, определяющих культурные характеристики различных стран Хофштеде (HI) (<http://www.geerthofstede.nl/dimension-data-matrix>); отчет о глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума (GCR) (<http://www3.weforum.org/>); база данных «Ведение бизнеса» (DB) (<http://www.doingbusiness.org>);

база данных показателей экономической свободы Института Фрейзера (EFW) (<http://www.freetheworld.com/>).

Принимая во внимание то, что не все страны ежегодно принимали участие в проекте GEM, а также с целью охватить наибольшее количество стран в качестве итоговой используется база данных за 2009–2014 гг. Количество стран варьируется от 54 в 2009 г. до 70 в 2014 г.

В соответствии с выдвинутыми гипотезами относительно факторов институциональной среды, влияющих на мотивацию предпринимательской активности, были определены прокси-переменные, описание которых представлено в табл. 2. Deskриптивная статистика переменных за весь рассматриваемый период приведена в табл. 3.

Для проверки робастности результатов используется несколько альтернатив. Первая заключается в проверке устойчивости результатов к подвыборкам. Были сформированы две подвыборки, одна из которых состоит из тех стран, которые ежегодно участвовали в проекте GEM в 2009–2014 гг., другая — из стран, ежегодно участвовавших в 2010–2014 гг.⁶ Обе подвыборки представляют собой сбалансированные панели. Число наблюдений для 6-летней панели составляет 29 стран, для 5-летней — 35 стран.

Проверка робастности заключается в возможности использовать в качестве прокси-переменных несколько индикаторов из разных баз данных. Так, для переменной, характеризующей уровень коррупции, используются два различных показателя из отчета о глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума — уровень коррупции и фаворитизм представителей органов власти. При оценке уровня правовой защиты были использованы две прокси-переменные — защита прав собственности и обеспечение правовой защиты собственности. Оценка рынка труда осуществлялась на основе двух переменных — гибкости рынка труда и регулирования рынка труда. Последние два показателя являются комбинированными и не в полной мере характеризуют оценку программ социальной защиты или поддержки занятости и позволяют лишь косвенно оценить требуемые характеристики.

В качестве контрольной переменной используется категория страны, предложенная в отчете по глобальной конкурентоспособности.

Анализ дескриптивной статистики свидетельствует о наличии достаточной вариации для использования прокси-переменных факторов институциональной среды. Различие в числе наблюдений связано с доступностью переменных в разных источниках. Переменные, характеризующие культурные особенности (индивидуализм — коллективизм и избегание неопределенности), не имеют вариации во времени, так как показатели Хофштеде определяются на долгосрочный период и не меняются за 2009–2014 гг.

⁶ Выбор этих временных интервалов обусловлен необходимостью сохранить в выборке наибольшее число стран и сократить количество пропущенных значений по имеющимся переменным.

Таблица 2. Описание переменных

Переменная	Единицы измерения	Источник данных	Тип фактора институциональной среды
Доля вынужденного предпринимательства	% ТЕА	APS GEM	—
Ранняя предпринимательская активность	% от населения в возрасте 18–64 года	APS GEM	—
Эффективность программ поддержки предпринимательства	1–5 (5 — наибольшая эффективность)*	NES GEM	Регулятивный
Защита прав собственности	0–100 (100 — наиболее защищены)*	EFW	Регулятивный
Обеспечение правовой защиты собственности	1–10 (10 — наибольшее обеспечение)*	EFW	Регулятивный
Гибкость рынка труда	1–100 (100 — наибольшая гибкость)*	EFW	Регулятивный
Регулирование рынка труда	0–10 (10 — наименьшее регулирование)*	EFW	Регулятивный
Общий уровень налогообложения	% от коммерческого дохода	WDI	Регулятивный
Сложность создания бизнеса	0–100 (100 — наиболее сложно)*	DB	Регулятивный
Предпринимательство как удачный карьерный выбор	% от населения в возрасте 18–64 года	APS GEM	Нормативный
Предпринимательство как статус	% от населения в возрасте 18–64 года	APS GEM	Нормативный
Коррупция	1–7 (7 — наименьший уровень)*	GCR	Нормативный
Фаворитизм представителей органов власти	1–7 (7 — наименьшая степень)*	GCR	Нормативный
Наличие необходимых знаний, умений и навыков для создания бизнеса	% от населения в возрасте 18–64 года	APS GEM	Когнитивный
Страх провала	% от населения в возрасте 18–64 года	APS GEM	Когнитивный
Наличие возможности создания бизнеса	% от населения в возрасте 18–64 года	APS GEM	Когнитивный
Индивидуализм — коллективизм	индекс Хофштеде 1–100*	HI	Когнитивный
Избегание неопределенности	индекс Хофштеде 1–100*	HI	Когнитивный
Категория страны	0 — инновационно-ориентированная, 1 — ресурсно- либо эффективно-ориентированная	GCR	—

Примечание: * — переменные являются индикаторами для каждой страны, которые рассчитываются по методологии, представленной на сайтах соответствующих источников, указанных в столбце 3.

Таблица 3. Дескриптивная статистика переменных, пул за 2009–2014 гг.

Переменная	Число наблюдений	Среднее	Стандартное отклонение	Минимальное значение	Максимальное значение
Доля вынужденного предпринимательства	372	25,420	11,511	3,539	61,339
Ранняя предпринимательская активность,	372	12,323	8,506	2,101	52,105
Эффективность программ поддержки предпринимательства	332	2,543	0,449	1,500	3,570
Защита прав собственности	222	55,833	24,808	5,000	95,000
Обеспечение правовой защиты собственности	293	6,011	1,654	1,260	9,090
Гибкость рынка труда	222	63,180	14,850	29,900	97,200
Регулирование рынка труда	293	6,390	1,326	2,630	9,460
Общий уровень налогообложения	337	41,655	17,607	7,400	137,400
Сложность создания бизнеса	367	81,944	12,005	36,820	97,910
Предпринимательство как удачный карьерный выбор	340	65,792	14,064	17,932	95,332
Предпринимательство как статус	342	70,575	10,640	41,733	100,00
Коррупция	355	4,367	1,223	2,266	6,319
Фаворитизм представителей органов власти	355	3,386	0,923	1,564	5,849
Наличие необходимых знаний, умений и навыков для создания бизнеса	372	51,370	16,128	8,999	92,155
Страх провала	372	37,462	10,179	11,822	72,347
Наличие возможности создания бизнеса	372	41,270	17,789	2,851	85,540
Индивидуализм — коллективизм	326	42,880	23,980	6,000	91,000
Избегание неопределенности	369	67,485	22,531	8,000	100,000
Категория страны	372	0,612	0,487	0,000	1,000

Учитывая ограниченное число степеней свободы и наличие пропусков, оценки для каждой из институциональной составляющей осуществляются отдельно. В табл. 4–6 представлены результаты оценивания для регулятивных, нормативных и когнитивных факторов соответственно.

Отсутствие в большинстве спецификаций статистической значимости при дамми-переменных, фиксирующих время, свидетельствуют о том, что даже в период рецессии ни в структуре мотивации, ни в уровне ранней предпринимательской активности не было изменений. Несмотря на то что ресурсно- и эффективно-

Таблица 4. Результаты регрессионного анализа для регулятивных факторов институциональной среды

Переменная	Сбалансированная панель, 2009–2014 гг.				Сбалансированная панель, 2010–2014 гг.			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Эффективность программ поддержки предпринимательства,	-8,918* (3,56)	4,78 (2,62)	-10,12*** (2,24)	2,32 (1,65)	-2,535 (3,76)	1,776 (2,30)	-8,648*** (2,49)	2,218 (1,67)
Защита прав собственности	-0,316*** (0,08)	0,0148 (0,09)			-0,364*** (0,09)	0,003 (0,10)		
Гибкость рынка труда	0,111 (0,07)	0,089 (0,05)			0,194* (0,09)	0,106* (0,04)		
Общий уровень налогообложения	-0,030 (0,05)	0,020 (0,03)	0,026 (0,04)	0,070 (0,04)	-0,116* (0,05)	0,036 (0,03)	-0,052 (0,04)	0,059 (0,04)
Сложность создания бизнеса,	-0,142 (0,11)	0,016 (0,12)	-0,406** (0,13)	0,002 (0,05)	-0,237* (0,10)	0,046 (0,13)	-0,419** (0,13)	0,011 (0,05)
Обеспечение правовой защиты собственности			-0,224 (0,77)	-0,139 (0,43)			-1,139 (0,83)	-0,182 (0,41)
Регулирование рынка			0,903 (0,72)	-0,007 (0,69)			1,792* (0,78)	0,077 (0,75)
Категория страны	-2,551 (3,89)	10,91** (3,19)	7,525*** (1,93)	7,611*** (1,20)	-4,987 (4,87)	9,861** (3,38)	5,125* (2,17)	7,867*** (1,30)
Год								
2009	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref
2010	2,164 (3,50)	0,358 (2,25)	2,833 (2,58)	1,039 (1,52)	ref	ref	ref	ref

2011	0,701 (3,29)	1,295 (2,23)	-0,363 (2,72)	2,204 (1,46)	-1,823 (3,36)	0,810 (1,97)	-3,513 (2,73)	1,149 (1,32)
2012	1,489 (3,31)	3,139 (3,45)	1,789 (2,42)	2,783 (2,12)	-2,115 (3,54)	2,586 (3,21)	-2,006 (2,50)	1,602 (1,92)
2013	1,676 (2,77)	0,161 (1,84)	2,193 (2,33)	1,522 (1,33)	-2,906 (3,21)	0,199 (1,75)	-1,900 (2,42)	0,642 (1,23)
2014	1,338 (2,77)	0,009 (2,00)			-2,300 (3,24)	0,190 (1,88)		
Константа	73,52*** (12,71)	-15,85* (6,45)	73,56*** (10,04)	-3,703 (5,61)	72,30*** (12,37)	-11,35 (5,95)	79,47*** (10,11)	-2,981 (6,07)
Количество наблюдений	76	76	111	111	78	78	105	105
Скорректированный R ²	0,599	0,35	0,56	0,298	0,559	0,369	0,512	0,315
F-статистика	11,3	16,45	14,01	11,99	11,82	19,34	11,81	12,96

Примечания: зависимые переменные: доля вынужденного предпринимательства в общем уровне ранней предпринимательской активности (NDE) для спецификаций (1), (3), (5) и (7); общий уровень ранней предпринимательской активности (TEA) — для спецификаций (2), (4), (6) и (8). В скобках представлены робастные стандартные ошибки. Уровень значимости: * — $p < 0,1$; ** — $p < 0,05$; *** — $p < 0,01$.

Таблица 5. Результаты регрессионного анализа для нормативных факторов институциональной среды

Переменная	Сбалансированная панель, 2009–2014 гг.			Сбалансированная панель, 2010–2014 гг.				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Предпринимательство как удачный карьерный выбор	-0,016 (0,07)	0,183*** (0,03)	-0,029 (0,06)	0,185*** (0,03)	-0,029 (0,07)	0,192*** (0,03)	-0,043 (0,07)	0,191*** (0,03)
Предпринимательство как статус	0,014 (0,07)	0,132*** (0,03)	0,036 (0,07)	0,129*** (0,04)	0,063 (0,08)	0,111** (0,04)	0,083 (0,07)	0,111** (0,04)
Коррупция	-2,337** (0,83)	0,217 (0,42)			-1,821* (0,91)	0,294 (0,42)		
Фаворитизм представителей органов власти			-4,161*** (1,14)	0,438 (0,52)			-3,621** (1,22)	0,358 (0,54)
Категория страны	10,10*** (2,02)	5,243*** (0,80)	8,607*** (2,06)	5,432*** (0,82)	8,674*** (2,06)	5,446*** (0,88)	7,133** (2,18)	5,478*** (0,90)
Год								
2009	ref	ref	ref	ref				
2010	0,976 (2,34)	-0,656 (1,08)	1,154 (2,21)	-0,674 (1,08)	ref	ref	ref	
2011	-1,424 (2,55)	1,141 (1,22)	-1,264 (2,55)	1,131 (1,21)	-2,440 (2,60)	2,078 (1,07)	-2,506 (2,52)	2,053 (1,07)
2012	-1,760 (2,52)	2,249 (1,61)	-1,779 (2,53)	2,256 (1,62)	-2,703 (2,65)	2,951 (1,50)	-2,952 (2,64)	2,942 (1,52)
2013	-1,010 (2,48)	1,563 (1,13)	-1,423 (2,41)	1,608 (1,13)	-2,679 (2,60)	2,823** (1,05)	-3,194 (2,52)	2,852** (1,06)
2014	-1,494 (2,25)	2,976* (1,26)	-1,783 (2,24)	3,016* (1,25)	-1,864 (2,35)	4,072*** (1,13)	-2,408 (2,32)	4,077*** (1,14)
Константа	31,27*** (7,34)	-15,52*** (3,90)	35,43*** (7,39)	-16,12*** (3,93)	27,24** (8,72)	-15,79*** (4,27)	32,36*** (8,76)	-15,65*** (4,41)
Количество наблюдений	162	162	162	162	155	155	155	155
Скорректированный R ₂	0,329	0,471	0,355	0,473	0,215	0,47	0,243	0,47
F-статистика	13,97	13,65	15,91	13,76	8,002	14,72	10,19	14,74

Примечания: зависимые переменные: доля вынужденного предпринимательства в общем уровне ранней предпринимательской активности (NDE) для спецификаций (1), (3), (5) и (7); общий уровень ранней предпринимательской активности (TEA) — для спецификаций (2), (4), (6) и (8). В скобках представлены робастные стандартные ошибки. Уровень значимости: * — $p < 0,1$; ** — $p < 0,05$; *** — $p < 0,01$.

Таблица 6. Результаты регрессионного анализа для когнитивных факторов институциональной среды

Переменная	Сбалансированная панель, 2009–2014 гг.				Сбалансированная панель, 2010–2014 гг.			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Наличие необходимых знаний, умений и навыков для создания бизнеса	0,167** (0,05)	0,196*** (0,04)			0,117* (0,05)	0,195*** (0,04)		
Страх провала	0,056 (0,09)	-0,053 (0,04)			0,064 (0,09)	-0,014 (0,04)		
Наличие возможности создания бизнеса	-0,335*** (0,06)	0,128*** (0,02)			-0,343*** (0,05)	0,120*** (0,02)		
Индивидуализм — коллективизм			-0,031 (0,04)	-0,064** (0,02)			0,006 (0,03)	-0,066*** (0,02)
Избегание неопределенности			0,016 (0,03)	-0,055 (0,03)			0,038 (0,03)	-0,050 (0,03)
Категория страны	14,560*** (1,37)	3,525*** (0,49)	10,620*** (1,67)	5,920*** (0,75)	12,910*** (1,38)	3,701*** (0,48)	9,330*** (1,49)	6,002*** (0,82)
Год	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref
2009	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref	ref
2010	2,594 (2,16)	-1,645 (0,99)	0,497 (2,29)	-0,617 (1,30)	Ref	Ref	Ref	Ref
2011	1,525 (2,44)	0,853 (1,04)	-1,682 (2,43)	1,264 (1,33)	-1,419 (2,26)	2,477** (0,89)	-2,267 (2,27)	2,052 (1,17)
2012	0,390 (2,19)	1,900 (1,34)	-2,348 (2,27)	1,961 (1,74)	-2,645 (2,08)	3,232** (1,19)	-2,988 (2,12)	2,443 (1,49)
2013	0,536 (2,11)	1,317 (0,94)	-1,692 (2,28)	0,914 (1,27)	-2,11 (2,03)	3,194*** (0,79)	-2,274 (2,17)	2,173 (1,13)
2014	1,863 (2,03)	1,452 (0,99)	-0,593 (2,35)	1,666 (1,35)	-0,474 (1,85)	3,288*** (0,85)	-0,865 (2,16)	2,700* (1,18)
Константа	18,660*** (5,38)	-4,208 (2,41)	20,090*** (4,39)	13,560*** (3,00)	24,220*** (5,22)	-7,267** (2,69)	17,220*** (4,01)	12,320*** (2,55)
Количество наблюдений	174	174	162	162	175	175	165	165
Скорректированный R ²	0,49	0,669	0,295	0,352	0,472	0,661	0,207	0,361
F-статистика	20,79	23,49	11,13	12,35	24,05	24,97	7,966	12,91

Примечания: зависимые переменные: доля вынужденного предпринимательства в общем уровне ранней предпринимательской активности (NDE) для спецификаций (1), (3), (5) и (7); общий уровень ранней предпринимательской активности (TEA) — для спецификаций (2), (4), (6) и (8). В скобках представлены робастные стандартные ошибки. Уровень значимости: * — $p < 0,1$; ** — $p < 0,05$; *** — $p < 0,01$.

ориентированные страны имеют активно меняющуюся институциональную среду по сравнению с инновационно-ориентированными странами с относительно устойчивыми институтами, наличие в выборке 61 % стран первого типа не дает статистически значимого изменения во времени доли вынужденного предпринимательства. Более устойчивый эффект наблюдается для общего уровня предпринимательской активности, статистически значимый рост которого зафиксирован в 2014 г.

Относительно устойчивые статистически значимые различия наблюдаются между различными типами стран, при этом как доля вынужденного предпринимательства, так и общий уровень предпринимательской активности в ресурсно- и эффективностно-ориентированных странах значительно выше.

Сравнение подвыборок показывает, что наиболее устойчивыми оказались результаты для нормативных и когнитивных факторов институциональной среды. Для нормативных факторов устойчивость результатов наблюдается и при различных прокси. Это может объясняться в том числе тем, что нормы более постоянны во времени и не претерпевают значительных изменений за анализируемый период. Для регулятивных факторов институциональной среды устойчивыми к подвыборкам и к различным прокси-переменным являются лишь отдельные показатели.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Результаты регрессионного анализа подтвердили, что факторы институциональной среды оказывают различное воздействие на уровень вынужденного предпринимательства и общий уровень предпринимательской активности. При оценке регулятивных факторов подтвердилась гипотеза о том, что сложность создания бизнеса, учитывающая как количество и длительность процедур, связанных с созданием бизнеса, так и затраты, необходимые для этого, негативно воздействуют на уровень вынужденного предпринимательства. При этом не получила подтверждения гипотеза о том, что по мере роста сложности создания бизнеса в стране общая предпринимательская активность будет снижаться. Воздействие данного фактора на предпринимателей с различной мотивацией может объясняться тем, что индивиды, создающие бизнес по необходимости, более чувствительны к возникающим на их пути сложностям. При столкновении с регистрационными барьерами входа на рынок они могут отказаться от идеи создания бизнеса или «уходить в тень» и вести предпринимательскую деятельность нелегально. Упрощение процедур создания бизнеса может оказывать стимулирующее воздействие на тех, кто связывает с предпринимательством намерения получать доход, обеспечивающий выживание.

Неожиданным оказался вывод, согласно которому качество регулирования предпринимательской деятельности не влияет на общий уровень ранней предпринимательской активности и отрицательно воздействует на долю вынужденных

предпринимателей. Схожие результаты были получены в работе [Valdez, Richardson, 2013], где рассматривалось влияние регулятивной компоненты в целом на создание бизнеса и было обнаружено отсутствие позитивного воздействия количества и качества программ поддержки на рост предпринимательской активности. Однако структура мотивации претерпевает изменения: при широком спектре государственных программ увеличивается количество предпринимателей, которые стараются использовать открывающиеся возможности. Можно предположить, что качество регулирования оказывает большее стимулирующее воздействие на тех, кто открывает бизнес для увеличения доходов или получения независимости. Эффективность программ поддержки предпринимательства, в свою очередь, сильнее влияет на структуру мотивации, а не на общий уровень предпринимательской активности и стимулирует создание фирм для использования открывающихся возможностей.

Аналогичная ситуация складывается и в отношении защиты прав собственности. В странах, где законодательство, регулирующее права собственности, более четко регламентировано и правоприменение этих норм качественнее, доля вынужденных предпринимателей сокращается. Как показал анализ различий в устремлениях вынужденных и добровольных предпринимателей, последние в большей степени ориентированы на рост и инновационность, поэтому для данной группы предпринимателей соблюдение прав собственности крайне важно. При этом на общий уровень ранней предпринимательской активности защита прав собственности влияния не оказывает.

Незначимыми факторами (как для общего уровня предпринимательской активности, так и для структуры мотивации) явились уровень налоговой нагрузки и показатель гибкости рынка труда. Использование показателя гибкости рынка труда — одно из ограничений исследования. Как отмечалось, количество вынужденных предпринимателей в большей степени зависит от активных программ поддержки занятости, однако значение данного показателя представлено не по всем странам, что ограничивает валидность выводов.

Нормативные факторы, так же как и регулятивные, по-разному воздействуют на общий уровень предпринимательской активности и на структуру мотивации. Положительное восприятие карьеры и статуса предпринимателя позитивно влияет на уровень ранней предпринимательской активности и незначимо на долю вынужденного предпринимательства. Эти нормативные факторы воздействуют одинаково как на вынужденных, так и на добровольных предпринимателей. Восприятие коррупции, напротив, незначимо влияет на общий уровень предпринимательства, тогда как значительно сокращает долю вынужденных предпринимателей. Данные результаты справедливы не только для показателя коррупции, но и для показателя, характеризующего фаворитизм представителей органов власти в отношении отдельных компаний. Следовательно, вынужденные предприниматели более чувствительны к коррупционной составляющей институциональной среды. Это соотносится с выводами исследования [Tonoyan et al., 2010], в котором

отмечается, что высокий уровень бюрократической нагрузки, «недружелюбность» финансовых институтов, неэффективность судов влияют на готовность предпринимателей вступать в коррупционные отношения. Вынужденные предприниматели, сталкиваясь со значительными сложностями, скорее откажутся от идеи создания бизнеса.

Полностью подтвердилось предположение о влиянии благоприятных возможностей для создания бизнеса на уровень предпринимательской активности и структуру мотивации. Наличие значительного числа бизнес-возможностей положительно влияет на общий уровень ранней предпринимательской активности и отрицательно — на долю вынужденного предпринимательства. Более глубокое понимание этой взаимосвязи может быть достигнуто за счет изучения институтов, оказывающих влияние на распознавание возможностей, например сообщества предпринимателей [Stenholm, Autio, Acs, 2010; Sine, Lee, 2009]. При анализе структуры мотивации следует учитывать, что различия в структуре мотивации зависят не только от развития институтов. Важным фактором, влияющим на долю вынужденных предпринимателей, выступает уровень благосостояния в различных странах [McMullen, Bagby, Palich, 2008], который определяет количество потенциально прибыльных бизнес-идей и, соответственно, возможностей для открытия бизнеса.

Оценка индивидом знаний и навыков как достаточных для ведения собственного дела оказывает, как и предполагалось, позитивное воздействие и на уровень предпринимательской активности в целом и на долю вынужденного предпринимательства в частности. При увеличении числа тех, кто оценивает собственные знания и навыки как достаточные для ведения бизнеса, возрастает и доля вынужденных предпринимателей. Данное обстоятельство может быть принято во внимание при формировании программ, предназначенных для стимулирования рынка труда.

Страх провала не оказывает воздействия на оба исследуемых показателя так же, как и показатель избегания неопределенности. Один из неожиданных результатов исследования заключается в том, что наблюдается отрицательная взаимосвязь между показателем, использованным для оценки культурных ценностей — «индивидуализм — коллективизм», — и уровнем ранней предпринимательской активности. При этом не обнаружено влияния на структуру мотивации. Это свидетельствует о том, что когнитивные факторы в большей мере воздействуют на структуру мотивации, чем нормативные.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Цель статьи состояла в определении влияния институтов на уровень вынужденного предпринимательства и предпринимательства в целом. Результаты анализа показали, что регулятивные, нормативные и когнитивные факторы институциональной среды оказывают воздействие как на уровень, так и на структуру

мотивации ранней предпринимательской активности. Вынужденное предпринимательство часто противопоставляют добровольному, которое рассматривается как драйвер развития экономики. Однако следует принимать во внимание, что вынужденное предпринимательство, во-первых, составляет значительную долю в уровне общей ранней предпринимательской активности, а во-вторых, играет значительную роль в обеспечении занятости, особенно в ситуациях напряженности на рынке труда (высокого уровня безработицы, низких заработных плат, неудовлетворенности условиями труда и т. п.). В кризисных условиях и в периоды рецессий вопросы устранения барьеров на пути создания бизнеса, в том числе и по причине отсутствия других возможностей трудоустройства и получения дохода, приобретают особое значение при определении приоритетов экономической политики.

Вынужденные предприниматели чувствительны к регулятивным факторам институциональной среды, в первую очередь к количеству процедур и затратам, связанным с открытием фирм. Проведенное исследование согласуется с [Bhola et al., 2006] и подтверждает необходимость разработки специальных программ поддержки занятости для вынужденных предпринимателей, что особенно важно в нестабильных экономических условиях, когда необходимость поддержки занятости и создания новых рабочих мест приобретает первостепенное значение.

Наиболее сложно интерпретируются результаты, связанные с воздействием регулирования на структуру мотивации и уровень предпринимательской активности. Анализируемые факторы в большей степени влияют на структуру мотивации, нежели на общий уровень предпринимательской активности. Также наблюдается более сильное воздействие регулирования предпринимательской деятельности в ресурсно- и эффективно-ориентированных странах по сравнению с инновационно-ориентированными странами.

Среди нормативных факторов институциональной среды значимое влияние на структуру мотивации оказывает восприятие коррупции в обществе. Понимание этого позволяет объяснить результаты исследований, свидетельствующих о позитивной связи уровня коррупции и уровня предпринимательской активности: те, кто в большей степени мотивирован возможностями, легче воспринимают необходимость коррупционных платежей, чем вынужденные предприниматели [Топоуан, 2005]. Особенно отчетливо эти эффекты проявляются в развивающихся странах.

Анализ воздействия когнитивных факторов указывает на то, что оценка индивидом своих знаний и навыков как достаточных позитивно воздействует на уровень активности предпринимателей в целом и вынужденных предпринимателей в частности. Это свидетельствует о необходимости проведения образовательных программ для предпринимателей и широкого доступа потенциальных предпринимателей к информации о возможности создания бизнеса в регионе его проживания. Дальнейшее изучение когнитивной компоненты институциональ-

ной среды может быть связано с более четким определением характера влияния культурных особенностей стран на структуру мотивации.

Литература

- Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2013. URL: http://www.gsom.spbu.ru/images/cms/data/faculty/gem_2013_final20_all.pdf (дата обращения: 15.10.2015).
- Верховская О. Р., Дорохина М. В. Предпринимательская активность и потенциал предпринимательства в России (по материалам проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства», 2006–2010 гг.) // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 8. Менеджмент. 2011. Вып. 4. С. 68–99.
- Acs Z. How is Entrepreneurship Good for Economic Growth? // *Innovations*. 2006. Vol. 1, N 1. P. 97–107.
- Acs Z. J., Audretsch D. B., Braunerhjelm P., Carlsson B. The Missing Link: The Knowledge Filter and Entrepreneurship in Endogenous Growth. CEPR Discussion Paper. 2004. N 4783. URL: http://cepr.org/active/publications/discussion_papers/dp.php?dpno=4783 (дата обращения: 15.10.2015).
- Acs Z. J., Autio E., Szerb L. National Systems of Entrepreneurship: Measurement Issues and Policy Implications // *Research Policy*. 2014. Vol. 43, N 3. P. 476–494.
- Acs Z. J., Szerb L. Entrepreneurship, Economic Growth and Public Policy // *Small Business Economics*. 2007. Vol. 28, N 2–3. P. 109–122.
- Acs Z. J., Varga A. Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change // *Small Business Economics*. 2005. Vol. 24, N 3. P. 323–334.
- Aidis R., Estrin S., Mickiewicz T. Institutions and Entrepreneurship Development in Russia: A Comparative Perspective // *Journal of Business Venturing*. 2008. Vol. 23, N 6. P. 656–672.
- Audretsch D. B., Carree M. A., Thurik A. R. Does Entrepreneurship Reduce Unemployment? Tinbergen Institute Discussion Paper. 2001. N 01-074/3.
- Audretsch D., Keilbach M. Entrepreneurship Capital and Economic Performance // *Regional Studies*. 2004. Vol. 38, N 8. P. 949–959.
- Autio E., Fu K. Economic and Political Institutions and Entry into Formal and Informal Entrepreneurship // *Asia Pacific Journal of Management*. 2015. Vol. 32, N 1. P. 67–94.
- Awogbenle A. C., Iwuamadi K. C. Youth Unemployment: Entrepreneurship Development Programme as an Intervention Mechanism // *African Journal of Business Management*. 2010. Vol. 4, N 6. P. 831–835.
- Baltagi B. H. *Econometric Analysis of Panel Data*. 2nd ed. New York: John Wiley & Sons, 2001.
- Baumol W. J. Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive // *Journal of Business Venturing*. 1996. Vol. 11, N 1. P. 3–22.
- Baumol W. J., Strom R. J. Entrepreneurship and Economic Growth // *Strategic Entrepreneurship Journal*. 2007. Vol. 1, N 3–4. P. 233–237.
- Bhola R., Verheul I., Thurik R., Grilo I. Explaining Engagement Levels of Opportunity and Necessity Entrepreneurs. Vol. H200610. Zoetermeer: EIM Business and Policy Research, 2006.
- Bjørnskov C., Foss N. J. Economic Freedom and Entrepreneurial Activity: Some Cross-Country Evidence // *Public Choice*. 2008. Vol. 134, N 3–4. P. 307–328.
- Bowen H. P., De Clercq D. Institutional Context and the Allocation of Entrepreneurial Effort // *Journal of International Business Studies*. 2008. Vol. 39, N 4. P. 747–767.
- Branstetter L., Lima F., Taylor L. J., Venâncio A. Do Entry Regulations Deter Entrepreneurship and Job Creation? Evidence from Recent Reforms in Portugal // *The Economic Journal*. 2014. Vol. 124, N 577. P. 805–832.
- Bruhn M. License to Sell: The Effect of Business Registration Reform on Entrepreneurial Activity in Mexico // *The Review of Economics and Statistics*. 2011. Vol. 93, N 1. P. 382–386.
- Bruton G. D., Ahlstrom D., Li H. L. Institutional Theory and Entrepreneurship: Where Are We Now

- and Where Do We Need to Move in the Future? // *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2010. Vol. 34, N 3. P. 421–440.
- Busenitz L. W., Gomez C., Spencer J. W. Country Institutional Profiles: Unlocking Entrepreneurial Phenomena // *Academy of Management Journal*. 2000. Vol. 43, N 5. P. 994–1003.
- Carlos Díaz-Casero J., Ángel Manuel Díaz-Aunión D., Cruz Sánchez-Escobedo M., Coduras A., Hernández-Mogollón R. Economic Freedom and Entrepreneurial Activity // *Management Decision*. 2012. Vol. 50, N 9. P. 1686–1711.
- Cowling M., Bygrave W.D. Entrepreneurship and Unemployment: Relationships between Unemployment and Entrepreneurship in 37 Nations Participating in the Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Babson College, Babson Kauffman Entrepreneurship Research Conference (BKERC), 2002.
- Cowling M., Hayward R. Out of Unemployment. Birmingham: Birmingham University, Research Centre for Industrial Strategy. 2000.
- DiMaggio P.J., Powell W. W. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields // *American Sociological Review*. 1983. Vol. 48, N 2. P. 147–160.
- Djankov S., La Porta R., Lopez de Silanes F., Shleifer A. The Regulation of Entry // *Quarterly Journal of Economics*. 2002. Vol. 117, N 1. P. 1–37.
- Dreher A., Gassebner M. Greasing the Wheels? The Impact of Regulations and Corruption on Firm Entry // *Public Choice*. 2013. Vol. 155, N 3–4. P. 413–432.
- Estrin S., Korosteleva J., Mickiewicz T. Which Institutions Encourage Entrepreneurial Growth Aspirations? // *Journal of Business Venturing*. 2013. Vol. 28, N 4. P. 564–580.
- Entrepreneurship and Culture / eds A. Freytag, A. R. Thurik. Heidelberg: Springer, 2010.
- Hayton J., George G., Zahra S. National Culture and Entrepreneurship: A Review of Behavioral Research // *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2002. Vol. 26, N 4. P. 33–46.
- Kostova T. Country Institutional Profiles Concept and Measurement // *Academy of Management Proceedings*. 1997. Vol. 1997, N 1. P. 180–184.
- Lang R., Fink M., Kibler E. Understanding Place-Based Entrepreneurship in Rural Central Europe: A Comparative Institutional Analysis // *International Small Business Journal*. 2014. Vol. 32, N 2. P. 204–227.
- Levie J., Autio E. Entrepreneurial Framework Conditions and National-level Entrepreneurial Activity: Seven-Year Panel Study // Paper for the Third Global Entrepreneurship Research Conference George Mason University, Washington D.C., October 1–3, 2007. URL. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.462.6312&rep=rep1&type=pdf> (дата обращения: 15.10.2015).
- Levie J., Autio E. Regulatory Burden, Rule of Law, and Entry of Strategic Entrepreneurs: An International Panel Study // *Journal of Management Studies*. 2011. Vol. 48, N 6. P. 1392–1419.
- Levie J., Autio E., Acs Z., Hart M. Global Entrepreneurship and Institutions: An Introduction // *Small Business Economics*. 2014. Vol. 42, N 3. P. 437–444.
- Manolova T. S., Eunnri R. V., Gyoshev B. S. Institutional Environments for Entrepreneurship: Evidence from Emerging Economies in Eastern Europe // *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2008. Vol. 32, N 1. P. 203–218.
- McMullen J.S., Bagby D., Palich L.E. Economic Freedom and the Motivation to Engage in Entrepreneurial Action // *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2008. Vol. 32, N 5. P. 875–895.
- Nyström K. The Institutions of Economic Freedom and Entrepreneurship: Evidence from Panel Data // *Public Choice*. 2008. Vol. 136, N 3–4. P. 269–282.
- Orr R.J., Scott W.R. Institutional Exceptions on Global Projects: A Process Model // *Journal of International Business Studies*. 2008. Vol. 39, N 4. P. 562–588.
- Reynolds P. et al. Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003 // *Small Business Economics*. 2005. Vol. 24, N 3. P. 205–231.

- Rivera-Santos M., Rufin C., Kolk A. Bridging the Institutional Divide: Partnerships in Subsistence Markets // *Journal of Business Research*. 2012. Vol. 65, N 12. P. 1721–1727.
- Sambharya R., Musteen M. Institutional Environment and Entrepreneurship: An Empirical Study across Countries // *Journal of International Entrepreneurship*. 2014. Vol. 12, N 4. P. 314–330.
- Schwab K., Sala-i-Martin X. World Economic Forum's Global Competitiveness Report, 2014–2015. Switzerland: World Economic Forum. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/> (дата обращения: 29.01.2016).
- Scott W.R. *Institutions and Organizations*. Vol. 2. Thousand Oaks, CA: Sage, 1995.
- Scott W.R. *Institutions and Organizations: Ideas, Interests, and Identities*. Thousand Oaks, CA, Sage Publications, 2013.
- Shane S. Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities // *Organization Science*. 2000. Vol. 11, N 4. P. 448–469.
- Shane S.A. *The Illusions of Entrepreneurship: The Costly Myths that Entrepreneurs, Investors, and Policy Makers Live by*. New Haven, CT: Yale University Press, 2008.
- Shane S. Why Encouraging More People to Become Entrepreneurs is Bad Public Policy // *Small Business Economics*. 2009. Vol. 33, N 2. P. 141–149.
- Sine W.D., Lee B.H. Tilting at Windmills? The Environmental Movement and the Emergence of the US Wind Energy Sector // *Administrative Science Quarterly*. 2009. Vol. 54, N 1. P. 123–155.
- Singer S., Amorós J.E., Arreola D.M. *Global Entrepreneurship Monitor Global Report 2014*. Babson College, Universidad Del Desarrollo, Universiti Tun Abdul Razak, Tecnológico de Monterrey, London Business School, 2015.
- Smallbone D., Welter F. Conceptualising Entrepreneurship in a Transition Context // *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*. 2006. Vol. 3, N 2. P. 190–206.
- Stenholm P., Acs Z.J., Wuebker R. Exploring Country-Level Institutional Arrangements on the Rate and Type of Entrepreneurial Activity // *Journal of Business Venturing*. 2013. Vol. 28, N 1. P. 176–193.
- Stenholm P., Autio E., Acs Z.J. *Institutional Approach on Growth-Oriented Entrepreneurship*. mimeo. 2010.
- Tonoyan V. The Dark Side of Trust: Corruption and Entrepreneurship — A Cross-National Comparison between Emerging and Mature Market Economies // *Trust and Entrepreneurship: A West-East Perspective* / Eds. H.-H. Höhmann, F. Welter. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2005. P. 39–58.
- Tonoyan V., Strohmeyer R., Habib M., Perlitz M. Corruption and Entrepreneurship: How Formal and Informal Institutions Shape Small Firm Behavior in Transition and Mature Market Economies // *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2010. Vol. 34, N 5. P. 803–831.
- Valdez M.E., Richardson J. Institutional Determinants of Macro-Level Entrepreneurship // *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2013. Vol. 37, N 5. P. 1149–1175.
- Van Praag C.M., Versloot P.H. What is the Value of Entrepreneurship? A Review of Recent Research // *Small Business Economics*. 2007. Vol. 29, N 4. P. 351–382.
- Van Stel A., Carree M., Thurik R. The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth // *Small Business Economics*. 2005. Vol. 24, N 3. P. 311–321.
- Van Stel, A., Storey D.J., Thurik A.R. The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship // *Small Business Economics*. 2007. Vol. 28, N 2–3. P. 171–186.
- Varsakelis N.C. Education, Political Institutions and Innovative Activity: A Cross-country Empirical Investigation // *Research Policy*. 2006. Vol. 35, N 7. P. 1083–1090.
- Veciana J.M., Urbano D. The Institutional Approach to Entrepreneurship Research: Introduction // *International Entrepreneurship and Management Journal*. 2008. Vol. 4, N 4. P. 365–379.
- Webb J.W., Ireland R.D., Ketchen D.J. Toward a Greater Understanding of Entrepreneurship and Strategy in the Informal Economy // *Strategic Entrepreneurship Journal*. 2014. Vol. 8, N 1. P. 1–15.

Wennekers S., Thurik R., van Stel A., Noorderhaven N. Uncertainty Avoidance and the Rate of Business Ownership across 21 OECD Countries, 1976–2004 // *Journal of Evolutionary Economics*. 2007. Vol. 17, N 2. P. 133–160.

Для цитирования: Александрова Е. А., Верховская О. Р. Мотивация предпринимательской активности: роль институциональной среды // *Вестник СПбГУ. Серия 8. Менеджмент*. 2016. Вып. 3. С. 108–139. DOI: 10.21638/11701/spbu08.2016.305

References

- Global'nyi monitoring predprinimatel'stva. Rossiia 2013* [*Global Entrepreneur Monitor. Russia 2013*]. Available at: http://www.gsom.spbu.ru/images/cms/data/faculty/gem_2013_final20_all.pdf (accessed: 15.10.2105). (In Russian)
- Verkhovskaia O. R., Dorokhina M. V. Predprinimatel'skaia aktivnost' i potentsial predprinimatel'stva v Rossii (po materialam proekta «Global'nyi monitoring predprinimatel'stva», 2006–2010 gg.) [Activity and Potential of the Russian Entrepreneurship (Evidence from Global Entrepreneurship Monitor Data, 2006–2011)]. *Vestnik of Saint Petersburg University. Ser. 8. Menedzhment*, 2011, issue 4, pp. 68–99. (In Russian)
- Acs Z. How is Entrepreneurship Good for Economic Growth? *Innovations*, 2006, vol. 1, no. 1, pp. 97–107.
- Acs Z. J., Audretsch D. B., Braunerhjelm P., Carlsson B. The Missing Link: The Knowledge Filter and Entrepreneurship in Endogenous Growth. *CEPR Discussion Paper*, 2004, no. 4783. Available at: http://cepr.org/active/publications/discussion_papers/dp.php?dpno=4783 (accessed: 15.10.2015).
- Acs Z. J., Autio E., Szerb L. National Systems of Entrepreneurship: Measurement Issues and Policy Implications. *Research Policy*, 2014, vol. 43, no. 3, pp. 476–494.
- Acs Z. J., Szerb L. Entrepreneurship, Economic Growth and Public Policy. *Small Business Economics*, 2007, vol. 28, no. 2–3, pp. 109–122.
- Acs Z. J., Varga A. Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change. *Small Business Economics*, 2005, vol. 24, no. 3, pp. 323–334.
- Aidis R., Estrin S., Mickiewicz T. Institutions and Entrepreneurship Development in Russia: A Comparative Perspective. *Journal of Business Venturing*, 2008, vol. 23, no. 6, pp. 656–672.
- Audretsch D. B., Carree M. A., Thurik A. R. Does Entrepreneurship Reduce Unemployment? *Tinbergen Institute Discussion Paper*, 2001, no. 01–074/3.
- Audretsch D., Keilbach M. Entrepreneurship Capital and Economic Performance. *Regional Studies*, 2004, vol. 38, no. 8, pp. 949–959.
- Autio E., Fu K. Economic and Political Institutions and Entry into Formal and Informal Entrepreneurship. *Asia Pacific Journal of Management*, 2015, vol. 32, no. 1, pp. 67–94.
- Awogbenle A. C., Iwuamadi K. C. Youth Unemployment: Entrepreneurship Development Programme as an Intervention Mechanism. *African Journal of Business Management*, 2010, vol. 4, no. 6, pp. 831–835.
- Baltagi B. H. *Econometric Analysis of Panel Data*. 2nd ed. New York, John Wiley & Sons, 2001.
- Baumol W. J. Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Business Venturing*, 1996, vol. 11, no. 1, pp. 3–22.
- Baumol W. J., Strom R. J. Entrepreneurship and Economic Growth. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2007, vol. 1, no. 3–4, pp. 233–237.
- Bhola R., Verheul I., Thurik R., Grilo I. *Explaining Engagement Levels of Opportunity and Necessity Entrepreneurs*. Vol. H200610. Zoetermeer, EIM Business and Policy Research Publ., 2006.
- Bjørnskov C., Foss N. J. Economic Freedom and Entrepreneurial Activity: Some Cross-Country Evidence. *Public Choice*, 2008, vol. 134, no. 3–4, pp. 307–328.
- Bowen H. P., De Clercq D. Institutional Context and the Allocation of Entrepreneurial Effort. *Journal of International Business Studies*, 2008, vol. 39, no. 4, pp. 747–767.

- Branstetter L., Lima F., Taylor L.J., Venâncio A. Do Entry Regulations Deter Entrepreneurship and Job Creation? Evidence from Recent Reforms in Portugal. *The Economic Journal*, 2014, vol. 124, no. 577, pp. 805–832.
- Bruhn M. License to Sell: The Effect of Business Registration Reform on Entrepreneurial Activity in Mexico. *The Review of Economics and Statistics*, 2011, vol. 93, no. 1, pp. 382–386.
- Bruton G.D., Ahlstrom D., Li H.L. Institutional Theory and Entrepreneurship: Where Are We Now and Where Do We Need to Move in the Future? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2010, vol. 34, no. 3, pp. 421–440.
- Busenitz L.W., Gomez C., Spencer J.W. Country Institutional Profiles: Unlocking Entrepreneurial Phenomena. *Academy of Management Journal*, 2000, vol. 43, no. 5, pp. 994–1003.
- Carlos Díaz-Casero J., Ángel Manuel Díaz-Aunión D., Cruz Sánchez-Escobedo M., Coduras A., Hernández-Mogollón R. Economic Freedom and Entrepreneurial Activity. *Management Decision*, 2012, vol. 50, no. 9, pp. 1686–1711.
- Cowling M., Bygrave W.D. *Entrepreneurship and Unemployment: Relationships between Unemployment and Entrepreneurship in 37 Nations Participating in the Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*. Vol. 2006. Babson College, Babson Kauffman Entrepreneurship Research Conference (BKERC) Publ., 2002.
- Cowling M., Hayward R. *Out of Unemployment*. Birmingham, Birmingham University, Research Centre for Industrial Strategy Publ., 2000.
- DiMaggio P.J., Powell W.W. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, 1983, vol. 48, no. 2, pp. 147–160.
- Djankov S., La Porta R., Lopez de Silanes F., Shleifer A. The Regulation of Entry. *Quarterly Journal of Economics*, 2002, vol. 11, no. 1, pp. 1–37.
- Dreher A., Gassebner M. Greasing the Wheels? The Impact of Regulations and Corruption on Firm Entry. *Public Choice*, 2013, vol. 155, no. 3–4, pp. 413–432.
- Estrin S., Korosteleva J., Mickiewicz T. Which Institutions Encourage Entrepreneurial Growth Aspirations? *Journal of Business Venturing*, 2013, vol. 28, no. 4, pp. 564–580.
- Entrepreneurship and Culture*. Eds A. Freytag, A.R. Thurik. Heidelberg: Springer, 2010.
- Hayton J., George G., Zahra S. National Culture and Entrepreneurship: A Review of Behavioral Research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2002, vol. 26, no. 4, pp. 33–46.
- Kostova T. Country Institutional Profiles Concept and Measurement. *Academy of Management Proceedings*, 1997, vol. 1997, no. 1, pp. 180–184.
- Lang R., Fink M., Kibler E. Understanding Place-Based Entrepreneurship in Rural Central Europe: A Comparative Institutional Analysis. *International Small Business Journal*, 2014, vol. 32, no. 2, pp. 204–227.
- Levie J., Autio E. Entrepreneurial Framework Conditions and National-level Entrepreneurial Activity: Seven-Year Panel Study. *Paper for the Third Global Entrepreneurship Research Conference George Mason University, Washington D.C., October 1–3, 2007*. Available at: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.462.6312&rep=rep1&type=pdf> (accessed: 15.10.2015).
- Levie J., Autio E. Regulatory Burden, Rule of Law, and Entry of Strategic Entrepreneurs: An International Panel Study. *Journal of Management Studies*, 2011, vol. 48, no. 6, pp. 1392–1419.
- Levie J., Autio E., Acs Z., Hart M. Global Entrepreneurship and Institutions: An Introduction. *Small Business Economics*, 2014, vol. 42, no. 3, pp. 437–444.
- Manolova T.S., Eunn R.V., Gyoshev B.S. Institutional Environments for Entrepreneurship: Evidence from Emerging Economies in Eastern Europe. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2008, vol. 32, no. 1, pp. 203–218.
- McMullen J.S., Bagby D., Palich L.E. Economic Freedom and the Motivation to Engage in Entrepreneurial Action. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2008, vol. 32, no. 5, pp. 875–895.
- Nyström K. The Institutions of Economic Freedom and Entrepreneurship: Evidence from Panel Data. *Public Choice*, 2008, vol. 136, no. 3–4, pp. 269–282.

- Orr R. J., Scott W. R. Institutional Exceptions on Global Projects: A Process Model. *Journal of International Business Studies*, 2008, vol. 39, no. 4, pp. 562–588.
- Reynolds P. et al. Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003. *Small Business Economics*, 2005, vol. 24, no. 3, pp. 205–231.
- Rivera-Santos M., Rufin C., Kolk A. Bridging the Institutional Divide: Partnerships in Subsistence Markets. *Journal of Business Research*, 2012, vol. 65, no. 12, pp. 1721–1727.
- Sambharya R., Musteen M. Institutional Environment and Entrepreneurship: An Empirical Study across Countries. *Journal of International Entrepreneurship*, 2014, vol. 12, no. 4, pp. 314–330.
- Schwab K., Sala-i-Martin X. World Economic Forum's Global Competitiveness Report, 2014-2015. Switzerland: World Economic Forum. Available at: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/> (accessed: 29.01.2016).
- Scott W. R. *Institutions and Organizations*. Vol. 2. Thousand Oaks, CA, Sage Publ., 1995.
- Scott W. R. *Institutions and Organizations: Ideas, Interests, and Identities*. Thousand Oaks, CA, Sage Publications, 2013.
- Shane S. Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities. *Organization Science*, 2000, vol. 11, no. 4, pp. 448–469.
- Shane S. A. *The Illusions of Entrepreneurship: The Costly Myths that Entrepreneurs, Investors, and Policy Makers Live by*. New Haven, CT, Yale University Press, 2008.
- Shane S. Why Encouraging More People to Become Entrepreneurs is Bad Public Policy. *Small Business Economics*, 2009, vol. 33, no. 2, pp. 141–149.
- Sine W. D., Lee B. H. Tilting at Windmills? The Environmental Movement and the Emergence of the US Wind Energy Sector. *Administrative Science Quarterly*, 2009, vol. 54, no. 1, pp. 123–155.
- Singer S., Amorós J. E., Arreola D. M. *Global Entrepreneurship Monitor Global Report 2014*. Babson College, Universidad Del Desarrollo, Universiti Tun Abdul Razak, Tecnológico de Monterrey, London Business School, 2015.
- Smallbone D., Welter F. Conceptualising Entrepreneurship in a Transition Context. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 2006, vol. 3, no. 2, pp. 190–206.
- Stenholm P., Acs Z. J., Wuebker R. Exploring Country-Level Institutional Arrangements on the Rate and Type of Entrepreneurial Activity. *Journal of Business Venturing*, 2013, vol. 28, no. 1, pp. 176–193.
- Stenholm P., Autio E., Acs Z. J. *Institutional Approach on Growth-Oriented Entrepreneurship*. mimeo. 2010.
- Tonoyan V. The Dark Side of Trust: Corruption and Entrepreneurship — a Cross-National Comparison between Emerging and Mature Market Economies. Eds H.-H. Höhmann, F. Welter. *Trust and Entrepreneurship: A West-East Perspective*. Cheltenham, UK, Edward Elgar Publ., 2005, pp. 39–58.
- Tonoyan V., Strohmeyer R., Habib M., Perlitz M. Corruption and Entrepreneurship: How Formal and Informal Institutions Shape Small Firm Behavior in Transition and Mature Market Economies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2010, vol. 34, no 5, pp. 803–831.
- Valdez M. E., Richardson J. Institutional Determinants of Macro-Level Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2013, vol. 37, no. 5, pp. 1149–1175.
- Van Praag C. M., Versloot P. H. What is the Value of Entrepreneurship? A Review of Recent Research. *Small Business Economics*, 2007, vol. 29, no. 4, pp. 351–382.
- Van Stel A., Carree M., Thurik R. The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth. *Small Business Economics*, 2005, vol. 24, no. 3, pp. 311–321.
- Van Stel, A., Storey D. J., Thurik A. R. The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 2007, vol. 28, no. 2–3, pp. 171–186.
- Varsakelis N. C. Education, Political Institutions and Innovative Activity: A Cross-country Empirical Investigation. *Research Policy*, 2006, vol. 35, no. 7, pp. 1083–1090.
- Veciana J. M., Urbano D. The Institutional Approach to Entrepreneurship Research: Introduction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 2008, vol. 4, no. 4, pp. 365–379.

- Webb J. W., Ireland R. D., Ketchen D. J. Toward a Greater Understanding of Entrepreneurship and Strategy in the Informal Economy. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2014, vol. 8, no. 1, pp. 1–15.
- Wennekers S., Thurik R., van Stel A., Noorderhaven N. Uncertainty Avoidance and the Rate of Business Ownership across 21 OECD Countries, 1976–2004. *Journal of Evolutionary Economics*, 2007, vol. 17, no. 2, pp. 133–160.

For citation: Aleksandrova E. A., Verkhovskaya O. R. Motivation of Entrepreneurial Activity: The Role of Institutional Environment. *Vestnik SPbSU. Ser. 8. Management*, 2016, issue 3, pp.108 –139. DOI: 10.21638/11701/spbu08.2016.305

Статья поступила в редакцию 29 марта 2016 г.; принята к печати 22 июня 2016 г.

Контактная информация:

Александрова Екатерина Александровна — кандидат экономических наук, младший научный сотрудник; ea.aleksandrova@hse.ru

Верховская Ольга Рафаиловна — кандидат экономических наук, доцент; verkhovskaya@gsom.pu.ru

Aleksandrova Ekaterina A. — PhD, Junior Researcher; ea.aleksandrova@hse.ru
Verkhovskaya Olga R. — PhD, Associate Professor; verkhovskaya@gsom.pu.ru