

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ НА АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В СТРАНАХ ПОСТСОВЕТСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Борисов С.Р., Квитко С.А.¹

Цель настоящей статьи - выявить институциональные факторы, которые оказывают устойчивое влияние на предпринимательскую активность в российских условиях и сопоставимых с ними. В качестве объектов анализа выбраны постсоветские страны, имевшие однородные институциональные условия к 1990 году и общие задачи по либерализации институтов после распада СЭВ, Варшавского договора и дезинтеграции СССР. Различия в имплементированных постсоветскими странами институтах позволяют оценить влияние этой дифференциации на предпринимательскую активность. В результате регрессионного анализа данных за 2001-2016 гг. установлена устойчивая позитивная зависимость предпринимательской активности от фискальной свободы (налоговой нагрузки), финансовой стабильности, международной торговой интеграции, гарантий прав собственности и защиты исполнения контрактов, а также устойчивая корреляция с общим индексом экономической свободы ИЕФ. Анализ показал, что в исследуемый период наибольшее влияние на предпринимательскую активность в постсоветских странах оказывала фискальная политика государства. Полученные результаты могут быть использованы органами власти и экспертным сообществом для выработки приоритетов государственной экономической политики.

Ключевые слова:

Предпринимательство, предпринимательская активность, институты, институциональная экономика, переходная экономика, экономическая свобода.

¹ **Борисов Сергей Ренатович** – к.э.н., PhD, профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: GR@hse.ru.

Квитко Сергей Александрович – аспирант Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: sergey.kvitko@mail.ru

ВВЕДЕНИЕ

Среди ученых нет единого мнения о том, что развитие предпринимательства только позитивно влияет на экономический рост. Ван Стел и соавторы [57], полагают что высокий уровень предпринимательской активности позитивно связан с экономическим ростом для развитых «богатых» стран; для развивающихся, сравнительно «бедных» стран, зависимость также значима, но она негативная. Ряд ученых [6, 64] считают, что характер предпринимательской активности зависит от стадии промышленного развития национальной экономики. По их мнению, первая стадия, когда экономика преимущественно аграрная, требует много ручного труда. В таких экономиках множество людей являются самозанятыми, принимают на себя коммерческие риски, но продуктивность их - низкая. На второй стадии промышленного развития в структуре экономики превалирует промышленное производство, которое массово требует рабочих рук. Производительность фабричного труда выше, чем сельскохозяйственного; количество предпринимателей падает, а ВВП повышается за счет роста производительности труда. Третья стадия промышленного развития характеризуется увеличением доли сервисных компаний и небольших производств в экономике. В экономиках с высоким платежеспособным спросом востребованным оказывается товар (сервис), приспособленный к текущим потребностям различных групп потребителей или даже индивидуальный. Таким образом, появляются ниши малого и среднего предпринимательства, следовательно, нет эффекта экономии на масштабе. То есть востребованы мелкосерийные производства, малые и средние предприятия. Экономике третьего типа предоставляют больше возможностей для инновационного предпринимательства - Шумпетерианского

«креативного разрушения», поскольку порог входа новых игроков на рынок снижается с появлением малых кастомизированных ниш и развитием технологий и инфраструктуры. Золтан Акс сделал вывод о том, что на экономический рост влияет не общее количество предпринимателей, а отношение количества предпринимателей, реализующих осознанные бизнес-возможности, к количеству предпринимателей «по необходимости» (например, вследствие потери занятости) [6]. Первые - более квалифицированные и мотивированные - создают более производительные бизнесы и более инновационные. Этим далеко не ограничивается набор условий, при которых исследованиями подтверждается значимая позитивная связь экономического развития и предпринимательства. Тогда возникают вопросы: чем вызван интерес государства к предпринимательству? С какой целью создаются государственные программы его развития? Предпринимательство выполняет четыре полезных для государства и общества функции: увеличивает занятость, создает и распространяет инновации, увеличивает продуктивность использования ресурсов, предоставляет предпринимателям возможности для личностного роста [51]. Как показывают Ван Праг и Верслот, все функции обладают мультиплицирующим сетевым эффектом. Внедряя инновации, предприниматели создают новые возможности не только для себя, но и способствуют множественным «побочным эффектам»: созданию новой инфраструктуры, новых отраслей, новых потребностей потребителя. Крупные существующие участники рынка разрабатывают и внедряют больше инноваций, чем вновь создающиеся предпринимательские компании, но это происходит в тех отраслях, где активны молодые компании [7]. «Новые» компании нанимают большее количество персонала, но, поскольку сами нестабильны,

больше и увольняют. Однако, они создают «возмущения» на рынке труда и возможности для приобретения сотрудниками новых компетенций. В долгосрочной перспективе, опосредованное воздействие «новых» компаний на рынок труда больше, чем прямой эффект предоставления дополнительных рабочих мест [46]. Через механизм конкуренции предприниматели вынуждают существующих игроков рынка бороться за трудовые ресурсы, создавать и внедрять инновации, увеличивать продуктивность использования капитала и производственных ресурсов.

Уровень активности предпринимателей в разных странах дифференцирован в связи с различными экономическими, политическими и культурными условиями. Учеными разработан ряд теорий по государственной политике стимулирования предпринимательства [10, 12, 44, 59, 61]. Общеизвестно что экономическая политика должна адаптироваться или разрабатываться под национальные и региональные условия [11]. При этом, довольно мало исследований посвящено предпринимательству и влиянию институтов на предпринимательство в странах с переходными экономиками, и еще меньше – в постсоветских странах. Страны бывшего СССР и бывших участников СЭВ и Варшавского договора объединяет смена идеологической модели и общественных институтов после распада СССР и прекращения действия СЭВ и Варшавского договора, близкие даты начала масштабного изменения общественных институтов в 1989-1991 гг. Влиянию институтов на предпринимательство посвящен ряд исследований [19, 56, 58], но для постсоветских стран, институты которых претерпевают кардинальные изменения с начала 1990-х годов, влияние институтов на предпринимательство мало изучено. Цель настоящего исследова-

ния - выявить институциональные факторы, определяющие предпринимательскую активность в странах, входивших до 1991 года в СССР и в СЭВ. Результаты исследования представляют интерес для ученых и государственных служащих для определения приоритетов государственной политики по развитию предпринимательства.

Статья состоит из трех частей. В первой части приводится обзор литературы. Во второй части описывается методология исследования. Используются данные по предпринимательской активности Global Entrepreneurship Monitor и данные по состоянию институтов за период 2001-2016 гг. из Index of Economic Freedom (The Heritage Foundation). Третья часть содержит результаты, выводы, вопросы для дискуссии и дальнейшего изучения темы.

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Теория институтов и институциональной динамики Дугласа Норта [48] о влиянии институциональных ограничений на стимулы акторов и экономические результаты стала новой парадигмой, которая привлекла множество ученых. Ряд работ разрабатывает теорию «правильных» институтов, которые необходимы для роста экономических показателей: размера и динамики ВВП [3, 39, 53, 55], продуктивности труда [33, 54], устанавливает первичность политических институтов по отношению к экономическим [4, 5, 21, 35]. Множество исследований изучает влияние отдельных институтов на экономический рост, таких как: гарантии права собственности и соблюдение контрактов [2, 16, 36], инфляции [25], государственной фискальной политики [22, 40], условий и ограничений рынка труда [24, 28, 34], режимов торговли [27, 63, 69], открытости финансовой системы [23, 29, 66], развития финансовых институтов [37, 41], или выявляют институциональные факторы,

влияющие на экономический рост в наибольшей степени [13, 30]. Таким образом, как считает Дэни Родрик, вопрос о значимости институтов сейчас не стоит на повестке дня. Рассматриваются вопросы, каким образом и какой набор институтов реализует свое влияние [53, с. 4].

Так как институты не создают экономический рост самостоятельно, возникает вопрос о роли предпринимателя в экономике и создании экономического роста. Ответ связан с определением предпринимателя и различии предпринимателя и других экономических акторов. Первым распространенным подходом является отождествление предпринимателя с собственником бизнеса, который основное время и ресурсы тратит не на работу по найму, а на коммерческую деятельность, принимая на себя риски неопределенности [6, 1]. Другим подходом является Шумпетерианское понимание предпринимателя как лица, которое объединяет ресурсы в новой комбинации для создания нового продукта или процесса, обеспечивающего более эффективное использование ресурсов, и реализует его в существующих условиях. Таким образом, Шумпетерианский предприниматель, являясь инициатором или проводником инновационного процесса, нарушает сложившееся экономическое равновесие. Ключевым отличием понимания предпринимательства в Австрийской экономической школе является отправная точка предпринимательского процесса. Экономисты австрийской школы, в частности, Мизес и Кирцнер считают, что экономика реального мира не находится в состоянии равновесия; предпринимателями являются те, кто готовы в условиях неопределенности распознать и использовать предоставляемые неравновесным положением возможности [37, 65]. Веннекерс и Цурик разработали понятие предпринима-

тельства, которое синтезирует Шумпетерианский подход и подход Австрийской школы: «Предпринимательство - это доказанная способность индивида, самостоятельно или в составе команды, внутри или вне организации распознавать или создавать новые экономические возможности (новые продукты, процессы, бизнес-модели, комбинации продуктов и рынков) и реализовывать свои идеи на рынке, в условиях неопределенности и других обстоятельств, принимая решения о форме и величине использования ресурсов и институтов» [65, с. 46–47]. Таким образом, предприниматель отделен и от инвестора (поставщика ресурсов) и от наемного работника, в том числе, менеджера, который также принимает управленческие решения, но не в полной мере принимает на себя риск неопределенности. Согласно представленной Веннекерсом и Цуриком модели [65, с. 51], предприниматели, отвечая на стимулы внешней среды (институты и макроэкономические факторы), генерируют инновации, которые, конкурируя с существующими продуктами и между собой, вытесняя неэффективные продукты/технологии, в совокупности являются причиной экономического роста.

Данная работа основана на предпосылке, что страны, входившие в СЭВ и Варшавский договор и страны бывшего СССР, после дезинтеграции последнего, реализовали различные институциональные изменения, что отразилось на предпринимательской активности в этих странах. В течение нескольких десятилетий в постсоветских странах господствовала социалистическая идеология, плановая экономика, однородные политические и экономические институты, возглавляемые коммунистической партией. Политические реформы, начавшиеся в начале 1990-х на постсоветском пространстве, начинались с однородной точки

отсчета (календарной, идеологической и институциональной) и решали сходные задачи: смены идеологической модели, снижении роли государства в общественно-политической и экономической сферах, приватизации, имплементации новых формальных институтов (законодательства, органов власти, экономической и фискальной политик) [15]. В работах Крауфорда и Липхарта, Стивена Фиш и Валери Бунс устанавливается влияние динамики изменения политических и экономических институтов на экономические результаты (ВВП, экономический рост) в постсоветских странах [15, 18, 26]. В соответствии с иерархией институциональной динамики Вильямсона [67], институциональные изменения – это долгосрочный процесс, который может быть и обратимым, как считает Норт [49]. Понимание структурных реформ на постсоветском пространстве и приверженность их проведению – разнородны. Это привело к различиям в нормативных системах (регуляторике), имплементированной в разных странах, в диверсифицированных предпринимательских экосистемах и в реакции предпринимателей на существующие стимулы [61]. Текущая разнородность институтов на постсоветском пространстве при сходных условиях в начале 1990-х представляет возможность исследовать влияние внедренных институтов (измеренных через индикаторы экономической свободы) на предпринимательскую активность.

Понятие экономической свободы, используемое в настоящем исследовании, как свободы от институциональных ограничений ввел в академическую литературу Артур Льюис. В качестве институциональных факторов, наличие которых требуется для экономического роста, он выделил право на распоряжения результатами своего труда, гарантии защиты права собственности, ор-

ганизацию торговли (механизмы специализации и координации, емкость рынка, наличие торговой инфраструктуры), а также следующие принципы экономической свободы: индивидуальные/коллективные действия, свобода вертикальной мобильности (сейчас близкое явление называют социальными лифтами), свобода от коррупции, рыночная свобода – отсутствие дискриминации в доступе к ресурсам и рынкам [43].

Индексы экономической свободы в качестве показателей институциональных факторов широко используются учеными для оценки влияния на национальные ВВП и экономический рост [17, 31, 32, 60], и на уровень предпринимательской активности [20, 42, 45, 50]. Наиболее известны и используются в настоящее время два индекса – «Economic Freedom of the World», который составляется Fraiser Institute, Канада и «Index of Economic Freedom» (IEF), составляемый Heritage Foundation, США. В настоящем исследовании применяется второй, IEF.

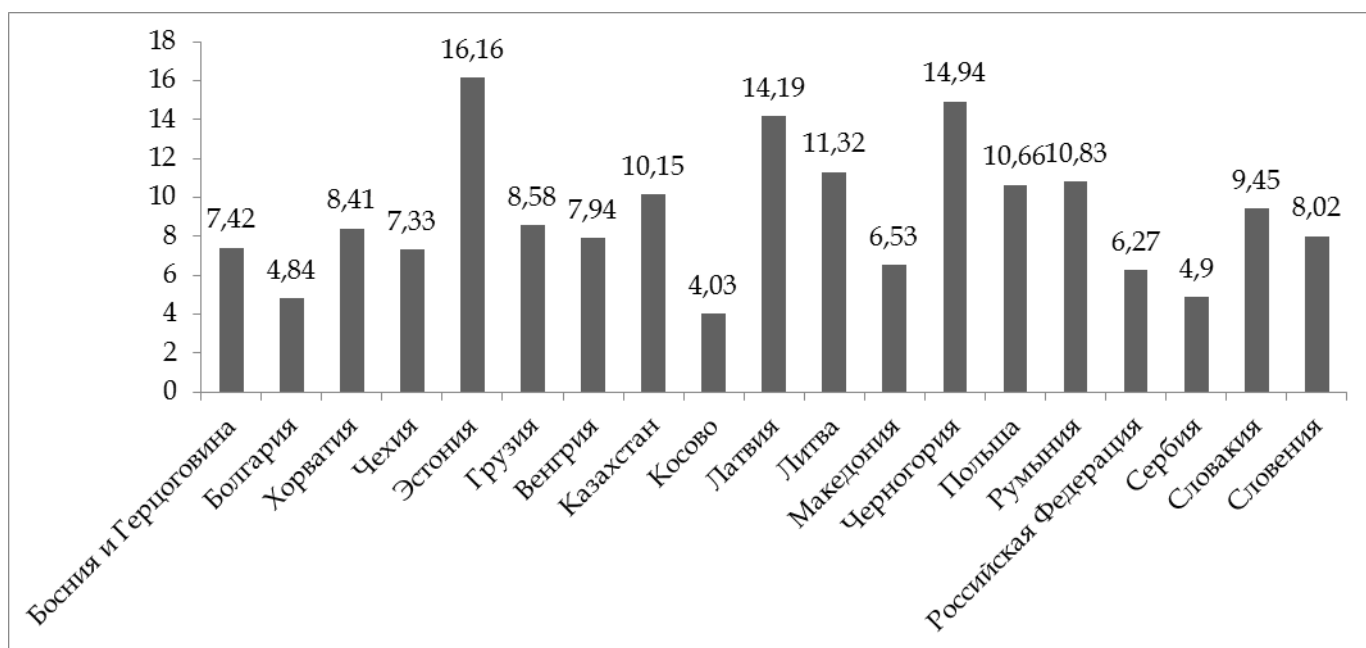
МЕТОДОЛОГИЯ

В качестве показателя уровня предпринимательской активности (зависимой переменной) в данном исследовании используется индекс предпринимательской активности (Total Entrepreneurship Activity – TEA), измеряемый Глобальным мониторингом предпринимательства (Global Entrepreneurship Monitor – GEM). В ежегодном мониторинге GEM, организованном в 1997 году, участвует более 60 стран. Данные собираются методом опроса с помощью телефонных или очных интервью случайно выбранных респондентов трудоспособного возраста в количестве не менее 2000 человек для каждой страны [52]. Данные GEM широко применяются в исследованиях по предпринимательству [8, 9, 63, 68]. TEA – процент опрошенных, являющихся полностью или частично собственниками нового бизнеса

(образованного в течение не более чем ближайших двух лет) и его руководителями или планирующих открытие своего бизнеса в

течение года. На рис. 1 отражены значения индекса ТЕА для стран, рассматриваемых в настоящем исследовании.

Рис. 1. Индекс предпринимательской активности (ТЕА) в странах постсоветского пространства



В качестве источника независимых переменных, характеризующих институциональное развитие, используются индекс экономической свободы (Index of Economic Freedom), который составляется The Heritage Foundation. Экономическая свобода определена «как отсутствие государственных ограничений и принуждений в производстве, дистрибуции и потреблении товаров и услуг, кроме необходимых для обеспечения прав и свобод граждан» [47, с. 56]. Сводный индекс включает десять составляющих с равным весом. Составитель делит факторы на четыре группы: верховенство закона (Rule of law), участие государства (Government size), эффективность регулирования (Regulation efficiency), открытость рынков (Market openness). Составляющими индексами в группе верховенство закона являются: гарантии прав собственности и защита исполнения контрактов (Property rights), отсутствие коррупции (Freedom of corruption). В группе участие государства: фискальная политика (Fiscal freedom) и государственные

расходы (Government spending). В группе эффективность регулирования: административные барьеры (Business freedom), трудовое регулирование (Labor freedom), финансовая стабильность (Money freedom), которая рассчитывается на основе агрегированного уровня инфляции за три года за вычетом «штрафа» за наличие мер государственного контроля цен. В группе открытость рынков: торговая свобода (Trade freedom), инвестиционная свобода (Investment freedom), финансовая свобода (Financial freedom). (Подробнее методологию см. в Miller et al., 2014 [48].) В индекс экономической свободы 2017 года (в индекс входят данные за предыдущий год) включены еще две составляющие, которые не учтены в настоящем исследовании, так как на основании данных одного года объем выборки из 18 стран не позволяет проанализировать влияние этих факторов.

Рута Айдис и соавторы [9], анализируя влияние IEF на предпринимательскую активность по всем странам, представлено

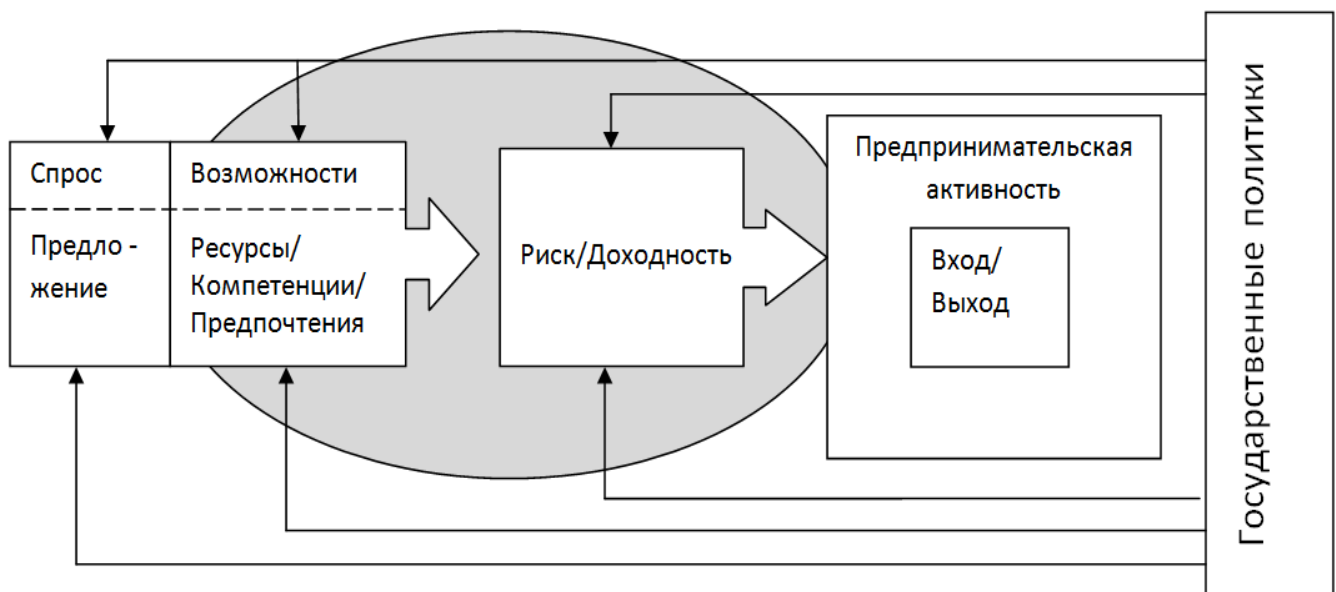
ным в IEF, сделали вывод о том, что на постсоветском пространстве институциональными факторами обусловлена меньшая предпринимательская активность по отношению к средней, а также о наибольшем влиянии на предпринимательскую активность факторов гарантии прав собственности и доступ к финансам. Настоящее исследование основано на более однородных данных, так как в выборку включены только постсоветские страны, что должно позволить сделать более точную оценку влияния институциональных факторов для этой подгруппы стран.

Предпринимательская активность, как показано в модели Ингрид Верхол и соавторов [62] на рис. 2, является следствием индивидуальных восприятий объективно существующих риска и доходности, индивидуальных оценок ресурсов и возможностей. Последние основываются на объективно существующих спросе и предложении. Государственные политики и существую-

щие институты влияют на все элементы модели прямо или косвенно.

Экономическая свобода как право покупать и продавать товары, инвестировать является необходимым условием предпринимательской деятельности. Однако, свободный рынок не означает отсутствие правил. Чтобы товарообмен был эффективным необходимы общие правила (регулирование) и контроль их соблюдения. Государству отводится функции такого регулирования и контроля. В зависимости от уровня промышленного, социального развития, качества государственного управления разная степень экономической свободы воспринимается экономическими акторами как позитивные и негативные стимулы для деятельности. Значимость совокупности институциональных стимулов (свобод) и ограничений со стороны государства для предпринимательской активности выражена в гипотезе 1.

Рис. 2. Формирование предпринимательской активности.



Источник: Адаптировано из Verheul et al., 2002, p. 20.

Гипотеза 1:

В странах постсоветского пространства сводный индекс экономической свободы оказывает значимое позитивное влияние на предпринимательскую активность (ТЕА).

Свобода распоряжаться результатами своего труда, в том числе имуществом, является основной мотивацией экономических акторов в капиталистической экономике. Опыт показывает, что «обеспеченные права собственности гарантируют гражданам уверенность, необходимую для предпринимательской активности, охраняют их доход и долгосрочные инвестиции ... от несправедливой экспроприации или мошенничества» [47, р. 81].

Гипотеза 2:

Значимое позитивное влияние на уровень предпринимательской активности (ТЕА) оказывают показатели гарантии прав собственности контрактов и защиты контрактов.

Фискальная свобода отражает долю доходов (результатов своего труда), которую государство позволяет гражданам и корпорациям оставлять в своем распоряжении. Высокие налоги на физических лиц сокращают их возможность инвестирования (капитал), в том числе, в создание бизнеса, а высокие корпоративные налоги сокращают доходность, и, следовательно, привлекательность предпринимательства.

Гипотеза 3:

Фискальная свобода является значимым фактором, позитивно влияющим на уровень предпринимательской активности на постсоветском пространстве.

Государственные расходы оказывают комплексное влияние на предпринимательство. С одной стороны, их источник (повышение налоговой нагрузки) снижает предпринимательскую активность, с другой, гос-

ударство финансирует деятельность формальных институтов, обеспечивающих гарантии прав собственности, системы образования – источник трудовых ресурсов и других. Государственные расходы на инфраструктурные проекты во многих случаях являлись мощным стимулом оживления предпринимательской активности. Постсоветским странам после 1990-го года потребовалась значительная перестройка большого количества формальных институтов. Успешная реализация таких изменений требовала необходимого финансирования.

Гипотеза 4:

В постсоветских странах уровень государственных расходов (Government spending) оказывает значимое позитивное влияние на уровень предпринимательской активности (ТЕА).

Финансовая стабильность (Money freedom) снижает риски предпринимателя на ведение бизнеса. В случае низкой финансовой стабильности (высокой инфляции) предприниматель вынужден учитывать высокие риски в себестоимости товара. Это снижает доходность бизнеса и мотивацию к предпринимательской активности.

Гипотеза 5:

Фактор финансовой стабильности оказывает значительное позитивное влияние на предпринимательскую активность в странах постсоветского пространства.

Торговая свобода отражает открытость экономики для свободной торговли и возможность граждан и фирм продавать и покупать товары на международном рынке. Степень ограничения государством свободы товаропотоков имеет прямое влияние на возможность граждан осуществлять коммерческую деятельность и получать прибыль. Введение тарифной защиты на импортные товары, с одной стороны, увеличивает их цены и уменьшает привлекательность им-

портных товаров для покупателя. С другой стороны, местному производителю становится выгодно производить не наиболее конкурентоспособный товар, а товар, который находится под государственным протекционизмом [47, р. 83]. Это нарушает рыночный механизм стимулирования предпринимательской деятельности.

Гипотеза 6:

Торговая свобода (trade freedom) оказывает значительное влияние на предпринимательскую активность ТЕА в постсоветских странах.

В исследовании используются доступные данные по постсоветским странам, которые принимали участие в GEM в период 2001-2016 годов. Исследовательские команды самостоятельно привлекают необходимое финансирование, поэтому принимают участие не ежегодно. Таким образом, количество наблюдений составило 127 наблюдений по данным представленным 18 странами за 16 лет. Для данного исследования это не представляет проблемы, поскольку исследуется не динамика изменений институтов, а влияние их дифференциации в разных странах на предпринимательскую активность.

Оцениваемые модели имеют вид:

$$TEA = a + \beta EF + \varepsilon \quad (1),$$

где a – константа, β – вероятностный коэффициент при факторе экономической свободы, EF – вектор факторов экономической свободы, ε – случайное отклонение.

Регрессии оценены при помощи метода наименьших квадратов. Проверены модели с фиксированными и случайными эффектами. Их объясняющая сила меньше сквозной регрессии, поэтому модель оценена с помощью метода МНК. Ряд факторов, входящих в IEF взаимозависимы, что уже устанавливалось в других исследованиях [9].

Для устранения мультиколлинеарности применен метод пошагового исключения.

РЕЗУЛЬТАТЫ, ВЫВОДЫ И ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

В таблице 1 приведены результаты оценки трёх моделей зависимости индекса предпринимательской активности ТЕА от институциональных переменных. Модель 1 устанавливает зависимость ТЕА от общего индекса экономической свободы IEF; модель 2 – зависимость ТЕА от подиндексов, входящих в состав IEF; модель 3 отражает зависимость ТЕА от подиндексов IEF, где исключены подиндексы с высокими значениями коэффициентов корреляции для устранения мультиколлинеарности.

Первая модель, представленная в таблице 1, подтверждает устойчивую связь индекса предпринимательской активности ТЕА и общего индекса экономической свободы IEF, где все составляющие десять индексов учтены с равными коэффициентами. Коэффициент детерминации скорректированный R^2 равный 0,3118 показывает, что модель объясняет 31% изменения ТЕА. Оценка коэффициента 0,26 при общем индексе свободы IEF значим при любом разумном уровне значимости, и выражает прирост предпринимательской активности, связанный с ростом на 1 балл индекса IEF.

Модель 2 показывает зависимость предпринимательской активности ТЕА от составляющих индекса экономической свободы при вероятностных коэффициентах оцененной модели. Уровню значимости 5% в модели соответствуют только коэффициент при константе и при факторе фискальная свобода, хотя скорректированный R^2 вырос до 0,3282. Незначимость коэффициентов при регрессорах обусловлена мультиколлинеарностью факторов. Для устранения мультиколлинеарности использован ме-

тод последовательного исключения, в ре- Модель 3.
зультате использования которого получена

Табл. 1. Зависимость предпринимательской активности (ТЕА) от институциональных факторов экономической свободы.

	Model_1	Model_2	Model_3
Intercept	-9.3019 ***	-16.6073 **	-20.0216 ***
	(2.24808)	(4.927)	(3.5224)
IEF overall score	0.2689 ***		
	(0.03527)		
Property rights		0.0415	0.0464 **
		(0.0264)	(0.014)
Freedom from Corruption		0.0254	
		(0.0456)	
Fiscal Freedom		0.1321 **	0.133***
		(0.0481)	(0.0239)
Government Spending		0.0105	
		(0.0202)	
Business Freedom		-0.066 †	
		(0.0397)	
Labor Freedom		0.0164	
		(0.0291)	
Money Freedom		0.1026 †	0.1123*
		(0.0581)	(0.0462)
Trade Freedom		0.0610	0.0772*
		(0.0555)	(0.038)
Investment Freedom		0.0258	
		(0.027)	
Finance Freedom		-0.0113	
		(0.0319)	
R ² adjusted			
	0.3118	0.3282	0.3706

Значимость коэффициентов: *** $p > 0,001$, ** $p > 0,01$, * $p > 0,05$, † $p > 0,1$.

Анализ данных выполнен с помощью статистического пакета R.

Скорректированный коэффициент 0,3706. Это означает, что Модель 3 объясняет детерминации R² Модели 3 составляет примерно 37% уровня предприниматель-

ской активности ТЕА. Модель имеет признаки автокорреляции второго порядка, в связи с этим были использованы робастные оценки. При любом разумном уровне значимости значительное влияние на уровень предпринимательской активности оказывает фактор фискальной свободы (Fiscal Freedom), который противоположен совокупной (корпоративной и частной) налоговой нагрузке. Рост на 1 пункт фискальной свободы будет способствовать приросту

предпринимательской активности на 0,133 пункта. Фактор гарантий прав собственности (Property rights) значим на 99% уровне значимости, но слабее проявляет влияние на предпринимательскую активность, оценочный коэффициент составляет 0,0465. При 95% уровне значимости на предпринимательскую активность оказывают финансовая стабильность (Money Freedom) и торговая свобода (Trade Freedom) с коэффициентами 0,1123 и 0,0772 соответственно.

Табл. 2. Корреляция факторов экономической свободы в странах постсоветского пространства, 2001-2016 гг.

	Property rights	Freedom from corruption	Fiscal freedom	Government spending	Business freedom	Labor freedom	Money freedom	Trade freedom	Investment freedom	Finance freedom
Property rights	1.00	0.76	-0.26	-0.19	0.55	0.02	0.26	0.34	0.57	0.56
Freedom from corruption	0.76	1.00	-0.40	-0.29	0.64	-0.23	0.49	0.48	0.64	0.43
Fiscal Freedom	-0.26	-0.40	1.00	0.65	-0.06	0.62	-0.13	0.12	0.01	-0.02
Government spending	-0.19	-0.29	0.65	1.00	0.07	0.35	-0.28	-0.14	-0.22	-0.24
Business freedom	0.55	0.64	-0.06	0.07	1.00	0.12	0.21	0.34	0.38	0.11
Labor freedom	0.02	-0.23	0.62	0.35	0.12	1.00	-0.07	-0.05	-0.05	0.13
Money freedom	0.26	0.49	-0.13	-0.28	0.21	-0.07	1.00	0.59	0.56	0.54
Trade freedom	0.34	0.48	0.12	-0.14	0.34	-0.05	0.59	1.00	0.71	0.42
Investment freedom	0.57	0.64	0.01	-0.22	0.38	-0.05	0.56	0.71	1.00	0.61
Finance freedom	0.56	0.43	-0.02	-0.24	0.11	0.13	0.54	0.42	0.61	1.00

Гипотеза 1 о значимости и положительной связи общего индекса экономической свободы IEF с предпринимательской активностью подтвердилась. Это согласуется с институциональной теорией Д. Норта [49], результатами исследования [9] по более раннему периоду трансформации постсоветских стран и говорит о применимости IEF в качестве измерителя условий предпринимательской активности.

Гипотеза 2 о значимости гарантий прав собственности для предпринимательской активности также подтвердилась. Гарантии прав собственности и защита исполнения контрактов снижают риски предпринимательской деятельности и, таким образом, снижают трансакционные издержки (по проверке контрагента, обеспечению прав предпринимателя и т.п.). Данный фактор значим при 99-процентном уровне значимости. Небольшая величина коэффициента, оценивающего «вклад» фактора, по мнению

авторов, обусловлена инерционностью изменения как самого института права собственности [2], так и его влияния – изменения связанных с ним поведенческих установок, которые лишь через 25 лет после смены политико-экономической системы только начинают проявляться. Вторым возможным объяснением является комплексность этого фактора при неоднородности значимости составляющих для фирм разного размера (малых, средних и крупных). Например, Бруно и соавторы [14] отмечают что малые, средние и крупные фирмы чувствительны к различным институциональным изменениям. Так, малые фирмы более чувствительны к электоральным циклам [вероятно это связано с тем, что макроэкономическая динамика также связана с электоральными циклами], а средние и крупные фирмы показали чувствительность к смене элит, которая для малых фирм незначительна. [14]. Малые фирмы малоинтересны в качестве объекта экспроприации активов, но они заинтересованы в предоставлении государственных услуг на равных основаниях, в обеспечении государством эффективной работы правоохранительной и судебной системы. Средние и крупные фирмы (в условиях слабых институтов) имеют большие ресурсы для извлечения ренты из «институционального предпринимательства» - получения исключительных преференций, основанных на доступе к административному ресурсу. Крупные и средние фирмы заинтересованы (в условиях слабых институтов) в получении государственных услуг на исключительных основаниях. Таким образом, фирмы, имеющие доступ к административной ренте, не заинтересованы в ограничении возможностей по ее извлечению – в эффективном обеспечении гарантий прав собственности и защиты выполнения контрактов. Вероятно, небольшой модуль коэффициента этого фактора является следствием комплексного

его значения, разнородного для разных групп интересов.

Факторы, с наибольшими оценочными коэффициентами в настоящем исследовании, то есть, оказывающие наибольшее влияние на предпринимательскую активность – фискальная свобода и финансовая стабильность. Индекс фискальной свободы растет при снижении налоговой нагрузки, что увеличивает доходность предпринимательской деятельности, причем в корпоративной части налогообложения увеличивает доходность коммерческих операций непосредственно. Индекс финансовой стабильности – низкой инфляции и низких возможностях государства регулирования цен – также прямо и непосредственно влияет на соотношение доходности и рисков предпринимательства. Таким образом, эти результаты являются интуитивно понятными, согласующимися с теоретической моделью [61] и подтверждают гипотезу 3 и гипотезу 5.

В рамках исследования гипотеза 4 о существенном влиянии государственных расходов на предпринимательскую активность подтверждена не была. Фактор государственных расходов был исключен в процессе устранения мультиколлинеарности.

Подтвердилась гипотеза 6 о значительном влиянии торговой свободы на уровень предпринимательской активности. Торговая свобода открывает рынки страны и для конкурентов, и для поставщиков, и для партнеров, которым может оказаться выгодно открыть производство/склад/представительство на локальном рынке. Механизм влияния фактора нуждается в дополнительном изучении; импорт создает дополнительную конкуренцию и в краткосрочном периоде снижает доходность местных предпринимателей. В то же время, местные предприниматели, как правило, получают в обмен возможность досту-

па на иностранные рынки. Таким образом, они расширяют рынок сбыта продукции и получают облегченный доступ к разнообразным производственным ресурсам. В средне- и долгосрочной перспективе локальные предприниматели могут увеличить свою доходность, если смогут использовать импортные более дешевые ресурсы или более эффективные оборудование и технологии. Влияние торговой свободы на предпринимательскую активность сопряжено с рядом дополнительных условий, как экзогенных (географических), так и эндогенных (человеческого капитала и других) и представляет интерес для будущего исследования.

Значение результатов исследования ограничено выборкой постсоветских стран в и временным периодом. Общее снижение роли государства в экономике, выраженное в росте экономической свободы, - задача, соответствующая определенному историческому этапу в институциональном развитии постсоветских стран. Либерализация при неэффективности государственного регулирования и правоприменения может привести к росту мошенничества, криминальной активности, усилению «теневого» предпринимательства. В рамках данного исследования вопрос совместного влияния факторов экономических свобод и качества государственного регулирования не рассматривался, так как он представляет интерес для отдельного исследования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пономарев О., Светульников С.Г. К вопросу о базовых дефинициях теории предпринимательства // Современная конкуренция. 2016. № 1 (10). С. 33-42. Acemoglu D., Johnson S. Unbundling Institutions // Journal of Political Economy. 2005. № 5 (113). С. 949-995.
2. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J.A. The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation // American Economic Review. 2001. № 5 (91). С. 1369-1401.
3. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J.A. Chapter 6 Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth // Handbook of Economic Growth. 2005. № SUPPL. PART A (1). С. 385-472.
4. Acemoglu D., Robinson J.A. Persistence of Power, Elites, and Institutions Persistence of Power, Elites, and Institutions 2008. № 1 (98). С. 267-293.
5. Acs Z. How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth? // Innovations: Technology, Governance, Globalization. 2006. № 1 (1). С. 97-107.
6. Acs Z.J., Audretsch D.B. American Economic Association Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis Author (s): Zoltan J. Acs and David B. Audretsch Source: The American Economic Review, Vol. 78, No 4 (Sep., 1988), pp. 678-690 Published by: American 2016. № 4 (78). С. 678-690.
7. Acs Z.J., Szerb L. Entrepreneurship, economic growth and public policy // Small Business Economics. 2007.
8. Aidis R., Estrin S., Mickiewicz T. Institutions, Finance and the Level of Development: the Impact on Entrepreneurship in Transition // Review of Economics and Institutions. 2010. № 1 (1). С. 1-26.
9. Audretsch D., Grilo I., Thurik R. Explaining Entrepreneurship and the Role of Policy: A Framework Massachusetts: Edward Elgar Publishing, Inc., 2007. 256 с.
10. Audretsch D.B., Fritsch M. Growth regimes over time and space // Regional Studies. 2002. № 2 (36). С. 113-124.
11. Audretsch D.B., Link A.N. Entrepreneurship and innovation: public policy frameworks

- // The Journal of Technology Transfer. 2012. № 1 (37). С. 1-17.
12. Barro R.J. Determinants of Economic Growth // Foreign Affairs. 1998. № 6 (76). С. 1-160.
13. Bruno R.L., Bychkova M., Estrin S. Institutional Determinants of New Firm Entry in Russia: A Cross-Regional Analysis // Review of Economics and Statistics. 2013. № 5 (95). С. 1740-1749.
14. Bunce V. The political economy of postsocialism // Slavic Review. 1999. № 4 (58). С. 756-793.
15. Claessens S., Laeven L. Financial Development, Property Rights, and Growth // The Journal of Finance. 2003. № 6 (58). С. 2401-2436.
16. Cole J.H. The contribution of economic freedom to world economic growth, 1980 - 99 // Cato Journal. 2002. (23). С. 189-198.
17. Crawford B., Lijphart A. Crawford and Lijphart, Explaining POLitical Economic Change.pdf // Comparative Political Studies. 1995. Т. 28. № 2. 171-199 с.
18. Desai M.A., Gompers P.A., Lerner J. Institutions, Capital Constraints and Entrepreneurial Firm Dynamics: Evidence from Europe // SSRN Electronic Journal. 2004. № December.
19. Díaz-Casero J.C., Díaz-Aunión D.Á.M., Sánchez-Escobedo M.C. Economic freedom and entrepreneurial activity // Management Decision. 2012. № 9 (50). С. 1686-1711.
20. Djankov S. et al. The new comparative economics // Journal of Comparative Economics. 2003. № 4 (31). С. 595-619.
21. Easterly W., Rebelo S. Fiscal policy and economic growth // Journal of Monetary Economics. 1993. № 3 (32). С. 417-458.
22. Eichengreen B. Capital account liberalization: what do cross-sections studies tell us? // World Bank Economic Review. 2001. № 3 (15). С. 341-365.
23. Eichengreen B., Iversen T. Institutions and economic performance: evidence from the labour market // Oxford Review of Economic Policy. 1999. № 4 (15). С. 121-138.
24. Fischer S. The role of macroeconomic factors in growth // Journal of Monetary Economics. 1993. № 3 (32). С. 485-512.
25. Fish S. The Determinants of Economic Reform in the Post Communist World // East European Politics and Societies. 1998. Т. 12. № 1. 31-78 с.
26. Frankel J.A., Romer D. Does Trade Cause Growth? // The American Economic Review. 1999. № 1991 (89). С. 379-399.
27. Freeman R.B., Nickell S. Labour Market Institutions and Economic Performance // Economic Policy. 1988. № 6 (3). С. 63.
28. Gehringer A. Growth, productivity and capital accumulation: The effects of financial liberalization in the case of European integration // International Review of Economics & Finance. 2013. (25). С. 291-309.
29. Glaeser E.L. et al. Do institutions cause growth? // Journal of Economic Growth. 2004. № 3 (9). С. 271-303.
30. Gwartney J.D., Lawson R.A., Holcombe R.G. Economic Freedom and the Environment for Economic Growth // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1999. № 4 (155). С. 643-663.
31. Haan J. de, Sturm J.E. On the relationship between economic freedom and economic growth // European Journal of Political Economy. 2000. № 2 (16). С. 215-241.
32. Hall R.E., Jones C.I. Why Do Some Countries Produce So Much More Per Worker Than Others? // Quarterly Journal of Economics. 1999. № 1 (114). С. 83-116.
33. Hanushek E.A., Kimko D.D. Schooling, Labor Force Quality, and the Growth of Nations // American Economic Review. 2000. № 5 (90). С. 1184-1208.

34. Henisz W.J. The Institutional Environment for Economic Growth // *Economics and Politics*. 2000. № 1 (12). С. 1-31.
35. Isaksson A.S. Social divisions and institutions: Assessing institutional parameter variation // *Public Choice*. 2011. № 3-4 (147). С. 331-357.
36. King R.G., Levine R. Finance and Growth Schumpeter Might Be Right // *The Quarterly Journal of Economics*. 1993. № 3 (108). С. 717-737.
37. Kirzner I.M. Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach // *Journal of Economic Literature*. 1997. № March (35). С. 60-85.
38. Knack S., Keefer P. Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Indicators // *Economics & Politics*. 1995. № 3 (7). С. 207-227.
39. Kneller R., Bleaney M.F., Gemmill N. Fiscal policy and growth: evidence from OECD countries // *Journal of Public Economics*. 1999. № 2 (74). С. 171-190.
40. Kreft S.F., Sobel R.S. Public policy, entrepreneurship, and economic freedom // *Cato Journal*. 2005. № 3 (25). С. 595-616.
41. Levine R. Law, Finance, and Economic Growth // *Journal of Financial Intermediation*. 1999. № 8 (35). С. 8-35.
42. Lewis W.A. The theory of economic growth / W.A. Lewis, London: Unwin University Books, 1955. 440 с.
43. Lundstrom A., Stevenson L.A. Entrepreneurship Policy: Theory and Practice / A. Lundstrom, L.A. Stevenson, NY, Boston, Dordrecht, Moscow: Kluwer Academic Publishers, 2005. 310 с.
44. McMullen J.S., Bagby D.R., Palich L.E. Economic Freedom and the Motivation to Engage in Entrepreneurial Action // *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2008. № 5 (32). С. 875-895.
45. Michael Fritsch How does new business formation affect regional development? Introduction to the special issue // *Small Business Economics*. 2007. № 1 (30). С. 1-14.
46. Miles M.A., Holmes K.R., O'Grady M.A. The Heritage Foundation and the Wall Street Journal. 2006 Index of Economic Freedom. New York, 2006.
47. Miller A.T., Kim A.B., Holmes K.R. The Heritage Foundation and the Wall Street Journal. 2014 Index of Economic Freedom. New York, 2014.
48. North D.C. Institutions, institutional change, and economic performance / D.C. North, Cambridge University Press, 1990. 152 с.
49. Nyström K. The institutions of economic freedom and entrepreneurship: evidence from panel data // *Public Choice*. 2008. № 3-4 (136). С. 269-282.
50. Praag C.M. Van, Versloot P.H. What is the value of entrepreneurship? A review of recent research // *Small Business Economics*. 2007. № 4 (29). С. 351-382.
51. Reynolds P. et al. Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998-2003 // *Small Business Economics*. 2005. № 3 (24). С. 205-231.
52. Rodrik D. Institutions for high-quality growth: What they are and how to acquire them // *Studies in Comparative International Development*. 2000. № 3 (35). С. 3-31.
53. Scarpetta S. et al. The Role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics: Evidence from Micro and Industry Data. 2002.
54. Soto H. De The mystery of capital: why capitalism triumphs in the west and fails everywhere else / H. De Soto, New-York: Basic Books, 2000. 285 с.
55. Spencer J.W., Gómez C. The relationship among national institutional structures, economic factors, and domestic entrepreneurial activity: A multicountry study // *Journal of Business Research*. 2004. № 10 (57). С. 1098-1107.

56. Stela. van et al. The effect of entrepreneurial activity on national economic growth // *Small Business Economics*. 2005. № 3 (24). C. 311–321.
57. 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. № 1 (28). C. 176–193.
58. Stevenson L., Lundström A. Patterns and trends in entrepreneurship/SME policy and practice in ten economies / L. Stevenson, A. Lundström, Stockholm: Swedish Foundation for Small Business Research, 2001. 466 c.
59. Szerb L., Trumbull W.N. The Development of Entrepreneurship in the European Transition Countries: Is Transition Complete? // *Strategic Change*. 2016. (25). C. 109–129.
60. Vanssay X. de, Spindler Z.A. Freedom and growth: Do constitutions matter? // *Public Choice*. 1994. № 3–4 (78). C. 359–372.
61. Verheul I. et al. *An Eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture* Boston: Kluwer Academic Publishers, 2002. 11–81 c.
62. Wacziarg R., Welch K.H. Trade liberalization and growth: New evidence // *World Bank Economic Review*. 2008. № 2 (22). C. 187–231.
63. Wennekers, Sander, van Stel, Thurik R. Nascent Entrepreneurship and the level of Economic Development // *Small Business Economics*. 2005. № 2 (24). C. 293–309.
64. Wennekers S., Thurik R. Linking Entrepreneurship and Economic Growth // *Small Business Economics*. 1999. (13). C. 27–55.
65. Willard L. Does Openness Promote Growth? // *A Journal of Policy Analysis and Reform*. 2000. № 3 (7). C. 251–260.
66. Williamson O. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead // *Journal of Economic Literature*. 2000. № 3 (38). C. 595–613.
67. Wong P.K., Ho Y.P., Autio E. Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data // *Small Business Economics*. 2005. № 3 (24). C. 335–350.
68. Yanikkaya H. Trade openness and economic growth: A cross-country empirical investigation // *Journal of Development Economics*. 2003. № 1 (72). C. 57–89.

THE IMPACT OF INSTITUTIONS ON ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN POST-SOVIET COUNTRIES

Borisov Sergey - Candidate of Economic Sciences, Professor of the Department of the Theory and Practice of Business-Government Interaction of the National Research University - Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: GR@hse.ru.

Kvitko Sergey - Ph.D., fellow of the Faculty of Social Science of National Research University - Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya Ulitsa, Moscow, 101000, Russia. E-mail: sergey.kvitko@mail.ru.

While an extensive amount of research explores the impact of institutions on economic growth, this paper addresses the impact of institutions on entrepreneurship in post-soviet countries. This group of countries has a lot in common in the past: ideology, similar political and economic systems. These similarities and the close starting dates of economic (and political) system reform make post-soviet countries suitable for an analysis of institution development dynamics and its consequences. While many studies stated the diversity of institutions implemented in post-soviet countries after the reform turmoil, there is a relatively small amount of research exploring the impact of institutional environment on business creation. Not surprisingly the findings show a positive relationship between institution and governance quality measured by IEF and entrepreneurial activity. More interesting is the distinction of following subindices as most influential determinants of entrepreneurial activity in post-soviet countries in the period (2001-2016): tax burden, property rights protection, money freedom, and trade freedom. The results could be used for further analysis of entrepreneurship determinants in post-soviet countries and also could be taken into account by policymakers for policy prioritization.

Key words:

Entrepreneurship, entrepreneurial activity, institutions, institutional economics, transition economy, economic freedom.