

Предпринимательская активность в постсоциалистических странах Европы: методология и ограничения исследования

Александр Чепуренко

Профессор факультета социальных наук, руководитель Департамента социологии, achipurenko@hse.ru

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 101000, Москва, Мясницкая ул., 11.

Аннотация

В фокусе статьи — деловая активность населения постсоциалистических стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). Цель предпринятого автором исследования состоит в выявлении условий и особенностей ведения бизнеса в этих государствах через анализ предпринимательской активности в каждом из них (или в нескольких) с учетом их социетальных и экономических характеристик. Источником эмпирических данных послужили результаты «Глобального мониторинга предпринимательства» (Global Entrepreneurship Monitor, GEM). На основе ряда ключевых показателей последнего за 2011 г. по соответствующим странам ЦВЕ вкуче с сильными и слабыми сторонами существующих подходов к классификации была предложена новая

типология предпринимательских экосистем. Автор распределяет их по двум «осям» — качества деловой активности в стране (высокое, среднее, ниже среднего) и ее условий (благоприятные, средние, ниже средних). Результатом становится кластеризация стран ЦВЕ по типам экосистем предпринимательства, где в худший кластер попадает Босния и Герцеговина, в лучший — Чехия. Россия заняла место в кластере со средними показателями по обеим осям. Полученные результаты могут оказаться полезны при разработке различных вариантов политики содействия предпринимательству и поддержки малого бизнеса, отказывающейся от общих схем в пользу учета ресурсов и ограничений каждого из выделенных типов экосистем бизнеса.

Ключевые слова:

экосистема предпринимательства;
деловая активность;
Центральная и Восточная Европа;
теория предпринимательства.

Цитирование: Chepurenko A. (2017) Entrepreneurial Activity in Post-Socialist Countries: Methodology and Research Limitations. *Foresight and STI Governance*, vol. 11, no 3, pp. 11–24. DOI: 10.17323/2500-2597.2017.3.11.24

Становление предпринимательства в начальный период системной трансформации

Процесс системной трансформации в странах бывшего социалистического блока в конце 1980-х — начале 1990-х гг. шел под знаком развития частного предпринимательства, которое рассматривалось как ключевой элемент перехода к рыночной экономике [Kornai, 1992; Dallago, 1997; Blanchard, 1998; McMillan, Woodruff, 2002; и др.]. Международные организации, которые предоставляли консультационные и финансовые услуги при создании и имплементации новых институтов, наряду с большинством национальных экспертов стран ЦВЕ и бывшего СССР исходили из того, что предпринимательство складывается и укореняется в приблизительно одинаковых формах, опираясь на сходные правовые принципы и институциональные предпосылки. Все эти факторы предположительно должны были развиваться параллельно с формированием социально-экономических условий [Sachs, 1996; Gros, Steinherr, 2004] и трансфером зарубежного опыта, прежде всего США и стран ЕС.

Вызовы, с которыми столкнулось предпринимательство постсоциалистических стран на начальном этапе системной трансформации, были общими для большинства из них [Kornai, 1992; Sachs, 1996; Johnson et al., 2000; Aidis, 2005a, 2005b]. К середине — второй половине 1990-х гг. они разделились на переходные экономики, относительно преуспевшие в части формирования условий и предпосылок развития экосистемы предпринимательства [Smallbone, Welter, 2002; и др.], и отстающие. При более низком, чем ожидалось в начале системной трансформации [Scase, 1997], среднем уровне динамики бизнеса в этих странах различия между ними были обусловлены главным образом опытом предшествующего развития. Как констатировали эксперты, в большинстве экономик приватизация не привела к расширению возможностей нового «шумпетеровского» предпринимательства на базе активов, ранее принадлежавших государству [Kontovorich, 1999; Black et al., 2000; Earle, Sakova, 2000; Chilos, 2001; Puffer, McCarthy, 2001; Manolova et al., 2008; Hashi, Krasniqi, 2011]. Более того, во многих странах приватизация происходила в форме захвата собственности прежней «номенклатурой» либо крупными транснациональными корпорациями при поддержке нового политического класса. Иными словами, феномен «хищнического предпринимательства» (*predatory entrepreneurship*) стал заметной чертой начального этапа системной трансформации [Feige, 1997; Scase, 2003; Spicer et al., 2000].

Вертикальная, направленная «сверху вниз» траектория роста крупного бизнеса во многих странах СНГ была связана с перераспределением бывших государственных активов политическими предпринимателя-

ми, которые использовали свои неформальные связи с лицами, принимающими решения [Boycko et al., 1997; Rehn, Taalas, 2004]. В отсутствие аналогичного доступа к производственным площадям и оборудованию низовое спонтанное предпринимательство, в основном представленное микро- и малым бизнесом или индивидуальными предпринимателями, остается арендатором ключевых для успешного ведения бизнеса активов. Ко второй половине 1990-х гг. представление о том, что страны, осуществляющие переход к новой социально-экономической системе, не гомогенны, стало общепринятым. Специалисты начали разделять бывшие советские республики, с одной стороны, и группу стран ЦВЕ и Балтии — с другой, а после интеграции нескольких последних в состав ЕС такое членение окончательно устоялось в литературе. Сравнительный анализ институциональной среды и особенностей предпринимательства в обеих группах фокусировался на следующих моментах (табл. 1).

От общего прошлого — к разному настоящему

К началу 2000-х гг. страны ЦВЕ и Балтии добились заметного прогресса в системном переходе к предпринимательской экономике по сравнению с бывшими советскими республиками, вошедшими в состав СНГ [Smallbone, Welter, 2002]¹. Уже такой базовый индикатор, как уровень ранней предпринимательской активности (*total early-stage entrepreneurial activity*, ТЕА) постсоциалистических стран, обнаруживает значительный разрыв даже между исторически и географически близкими странами (рис. 1).

Бросается в глаза, что средний ТЕА постсоциалистических стран превышает аналогичные показатели «старых» членов ЕС. Это может быть следствием эффекта базы: в таких экономиках барьеры входа на рынки и уровень конкуренции остаются низкими, что облегчает создание имитационного, а не инновационного бизнеса. Важно учитывать, что значительная часть предпринимательской активности в постсоциалистических странах все еще носит вынужденный характер [Earle, Sakova, 2000] (рис. 2).

По сравнению с экономиками других государств ЕС, участвующих в GEM, предприниматели в постсоциалистических странах демонстрируют более скромную мотивацию к росту, довольствуясь теми рынками, где смогли закрепиться, и не ища доступа к новым рынкам, группам клиентов и потребителей. Однако и здесь наблюдаются определенные различия (рис. 3).

ТЕА по продуктовым инновациям одних стран превышает аналогичный показатель других более чем двукратно: 17% в Словении против всего 6% в Венгрии. По технологическим инновациям разрыв еще глубже

¹ Выделяют и более локальные (географически или внешнеполитически) кластеры постсоциалистических стран, такие как Вышеградская группа или страны Черноморского бассейна (включая несоциалистические Грецию и Турцию). Некоторые исследователи настаивают также на необходимости обособления республик бывшей Югославии на том основании, что в них действовала система рыночного социализма, а не плановая государственная экономика [Szerb, Trumbull, 2015].

Табл. 1. Различия в условиях развития предпринимательства между странами ЦВЕ и бывшими советскими республиками в 1990-х гг.

Параметр	Страны ЦВЕ	Бывшие советские республики
Среда	Принадлежность к европейскому пространству и ЕС	Господство сетевых отношений, основанных на советских формах блага
	Свободный рынок и демократия как декларируемые цели	«Приятельский капитализм» (<i>crony capitalism</i>)
	Регулятивная система ЕС (импорт институтов)	Регулятивная система, сочетающая лучшую зарубежную практику и собственные наработки (диффузные институты)
	Уцелевшая в социалистический период культура малого частного предпринимательства	В социалистический период — все формы предпринимательства под запретом
	Смена политических элит после начала системной трансформации	Частичная ротация при сохранении влияния прежней политической элиты
	Прозрачные и стабильные институты	Непрозрачные и часто меняющиеся институциональные рамки
Роль государства	Модель невидимой руки рынка	Модель государственного распределения
	Культура содействия и поддержки	Культура надзора и проверок
Характеристики владельцев бизнеса	Основная сфера деятельности — частный бизнес, основная цель — устойчивость бизнеса	Частный бизнес либо нацелен на быстрое обогащение и уход, либо выступает формой частичной занятости наряду с работой по найму в госсекторе
	Стремление к кооперации с крупным бизнесом	Стремление уклониться от навязываемой крупным бизнесом монополистической модели отношений
	Экономика дифференцирована по секторам	Развиваются преимущественно торговля и B2C-услуги
	Преимущественно формальная активность	Бизнес, как правило, ведется в формальной и неформальной экономике одновременно

Источник: [Aidis, 2005a] с некоторыми уточнениями автора.

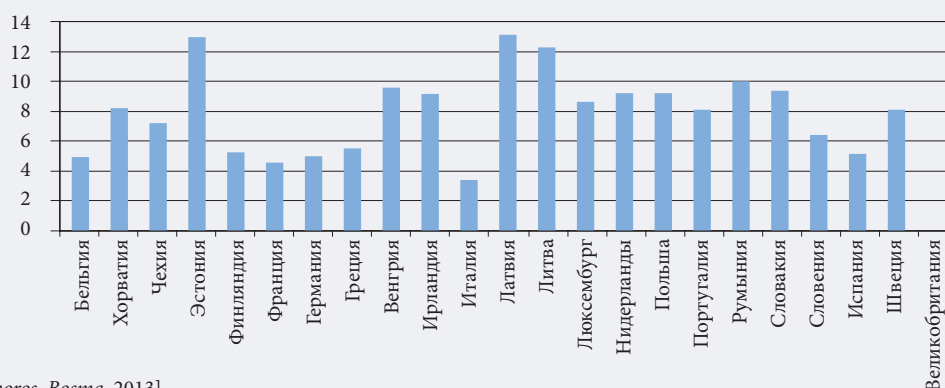
и достигает семикратного размера: 28% в Чехии против всего 3% — в соседней Польше, входящей в ту же Вышеградскую группу.

Исследователи предпринимательства в постсоциалистических странах постепенно переориентируются на поиск неких встроенных в переходные социально-экономические системы этих государств факторы, объясняющие отмеченные различия изнутри. К началу 2000-х гг. в литературе оформились три точки зрения по данному вопросу. Первая связывает указанную неоднородность с вариативностью исходных институциональных и социетальных матриц, не способствующих или даже сдерживающих развитие предпринимательства [Aidis, 2005b; Ovaska, Sobel, 2005; van der Zwan et al., 2011].

Авторы второй группы акцентируют внимание на факторах микроуровня — индивидуальных особенностях предпринимателей отдельных стран [McMillan, Woodruff, 2002; Cieslik, van Stel, 2012; Lafuente, Vaillant, 2013]. Речь идет не только о диапазоне восприятия предпринимательства обществом, но и о разнообразии типов предпринимателей, характеризующихся различной мотивацией, целями, ценностными установками и т. д.

Наконец, исследователи, принадлежащие к третьей группе, настаивают на необходимости наряду с институциональными факторами учитывать и индивидуальные особенности предпринимательства [Estrin et al., 2006; Hashi, Krasniqi, 2011]. Вслед за Уильямом Баумолом (William Baumol) [Baumol, 1990] они подчеркивают

Рис. 1. Доля ранних предпринимателей в структуре взрослого трудоспособного населения стран ЕС (%)



Источник: [Amoros, Bosma, 2013].

Рис. 2. Доля добровольных и вынужденных ранних предпринимателей в структуре взрослого трудоспособного населения постсоциалистических стран Европы: средние значения за 2001–2011 гг. (%)



Источник: [Korosteleva, 2014].

Рис. 3. Структура раннего предпринимательства постсоциалистических стран по типу используемых инноваций: средние значения за 2001–2011 гг. (%)



Источник: [Korosteleva, 2014].

диспропорцию между производительным, непроизводительным и деструктивным предпринимательством [Kihlgren, 2003; Sauka, Welter, 2007], которая в сочетании с различными институциональными барьерами формирует разные деловые габитусы. Некоторые экосистемы предпринимательства абсолютно уникальны и состоят из небольшого числа инновационных фирм с высоким потенциалом роста и основной массы непроизводительных игроков — микропредприятий, самозанятых, в том числе из неформальной и теневой экономики, основанных на ресурсах политического (коррупционные доходы и т. п.) или криминального происхождения [Smallbone, Welter, 2002; Волков, 2012] (табл. 2). Помимо формальных институтов, динамика которых, отслеживаемая международными организациями, отражается в специализированных индексах (Doing Business² и т. д.), важны и неформальные. На них обращают внимание Сол Эстрин (Saul Estrin) и Томаш Мицкевич (Tomasz Mickiewicz) [Estrin, Mickiewicz, 2010], рассматривающие,

в частности, восприятия [Cherparenko, 2008] и социальные нормы, включая доверие [Raiser et al., 2003; Welter et al., 2005].

Принятие в ЕС в 2004 г. и бурное институциональное развитие восьми государств ЦВЕ и Балтии (позднее — еще и трех балканских стран) привели к углублению различий в условиях предпринимательской деятельности между ними и остальными трансформационными экономиками. Такой разрыв обусловлен имплементацией новыми членами ЕС рамочных принципов и подходов к поддержке предпринимательства, что позволяет международным организациям отделять их от экономик, не отвечающих требованиям ЕС к условиям ведения бизнеса и уровню развития предпринимательской среды. Предполагается, что новые члены ЕС завершили системный переход [Kornai, 2006; Gros, Steinherr, 2004], тогда как остальные страны лишь движутся к этому. По существу, критериями для классификации постсоциалистических стран становятся внешнеполитические факторы.

Табл. 2. Многообразие типов предпринимателей, в зависимости от мотивации и источника предпринимательского дохода

	Предпринимательство		
	Производительное	Непроизводительное	Деструктивное
Вынужденное	«Челноки»	«Крыши»	«Рейдеры»
Добровольное	Предприниматели/фирмы с высоким потенциалом роста (газели)	Государственные и полугосударственные монополии	«Силовое предпринимательство»

Источник: [Cherparenko, 2015].

² Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/>, дата обращения 18.04.2017.

Табл. 3. Индикаторы качества EFC и предпринимательской активности населения в постсоциалистических странах (по данным GEM за 2011 г.)

Страна	$(TEA_{IDE} - TEA_{nec}) : TEA_{mixed}$	$(BBO - BUS_{disc})$
Босния и Герцеговина	-2.329	-1.3
Хорватия	-0.135	1.7
Венгрия	-0.045	2.5
Латвия	0.728	3.8
Литва	0.770	3.5
Польша	-2.110	1.8
Румыния	-0.285	1.7
Россия	0.481	0.9
Словакия	0.164	2.2
Чехия	1.802	2.4
Словения	1.065	0.4

Источник: [Bosma et al., 2012].

Подходы к классификации экосистем предпринимательства

Анализ рамочных условий и предпринимательской активности на основе данных GEM и ряда применяемых международными организациями индексов позволяет поставить под сомнение релевантность чисто внешнеполитического принципа разделения постсоциалистических стран [Chepurenko, 2015; Szerb, Trumbull, 2015]. Игнорирование контекста не позволяет увидеть, что именно он влияет на решение создать новую фирму, на то, какой она окажется и насколько агрессивно и результативно будет стремиться к росту [Acs et al., 2016]. На наш взгляд, более полное и точное понимание природы предпринимательства в постсоциалистических странах [Chepurenko, 2015] требует глубокого погружения в контекст различных его экосистем за счет работы в следующих направлениях:

- контекстно обусловленная классификация трансформационных обществ и экономик, основанная на анализе различных институциональных матриц и эмпирических данных [Aidis et al., 2010a; Chepurenko et al., 2012; Estrin, Mickiewicz, 2010; Obratzova, Chepurenko, 2010; Szerb, Trumbull, 2015; Welter, 2005; Welter, Smallbone, 2011b; и др.];
- анализ влияния различных типов взаимодействия между сетями, формальными и неформальными институтами и их воздействия на модели предпринимательского поведения [Batjargal, 2006; Commander, Tolstopiatenko, 1997; Rehn, Taalas, 2004; и др.];
- изучение всего разнообразия и гетерогенности производительного, непроизводительного и деструктивного предпринимательства в условиях системной трансформации [Rona-Tas, Sagi, 2005; Sauka, Welter, 2007; и др.];
- идентификация и изучение роли институциональных ловушек, порождаемых импортом институтов

и лучшей практики, анализ эволюции политики в сфере малого и среднего бизнеса [Welter, Smallbone, 2011a].

Новые теоретические подходы в институциональной теории дают возможность критически переосмыслить развитие предпринимательства в постсоциалистических странах. Пользуясь всем массивом введенных в научный оборот эмпирических данных, они позволяют проводить количественные динамические сопоставления не только на основе официальной статистики. Так, в нашей работе [Chepurenko, 2015] предложен кластерный подход к оценке деловой активности населения в развитие концепции «различных трансформаций» (по аналогии с «разными моделями капитализма» [Hall, Soskice, 2001]). Вариативность экосистем предпринимательства проявляется в расхождениях между так называемыми рамочными условиями ведения бизнеса (*Entrepreneurial Framework Conditions*, EFC) и уровнем деловой активности населения в постсоциалистических странах. Концепция не учитывает состояние рассматриваемой сферы, предшествовавшее началу системного перехода, но черпает критерии для классификации в тех условиях и институтах, которые сложились в ходе системных изменений.

Согласно объяснительной модели GEM рамочные условия предпринимательской деятельности, отражающие социально-экономический контекст [Welter, 2011], представляют собой набор институтов, которые влияют на качество бизнес-среды, и оцениваются набором из 10 групп показателей. Сводный показатель EFC в GEM отсутствует, а потому в качестве его альтернативы нами использован индикатор национальных уровней EFC, рассчитываемый как разность между долей начинающих предпринимателей из числа взрослого трудоспособного населения и долей лиц, покинувших бизнес за тот же период времени. «Сальдо» между входами на рынок и выходами с него в пределах заданного временного промежутка, хотя и может объясняться личными обстоятельствами и мотивами, достаточно репрезентативно с точки зрения оценки предпринимателями рамочных условий деятельности. Этот фактор, как показывают ежегодные замеры GEM, оказывается решающим как в момент открытия бизнеса, так и при его закрытии. Качество рамочных условий предпринимательской активности может быть выражено следующей формулой:

$$\Delta of TEA = (BBO - BUS_{disc}),$$

где:

BBO — доля нарождающихся предпринимателей (*nascent entrepreneurs*),

BUS_{disc} — доля лиц, прекративших предпринимательскую деятельность в течение последнего года.

Качество деловой активности отражает не только вклад бизнесменов в занятость и экономический рост страны, но и влияние ряда элементов национальной деловой среды на индивидуальную готовность к предпринимательству [Schillo, Persault, 2016]. Один из параметров последней — характер мотивации: добровольный, обусловленный стремлением к улучшению (*improvement*

Табл. 4. Распределение постсоциалистических экономик по группам в зависимости от качества рамочных условий деловой активности и предпринимательского потенциала (2011 г.)

	$(TEA_{IDE} - TEA_{nec}) : TEA_{mixed} < 0$	$0 < (TEA_{IDE} - TEA_{nec}) : TEA_{mixed} < 1$	$(TEA_{IDE} - TEA_{nec}) : TEA_{mixed} > 1$
$\Delta of TEA < 0$	Босния и Герцеговина	—	—
$0 < \Delta of TEA < 2$	Хорватия, Польша, Румыния	Россия	Словения
$\Delta of TEA > 2$	Венгрия	Латвия, Литва, Словакия	Чехия

Источник: расчеты автора по материалам [Bosma et al., 2012].

driven entrepreneurship, IDE) или вынужденный. Их соотношение служит значимой характеристикой предпринимательского потенциала. Многочисленные эмпирические исследования демонстрируют [Hessels et al., 2008; Shane et al., 2003], что различные типы мотивации по-разному влияют на целеполагание и предпринимательские стратегии новых и развивающихся фирм, т. е. на их потенциальную способность к росту, экспорту и инновационной деятельности. Данные GEM позволяют проследить межстрановые различия в структуре предпринимательской мотивации, в особенности ее влияние на так называемую U-образную кривую связи уровня деловой активности и экономического развития групп государств [Reynolds et al., 2005]. Индикатором качества предпринимательской активности может выступать разность преобладающих мотиваций ведения бизнеса (IDE или вынужденной), оцененная в зависимости от доли тех, кто руководствуется смешанным типом мотивации, или:

$$(TEA_{IDE} - TEA_{nec}) : TEA_{mixed}$$

где:

TEA_{IDE} — доля ранних предпринимателей, руководствующихся стремлением к улучшению;

TEA_{nec} — доля вынужденных ранних предпринимателей;

TEA_{mixed} — доля ранних предпринимателей со смешанной мотивацией, коррелирующая со стремлением к росту и созданию новых рабочих мест.

TEA_{mixed} является важным индикатором, поскольку в некоторых экономиках значительная, а иногда и преобладающая доля ранних предпринимателей руководствуются добровольной и вынужденной мотивациями одновременно, а потому сопоставление долей этих двух типов не исчерпывает мотивационной структуры начинающих бизнесменов в выборке соответствующей страны.

Данные GEM за 2011 г., отмеченный наибольшей концентрацией постсоциалистических стран за последние годы реализации проекта, позволили [Cherparenko, 2015] получить вполне определенную картину качества рамочных условий и предпринимательской активности в нескольких странах (см. табл. 3).

С учетом рамочных условий деловой активности и качества предпринимательского потенциала, взятых за две оси, была построена модель кластеризации постсоциалистических экономик по типам бизнес-экосистем (табл. 4).

$\Delta of TEA < 0$ означает, что рамочные условия развития предпринимательства в соответствующей стране очень плохие; $0 < \Delta of TEA < 2$ — что они удовлетворительны, а $\Delta of TEA > 2$ — относительно благоприятны. Значения показателя $(TEA_{IDE} - TEA_{nec}) : TEA_{mixed} < 0$ свидетельствуют о низком качестве предпринимательской активности. В странах с интервалом показателя $0 < (TEA_{IDE} - TEA_{nec}) : TEA_{mixed} < 1$ ее можно признать удовлетворительной, а те, чьи значения находятся на уровне $(TEA_{IDE} - TEA_{nec}) : TEA_{mixed} > 1$, обладают наилучшими условиями для ведения бизнеса. Подобные данные позволяют ранжировать экосистемы предпринимательства постсоциалистических стран (табл. 5).

Некоторые страны, такие как Россия или Венгрия, выглядят благополучнее, чем можно было ожидать, основываясь на экспертных оценках текущей экономической и политической ситуации в них, а другие, например Польша, подобные ожидания, напротив, опровергают в худшую сторону. Тем не менее полученные оценки иллюстрируют наш основной тезис: спустя более 20 лет после начала системных преобразований в бывших социалистических странах Европы и СССР положение бизнеса в них различается весьма значительно. Это означает, в частности, что необходим дифференцированный подход как к анализу причин, так и к выработке политических рекомендаций по улучшению рамочных условий и поддержке предпринимательства и малого и среднего бизнеса в указанных странах. К недостаткам нашего подхода можно отнести ограниченный круг постсоциалистических экономик, охваченных исследованием.

Табл. 5. Экосистемы предпринимательства постсоциалистических стран

Страна	Качество предпринимательской активности	Рамочные условия
Босния и Герцеговина	Низкое	Плохие
Польша, Румыния, Хорватия	Низкое	Средние
Венгрия	Низкое	Наилучшие
Россия	Среднее	Средние
Латвия, Литва, Словакия	Среднее	Наилучшие
Словения	Наилучшее	Средние
Чехия	Наилучшее	Наилучшие

Источник: составлено автором по материалам [Bosma et al., 2012].

дованиями GEM: большинство стран СНГ и Балкан не участвуют в проекте вовсе, некоторые участвуют не во всех раундах, что затрудняет получение данных в динамике за несколько лет. В результате всего две группы из семи состоят из более чем одной страны, что снижает ценность подобной классификации.

Сравнительно новым механизмом межстранового сопоставления уровней развития бизнеса в рамках так называемой теории предпринимательства как распространения знания (*knowledge spillover theory of entrepreneurship*, KSTE) стал Глобальный индекс развития предпринимательства (Global Entrepreneurship Development Index, GEDI). Этот комплексный индикатор рассчитывается на основе 31 переменной, разделенной на 14 групп, из которых в свою очередь формируются три субиндекса [Acs, Szerb, 2011]. Его авторы исходят из существования набора индивидуальных и институциональных характеристик каждой страны в тот или иной период времени, которые в совокупности образуют национальную систему предпринимательства (НСП):

...динамическое, институционально обусловленное сочетание предпринимательских восприятий, усилий и ожиданий, запускающее перераспределение ресурсов через создание новых фирм и управление ими [Acs et al., 2014, p. 479].

Системность концепции НСП состоит в том, что влияние суммы объединяемых ею факторов на предпринимательство не сводимо к действию каждого из них в отдельности. В противоположность микро- (индивидуальные особенности и ресурсы предпринимателя) и мезоуровневого (сети, доверие и т. д.) подходам концепция НСП исходит из социетальной и институциональной обусловленности развития предпринимательства. Однако подобный взгляд редуцирует проблему до условий создания новых фирм и управления ими. Менее узкой представляется концепция предпринимательской экосистемы [Autio, Levie, 2015], описывающая связь между всеми процессами и стадиями деловой активности через институциональный контекст.

К слабым сторонам разработанного в рамках концепции НСП индекса можно также отнести источники данных для расчетов. Наряду с опросами взрослого трудоспособного населения и предпринимателей в рамках GEM некоторые переменные заимствуются из баз данных организаций, использующих разные методы оценки (статистические, экспертные и т. д.), а потому отмечены высокой степенью субъективности. К тому же агрегированные субиндексы не взвешиваются для получения итогового индекса, а лишь подвергаются извлечению среднего арифметического [Acs, Szerb, 2011]. Такой подход не учитывает различного веса одних и тех же факторов при принятии решения об открытии либо продолжении бизнеса в разных экономиках. Он противоречит тезису самих авторов концепции НПС о том, например, что новые высокотехнологичные стартапы могут играть большую роль в странах с доминированием крупного публичного бизнеса, нежели в тех, где преобладают малые и средние компании [Acs et al.,

2013]. Для стран последней группы, включая почти всю ЦВЕ, низкий уровень высокотехнологичной предпринимательской активности, по-видимому, менее критичен с точки зрения качества бизнес-среды, чем уровень образования или деловых навыков населения. Следовательно, в этих странах значение данного показателя должно использоваться для расчета интегрального показателя с пониженным весовым коэффициентом, а методология GEDI заведомо несовершенна. Строго говоря, этот индекс предназначен для определения положения стран относительно друг к другу, а классификация постсоциалистических экономик по уровню развития предпринимательства на основе внутренних критериев его авторами даже не проводится.

Тем не менее результаты сопоставления значений GEDI [Szerb, Trumbull, 2015] подтверждают экономическую, социетальную и культурную гетерогенность постсоциалистических стран, проявляющуюся в различии экосистем предпринимательства. Большинство из них находятся на уровне наиболее развитых неевропейских экономик (табл. 6) со значительным разбросом индекса (от 57,8 у Эстонии до 30,4 у замыкающей рейтинг Боснии и Герцеговины), что лишает смысла выделение группы «постсоциалистических стран» как таковой. Аналогичные сомнения в целом ряде случаев вызывает и классификация Всемирного экономического форума (ВЭФ) [WEF, 2015]. Так, по уровню ВВП на душу населения Италия и Греция отнесены к инновационным экономикам, расположившись в середине списка, тогда как включенная во вторую группу Бразилия оказалась среди наиболее отсталых по уровню развития предпринимательства. Подобные диспропорции заставляют усомниться в релевантности самого показателя ВВП на душу населения для типологизации стран и экономик.

При дальнейшей кластеризации стран, включенных в исследование, они были разделены на четыре группы (две — исследуемые и две — контрольные) [Szerb, Trumbull, 2015]: бывшие страны планового социализма, бывшие страны рыночного социализма, с одной стороны, и все нетрансформационные страны, а также экономики, движимые стремлением к повышению эффективности (поскольку подавляющее большинство постсоциалистических стран по уровню экономического развития попадают в эту группу). В результате было зафиксировано, во-первых, наличие статистически значимого разрыва между средним уровнем развития предпринимательства в постсоциалистических и прочих европейских странах. Если у первых индекс GEDI колеблется вокруг 44, то у стран, не прошедших через системный переход, он составил около 61 — расхождение в 28% (табл. 7). Во-вторых, по уровню развития предпринимательства постсоциалистические страны оказались близки к группе экономик, движимых стремлением к повышению эффективности. Это означает, что именно масштабы экономического развития удовлетворительно объясняют различия в уровне развития предпринимательства [Szerb, Trumbull, 2015, p. 9–10].

Однако полученные в результате группировки отдельных показателей (табл. 8) данные опровергают сформулированный вывод. Постсоциалистические

Табл. 6. Положение постсоциалистических стран в Глобальном индексе развития предпринимательства в 2012 г.

Ранг	Страна	ВВП (долл. США)	GEDI	Уровень развития	Ранг	Страна	ВВП (долл. США)	GEDI	Уровень развития
1	США	42 486	79.4	3	43	Италия	27 072	41.3	3
2	Дания	32 582	77.1	3	44	Барбадос	17 564	40.7	2
3	Австралия*	34 396	74.3	3	45	Черногория**	10 469	40.7	2
4	Швеция	35 170	71.5	3	46	ЮАР	9678	39.6	2
5	Тайвань	Н/д	68.4	3	47	Греция	22 301	39.5	3
6	Франция	29 819	68.2	3	48	КНР	7418	39.5	2
7	Великобритания	32 863	67.8	3	49	Тунис	8258	39.2	2
8	Швейцария	39 412	67.3	3	50	Доминиканская республика***	8651	39.0	2
9	Нидерланды	37 112	66.1	3	51	Аргентина	15 501	38.9	2
10	Исландия**	33 516	66.0	3	52	Коста-Рика	10 735	38.0	2
11	Финляндия	32 027	65.7	3	53	Македония	9451	38.0	2
12	Сингапур	53 591	65.1	3	54	Мексика	12 814	37.9	2
13	Норвегия	46 982	65.1	3	55	Иордания***	5268	36.2	2
14	Бельгия	33 127	64.1	3	56	Сербия ***	9830	35.6	2
15	Германия	34 603	63.1	3	57	Ботсвана	13 021	35.4	1
16	Чили	15 251	62.5	2	58	Намибия	5986	34.5	2
17	Ирландия	36 145	61.6	3	59	Панама	13 766	34.4	2
18	Австрия	36 139	61.5	3	60	Таиланд	7635	34.2	2
19	Израиль	26 720	58.0	3	61	Россия	14 821	33.6	2
20	Эстония	18 129	57.8	2	62	Нигерия	2237	33.3	1
21	Словения	24 967	52.8	3	63	Тринидад и Тобаго	22 142	32.6	2
22	Южная Корея	27 541	52.2	3	64	Марокко***	4373	32.4	2
23	Саудовская Аравия**	21 430	51.1	1	65	Ямайка*	Н/д	32.3	2
24	Польша	18 087	50.5	2	66	Сальвадор	6032	31.9	2
25	Колумбия	8860	50.0	2	67	Боливия**	4503	31.6	1
26	Литва	16 877	49.8	2	68	Алжир	7643	31.3	1
27	Турция	13 468	49.7	2	69	Египет	5547	30.8	1
28	ОАЭ*	42 293	48.7	3	70	Босния и Герцеговина	7607	30.4	2
29	Латвия	13 773	48.7	2	71	Эквадор	7655	29.7	2
30	Испания	26 917	47.8	3	72	Бразилия	10 279	29.6	2
31	Япония	30 660	47.7	3	73	Замбия	1431	28.9	1
32	Гонконг**	44 640	47.0	3	74	Ангола	5227	28.0	1
33	Чехия*	24 011	46.9	3	75	Венесуэла*	11 258	28.0	1
34	Словакия	20 757	46.8	3	76	Иран	10 462	27.3	1
35	Португалия	21 304	46.4	3	77	Гана	1652	26.7	1
36	Румыния	10 905	45.7	2	78	Пакистан	2424	24.2	1
37	Уругвай	13 315	45.1	2	79	Гватемала*	4351	22.9	1
38	Венгрия	17 295	43.3	2	80	Малави	789	21.3	1
39	Малайзия	14 174	43.3	2	81	Эфиопия	979	21.1	1
40	Ливан ***	12 900	42.6	2	82	Уганда	1188	20.1	1
41	Перу	9037	42.4	2	83	Бангладеш*	1569	18.6	1
42	Хорватия	15 954	41.5	2					

Примечания: ВВП — ВВП на душу населения по паритету покупательной способности за 2011 г. в ценах 2005 г. по данным Всемирного банка; уровень развития — уровень развития страны, рассчитанный по методике ВЭФ: 1 — страны, развивающиеся на основе использования естественных ресурсов, 2 — страны, развивающиеся на основе повышения эффективности, 3 — страны, развивающиеся на основе использования инноваций; * — данные за 2011 г.; ** — данные за 2010 г.; *** — данные за 2009 г.

Источник: [Szerb, Trumbull, 2015].

Табл. 7. Отклонения величины GEDI от тренда для каждой из четырех групп стран

Страна	GEDI	GEDI — отклонение от тренда	Страна	GEDI	GEDI — отклонение от тренда
Чехия	46.9	-5.0	Босния и Герцеговина	30.4	-3.4
Эстония	57.8	12.4	Хорватия	41.5	-1.5
Венгрия	43.3	-1.2	Македония	38.0	2.2
Латвия	48.7	8.2	Черногория	40.7	3.8
Литва	49.8	5.8	Сербия	35.6	-0.6
Польша	50.5	5.2	Словения	52.8	-0.1
Румыния	45.7	8.3	Среднее по бывшим европейским странам рыночного социализма	39.8	0.1
Россия	33.6	-8.1	Среднее по европейским трансформационным странам	44.1	1.6
Словакия	46.8	-1.6	Среднее по европейским нетрансформационным странам	61.2	1.5
Среднее по бывшим европейским странам планового социализма	47.0	2.7	Среднее по европейским странам, движимым стремлением к повышению эффективности	39.0	2.1

Источник: [Szerb, Trumbull, 2015].

страны не только отстают от других европейских государств в части ожидаемой и воспринимаемой культурной поддержки предпринимательства, но и сами обнаруживают существенную гетерогенность. Различия проявляются как в индивидуальных показателях (первые шесть групп), так и в институциональных, и характеризуют в том числе весьма близкие по уровню ВВП на душу населения страны. Так, Словакия почти двукратно превосходит Венгрию по индивидуальному показателю «Сетевое взаимодействие» и институциональному — «Рисковый капитал»; Эстония и Польша демонстрируют значительный, полутора–двукратный разрыв в шести из 14 групп; наконец, две бывшие югославские республики, Македония и Черногория, расходятся по двум индивидуальным и двум институциональным группам индикаторов.

Противоречивая картина складывается и при анализе показателей постсоциалистических экономик в динамике (табл. 9). Приведенные в работе [Szerb, Trumbull, 2015] данные свидетельствуют о постепенном сокращении разрыва GEDI между этими странами и остальными, несоциалистическими в прошлом, государствами Европы. Вместе с тем за рассматриваемый период заметно снизился интегральный показатель Словении, относимой ВЭФ к группе наиболее инновационно продвинутых экономик, и незначительно, на те же 2%, что и у России, — у Латвии, Чехии и Македонии. Лишь в Венгрии и Румынии отмечен статистически значимый рост, тогда как в Боснии и Герцеговине, а также в Хорватии он не превышает пределов погрешности. Венгрию с ее исключительным для постсоциалистического контекста прогрессом трудно, однако, признать образцом либеральной рыночной экономики. Общий же фон характеризуется скорее застойными или даже негативными процессами, отражающимися в динамике индекса GEDI стран «старого» капитализма. Объяснить подобное положение дел могут экономический кризис 2007 г. и последующие структурные преобразования в странах Европы, которые усложнили создание и разви-

тие собственного бизнеса. Иными словами, при взаимном сравнении постсоциалистические страны обнаруживают весьма различную, иногда разнонаправленную динамику развития предпринимательства, а сопоставление с другими государствами Европы нерепрезентативно в силу эффекта базы и восстановительного роста либо застоя в развитии частного бизнеса при переходе к новой социально-экономической системе.

Индекс предпринимательских намерений как совокупность признаков готовности взрослого трудоспособного населения к созданию собственного бизнеса за рассматриваемый период сократился или остался на прежнем уровне в шести странах, а вырос — лишь в трех: в Венгрии, Румынии и Македонии. На наш взгляд, именно уровень намерений наиболее полно отражает восприятие населением как собственного потенциала, так и перспектив успешной предпринимательской деятельности. В методологии GEDI этот показатель рассматривается на основе ТЕА в целом, без учета доли вынужденного предпринимательства, которая заставила бы признать ухудшение условий ведения бизнеса даже в тех странах, где отмечен рост предпринимательских намерений.

Итак, глубокие различия между постсоциалистическими странами проявляются как в уровне, так и в темпах развития предпринимательства. Ни близкий уровень экономического развития, ни «общее прошлое» не объясняют всего их разнообразия, а значит, необходимы новые теоретические подходы к классификации рассматриваемых экономик и их предпринимательских экосистем.

Принципы классификации экосистем предпринимательства в постсоциалистических странах

Концептуальными ресурсами для детализированной, научно обоснованной классификации экосистем предпринимательства в постсоциалистических странах

Табл. 8. Распределение европейских постсоциалистических странах в сравнении с другими по 14 группам показателей развития предпринимательства

Страна	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	Средняя по институциональным факторам	Средняя по индивидуальным факторам	GEDI
Чехия	0.34	0.53	0.21	0.49	0.34	0.45	0.56	0.24	0.52	0.68	0.79	0.89	1.00	0.53	0.68	0.64	46.9
Эстония	0.38	0.59	0.48	0.78	0.54	0.60	0.75	0.51	0.65	0.63	0.62	0.73	0.90	0.38	0.70	0.68	57.8
Венгрия	0.18	0.52	0.28	0.46	0.49	0.50	0.66	0.41	0.46	0.46	0.44	0.72	0.81	0.36	0.64	0.58	43.3
Латвия	0.26	0.58	0.30	0.60	0.42	0.52	0.53	0.57	0.54	0.55	0.37	1.00	0.78	0.42	0.60	0.66	48.7
Литва	0.27	0.59	0.37	0.55	0.47	0.53	0.53	0.83	0.43	0.40	0.43	0.94	0.75	0.46	0.65	0.65	49.8
Польша	0.38	0.82	0.38	0.71	0.55	0.32	0.42	0.33	0.54	0.82	0.41	0.67	0.86	0.52	0.69	0.62	50.5
Румыния	0.38	0.50	0.29	0.37	0.45	0.45	0.43	0.43	0.50	0.44	0.42	0.88	0.81	0.43	0.54	0.68	45.7
Россия	0.44	0.46	0.29	0.49	0.26	0.44	0.31	0.83	0.31	0.27	0.36	0.49	0.08	0.33	0.60	0.49	33.6
Словакия	0.21	0.60	0.46	0.91	0.41	0.46	0.52	0.31	0.40	0.50	0.43	0.59	0.87	0.81	0.64	0.66	46.8
Босния и Герцеговина	0.15	0.40	0.11	0.49	0.47	0.20	0.43	0.24	0.41	0.23	0.26	0.44	0.47	0.41	0.48	0.54	30.4
Хорватия	0.18	0.54	0.28	0.48	0.36	0.39	0.58	0.31	0.49	0.35	0.48	0.64	0.83	0.54	0.57	0.64	41.5
Македония	0.23	0.45	0.19	0.49	0.42	0.36	0.39	0.37	0.46	0.36	0.36	0.46	0.70	0.43	0.50	0.65	38.0
Черногория	0.22	0.72	0.20	0.66	0.44	0.43	0.29	0.33	0.32	0.35	0.66	0.46	0.86	0.43	0.52	0.67	40.7
Сербия	0.37	0.73	0.25	0.61	0.37	0.33	0.29	0.23	0.35	0.29	0.57	0.35	0.24	0.34	0.48	0.59	35.6
Словения	0.16	1.00	0.51	0.75	0.55	0.66	1.00	0.60	0.53	0.61	0.71	0.63	0.77	0.44	0.70	0.70	52.8
Среднее по бывшим европейским странам планового социализма	0.32	0.58	0.34	0.60	0.44	0.47	0.52	0.50	0.48	0.53	0.47	0.77	0.76	0.47	0.64	0.63	47.0
Среднее по бывшим европейским странам рыночного социализма	0.22	0.64	0.26	0.58	0.44	0.40	0.50	0.35	0.43	0.37	0.51	0.50	0.65	0.43	0.54	0.63	39.8
Среднее по европейским постсоциалистическим странам	0.28	0.60	0.31	0.59	0.44	0.44	0.51	0.44	0.46	0.46	0.49	0.66	0.72	0.46	0.60	0.63	44.1
Среднее по прочим европейским странам	0.59	0.62	0.51	0.72	0.69	0.69	0.80	0.68	0.69	0.71	0.71	0.51	0.69	0.66	0.82	0.65	61.2
Среднее по европейским странам, движимым стремлением к повышению эффективности	0.59	0.50	0.46	0.46	0.47	0.46	0.33	0.35	0.45	0.49	0.35	0.42	0.35	0.37	0.58	0.59	39.0

Примечание: 1. Восприятие возможности (АТТ); 2. Навыки для старта (АТТ); 3. Восприятие риска (АТТ); 4. Сетевое взаимодействие (АТТ); 5. Культурная поддержка (АТТ); 6. Добровольное раннее предпринимательство (АВТ); 7. Технологический сектор (АВТ); 8. Качество человеческих ресурсов (АВТ); 9. Конкуренция (АВТ); 10. Продуктовые инновации (АВТ); 11. Процессные инновации (АВТ); 12. Высокий рост (АВТ); 13. Интернационализация (АВТ); 14. Рисковый капитал (АВТ).

GEDI — ранг по значению GEDI; АТТ — восприятия; АВТ — способности; АСП — намерения

Источник: [Szerb, Trumbull, 2015].

обладает институциональная теория³. Речь, в первую очередь, идет о теории инклюзивных и экстрактивных институтов, различие между которыми объясняет, почему одни страны добиваются успеха, а другие нет [Acemoglu, Robinson, 2012], и концепции свободного и ограниченного порядков доступа на рынки [North et al., 2009]. Эти теории позволяют объяснить, почему в разных социально-экономических контекстах даже при сопоставимом уровне экономического развития

могут формироваться различные экологические системы предпринимательства — производительного, непроизводительного, деструктивного и их сочетаний [Baumol, 1990].

По мнению Дарона Асемоглу (Daron Acemoglu) и Джеймса Робинсона (James Robinson), в странах с рыночной экономикой и устойчивым демократическим режимом ведущую роль играют органические инклюзивные институты, т. е. такие, которые поддерживают

³ Для теоретического обоснования своего подхода Золтан Ач (Zoltan Acs) с соавторами [Acs et al., 2016, p. 530] используют три концепции — «национальной инновационной системы» [Nelson, 1993], «сравнительных конкурентных преимуществ наций» [Porter, 1990], «конкуренции и предпринимательства» [Kirzner, 1973] и даже не упоминают концепции «различий капитализма» [Hall, Soskice, 2001], «инклюзивных и экстрактивных институтов» [Acemoglu, Robinson, 2012] или теорию «порядков доступа» [North et al., 2009].

Табл. 9. Изменение величины GEDI и трех субиндексов по странам за период с 2006–2009 по 2010–2012 гг.

Страна	2006–2009	2010–2012	2006–2009	2010–2012	2006–2009	2010–2012	2006–2009	2010–2012	Изменения между 2006–2009 и 2010–2012 гг.			
	GEDI		ATT		ABT		ASP		GEDI	ATT	ABT	ASP
Чехия	51.0	50.2	42.4	42.8	43.1	42.8	67.4	64.9	–0.8	0.4	–0.3	–2.5
Венгрия	37.4	46.0	41.1	42.1	40.6	48.7	30.4	47.1	8.6	1.0	8.1	16.7
Латвия	49.6	47.5	45.7	44.3	52.6	47.6	50.6	50.6	–2.2	–1.4	–5.0	–0.1
Румыния	40.3	42.3	33.4	36.9	42.2	41.5	45.2	48.3	2.0	3.5	–0.7	3.1
Россия	34.6	32.6	27.1	31.2	43.3	38.4	33.4	28.1	–2.0	4.1	–4.9	–5.3
Босния и Герцеговина	30.3	30.5	31.5	31.2	25.0	28.5	34.2	32.0	0.3	–0.3	3.4	–2.2
Хорватия	43.3	43.9	44.8	38.5	34.9	44.1	50.3	49.1	0.6	–6.3	9.2	–1.2
Македония	38.9	38.7	39.7	36.0	36.1	36.7	40.8	43.5	–0.1	–3.7	0.6	2.6
Словения	58.0	53.9	58.6	52.5	58.4	55.6	57.1	53.6	–4.1	–6.2	–2.8	–3.4
Среднее по бывшим европейским странам планового социализма	42.6	43.7	37.9	39.5	44.4	43.8	45.4	47.8	1.1	1.5	–0.6	2.4
Среднее по бывшим европейским странам рыночного социализма	42.6	42.2	42.5	39.5	39.8	41.8	45.6	45.2	–0.5	–3.0	2.0	–0.4
Среднее по европейским трансформационным странам	42.6	42.8	40.5	39.5	41.8	42.7	45.5	46.4	0.2	–1.0	0.9	0.9
Среднее по прочим европейским странам	63.0	61.2	62.5	60.6	64.8	63.2	61.6	59.8	–1.8	–1.9	–1.6	–1.8
Среднее по европейским странам, движимым стремлением к повышению эффективности	39.5	40.9	41.6	45.5	38.5	38.7	38.2	38.7	1.4	3.8	0.2	0.4

Источник: [Szerb, Trumbull, 2015].

воспроизводство социально-экономической системы [Acemoğlu, Robinson, 2012]. Напротив, в условиях слабого рынка и неразвитого гражданского общества в ряде переживающих постсоциалистическую трансформацию стран, особенно не попавших в правовую и институциональную орбиту ЕС, могли сформироваться так называемые экстрактивные политические и/или экономические институты. Их особенностью является концентрация политической власти в руках слабого правительства, не способного обеспечить своих граждан основными публичными благами [Acemoğlu, Robinson, 2012]. В этом пункте концепция Асемоглу и Робинсона смыкается с концепцией «порядка ограниченного доступа» (*limited access order*) Дугласа Норта (Douglass North) [North et al., 2009]. Экстрактивные экономические институты, которые не гарантируют прав собственности и не ограничивают власть монополий, формируют порядки ограниченного доступа на рынки для акторов, не встроенных в государственную бюрократическую систему.

Различные сочетания инклюзивных и экстрактивных институтов обуславливают разные конфигурации экосистем предпринимательства (табл. 10). В постсоциалистических странах эти системы либо основаны на инклюзивных институтах (ряд стран ЦВЕ, вошедших в ЕС), либо являются гибридными, сочетающими формально инклюзивные политические институты с де-факто экстрактивными экономическими (СНГ, некоторые страны бывшей Югославии).

Социетальные и институциональные различия между двумя экстремумами на шкале «свободного — ограниченного доступа», в промежутке между которыми располагаются большинство постсоциалистических стран, служат рамочными условиями развития национальных предпринимательских экосистем. На наименее эффективные из них дополнительно влияют экономические факторы, сопровождающие системную трансформацию и создающие своего рода заколдованный круг, когда примитивная структура экономики не оставляет шансов на формирование сегмента инновационного предпринимательства. Такими негативными факторами выступают:

- низкий уровень производительности труда, унаследованный от прежней социально-экономической системы: спустя четверть века после начала преобразований в большинстве стран этот показатель составляет от 30 до 70% от уровня развитых европейских экономик. Как следствие, собственное производство оказывается дороже импорта, а потому естественной нишей для низового частного предпринимательства становятся торговля и услуги (общественное питание, строительство, ремонт и т. п.);
- низкий платежеспособный спрос населения, особенно на начальном этапе системной трансформации (первая половина 1990-х гг.), что побуждает предпринимателей в стремлении к рентабельности уходить в неформальную экономику; к этому же

Табл. 10. Преимуществовые формы предпринимательства в условиях господства разных типов экономических и политических институтов

Институты		Политические	
		Экстрактивные	Инклюзивные
Экономические	Экстрактивные	Превалирование деструктивного предпринимательства (страны и регионы Африки и Азии, контролируемые террористическими группировками)	Производительное предпринимательство подчинено политическим интересам государства и аффилированному с ним непроизводительному предпринимательству (некоторые постсоветские страны с де-юре существующими правами собственности, но де-факто с высокой монополизацией экономики)
	Инклюзивные	Производительное предпринимательство подчинено политическим интересам государства (Греция, Чили периода хунты и т. д.)	Производительное предпринимательство формирует экосистему (старые и некоторые новые члены ЕС)
Источник: составлено автором.			

их подталкивают власти и «хищнический бизнес» [Feige, 1997; Williams, 2008; Scase, 2000; и др.].

Заключение

Предпринятый анализ позволил подтвердить ранее выдвинутый тезис о том, что предпринимательские экосистемы в постсоциалистических странах остаются крайне гетерогенными под влиянием целого комплекса обстоятельств, из которых общность исторического прошлого является важной, но далеко не единственной детерминантой. Уровень экономического развития этих стран, согласно критериям ВЭФ, не объясняет всех различий в качестве среды и предпринимательской активности. Государства со сходным уровнем экономического развития характеризуются разной предпринимательской активностью, и наоборот. В ходе систем-

ной трансформации постсоциалистической экономики демонстрировали не только разный темп, но и в различные направления движения («разные системные трансформации»). В результате в некоторых из них сформировались предпосылки благоприятной экосистемы, основанной на господстве производительного предпринимательства, тогда как в других — порядки ограниченного доступа с превалированием непроизводительного предпринимательства.

Существующие подходы к оценке уровня и качества предпринимательской активности, базирующиеся на количественных показателях, подкрепляют сформулированный вывод, но обладают и очевидными ограничениями. Концепция НСП и связанный с ней индекс GEDI [Acs et al., 2013, 2014, 2016] позволяют с известными допущениями ранжировать страны, но не предлагают критериев для их классификации, которые приходится заимствовать из других теорий. Попытка соединить теорию различных порядков доступа с контекстом и качеством предпринимательской активности [Chepurenko, 2015] более перспективна с точки зрения классификации постсоциалистических стран, но страдает от недостатка эмпирических данных. В результате число кластеров практически совпадает с кругом объектов кластеризации.

Глубже понять специфику развития предпринимательства в постсоциалистических странах позволит синтез подходов к классификации переходных (гибридных, неустойчивых) социально-экономических систем, основанный на новых концепциях институциональной теории и эмпирическом анализе рамочных условий развития и качества предпринимательства. Разнообразие траекторий, рамочных условий и экосистем предпринимательства, а также мер содействия частному малому и среднему бизнесу должно учитывать специфику каждой конкретной постсоциалистической страны, тогда как любые общие рекомендации зачастую оказываются неэффективными.

Статья написана по материалам проекта «Влияние особенностей региональной бюджетной и налоговой политики на предпринимательский потенциал», выполненного в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ (2016).

Библиография

- Волков В. (2012) Силовое предпринимательство, XXI век: экономико-социологический анализ. СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге.
- Acemoglu D., Robinson J. (2012) Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty. Danvers, MA: Crown Publishers.
- Acs Z.J., Audretsch D.B., Lehmann E.E. (2013) The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship // Small Business Economics. Vol. 41. № 4. P. 757–774. DOI: 10.1007/s11187-013-9505-9.
- Acs Z.J., Audretsch D.B., Lehmann E.E., Licht G. (2016) National Systems of Entrepreneurship // Small Business Economics. Vol. 16. № 4. P. 527–535. DOI: 10.1007/s11187-016-9705-1.
- Acs Z.J., Autio E., Szerb L. (2014) National systems of entrepreneurship: Measurement issues and policy implications // Research Policy. Vol. 43. № 3. P. 476–494. DOI:10.1016/j.respol.2013.08.016.
- Acs Z., Szerb L. (2011) The Global Entrepreneurship and Development Index 2011. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Aidis R. (2005a) Entrepreneurship in transition countries: A review. UCL SSEES Working Papers 61. London: University College London.
- Aidis R. (2005b) Institutional barriers to small- and medium-sized enterprise operations in transition countries // Small Business Economics. Vol. 25. № 4. P. 305–318.

- Aidis R., Estrin S., Mickiewicz T. (2010) Institutions, finance and the level of development: The impact on entrepreneurship in transition // *Review of Economics and Institutions*. Vol. 1. № 1. Article 3. DOI: 10.5202/rei.v1i1.3. Режим доступа: <http://www.rei.unipg.it/rei/article/view/3>, дата обращения 12.06.2017.
- Amoros J., Bosma N. (2013) *Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report: Fifteen Years of Assessing Entrepreneurship Across the Globe*. London: Global Entrepreneurship Research Association.
- Autio E., Levie J. (2015) *Management of Entrepreneurial Ecosystems*. London: Imperial College Business School (mimeo).
- Batjargal B. (2006) The dynamics of entrepreneurs' networks in a transitioning economy: The case of Russia // *Entrepreneurship & Regional Development*. Vol. 18. № 4. P. 305–320.
- Baumol W. (1990) Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive // *Journal of Political Economy*. Vol. 98. № 5. P. 893–921.
- Black B.S., Kraakman R., Tarassova A. (2000) Russian privatization and corporate governance: What went wrong? // *Stanford Law Review*. Vol. 52. № 6. P. 1731–1808.
- Blanchard O. (1998) *The economics of post-communist transition*. Oxford: Clarendon Press.
- Bosma N., Wennekers S., Amoros J. (2012) *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Global Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*. London: Global Entrepreneurship Research Association.
- Boycko M., Shleifer A., Vishny R.W. (1997) *Privatizing Russia*. Vol. 1. Cambridge, MA: MIT Press.
- Chepurenko A. (2008) The 'Oligarchs' in Russian mass consciousness // *Politics and the Ruling Group in Putin's Russia* / Ed. S. White. Basingstoke: Palgrave Macmillan. P. 120–137.
- Chepurenko A. (2015) Entrepreneurial activity under 'transition' // *Context, Process and Gender in Entrepreneurship* / Eds. R. Blackburn, U. Hytti, F. Welter. Cheltenham: Edward Elgar. P. 6–22.
- Chepurenko A.Y., Gabelko M., Obratsova O. (2012) Early-stage entrepreneurial activity: An explanatory model for cross-country comparisons. HSE Working Paper WP1/2011/04. Moscow: HSE Publishing.
- Chilosi A. (2001) Entrepreneurship and transition // *MOST: Economic Policy in Transitional Economies*. Vol. 11. № 4. P. 327–357.
- Cieslik J.A., van Stel A. (2012) Trends in entrepreneurial activity in Central and East European transition economies (Scales Research Reports H201202). Zoetermeer: EIM Business and Policy Research.
- Commander S., Tolstopiatenko A. (1997) A model of the informal economy in transition economies. William Davidson Institute Working Paper № 22. Ann Arbor, MI: University of Michigan.
- Dallago B. (1997) The economic system, transition and opportunities for entrepreneurship // *Entrepreneurship and SMEs in Transition Economies, The Visegrad Conference*. Paris: OECD. P. 103–124.
- Earle J., Sakova Z. (2000) Business start-ups or disguised unemployment? Evidence on the character of self employment from transition economies // *Labour Economics*. Vol. 7. № 5. P. 575–601.
- Estrin S., Meyer K., Bytchova M. (2006) Entrepreneurship in transition economies // *The Oxford Handbook of Entrepreneurship* / Eds. M. Casson, A. Basu, B. Yeung, N. Wadeson. Oxford: Oxford University Press.
- Estrin S., Mickiewicz T. (2010) Entrepreneurship in transition economies: The role of institutions and generational change // *The dynamics of entrepreneurship: Evidence from the global entrepreneurship monitor data* / Ed. M. Minniti. Oxford: Oxford University Press. P. 181–208.
- Feige E. (1997) Underground activity and institutional change: Productive, protective, and predatory behaviour in transition economies // *Transforming Post-Communist Political Economies* / Eds. J. Nelson, C. Tilly, L. Walkerm. Washington, D.C.: National Research Council. P. 21–34.
- Gros D., Steinherr A. (2004) *Economic transition in Central and Eastern Europe: Planting the seeds*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hall P.A., Soskice D. (2001) *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Hashi I., Krasniqi B. (2011) Entrepreneurship and SME Growth: Evidence from advanced and laggard transition economies // *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*. Vol. 17. № 5. P. 456–487.
- Hessels J., van Gelderen M., Thurik R. (2008) Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers // *Small Business Economics*. Vol. 31. № 3. P. 323–339.
- Johnson S., McMillan J., Woodruff C. (2000) Entrepreneurs and the ordering of institutional reform // *Economics of Transition*. Vol. 8. № 1. P. 1–36.
- Kihlgren A. (2003) Small business in Russia — factors that slowed its development: An analysis // *Communist and Post-Communist Studies*. Vol. 36. № 2. P. 193–207.
- Kirzner I.M. (1973) *Competition and Entrepreneurship*. Chicago; London: University of Chicago Press.
- Kontovorch V. (1999) Has new business creation in Russia come to a halt? // *Journal of Business Venturing*. Vol. 14. № 5–6. P. 451–460.
- Kornai J. (1992) *The Rise of the Private Sector, "The Socialist System"*. Princeton: Princeton University Press.
- Kornai J. (2006) The great transformation of Central Eastern Europe // *Economics of Transition*. Vol. 14. № 2. P. 207–244.
- Korosteleva J. (2014) Analytical Report on GEM in CEECs. GRINCOH Working Paper № 3.08.1. Brussels: European Commission. Режим доступа: http://www.grincoh.eu/media/serie_3_knowledge_innovation_technolog/grincoh_wp_3.08.1_korosteleva.pdf, дата обращения 15.04.2017.
- Lafuente E., Vaillant Y. (2013) Age driven influence of role-models on entrepreneurship in a transition economy // *Journal of Small Business and Enterprise Development*. Vol. 20. № 1. P. 181–203.
- Manolova T., Eunni R., Gyoshev B. (2008) Institutional environments for entrepreneurship: Evidence from emerging economies in Eastern Europe // *Entrepreneurship Theory and Practice*. Vol. 32. № 1. P. 203–218.
- McMillan J., Woodruff C. (2002) The central role of entrepreneurs in transition economies // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 16. № 3. P. 153–170.

- Nelson R.R. (1993) *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R. (2009) *Violence and social orders: A conceptual framework for interpreting recorded human history*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Obraztsova O., Chepurenko A. (2010) Entrepreneurship and socio-economic development in cross-countries analysis // *Strategic Entrepreneurship — The Promise for Future Entrepreneurship, Family Business and SME Research* / Eds. U. Fueglistaller, T. Volery, W. Weber. St. Gallen: KMU-HSG.
- Ovaska T., Sobel R.S. (2005) Entrepreneurship in post-socialist economies // *Journal of Private Enterprise*. Vol. 21. № 1. P. 8–28.
- Puffer S., McCarthy D. (2001) Navigating the hostile maze: A framework for Russian entrepreneurship // *The Academy of Management Executive*. Vol. 15. № 4. P. 24–38.
- Raiser M., Rousso A., Steves F. (2003) *Trust in transition: Cross-country and firm evidence*. EBRD Working Paper № 82. London: European Bank for Reconstruction and Development.
- Rehn A., Taalas S. (2004) Znakomstva i svyazi (Acquaintances and connections): Blat, the Soviet Union, and mundane entrepreneurship // *Entrepreneurship and Regional Development*. Vol. 16. № 3. P. 235–250.
- Reynolds P., Bosma N., Autio E., Hunt S., de Bono N., Servais I., Lopez-Garcia P., Chin N. (2005) *Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003* // *Small Business Economics*. Vol. 24. № 3. P. 205–231.
- Rona-Tas A., Sagi M. (2005) Entrepreneurship and Self-Employment in Transition Economies // *Entrepreneurship Research in the Sociology of Work* / Ed. L.A. Keister. Vol. 15. Bingley: Emerald Publishing. P. 279–310.
- Sachs J.D. (1996) The transition at mid decade // *American Economic Review*. Vol. 86. № 2. P. 128–133.
- Sauka A., Welter F. (2007) Productive, unproductive and destructive entrepreneurship in an advanced transition setting: The example of Latvian small enterprises // *Empirical Entrepreneurship in Europe: New Perspectives* / Eds. M. Dowling, J. Schmude. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar. P. 87–105.
- Scase R. (1997) The role of small businesses in the economic transformation of Eastern Europe: Real but relatively unimportant // *International Small Business Journal*. Vol. 16. № 1. P. 113–121.
- Scase R. (2000) *Entrepreneurship and Proprietorship in Transition: Policy Implications for the Small- and Medium-size Enterprise Sector*. Helsinki: United Nations University World Institute for Development Economics Research.
- Scase R. (2003) *Entrepreneurship and Proprietorship in Transition: Policy Implications for the SME Sector* // *Small and Medium Enterprises in Transitional Economies* / Eds. R. McIntyre, B. Dallago. London: Palgrave Macmillan. P. 64–77.
- Schillo S., Persault J. (2016) Entrepreneurial readiness in the context of national systems of entrepreneurship // *Small Business Economics*. Vol. 46. № 4. P. 619–637.
- Shane S., Locke E., Collins C.J. (2003) Entrepreneurial motivation // *Human Resource Management Review*. Vol. 13. № 2. P. 257–280.
- Smallbone D., Welter F. (2002) The distinctiveness of entrepreneurship in transition economies // *Small Business Economics*. Vol. 16. № 4. P. 249–262.
- Spicer A., McDermott G.A., Kogut B. (2000) Entrepreneurship and privatization in Central Europe: The tenuous balance between destruction and creation // *Academy of Management Review*. Vol. 25. № 3. P. 630–649.
- Szerb L., Trumbull W. (2015) Entrepreneurship and transition in the European transition countries. Is Transition Complete? Paper presented at the ERSA — European Regional Science Association Congress 2015, 25–28 August 2015, Lisbon, Portugal. DOI: 10.1002/jsc.2051.
- van der Zwan P., Verheul I., Thurik R. (2011) The entrepreneurial ladder in transition and non-transition economies // *Entrepreneurship Research Journal*. Vol. 1. № 2. P. 1–20.
- WEF (2015) *Leveraging Entrepreneurial Ambition and Innovation: A Global Perspective on Entrepreneurship, Competitiveness and Development*. Davos: World Economic Forum. Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEFUSA_EntrepreneurialInnovation_Report.pdf, дата обращения 12.11.2016.
- Welter F. (2005) Entrepreneurial Behaviour in Differing Environments // *Local Heroes in the Global Village* / Eds. D.B. Audretsch, H. Grimm, C.W. Wessner. Vol. 7. New York: Springer. P. 93–112.
- Welter F. (2011) Contextualizing entrepreneurship — conceptual challenges and ways forward // *Entrepreneurship Theory and Practice*. Vol. 35. № 1. P. 165–184.
- Welter F., Kautonen T., Chepurenko A., Malieva E., Venesaar U. (2005) Trust environments and entrepreneurial behavior — exploratory evidence from Estonia, Germany, and Russia // *Journal of Enterprising Culture*. Vol. 12. № 4. P. 327–349.
- Welter F., Smallbone D. (2011a) *Handbook of research on entrepreneurship policies in Central and Eastern Europe*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Welter F., Smallbone D. (2011b) Institutional perspectives on entrepreneurial behavior in challenging environments // *Journal of Small Business Management*. Vol. 49. № 1. P. 107–125.
- Williams C.C. (2008) Beyond necessity-driven versus opportunity-driven entrepreneurship: A study of informal entrepreneurs in England, Russia, and Ukraine // *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*. Vol. 9. № 3. P. 157–165.