

## ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРИЕНТАЦИИ В РОССИЙСКИХ ФИРМАХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: РОЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ

*Г. В. ШИРОКОВА, Л. С. СОКОЛОВА*  
*Высшая школа менеджмента СПбГУ*

В статье рассматривается взаимосвязь воспринимаемых характеристик институциональной среды и уровня предпринимательской ориентации в российских фирмах малого и среднего бизнеса. В результате эмпирического анализа 500 российских малых и средних предприятий было установлено, что восприятие внешней среды как враждебной и динамичной связано со склонностью российских предприятий к инновациям, риску и поддержанию агрессивной позиции на рынке для сохранения конкурентоспособности. Восприятие таких институтов, как уровень защиты прав частной собственности, уровень зависимости бизнеса от личных связей с людьми во власти, соблюдение административных норм и доступность госконтрактов, положительно связано с уровнем предпринимательской ориентации российских малых и средних предприятий, в то время как уровень защиты фирмы контрактным правом отрицательно связан с уровнем предпринимательской ориентации.

*Ключевые слова:* предпринимательская ориентация, институциональная среда, малый и средний бизнес.

В настоящее время концепция предпринимательской ориентации (ПО) является одной из самых изучаемых тем эмпирических исследований по предпринимательству. В течение последних трех десятилетий с момента возникновения концепции было проведено довольно много исследований, посвященных предпосылкам и последстви-

ям формирования предпринимательской ориентации, с целью лучшего понимания роли последней в развитии и успехе фирмы [Rauch et al., 2009]. В современной литературе существуют разные подходы к определению ПО (см. обзор подходов в [Широкова, 2012]); в своем исследовании мы будем опираться на определение,

Исследование проведено при финансовой поддержке государства в лице Минобрнауки России в рамках реализации научно-исследовательского проекта «Влияние институциональной среды на стратегический выбор и развитие предпринимательских фирм в России» (Соглашение № 8551).

© Г. В. Широкова, Л. С. Соколова, 2013

данное в работе [Avlonitis, Salavou, 2007, p. 567]: «Предпринимательская ориентация представляет собой организационный феномен, отражающий управленческую способность, с помощью которой фирмы начинают инновационные, проактивные и рискованные инициативы для изменения конкурентной борьбы в свою пользу».

Исследования предпосылок ПО посвящены изучению генезиса этого понятия и предназначены для расширения нашего понимания причин того, почему некоторые фирмы предпринимательские, а другие — нет. В качестве предпосылок ПО ученые рассматривают команду топ-менеджеров, стратегические процессы и организационные ресурсы фирмы, различные факторы бизнес-среды (см., напр.: [Li et al., 2008; Miles, Covin, Heeley, 2000; Tan, 1996]). Однако вопрос о том, что по существу заставляет развиваться ПО в качестве организационного феномена, все еще не полностью изучен. Например, авторы [Wiklund, Shepherd, 2003] призывают к исследованию детерминант ПО, чтобы лучше понять истоки возникновения и развития ПО в фирме.

Необходимо отметить возрастающую популярность исследований ПО вне США, где эта концепция возникла. Еще в 1996 г. Лампкин и Десс подчеркивали необходимость и значимость анализа национального контекста и его влияния на ПО, а также изучения ПО в других странах (см.: [Лампкин, Десс, 2012]). Например, авторы [Wales, Gupta, Mousa, 2011, p. 15] отмечают, что исследования ПО в странах с развивающимися экономиками очень ограничены, особенно в таких «стратегически важных странах, как Бразилия, Индия и Россия». В последние годы исследования предпринимательской ориентации в российских фирмах начали появляться, однако их количество остается незначительным. Небольшое число работ посвящено разным аспектам внутрифирменного предпринимательства (см., напр.: [Широкова и др., 2009; Широкова, Ежова, 2012]); предпринимательским намерени-

ям среди сотрудников российских компаний [Croucher, Rizov, 2011]; влиянию ПО, финансового и социального капитала на ожидаемые результаты деятельности фирм [Kickul, Griffiths, Vasq, 2010]. Однако исследований, посвященных предпосылкам формирования и развития ПО в российских фирмах малого и среднего бизнеса, мы не обнаружили.

Соответственно, проблематика настоящего исследования, посвященного изучению истоков формирования ПО в российских фирмах малого и среднего бизнеса, представляется своевременной и актуальной. Мы используем институциональный подход в исследованиях предпринимательства и менеджмента, фокусируя внимание на изучении взаимодействия регулятивного аспекта институциональной среды и уровня ПО в российских фирмах. Институциональный подход в исследованиях сосредоточен на изучении динамического взаимодействия между институтами и фирмами и рассматривает стратегический выбор как результат такой взаимосвязи [Peng, 2003]. В рамках нашего исследования стратегический выбор — это решение руководства о формировании и развитии предпринимательской ориентации.

В исследованиях по предпринимательству существуют два подхода к изучению взаимодействия между предпринимательскими фирмами и окружающей средой. Ситуационная теория (contingency theory) рассматривает внешнюю среду как набор объективных внешних условий, к которым организация должна адаптироваться [Aldrich, 1979; Hannan, Freeman, 1977]. Вместе с тем теория стратегического выбора (strategic choice perspective) концептуализирует внешнюю среду через *воспринимаемые* возможности и угрозы, которые влияют на стратегический выбор фирмы [Astley, Van de Ven, 1983; Child, 1972; Tang, Hull, 2012]. В данном исследовании используется теория стратегического выбора для анализа взаимосвязи *воспринимаемых характеристик* регулятивного аспекта российской институциональной среды и пред-

принимательской ориентации. Результаты предыдущих исследований показывают, что менеджеры реагируют на *восприятие* контекста, а не на его объективные характеристики [Gómez-Haro, Aragón-Correa, Córdoba-Pozo, 2011].

Цель данной статьи — изучить взаимосвязь между воспринимаемыми характеристиками факторов институциональной среды и развитием предпринимательской ориентации в российских фирмах малого и среднего бизнеса. Взаимосвязь факторов может быть двусторонней, и регрессионный анализ не позволяет сделать выводы о причинно-следственной связи между факторами исследования, которая рассматривается в ходе теоретического анализа в настоящей работе. Структура статьи организована следующим образом. В первом разделе мы представляем теоретическую основу исследования и его гипотезы. Второй раздел содержит описание методов эмпирического исследования, а третий — основные результаты анализа. В четвертом разделе представлено обсуждение полученных результатов. В заключении приведены основные выводы и ограничения, а также предложения для дальнейших исследований в данной области.

## ТЕОРИЯ И ГИПОТЕЗЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

### Предпринимательская ориентация и институциональная среда в России

Институты — это «правила игры в обществе», ограничительные рамки, которые структурируют и регулируют отношения между людьми и взаимодействия между фирмами [North, 1990] и включают в себя как формальные правила — законы и государственное регулирование, — так и неформальные — традиции, нормы и культуру [Peng, 2003]. Считается, что институциональная среда представляет собой совокупность трех аспектов, которые отвечают за разные институциональные эле-

менты [Scott, 1995] и могут оказывать различное влияние на поведение людей и организаций: регулятивного (политика государства по отношению к бизнесу), когнитивного (знания и навыки, разделяемые в обществе) и нормативного (система ценностей в обществе). Эти три измерения используются как для сравнительного анализа уровня предпринимательской активности в разных странах [Busenitz, Gomez, Spencer, 2000], так и для изучения факторов стратегического выбора фирмы во время фундаментальных институциональных изменений [Peng, 2003].

В каждой стране формируется институциональная среда, где есть свои правила и механизмы принуждения, оказывающие воздействие на стратегическое поведение фирмы. Институты могут как способствовать развитию предпринимательства и предпринимательских фирм, так и препятствовать этому. Кроме того, формальные и неформальные институты взаимодействуют между собой и влияют на поведение индивидуумов в обществе. Например, неформальные институты могут возникать не только в результате спонтанных или планируемых индивидуальных действий, но и частично выступать следствием формальных институтов, которые они, в свою очередь, также способны модифицировать [Smallbone, Welter, 2012]. В частности, специальные регулятивные нормы и законы обычно содержат явные правила их применения, однако с течением времени законы дополняются неписаными правилами, которые выражают имплицитное понимание их содержания. В этом смысле неформальные институты могут заполнять пробелы в законодательстве, которые становятся заметными только в случае применения законов и правил в ежедневной практике. Мы решили сфокусировать наше исследование на регулятивном аспекте, поскольку, на наш взгляд, для России, как и для других стран с развивающейся экономикой, именно этот аспект является наиболее динамичным с точки зрения скорости и непредсказуемости изменений.

Предпринимательская ориентация проявляется через одновременное использование инновационности, готовности к риску и проактивности фирмы (см.: [Ковин, Слевин, 2012; Miller, 1983]). Инновационность отражает склонность фирмы к экспериментированию, генерированию новых идей и участию в деятельности по созданию новых продуктов, процессов и услуг, так же как и открытость организационной культуры к новым идеям и комбинациям (см.: [Лампкин, Десс, 2012; Morris, Webb, Franklin, 2011]). Готовность к риску характеризует степень готовности топ-менеджмента инвестировать значительные ресурсы в проекты со значительной степенью неопределенности, когда результат неизвестен и существует большая вероятность значительных убытков [Лампкин, Десс, 2012; Miller, Friesen, 1978; Wiklund, Shepherd, 2003]. Проактивность проявляется в способности фирмы предвидеть будущие потребности и проводить необходимые изменения, опережая конкурентов [Dess, Lumpkin, 2005]. В эмпирических исследованиях используются два подхода к изучению ПО: *одномерный подход* (unidimensional), при котором используется композитная, или составная шкала (см., напр.: [Miller, 1983; Ковин, Слевин, 2012]), и *многомерный подход* (multidimensional), ассоциирующийся с работой [Лампкин, Десс, 2012] и в котором ПО понимается как набор независимых характеристик. Существующие исследования показывают, что допустимость исследования составляющих ПО по отдельности или вместе определяется теоретической точкой зрения [Covin, Green, Slevin, 2006; Covin, Wales, 2012]. Этот выбор во многом зависит от того, что выступает основной целью исследования — оценка влияния отдельных составляющих ПО (см., напр.: [Лампкин, Десс, 2012]) или оценка ПО как стратегического поведения фирмы, обусловленного позитивной ковариацией этих составляющих (см., напр.: [Ковин, Слевин, 2012; Miller, 1983]). Ввиду того что наш исследовательский вопрос имеет отношение к поведению фирмы в целом в зависимости

от воспринимаемых характеристик институциональной среды, мы будем использовать одномерный подход к анализу предпринимательской ориентации.

Предпринимательская ориентация является важным фактором для молодых растущих фирм малого и среднего бизнеса, которые конкурируют с крупными устоявшимися компаниями, так как она позволяет этим фирмам достигать необходимого темпа роста и желаемого уровня конкурентоспособности [Antoncic, Hisrich, 2001]. Крупные российские компании с авторитарным стилем управления часто теряют эффективность, достигая большого размера; они вырабатывают консерватизм, который ограничивает креативность и инициативность среди сотрудников [Филимонова, Моргунова, Потемкин, 2010]. Внутрифирменное предпринимательство, согласно [Багиев, Асаул, 2001], дает компании возможность преодолеть проблемы инерции, потери гибкости и неэффективной адаптации к изменяющимся условиям окружающей среды. Как отмечается в [Zahra et al., 2000], внутрифирменное предпринимательство необходимо для фирм из стран с развивающейся экономикой, чтобы обновиться, перераспределить ресурсы и создать бизнес, ориентированный на рынок и готовый конкурировать в глобальной экономике. Поэтому предпринимательская ориентация и предпринимательская культура являются первичными механизмами, необходимыми в динамичной российской бизнес-среде фирмам малого и среднего бизнеса для достижения роста и улучшения их деятельности [Ковин, Слевин, 2012; Covin, Slevin, 1991; Zahra, Covin, 1995; Covin, Lumpkin, 2011].

Результаты исследований ПО в развитых странах показывают, что во враждебной среде предпринимательские фирмы в целом более проактивны, склонны к риску и инновациям [Miller, Friesen, 1982; Ковин, Слевин, 2012; Covin, Covin, 1990]. В них демонстрируется, что в целом западные предпринимательские фирмы рассматривают враждебную среду как возможность

улучшить свою позицию на рынке с помощью агрессивных или инновационных стратегий [Tang, Hull, 2012]. Объяснением такому поведению фирм может служить то, что, несмотря на интенсивную конкуренцию в развитых странах, эта конкуренция регулируется, и поэтому рискованные инновации охраняются законами о защите прав на интеллектуальную собственность, а фирмы малого и среднего бизнеса находятся под патронажем правительства и получают значительную поддержку [Li, Atuahene-Gima, 2001; Li, Zhang, 2007]. Все эти поддерживающие факторы обычно недоступны фирмам в странах с развивающимися экономиками, таких как Россия, поэтому в них фирмы малого и среднего бизнеса часто развивают не оптимистичный взгляд, а повышенную восприимчивость к враждебности среды [Tang et al., 2008]. Соответственно, они могут реагировать на эту среду иначе, чем их западные коллеги [Tang, Hull, 2012].

Действия предпринимателей не только ограничены институциональными и культурными силами в их окружающей среде [North, 1990], но также поддерживаются новыми возможностями, открывающимися для тех, кто понимает и может использовать институциональный климат. В отсутствие нормального доступа к некоторым ресурсам предприниматели в развивающихся экономиках могут разрабатывать замену слабым правовым структурам и рынкам капитала [Bruton, Ahlstrom, 2003]. В работе [Tracey, Phillips, 2011] сделан вывод о наличии позитивного влияния институциональной среды на создание и развитие предпринимательства в развивающихся странах. Этот взгляд отличается от позиции многих других исследователей (см., напр.: [Aidis, 2005; Luthans, Ibrayeva, 2006]), которые воспринимают непредсказуемость институциональной среды как преграду для развития бизнеса на этих рынках. Рассмотрим далее, каким образом восприятие институтов может быть связано с развитием предпринимательской ориентации в российских малых и средних предприятиях.

## Защита прав собственности и ПО

Стабильная правовая среда и хорошо защищенные права собственности являются основой бизнеса: предприниматели не будут инвестировать в бизнес, если они не могут обеспечить возврат своих инвестиций [Долгопятова, 2007; Ben-Amar, André, 2006; Commander, Svejnar, Tinn, 2008]. В странах с низким уровнем защиты прав собственности инвестиции в бизнес ниже и скорость экономического роста меньше [McMillan, Woodruff, 2002; Puffer, McCarthy, 2001].

После распада Советского Союза предприниматели в большинстве стран с переходными экономиками стали свидетелями неспособности судов и полиции защищать права собственности и принимать правовые решения [Aidis, Adachi, 2006; Radaev, 2004; Volkov, 1999]. В работе [Puffer, McCarthy, Boisot, 2010] рассмотрен вклад неразвитых формальных институтов, таких как защита прав собственности, в развитие предпринимательства в Китае и России. Авторы пришли к выводу о том, что полный переход к формальным институтам в России и Китае усложняется широко распространенным использованием неформальных институтов, которые компенсируют недоразвитость формальных институтов. Российское правительство разработало правовую базу, схожую с той, что принята в странах с более развитой рыночной экономикой (например, законы о защите прав частной собственности, процедуре банкротства, коммерческой деятельности и налогообложению), однако оно продемонстрировало свою неспособность в вопросах их применения [Aidis, Estrin, Mickiewicz, 2008; Smallbone, Welter, 2001; Tonoyan et al., 2010]. Например, предприниматели и их собственность часто являются предметом корпоративных захватов со стороны крупного бизнеса и независимых рейдеров. Кроме того, недостаток формальных институтов, включая частную собственность, означает, что собственность может быть изъята федеральными или



региональными государственными органами [Bruton, Ahlstrom, Obloj, 2008].

Высокий уровень защиты прав частной собственности создает больше мотивации для развития инноваций в фирмах малого и среднего бизнеса, которые будут защищены правовой системой. Без защиты прав частной собственности предприниматель не станет инвестировать свои ресурсы в развитие новых продуктов и услуг, если существует угроза изъятия собственности. Поэтому мы полагаем, что российские фирмы малого и среднего бизнеса менее склонны инвестировать в исследования и разработки, когда уровень защиты прав собственности невысок. Инновационная составляющая ПО отражает склонность к разработке и поддержке новых идей, экспериментам и креативным процессам [Лампкин, Десс, 2012], что означает для фирмы необходимость инвестировать в инновации. Проактивность относится к ожиданию и действию по отношению к будущим потребностям рынка, поэтому проактивные фирмы становятся пионерами в реализации новых рыночных возможностей [Wiklund, Shepherd, 2005]. Готовность к риску ассоциируется с желанием выделять больше ресурсов на проекты, в которых издержки провала могут быть высоки [Miller, Friesen, 1982]. Таким образом, ПО является ресурсозатратной стратегической ориентацией [Covin, Slevin, 1991], и фирмы малого и среднего бизнеса будут формировать и развивать предпринимательскую ориентацию только в случае, если топ-менеджмент будет уверен в том, что права частной собственности защищены законом. В этой связи можно сформировать первую гипотезу.

*Гипотеза 1. Воспринимаемый уровень защиты прав частной собственности позитивно связан с уровнем ПО российских фирм малого и среднего бизнеса.*

## **Защита контрактным правом и ПО**

Защита контрактным правом является важным фактором предсказуемости поведения экономических агентов. В России и Китае

сильно развиты личные отношения и зависимость фирмы от репутации [Puffer, McCarthy, Boisot, 2010]. Более того, Россия традиционно рассматривается как общество с низким уровнем доверия [Kuznetsov, Kuznetsova, 2008]. Поэтому, несмотря на то что в России, конечно, существует контрактное право, использование личных связей в бизнес-среде доминирует. Учитывая недостаток развитых институтов для защиты контрактных прав и поддержания нормального функционирования бизнеса, предприниматели полагаются в основном на свои связи и создают «дружественные» отношения с «правильными» людьми (в том числе в органах власти), которые могут помочь им в развитии бизнеса (см., напр.: [Ahlstrom, Bruton, 2010]).

Таким образом, в России низкий уровень доверия между бизнес-партнерами и противоречивость формальных правил приводят к высокому уровню непредсказуемости со стороны внешних контрагентов. Кроме того, даже если предприниматели в России ценят честность в бизнес-отношениях, они все равно не полностью доверяют друг другу из-за довольно частых нарушений контрактных обязательств и низкого уровня прозрачности транзакций [Radaev, 2004]. Соблюдение контрактных обязательств, сопровождаемое доверием к бизнес-партнерам, обычно приводит к более низким транзакционным издержкам и снижению неопределенности. Это особенно важно для фирм малого и среднего бизнеса, если принимать во внимание ограниченность доступных для них ресурсов. Российские предприниматели достаточно редко обращаются в суд для разрешения бизнес-споров, и часто большинство из них стараются урегулировать спор неформально [Radaev, 2004]. В числе других причин, по которым предприниматели в России не идут в суд при нарушении контрактных обязательств, — восприятие судов как коррумпированного института, часто используемого в качестве инструмента нечестной конкуренции [Tonoayn et al., 2010]. Более

того, судебные тяжбы требуют много времени и ресурсов и могут быть особенно дорогими для предпринимателей и фирм малого и среднего бизнеса.

Инновационность, проактивность и принятие риска, как отмечалось, ассоциируются с необходимостью дополнительных инвестиций в ресурсы. В двух лонгитюдных (longitudinal) исследованиях российских фирм малого и среднего бизнеса было обнаружено, что рост фирмы в первую очередь зависит от комбинации ресурсов и последовательности, в которой они использовались [Batjargal, 2002]. Принимая во внимание ограниченность всех типов ресурсов для фирм малого и среднего бизнеса в России [Puffer, McCarthy, 2001], предприниматели больше полагаются на социальный капитал, который является источником разных типов ресурсов, включая финансовый капитал, человеческие ресурсы и т. д. В то же время фирмы сталкиваются с большими сложностями в формировании социальных сетей, основанных на персональных контактах, так как уровень доверия в России очень низок среди бизнес-партнеров и предприниматели часто стараются подписывать контракты и соглашения только с теми людьми, которым доверяют [Puffer, McCarthy, 2001]. Учитывая вышеизложенное, мы полагаем, что российские фирмы малого и среднего бизнеса будут более предпринимательскими (инновационными, проактивными и готовыми к принятию риска), когда воспринимаемый ими уровень защиты их контрактных прав выше, так как снижаются трансакционные издержки, связанные с заключением контрактов. Кроме того, это создает возможность для развития социального капитала через повышение уровня доверия между партнерами, что приводит к развитию дополнительного источника ресурсов. Таким образом, можно выдвинуть вторую гипотезу.

*Гипотеза 2. Воспринимаемый уровень защиты контрактным правом позитивно связан с уровнем ПО в российских фирмах малого и среднего бизнеса.*

### **Зависимость бизнеса от неформальных связей с представителями власти и ПО**

Согласно исследованиям политическая власть выступала одним из наиболее важных ресурсов в предсказании выживаемости и роста российских фирм малого и среднего бизнеса в 1990-е гг. [Puffer, McCarthy, 2001]. Личные связи с представителями власти традиционно служили главным источником ресурсов для российских предпринимателей. Исторические корни этой традиции вышли из советской эпохи, когда «сеть блата» выступала как неформальная система обмена, в которой обмен услугами был построен на доступе к дефицитным товарам [Michailova, Worm, 2003; Bashkirova, 2001]. После развала Советского Союза и движения к созданию рыночной экономики важность личных связей с представителями власти не снизилась, а скорее изменила свою природу, так как эти «связи с нужными людьми» стали важны в предпринимательском процессе и развитии нового бизнеса [Batjargal, 2005]. «Связи с нужными людьми» определяют успех экономических действий: предприниматели без связей с государственными чиновниками сталкиваются со значительными барьерами для входа на рынок и сложностями при росте их бизнеса [Guseva, 2007].

Доступ к власти необходим российским предпринимателям для получения разрешений при создании компании, для начала экспорта и др. Кроме того, отношения с властью формируют конкурентное преимущество в рамках получения государственных грантов, участия в правительственных программах поддержки бизнеса, получения недвижимости и т. д. Большинство новых предпринимателей не имеют доступа к государственным органам и чиновникам и вынуждены разрабатывать иные пути получения ресурсов и развития конкурентного преимущества.

Таким образом, мы полагаем, что фирмы малого и среднего бизнеса в России,

которые не имеют личных неформальных контактов с представителями официальных государственных органов, воспринимают бизнес-среду как более враждебную и вынуждены изыскивать другие способы улучшения результатов деятельности, включая развитие ПО и предпринимательской культуры внутри фирмы. Вместе с тем справедливо и противоположное утверждение — в случае наличия указанных контактов фирма может получить конкурентное преимущество, полагаясь на связи с представителями власти, которые, предоставляя патронаж, могут решать многие проблемы фирм малого и среднего бизнеса, и поэтому такая фирма может не развивать ПО. Таким образом, возникает третья гипотеза.

*Гипотеза 3. Зависимость бизнеса от личных связей с властью негативно связана с уровнем ПО в российских фирмах малого и среднего бизнеса.*

### **Соблюдение налогового законодательства и ПО**

Не только регулятивные аспекты внешней среды определяют условия ведения бизнеса фирмы. В исследовании [Meek, Pacheco, York, 2010] показано, что на эффект регулятивной среды влияют социальные нормы, которые превалируют в бизнес-среде. Зависимость бизнес-операций от нелегальных схем, таких как неуплата налогов, взяточничество и другие коррумпированные методы ради выживания или роста в нарушение существующих правил, создает легитимную угрозу для бизнеса и его владельца, но также повышает вероятность того, что власть сама будет вовлечена в полуправильное или нелегальное поведение (например, в форме выборочных полицейских рейдов, официально направленных на выявление финансовых махинаций, но реально — на изъятие денег) [Aidis, Adachi, 2006].

Соблюдение налогового режима в странах с развивающейся экономикой не всегда способствует конкурентному преимуществу. Нередко, наоборот, оно ведет к потере доли рынка из-за возросших издержек.

Например, в России, несмотря на объявленные государственные программы поддержки малого и среднего бизнеса, налоговое бремя остается непропорционально тяжелым, особенно для молодых фирм. Согласно результатам экспертного опроса в рамках «Глобального мониторинга предпринимательства» в России, новый Налоговый кодекс, который вошел в силу в 2011 г., не только повысил налоговое бремя на малые и средние предприятия, но также ввел и дополнительную неразбериху в интерпретацию отдельных статей [Глобальный мониторинг..., 2011]. В исследовании 999 фирм из пяти городов РФ (Москвы, Владимира, Нижнего Новгорода, Новгорода, Томска), проведенном ИСС «Business Thesaurus» в 2001 г., среди трех основных проблем, определенных малым бизнесом, первой была названа проблема высоких налогов (49,1% респондентов).<sup>1</sup>

Несмотря на то что налоговая политика, очевидно, негативно влияет на результаты деятельности фирм малого и среднего бизнеса, тем не менее мы полагаем, что если компания соблюдает налоговый режим и платит все налоги, то ей приходится искать другие пути повышения конкурентоспособности, в том числе и посредством развития проактивности, инновационности и принятия риска. Таким образом, соблюдение налогового законодательства приводит к более высокому уровню ПО в фирмах на развивающихся рынках, включая Россию. Сформулируем четвертую гипотезу.

*Гипотеза 4. Соблюдение налогового законодательства позитивно связано с уровнем ПО в российских фирмах малого и среднего бизнеса.*

### **Соблюдение административных норм и ПО**

Помимо проверок со стороны налоговых органов существует множество других проверок, которым подвержен малый и сред-

<sup>1</sup> См.: [http://www.nisse.ru/business/help/magazine/gildia/articles\\_40.html](http://www.nisse.ru/business/help/magazine/gildia/articles_40.html).



ний бизнес. Их главной целью является оценка соблюдения бизнесом административных норм. Многие предприниматели из стран с развивающейся экономикой заявляют, что сложная система инспекций бизнеса содержит много излишних и дублирующих проверок [Huber, 2009]. Ежегодный набор проводимых инспекций необходим для оценки условий ведения бизнеса и выявления потенциальных опасностей для сотрудников и клиентов фирмы. Эти бизнес-инспекции отличаются типом и частотой в зависимости от законов и правил, существующих в разных странах.

На развивающихся рынках из-за высокого уровня коррупции фирмы малого и среднего бизнеса воспринимают подобные инспекции негативно. В ситуациях, когда компания не соблюдает административные правила из-за необходимости осуществления значительных инвестиций, топ-менеджмент фирм малого и среднего бизнеса часто вступает в коррумпированные отношения с представителями инспекций. Согласно результатам опроса 963 российских фирм малого и среднего бизнеса, проведенного Всемирным банком и Европейским банком реконструкции и развития в 2009 г.<sup>2</sup>, в среднем фирма проходит через 100 инспекций в год, а объем взяток чиновникам составляет в среднем 20 тыс. долл. Подобное нарушение законов, с одной стороны, повышает риск закрытия бизнеса, а с другой — снижает уровень лояльности сотрудников, поскольку они воспринимают такое поведение топ-менеджмента как нарушение их прав на безопасную среду на рабочем месте. В то же время если компания соблюдает все требования и бизнес-правила, то это может привести к возрастающим издержкам ведения бизнеса и снизить ее конкурентоспособность. С этой точки зрения компания будет более ориентирована на поиск других источников повышения конкурентоспособности, напри-

мер через возрастающий уровень проактивности, инновационности и принятия риска. Кроме того, соблюдение административных норм повышает лояльность сотрудников, что является условием роста уровня ПО в компании. Таким образом, если уровень соблюдения административных норм высок, компания будет ориентирована на предпринимательство. В этой связи мы выдвигаем следующую гипотезу.

*Гипотеза 5. Соблюдение административных норм позитивно связано с уровнем ПО в российских фирмах малого и среднего бизнеса.*

### **Доступность государственных контрактов и ПО**

Как отмечалось, развитие ПО требует дополнительных инвестиций и является ресурсозатратной стратегией фирмы [Wiklund, Shepherd, 2005; Covin, Slevin, 1991; Romanelli, 1987]. Поэтому доступ к большим объемам ресурсов облегчает формирование ПО и способствует развитию культуры экспериментирования [Wiklund, Shepherd, 2005; Bourgeois, 1981]. Доступ к финансам особенно важен для малых и средних предприятий. Доступность достаточных финансовых ресурсов снижает недостаток других ресурсов, так как они могут быть приобретены с их помощью [Dollinger, 1999].

Согласно [Greene, Brown, 1997] малый и средний бизнес, вовлеченный в инновационную активность, имеет большую потребность в финансовых ресурсах. В западных странах малый и средний бизнес часто получает доступ к ним через венчурный капитал, но на развивающихся рынках эта отрасль еще неразвита, и компаниям приходится искать другие источники финансирования. В этих странах основным финансовым ресурсом является частный капитал владельца, который может быть увеличен посредством участия в государственных программах поддержки малого бизнеса, иногда — за счет банковских кредитов и в редких случаях — путем

<sup>2</sup> См.: <http://www.ebrd.com/pages/research/economics/data/beeps.shtml>.

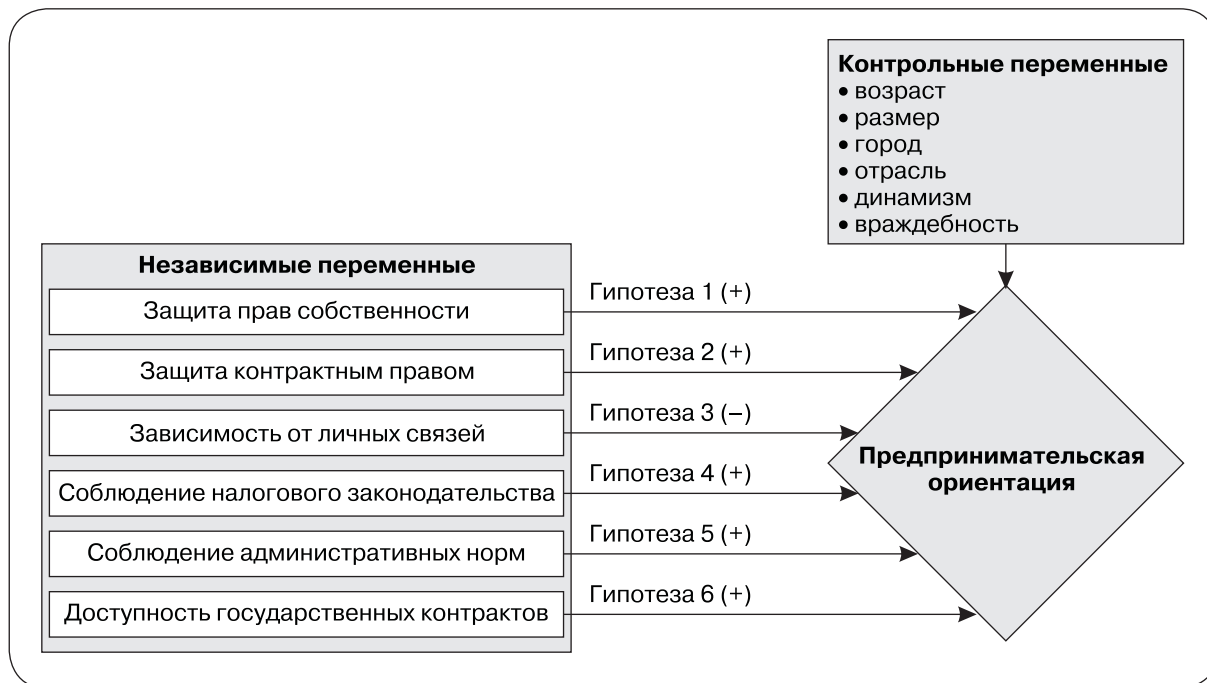


Рисунок. Модель исследования

финансовой поддержки профессиональных инвесторов.

В России доступ к финансовым ресурсам серьезно ограничен, особенно для малых и средних предприятий. Согласно результатам проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства», финансовая поддержка традиционно является одним из факторов, которые влияют на развитие предпринимательства в России [Глобальный мониторинг..., 2011]. Для многих российских фирм малого и среднего бизнеса возможным источником финансовых ресурсов является контракт с госструктурами, когда государство выступает в качестве основного клиента. Во многих случаях бизнес обслуживает только одного клиента — государство, и часто потеря доступа к государственным контрактам ведет такой бизнес к банкротству и смерти.

Доступность государственных контрактов означает, что у фирмы есть доступ к финансовым ресурсам на постоянной основе. Большой доступ к финансовым ресурсам может снизить вероятность того, что

рискованный проект станет фатальным для фирмы. Это способствует развитию готовности к риску и повышает уровень инновационности и экспериментирования в фирме [Wiklund, Shepherd, 2005]. Таким образом, мы выдвигаем шестую гипотезу.

*Гипотеза 6. Доступность государственных контрактов позитивно связана с уровнем ПО в российских фирмах малого и среднего бизнеса.*

Общая модель исследования представлена на рисунке.

## МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

### Выборка и процедура сбора данных

Сбор данных проходил в 2007–2008 гг., было опрошено 500 фирм из Москвы и Санкт-Петербурга. В выборку попали фирмы с численностью персонала от 3 до 500 человек. Для ее формирования использовались метод пропорциональной выборки и

база данных «СПАРК-Интерфакс». Применение соответствующих целевых характеристик выборки позволило выделить две подгруппы российских компаний (все частные компании, зарегистрированные в Москве или Санкт-Петербурге с численностью работников до 500 сотрудников по трем быстрорастущим отраслям). Далее из этой совокупности были случайным образом отобраны компании пропорционально региону, отрасли и размерам. Выбранные компании представляют три отрасли: (1) оптовая и розничная торговля; (2) HoReCa — отели, рестораны и кафе; (3) ИТ-отрасль (информационные технологии и телекоммуникации, цифровое телевидение, программное обеспечение и т. п.).

В рамках исследования для опроса были выбраны два города Российской Федерации с наибольшей предпринимательской активностью — Москва и Санкт-Петербург. Решение об ограничении выборки исключительно компаниями Москвы и Санкт-Петербурга было вызвано тем, что на территории РФ малые и средние предприятия распространены крайне неравномерно. Исторически в двух крупнейших российских городах, Москве и Санкт-Петербурге, была сконцентрирована значительная часть российских фирм малого и среднего бизнеса [Сайдуллаев, Шестоперов, 2009]. По данным отчета Национального института системных исследований проблем предпринимательства за февраль 2009 г., по состоянию на 1 октября 2008 г. в Москве и Санкт-Петербурге был отмечен один из самых значительных показателей количества малых и средних предприятий на 100 тыс. жителей: 275,1 и 337,1 компаний соответственно [Сайдуллаев, Шестоперов, 2009].<sup>3</sup> Кроме того, следует признать, что опрос малых и средних предприятий из Москвы и Санкт-Петербурга представляет собой задачу гораздо более простую, нежели сбор данных и проведе-

ние интервью в малых и средних фирмах по всей территории страны.

Данные были собраны при помощи личных интервью с топ-менеджерами исследовательской компании «Всероссийский центр изучения общественного мнения» (ВЦИОМ)<sup>4</sup>, нанятой исследовательской командой по контракту для сбора данных. Решение использовать стороннюю организацию для сбора данных было принято по нескольким причинам. Исследовательская команда, во-первых, осознавала сложности проведения такого исследования по малым и средним фирмам в России, так как они обычно менее настроены предоставлять информацию, а во-вторых, уже имела опыт сотрудничества с ВЦИОМом и могла проверить качество данных.

Представители ВЦИОМа провели структурированные интервью с главами фирм (генеральными директорами, владельцами или топ-менеджерами) с ноября 2007 г. по август 2008 г. Эти интервью основывались на анкете, разработанной исследовательской командой. Вопросы анкеты были посвящены различным аспектам деятельности компании в 2007 г. Интервью длились от 60 до 90 минут. В ходе опроса гарантировалась анонимность ответов и указывалось, что будут опубликованы только общие результаты исследования.

В выборке доля фирм с численностью менее 50 сотрудников составила 27,8%, фирм с численностью от 50 до 100 сотрудников — 31,2%, фирм с численностью 100–200 сотрудников — 24,2%, фирм с численностью 200–500 сотрудников — 16,6%. Что касается распределения выборки по организационно-правовым формам, то 79,4% составили общества с ограниченной ответственностью, 17,4% — закрытые акционерные общества, 3,2% — открытые акционерные общества. Распределение компаний по отраслям в выборке выглядит

<sup>3</sup> См.: [http://www.nisse.ru/business/article/Article\\_383.html](http://www.nisse.ru/business/article/Article_383.html).

<sup>4</sup> Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) является старейшей и одной из ведущих маркетинговых и исследовательских компаний на постсоветском пространстве. Информация о ВЦИОМе: <http://wciom.ru>.

следующим образом: оптовая и розничная торговля — 71,8%, гостиницы и рестораны — 15%, ИТ-отрасль — 13,2%. Средний возраст компаний, попавших в выборку исследования, составил 11,3 года.

## Переменные

*Зависимая переменная* — ПО. Предпринимательская ориентация измерялась по шкале, представленной в работе [Ковин, Слевин, 2012]: по три вопроса по каждому фактору — инновационность, проактивность и готовность к риску. Шкала ПО (см. Приложение) формировалась путем агрегирования шкал инновационности, проактивности и готовности к риску через расчет средневзвешенных величин. Значение альфы Кронбаха шкалы предпринимательской ориентации равно 0,799, что свидетельствует о высоком уровне согласованности шкалы. Среднее взвешенное значение по шкале — 3,3, стандартное отклонение — 0,91.

*Независимые переменные.* Независимые переменные включают характеристики регулятивной институциональной среды, такие как защита прав частной собственности и защита контрактным правом, уровень соблюдения фирмами налогового законодательства и существующих административных норм, доступность государственных контрактов. Шкалы для измерения независимых переменных были адаптированы из анкеты исследования BEEPS (Business Environment and Enterprise Performance Survey) Всемирного банка и Европейского банка реконструкции и развития.<sup>5</sup>

*Контрольные переменные.* В предыдущих исследованиях было показано, что уровень ПО фирмы зависит от размера фирмы, измеряемого численностью персонала (см.: [Лампкин, Десс, 2012; Walter, Auer, Ritter, 2006; Wiklund, Shepherd, 2004; 2005]). Эффект возрастания числа работников на 1 человека различен для компа-

нии с 3 сотрудниками и 500 сотрудниками. Поэтому в нашей модели используется логарифм числа сотрудников для измерения увеличения роста продаж, когда число сотрудников возрастает на 1% [Wooldridge, 2003]. Таким образом, мы контролируем размер фирмы, используя логарифм числа сотрудников. Возраст фирмы также является значимым фактором по отношению к стратегическому выбору фирмы. Чем старше фирма, тем она более иерархична и инертна и потому менее мотивирована к переменам и инновациям [Huego, Jaumandreu, 2004; Tang, Hull, 2012]. Возраст фирмы рассчитывается как разница между годом проведения опроса и годом создания фирмы. Два города, в которых проводилось исследование, добавлены в модель в качестве бинарной переменной. Переменная города имеет значение «1», если фирма из Санкт-Петербурга, и «0» — из Москвы. Кроме того, тип отрасли, в которой конкурируют фирмы, также влияет на необходимость развития предпринимательской стратегии [Covin, Slevin, 1991; Kreiser et al., 2010]. В регрессионной модели отрасль представлена переменными отраслей HoReCa и ИТ. Торговля, как отрасль с самым большим числом компаний в выборке, является базовой.

Результаты многих исследований показывают, что динамизм и враждебность внешней среды имеют позитивную связь со способностью фирмы к развитию инновационности, проактивности и склонности к риску (см., напр.: [Khan, Manopichetwattana, 1989; Tan, 1996; Smallbone et al., 2010]) и ПО в целом [Ковин, Слевин, 2012; Covin, Covin, 1990]. Поэтому в нашу модель мы включили эти переменные как контрольные. Шкалы для их измерения основаны на шкале, представленной в исследовании [Miller, 1987]. Переменная «динамизм» включает четыре вопроса, измеряющих воспринимаемый уровень перемен в поведении потребителей, конкурентов, поставщиков и государства. Эти шкалы были агрегированы в одну шкалу путем расчета средневзвешенных величин. Альфа Крон-

<sup>5</sup> См.: <http://www.ebrd.com/pages/research/economics/data/beeps.shtml>.



баха данной шкалы — 0,79. Переменная «враждебность» включает четыре вопроса о степени враждебности поведения потребителей, конкурентов, поставщиков и государства. Эта переменная также была образована путем агрегирования шкал через расчет средневзвешенных величин. Альфа Кронбаха этой шкалы — 0,86. Вопросы для измерения переменных представлены в Приложении.

## РЕЗУЛЬТАТЫ АНАЛИЗА ДАННЫХ

Дескриптивная статистика и матрица корреляции приведены в табл. 1. Средние значения для переменных «соблюдение налогового законодательства» и «соблюдение административных норм» — 4,28 и 4,23 соответственно (из возможных 5), что ставит вопрос о честности ответов респондентов на чувствительные вопросы. Тем не менее анализ корреляции показывает, что эти переменные сильно коррелируют (0,748,  $p = 0,000$ ). Это косвенно подтверждает честность респондентов, так как согласуется с предположением о том, что фирмы, соблюдающие один вид законодательства, скорее всего, будут соблюдать и другой. Уровень защиты прав собственности и уровень защиты контрактным правом также сильно положительно коррелируют (0,716,  $p = 0,000$ ), что также косвенно подтверждает достоверность переменных, так как обе переменные показывают уровень правового развития, воспринимаемого фирмами. Однако это может свидетельствовать о мультиколлинеарности. Позже в ходе регрессионного анализа переменные не показали высоких уровней вариации, поэтому мультиколлинеарность не влияет на результаты анализа.

Следует также отметить, что ПО имеет значительную корреляцию с большинством независимых переменных, кроме переменных «защита контрактным правом», «соблюдение налогового законодательства», «соблюдение административных норм» и

«возраст», что показывает возможную связь между ПО и другими переменными модели уже на этой стадии анализа.

Мы использовали регрессионный анализ для оценки дополнительного вклада независимых переменных (модель 3) после учета влияния основных контрольных переменных в модели 1 и переменных динамики и враждебности в модели 2. Данный тип регрессии применяется, когда анализируются сильно коррелирующие независимые переменные [Cohen, Cohen, 1983; Wiklund, Shepherd, 2005]. Результаты регрессионного анализа представлены в табл. 2. Для тестирования гипотез исследования мы сначала добавили контрольные переменные (столбец 1), затем динамизм и враждебность (столбец 2), затем независимые переменные (столбец 3).

Контрольные переменные «размер», «возраст», «город» (Санкт-Петербург), «отрасль» (HoReCa и ИТ) объясняют 7,1% вариации уровня ПО в российских фирмах малого и среднего бизнеса ( $p < 0,001$ ). Следующий шаг анализа направлен на выявление взаимосвязи воспринимаемых характеристик динамики и враждебности с ПО.  $R^2$  во второй модели равен 0,184, что означает, что эти переменные объясняют 18,4% вариации уровня ПО в российских фирмах малого и среднего бизнеса ( $p < 0,001$ ). Изменение  $R^2$  в модели 2, включающей динамизм и враждебность, по сравнению с моделью 1 статистически значимо на уровне 0,001. В третьей модели добавлены основные независимые переменные исследования.  $R^2$  модели 3 равен 0,219. Институциональные факторы и контрольные переменные объясняют 21,9% вариации ПО. Изменение  $R^2$  в модели 3 по сравнению с моделью 2 также статистически значимо на уровне 0,001, что свидетельствует о высокой значимости главных независимых переменных модели.

Размер фирмы выступает значимым фактором, связанным с предпринимательской ориентацией. Компании с большим числом сотрудников более склонны к предпринимательскому поведению, принимая

Таблица 1

## Дескриптивная статистика и матрица корреляции

№	Переменная	Среднее значение	Стандартное отклонение	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	ПО	3,55	0,92	1														
2	Возраст	9,47	8,32	-0,010	1													
3	Размер	3,7	1,36	0,124**	0,235**	1												
4	Город (Санкт-Петербург)	0,29	0,45	-0,002	-0,047	0,262**	1											
5	Торговля	0,72	0,45	0,178**	-0,089*	-0,046	0,035**	1										
6	HoReCa	0,15	0,36	-0,189**	0,127**	0,059	-0,045	-0,670**	1									
7	ИТ	0,13	0,34	-0,38	-0,016	0,000	0,000	0,622**	-0,164**	1								
8	Динамизм	3,22	0,75	0,301**	0,081	0,056	0,113*	0,033	-0,072	0,033	1							
9	Враждебность	2,97	0,89	0,251**	0,015	0,084	0,047	-0,025	0,018	0,014	0,470**	1						
10	Защита прав собственности	3,66	1,04	0,116**	0,000	-0,005	-0,289**	0,210**	-0,116**	-0,157**	-0,127**	-0,185**	1					
11	Защита контрактным правом	3,67	1,04	0,034	0,069	-0,055	-0,289**	0,282**	-0,143**	-0,225**	-0,133**	-0,199**	0,716**	1				
12	Зависимость от личных связей	2,86	1,25	0,206**	0,072	0,039	0,002	-0,131**	0,135**	0,027	0,244**	0,373**	-0,227**	-0,216**	1			
13	Соблюдение налогового законодательства	4,28	0,84	0,001	-0,011	-0,117*	-0,120**	0,258**	-0,263**	-0,057	-0,186**	-0,334**	0,341**	0,375**	-0,227**	1		
14	Соблюдение административных норм	4,23	0,91	0,081	0,013	-0,111*	-0,233**	0,212**	-0,205**	-0,059	-0,116*	-0,261**	0,303**	0,367**	-0,207**	0,784**	1	
15	Доступность государственных контрактов	3,45	1,20	0,150**	0,089*	0,058	-0,166**	0,037	-0,133**	0,091*	-0,014	-0,035	0,221**	0,193**	-0,100*	0,189**	0,270**	1

Примечания:

\*\* — корреляция значима на уровне 0,01;

\* — корреляция значима на уровне 0,05.

Таблица 2

## Результаты регрессионного анализа

Переменная	Модель 1	Модель 2	Модель 3
	Коэффициент	Коэффициент	Коэффициент
Константа	3,360***	2,063***	1,622***
Возраст	-0,005	-0,007	-0,007
Размер	0,107***	0,099***	0,090***
Город (Санкт-Петербург)	-0,137	-0,199**	-0,125
HoReCa	-0,549***	-0,526***	-0,125**
ИТ	-0,032	-0,056	-0,117
Динамизм		0,292***	0,262***
Враждебность		0,141***	0,106*
Защита прав собственности			0,108*
Защита контрактным правом			-0,106*
Зависимость от личных связей			0,109***
Соблюдение налогового права			-0,073
Соблюдение административных норм			0,158**
Доступность государственных контрактов			0,076*
$R^2$	0,071	0,184	0,219
$R^2_{adj}$	0,06	0,170	0,195
$F$	6,522***	13,661***	9,051***
Изменение $R^2$		0,113	0,036
Изменение $F$		7,139	4,610
Количество наблюдений	432	432	432

Примечания: зависимая переменная — ПО;

\* — значимо на уровне  $p < 0,1$ ;

\*\* — значимо на уровне  $p < 0,05$ ;

\*\*\* — значимо на уровне  $p < 0,01$ .

во внимание, что в среднем в выборке присутствуют только фирмы малого и среднего размера. Переменная города (Санкт-Петербург) не значима в модели 1, но имеет значимую негативную связь с ПО в модели 2, что говорит о том, что с учетом воспринимаемого динамизма и враждебности среды в фирмах из Санкт-Петербурга уровень ПО в фирмах в среднем ниже, чем в Москве. Отрасль HoReCa имеет негативную значимую связь с уровнем ПО, что означает, что уровень ПО фирм в ней ниже, чем в отрасли торговли. При этом ИТ-отрасль не получила значимых оценок в модели.

Динамизм внешней среды имеет значимую положительную связь с предпринима-

тельской ориентацией. Переменная «динамизм» значима на уровне 0,001. Это означает, что нестабильная и динамичная среда заставляет фирмы быть более склонными к инновациям и с помощью поддержания агрессивной позиции оставаться конкурентоспособными на рынке. Переменная «враждебность» позитивно связана с ПО на уровне 0,01 в обеих моделях, что свидетельствует о том, что уровень враждебности взаимосвязан с уровнем ПО фирмы. Данные результаты согласуются с предыдущими исследованиями, которые показывают, что во враждебной и динамичной среде уровень ПО выше, чем в стабильной и благоприятной среде (см.: [Ковин, Слевин, 2012; Wiklund, Shepherd, 2005]).

Защита прав частной собственности имеет значительную положительную связь с предпринимательской ориентацией фирмы. Защита контрактным правом имеет значимую негативную связь. Это подтверждает гипотезу 1 и опровергает гипотезу 2. Зависимость бизнеса от личных связей с органами власти имеет значимую положительную связь с предпринимательской ориентацией, что опровергает нашу гипотезу 3. Соблюдение налогового законодательства не имеет значимых значений по отношению к ПО, что выступает опровержением гипотезы 4. В то же время соблюдение административных норм имеет значимую положительную связь с ПО, что подтверждает гипотезу 5. Доступность контрактов с государством имеет значимую положительную связь с уровнем ПО — это означает, что возможность фирмы заключить прибыльный контракт с государством приводит к повышенной проактивности, инновационности и готовности к риску фирмы, что согласуется с гипотезой 6.

## ОБСУЖДЕНИЕ ПОЛУЧЕННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Результаты проведенного исследования показывают, что в динамичной и враждебной среде способность фирмы малого и среднего бизнеса использовать ресурсы и знания ограничены, что заставляет ее формировать предпринимательскую ориентацию и развивать новые пути ведения бизнеса в изменяющейся институциональной среде, такой как бизнес-среда в России. На уровень ПО в российских фирмах малого и среднего бизнеса также положительно влияют воспринимаемые топ-менеджментом фирмы такие факторы институциональной среды, как защита прав собственности, зависимость бизнеса от личных связей с людьми во власти, соблюдение административных норм и доступность государственных контрактов. В то же время если уровень защиты контрактным правом воспринимается топ-менеджментом как высо-

кий, то это ведет к снижению уровня ПО в российских фирмах малого и среднего бизнеса. Вероятно, восприятие различий в бизнес-среде обусловлено различиями в районах и в сфере ведения бизнеса. Несмотря на общие правовые нормы (в целом по стране), уровень применения их на практике может различаться в условиях одного города, одного районного суда или налоговой инспекции. Кроме того, очевидно, фирмы работают в разных отраслях, которые по своей сути тоже неоднородны. Решающим фактором даже в торговле может быть доступ к абсолютно разным ресурсам, учитывая наличие различных стратегий (интернет-торговля, оптовая и розничная торговля были объединены в одну отраслевую группу в настоящем исследовании). Поэтому и для одной отрасли, и для одного города воспринимаемые враждебность и динамизм бизнес-среды будут разными. Воспринимаемая защищенность контрактным правом может зависеть не только от применения права, но и от контрактной культуры в рамках замкнутого бизнес-сообщества. Если фирма не сталкивалась с проблемами в работе со своими контрагентами, то она будет ощущать защищенность независимо от реального уровня защиты в судах.

Рассмотрим каждый из полученных результатов более подробно.

*Защита прав частной собственности* является основой для инноваций и позитивно связана с ПО в российских фирмах. Например, в работах [Li, Atuahene-Gima, 2001; Tang, Hull, 2012] доказано, что защита прав частной собственности является необходимым условием развития предпринимательства и инноваций на развивающихся рынках. Из-за недостатка четко прописанных и соблюдаемых законов, касающихся частной и интеллектуальной собственности во враждебной и динамичной среде, когда конкуренция усиливается, оппортунистическое поведение, такое как взяточничество или захват прибылей через пиратство, также усиливается [Li, Zhang, 2007]. Вышеуказанные факторы ограни-



чивают ожидаемую отдачу от инновационных проектов, что, в свою очередь, снижает уровень ПО, так как фирмы больше ориентируются на существующие продукты и услуги и концентрируют свои ресурсы на тех из них, которые доказали свою эффективность на рынке.

*Защита контрактным правом* имеет значимую негативную связь с предпринимательской ориентацией фирмы. Этот результат оказался для нас неожиданным, поскольку мы предполагали, что защита контрактным правом в России будет способствовать развитию ПО в малом и среднем бизнесе. В отсутствие развитых институтов контрактного права неформальные институты, такие как социальные сети и доверие, заменяющие защиту контрактным правом, могут в развивающейся экономике предоставить более эффективную поддержку фирмам малого и среднего бизнеса. Малый и средний бизнес в России очень редко ведет деятельность, полагаясь только на контрактное право, так как даже если контрагент не выполняет своих обязательств по контракту, слабая защищенность бизнеса судебной системой вынуждает предпринимателей искать другие пути решения вопросов. Большинство респондентов проекта ВЕЕПС<sup>6</sup> отмечают крайнюю неэффективность развития судебной системы в России и затянутость судебных процессов, при которых можно провести несколько лет в судебных тяжбах, решая незначительные хозяйственные споры. В этой ситуации большинство сделок российских малых и средних предприятий основано на доверии, хотя в России, согласно результатам исследований, очень высок уровень недоверия к людям, принадлежащим к иным социальным сетям [Ayios, 2004; Kuznetsov, Kuznetsova, 2008].

В то же время воспринимаемый высокий уровень защищенности малого и среднего бизнеса контрактным законодательством повышает воспринимаемый фирмой

уровень предсказуемости поведения контрагентов и защищенности фирмы от их оппортунистического поведения. Таким образом, в условиях более предсказуемой внешней среды уровень ПО будет снижаться, так как результаты предыдущих исследований показывают, что в условиях ограниченности ресурсов и стабильности рыночной среды уровень ПО ниже, чем в ситуации нехватки ресурсов и динамичности рынка [Wiklund, Shepherd, 2005].

*Зависимость бизнеса от личных связей с представителями власти* положительно связана с предпринимательской ориентацией. Эти результаты также неожиданны для нас, ведь согласно предыдущим исследованиям (см., напр.: [Tan, 1996; Puffer, McCarthy, 2001]) в странах с развивающейся экономикой фирмы малого и среднего бизнеса, не имеющие доступа к административному ресурсу, должны изыскивать иные пути ведения бизнеса на рынке, участвуя в инновациях, создавая новые продукты и технологии, чтобы конкурировать с игроками, которые имеют доступ к административному ресурсу. В то время как этот результат является неожиданным с точки зрения предпринимательской теории, ему можно дать объяснение с точки зрения ресурсного подхода и теории социального капитала, так как социальные сети выступают в качестве источника необходимых ресурсов для развития предпринимательства на развивающихся рынках [Yiu, Lau, 2008; Dubini, Aldrich, 1991]. Когда фирмы малого и среднего бизнеса на развивающихся рынках пытаются получить доступ к необходимым ресурсам, они часто сталкиваются с барьерами со стороны «институциональных пробелов» (“institutional voids”), что приводит к необходимости использования неформальных институтов, включая личные связи с представителями власти и неформальное общение как компенсацию несовершенства формальных институтов [Ahlstrom, Bruton, 2010]. Такие связи часто помогают предпринимателям распознавать рыночные возможности и получать

<sup>6</sup> <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/surveys/beeps.htm>

ресурсы, необходимые для развития бизнеса [Puffer, McCarthy, 2001]. Например, в Китае различные отношения с государством и органами власти считаются необходимыми связями, которые помогают фирмам лучше действовать в динамичной и неопределенной внешней среде [Park, Luo, 2001]. Таким образом, в России личные связи предпринимателей с властью, напротив, будут позитивно влиять на развитие ПО, предоставляя им больше возможностей, чем тем, у кого этих связей нет.

*Соблюдение налогового законодательства* не получило значимых оценок отношения к предпринимательской ориентации фирмы, в то время как *соблюдение административных норм* имеет значимое положительное отношение. В странах с переходной экономикой соблюдение законов довольно часто находится на низком уровне. Согласно некоторым оценкам, около 20% российской экономики является ненаблюдаемой или теневой [Смолякова, 2010]. Несоблюдение налогового законодательства тесно связано с оценкой фирмой уровня развития формальных институтов. Незначимый результат также может свидетельствовать о том, что респонденты не всегда честно отвечали на данный вопрос, отказываясь раскрывать эту информацию.

Административные нормы ведения бизнеса включают в себя соблюдение пожарных, санитарных и других правил, относящихся к безопасности и качеству условий труда. Несоблюдение этих стандартов повышает риск не только для компании, но и для работающих в ней сотрудников. Позитивная взаимосвязь соблюдения административных норм и уровня ПО фирмы может быть связана с удовлетворенностью работников общими условиями труда и уровнем личной безопасности, что повышает лояльность сотрудников и может привести к более высокой вовлеченности в развитие инноваций внутри компании.

Несмотря на то что для соответствия всем административным нормам ведения бизнеса необходимо инвестировать опреде-

ленные ресурсы, что для фирм малого и среднего бизнеса в условиях ограниченных ресурсов может привести к потере конкурентоспособности в краткосрочной перспективе, с точки зрения долгосрочных результатов эти инвестиции будут играть решающую роль. Кроме того, в случае несоблюдения этих требований и оппортунистического поведения со стороны предпринимателей последние будут вовлечены в коррупционные схемы [Touyouan et al., 2010], что также приведет к возрастанию издержек. Подобное поведение повышает уровень неопределенности для фирмы, которая полагается только на нелегальные схемы ведения бизнеса. Некоторые российские исследования показывают, что для создания долгосрочного устойчивого конкурентного преимущества фирмы малого и среднего бизнеса предпочитают действовать на основе правил и законов, особенно если они ориентируются на инновационность, проактивность и принятие риска [Широкова, Ежова, 2012]. Более того, при выходе на зарубежные рынки российские фирмы малого и среднего бизнеса получают преимущество за счет ведения честной деловой практики, соблюдения законов и соответствия всем административным нормам [Shirokova, McDougall-Covin, 2012].

*Доступность государственных контрактов* является одним из важных и мотивирующих ресурсов для фирм малого и среднего бизнеса, так как обеспечивает финансовые ресурсы, необходимые фирмам для роста и выживания. Это создает буфер против непредвиденных сложностей и дает им возможность осуществлять инновации и изменяться, тем самым позволяя малым и средним фирмам определять и создавать новые рыночные возможности [Zahra, 1991; Kickul, Griffiths, Vasq, 2010]. Желание воспользоваться благоприятной возможностью, которую дает государственный контракт, способно повысить уровень ПО компаний в отрасли, когда они пытаются получить конкурентное преимущество над другими фирмами на рынке. Результаты нашего анализа показывают, что доступ

к государственным заказам позитивно влияет на уровень ПО в российских фирмах малого и среднего бизнеса, что означает более проактивное, инновационное и рискованное поведение, чем у конкурентов.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Цель настоящего исследования заключалась в оценке взаимосвязи институциональных факторов и предпринимательской ориентации российских фирм малого и среднего бизнеса. Для ее достижения авторы использовали модель предпринимательской ориентации, предложенную в [Covin, Slevin, 1989], которая включает ориентацию на инновации, проактивность и принятие риска. Анализ 500 российских фирм малого и среднего бизнеса показал, что в динамичной и враждебной бизнес-среде восприятие таких институциональных факторов, как защита прав собственности, зависимость бизнеса от личных связей с властями, уровень соблюдения существующих административных норм, доступность государственных контрактов, имеет значимую положительную связь с ПО российских малых и средних предприятий. Уровень восприятия защиты контрактным правом отрицательно связан с ПО российских фирм малого и среднего бизнеса.

Результаты исследования могут быть полезны для исследователей предпринимательства на развивающихся рынках и институциональной среды в разных контекстах, особенно в России. Теоретический вклад работы связан с разработкой и тестированием модели взаимосвязи предпринимательской ориентации и отдельных факторов институциональной среды. С точки зрения практической значимости результатов исследования, на наш взгляд, оценка важности регулятивных аспектов российской институциональной среды может быть полезна представителям органов власти при принятии решений о стимулировании инновационного развития российских компаний. В то время как большин-

ство факторов связано с характеристиками развивающихся рынков, важность прав собственности для ПО подчеркивает необходимость развития основных институтов, способствующих росту предпринимательства.

Полученные результаты должны рассматриваться в контексте ограничений исследования. Во-первых, это относится к выборке исследования, которая включает фирмы только из трех отраслей и двух российских городов. Это не позволяет нам распространять выводы на всю популяцию российских фирм малого и среднего бизнеса, а также на другие развивающиеся рынки. Россия имеет свой собственный культурный, политический и социальный климат, и наша модель может быть применена с изменениями в других условиях. Направления будущих исследований могут включать изучение особенностей развития ПО в других отраслях, регионах России и на других развивающихся рынках.

Во-вторых, ввиду сложности сбора данных по фирмам малого и среднего бизнеса в России в каждом случае проводилось интервью только с одним топ-менеджером, что может привести к общей ошибке смещения (*common method bias*) [Tang, Hull, 2012; Podsakoff et al., 2003]. Поэтому, следуя рекомендациям [Podsakoff et al., 2003], нами были приняты различные меры для контроля за возможностью такого отклонения. Например, респондентов еще до того, как они приняли участие в опросе, убедили в том, что он будет анонимным и только общие результаты будут опубликованы. Кроме того, мы разместили разные варианты одних и тех же вопросов в разных частях анкеты и, если обнаруживали несоответствия между ответами, то изымали такую анкету из анализа.

В-третьих, наше исследование концентрируется на регулятивной среде, которая особенно важна в развивающихся странах. Другие аспекты институциональной среды, такие как нормативные и когнитивные факторы, могут быть изучены в дальнейших работах.

## Приложение

## Шкалы и показатели для измерения переменных исследования

Переменная	Вопрос	Шкала/ Показатель
Защита прав собственности	Оцените, пожалуйста, по 5-балльной шкале уровень защиты прав собственности основных игроков рынка, на котором работает Ваша компания	1–5
Защита контрактным правом	Оцените, пожалуйста, по 5-балльной шкале уровень защиты контрактным правом основных игроков рынка, на котором работает Ваша компания	1–5
Зависимость от личных связей	Оцените, пожалуйста, по 5-балльной шкале зависимость Вашей компании от персональных контактов с чиновниками и регулирующими органами и ведомствами	1–5
Соблюдение налогового законодательства	Отметьте, пожалуйста, по 5-балльной шкале, как Вы оцениваете реальное соответствие деятельности Вашей компании действующему налоговому режиму	1–5
Соблюдение административных норм	Отметьте, пожалуйста, по 5-балльной шкале, как Вы оцениваете реальное соответствие деятельности Вашей компании действующим административным нормам	1–5
Доступность государственных контрактов	Оцените, пожалуйста, по 5-балльной шкале доступность государственных контрактов для Вашей компании	1–5
Возраст	Возраст компании в 2008 г.	
Размер	Логарифм численности сотрудников	
Отрасль	Оптовая и розничная торговля; отели, рестораны и кафе (HoReCa); информационные технологии и коммуникации	

## Динамизм окружающей среды (альфа Кронбаха = 0,79)

Оцените, пожалуйста, *динамику* изменений на рынке, где работает Ваша компания (под изменениями подразумеваются изменения во вку-

сах клиента, производственных или сервисных технологиях, а также в способах конкуренции в основных отраслях деятельности фирмы).

	Очень низкий темп изменений	Скорее низкий темп изменений	Средний темп изменений	Скорее высокий темп изменений	Очень высокий темп изменений
Поведение поставщиков сырья и материалов	1	2	3	4	5
Поведение конкурентов	1	2	3	4	5
Поведение потребителей	1	2	3	4	5
Поведение регулирующих органов и ведомств	1	2	3	4	5

## Враждебность окружающей среды (альфа Кронбаха = 0,86)

*Враждебность* окружающей среды определяется ценовой, продуктовой, технологической конкуренцией, серьезными регулирующими

ограничениями, нехваткой рабочей силы или сырья и неблагоприятными демографическими тенденциями.



На основе указанного определения оцените, пожалуйста, по 5-балльной шкале уровень агрессивности основных игроков рынка, на котором работает Ваша компания.

	Совсем не агрессивное поведение	Скорее не агрессивное поведение	Среднее значение	Скорее агрессивное поведение	Очень агрессивное поведение
Поведение поставщиков сырья и материалов	1	2	3	4	5
Поведение конкурентов	1	2	3	4	5
Поведение потребителей	1	2	3	4	5
Поведение регулирующих органов и ведомств	1	2	3	4	5

## Предпринимательская ориентация

### Инновационность

Обычно топ-менеджмент нашей компании одобряет решения, в которых...

Ставится акцент на вывод на рынок проверенных, уже существующих продуктов или услуг	От 1 до 7	Ставится акцент на исследования и разработки, технологическое лидерство и инновации
---	-----------	---

Сколько новых линий продуктов и услуг Ваша фирма выпустила в последние 5 лет?

Ни одного продукта или услуги	От 1 до 7	Очень много продуктов или услуг
Изменения в продуктах или услугах были в основном незначительными	От 1 до 7	Изменения в продуктах или услугах были обычно значительными

### Проактивность

По отношению к конкурентам наша компания...

Обычно отвечает на действия, которые инициируют конкуренты	От 1 до 7	Обычно инициирует действия, на которые отвечают конкуренты
Очень редко является первой компанией на рынке, которая вводит новые продукты/услуги, техники управления, технологии и т.д.	От 1 до 7	Очень часто является первой компанией, которая вводит новые продукты/услуги, техники управления, технологии и т.д.
Обычно пытается избежать столкновения с конкурентами, занимая позицию «живите и дайте другим жить»	От 1 до 7	Обычно занимает позицию «уничтожить всех конкурентов»

### Готовность к риску

Как правило, топ-менеджмент нашей компании...

Склонен осуществлять проекты с низким уровнем риска (с низкой или средней нормой доходности)	От 1 до 7	Склонен к реализации высокорискованных проектов (с возможностью получения очень высокой нормы доходности)
--	-----------	---

Топ-менеджмент считает, что...

Учитывая природу рынка и поведение конкурентов, лучше действовать медленно, осуществляя постепенные незначительные действия для достижения задач компании	От 1 до 7	Учитывая природу рынка и поведение конкурентов, необходимо осуществлять смелые ширококомасштабные действия для достижения задач компании
---	-----------	--

Что касается ситуаций с высокой степенью неопределенности, компания обычно...

Ведет осторожную политику, занимает выжидательную позицию для минимизации вероятности принятия высокочрезвычайных решений	От 1 до 7	Занимает смелую активную позицию для максимизации вероятности использования потенциальных возможностей
---	-----------	--

## ЛИТЕРАТУРА

- Багиев Г., Асаул А. 2001. *Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие*. СПб.: СПбГУЭФ.
- Глобальный мониторинг предпринимательства: Россия. 2011. Глобальный отчет. Великобритания. <http://www.gemconsortium.org/docs/2200/gem-2011-global-report-extended>
- Долгопятова Т. 2007. Концентрация акционерной собственности и развитие российских компаний. *Вопросы экономики* (1): 84–97.
- Ковин Дж., Слевин Д. 2012. Стратегический менеджмент в малых фирмах в условиях враждебной и благоприятной внешней среды. *Российский журнал менеджмента* 10 (3): 73–90.
- Лампкин Дж., Десс Г. 2012. Уточнение концепции предпринимательской ориентации и ее связи с результативностью. *Российский журнал менеджмента* 10 (3): 91–126.
- Сайдуллаев Ф., Шестоперов А. 2009. *Оценка уровня развития малого предпринимательства в регионах России в 2008 году. Ежеквартальный информационно-аналитический доклад*. М.: АНО «НИСИПП».
- Смолякова Т. 2010. Статистика знает всё. *Российская газета* (6): 1.
- Филимонова Н., Моргунова Н., Потемкин А. 2010. Современные направления повышения эффективности инновационной деятельности на предприятиях. *Экономический анализ: теория и практика* (33): 20–23.
- Широкова Г. В. 2012. Предпринимательская ориентация: истоки концепции и основные подходы к исследованию. *Российский журнал менеджмента* 10 (3): 55–72.
- Широкова Г. В., Сарычева В. А., Благов Е. Ю., Куликов А. В. 2009. Внутрифирменное предпринимательство: подходы к исследованию феномена. *Вестник С.-Петербургского ун-та. Серия Менеджмент* (1): 3–32.
- Широкова Г. В., Ежова Я. С. 2012. Становление внутрифирменного предпринимательства в российской компании: формирование, развитие и перспективы. *Российский журнал менеджмента* 10 (1): 117–140.
- Ahlstrom D., Bruton G. 2010. Rapid institutional shifts and the co-evolution of entrepreneurial firms in transition economies. *Entrepreneurship Theory and Practice* 34 (3): 531–554.
- Aidis R. 2005. *Entrepreneurship in Transition Countries: A Review*. Working Paper No. 61, Centre for the Study of Economic and Social Change in Europe, School of Slavonic and East European Studies, University College London (SSEES, UCL).
- Aidis R., Adachi Y. 2006. *Russia: Firm Entry and Survival*. Working Paper No. 67, Centre for the Study of Economic and Social Change in Europe, School of Slavonic and East European Studies, University College London (SSEES, UCL).
- Aidis R., Estrin S., Mickiewicz T. 2008. Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective. *Journal of Business Venturing* 23 (6): 656–672.
- Aldrich H. 1979. *Organizations and Environments*. Prentice Hall: Englewood Cliffs, NJ.
- Antoncic B., Hisrich R. D. 2001. Intrapreneurship: Construct refinement and cross-cultural validation. *Journal of Business Venturing* 16 (5): 495–527.
- Astley G., Van de Ven A. 1983. Central perspectives and debates in organization theory. *Administrative Science Quarterly* 28 (2): 245–273.
- Avlonitis G. J., Salavou H. E. 2007. Entrepreneurial orientation of SMEs, product innovativeness, and performance. *Journal of Business Research* 60 (5): 566–575.
- Ayios A. 2004. *Trust and Western-Russian business relationships*. Ashgate Publishing Company.
- Bashkirova E. 2001. Russian society: Changing values. *Social Sciences. A Quarterly Journal of the Russian Academy of Science* 32: 17–30.

- Batjargal B. 2002. *Entrepreneurial Networking in China and Russia: Comparative Analysis and Implications for Western Executives*. Working Paper No. 520, William Davidson Institute, University of Michigan Business School.
- Batjargal B. 2005. *Comparative Social Capital: Networks of Entrepreneurs and Venture Capitalists in China and Russia*. Working paper, William Davidson Institute, University of Michigan.
- Ben-Amar W., André P. 2006. Separation of ownership from control and acquiring firm performance: The case of family ownership in Canada. *Journal of Business Finance & Accounting* 33 (3–4): 517–543.
- Bourgeois L. J. 1981. On the measurement of organisational slack. *Academy of Management Review* 6 (1): 29–39.
- Bruton G., Ahlstrom D. 2003. An institutional view of China's venture capital industry: Explaining the differences between China and the West. *Journal of Business Venturing* 18 (2): 233–259.
- Bruton G., Ahlstrom D., Obloj K. 2008. Entrepreneurship in emerging economies: Where are we today and where should the research go in the future. *Entrepreneurship Theory and Practice* 32 (1): 1–14.
- Busenitz L., Gomez C., Spencer J. 2000. Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal* 43 (5): 994–1003.
- Child J. 1972. Organizational structure, environment and performance. *Sociology* 6 (1): 2–22.
- Cohen J., Cohen P. 1983. *Applied Multiple Regression/Correlation Analysis for the Behavioral Sciences*. L. Erlbaum Associates.
- Commander S., Svejnar J., Tinn K. 2008. *Explaining the Performance of Firms and Countries: What Does the Business Environment Play?* Discussion Paper No. 1(E)–2008. Institute of Management, Graduate School of Management SPbSU: SPb.
- Covin J., Covin T. 1990. Competitive aggressiveness, environmental context and small firm performance. *Entrepreneurship Theory and Practice* 14 (4): 35–50.
- Covin J.G., Green K.M., Slevin D.P. 2006. Strategic process effects on the 29 entrepreneurial orientation-sales growth rate relationship. *Entrepreneurship Theory and Practice* 30 (1): 57–81.
- Covin J., Lumpkin G. 2011. Entrepreneurial orientation theory and research: Reflections on a needed construct. *Entrepreneurship Theory and Practice* 35 (5): 855–872.
- Covin J., Slevin D. 1989. Strategic management of small firms in hostile and benign environments. *Strategic Management Journal* 10 (1): 75–87. (Русск. пер.: Ковин Дж., Слевин Д. 2012. Стратегический менеджмент в малых фирмах в условиях враждебной и благоприятной внешней среды. *Российский журнал менеджмента* 10 (3): 73–90.)
- Covin J., Slevin D. 1991. A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice* 16 (1): 7–25.
- Covin J.G., Wales W.J. 2012 (forthcoming). The measurement of entrepreneurial orientation. *Entrepreneurship Theory and Practice*. DOI: 10.1111/j.1540-6520.2010.00432.x
- Croucher R., Rizov M. 2011. Employees' entrepreneurial contributions to firms in Russia, 1995–2004. *Human Resource Management Journal* 21 (4): 415–431.
- Dess G., Lumpkin G. 2005. The role of entrepreneurial orientation in stimulating effective corporate entrepreneurship. *Academy of Management Executive* 19 (1): 147–156.
- Dollinger M. 1999. *Entrepreneurship: Strategies and Resources*. Prentice Hall: Englewood Cliffs, NJ.
- Dubini P., Aldrich H. 1991. Personal and extended networks are central to the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing* 6 (5): 305–313.
- Gómez-Haro S., Aragón-Correa J., Cordon-Pozo E. 2011. Differentiating the effects of the institutional environment on corporate entrepreneurship. *Management Decision* 49 (10): 1677–1693.
- Greene P., Brown T. E. 1997. Resources needs and the dynamic capitalism typology. *Journal of Business Venturing* 12 (3): 161–173.

- Guseva A. 2007. Friends and foes: Informal networks in the Soviet Union. *East European Quarterly* 41 (3): 323–347.
- Hannan M. T., Freeman J. 1977. The population ecology of organizations. *American Journal of Sociology* 82 (5): 929–964. (Русск. пер.: Ханнан М. Т., Фримен Дж. 2004. Экология организационных популяций. *Вестник С.-Петербургского ун-та. Серия Менеджмент* (1): 143–185.)
- Huber N. 2009. HMRC keeps its word and cuts number of SME inspections. *Accountancy Age* (May 21): 3.
- Huergo E., Jaumandreu J. 2004. Firms' age, process innovation and productivity growth. *International Journal of Industrial Organization* 22 (4): 541–559.
- Khan A., Manopichetwattana V. 1989. Innovative and noninnovative small firms: Types and characteristics. *Management Science* 35 (5): 597–606.
- Kickul J., Griffiths M., Bacq S. 2010. The boundary-less classroom: Extending social innovation and impact learning to the field. *Journal of Small Business and Enterprise Development* 17 (4): 652–663.
- Kreiser P., Marino L., Weaver K. 2002. Assessing the psychometric properties of the entrepreneurial orientation scale: A multi-country analysis. *Entrepreneurship Theory and Practice* 26 (4): 71–94.
- Kreiser P., Marino L., Dickson P., Weaver M. 2010. Cultural influences on entrepreneurial orientation: The impact of national culture on risk taking and proactiveness in SMEs. *Entrepreneurship Theory and Practice* 34 (5): 959–983.
- Kuznetsov A., Kuznetsova O. 2008. Gaining competitiveness through trust: The experience of Russia. *European Journal of International Management* 2 (1): 22–38.
- Li H., Atuahene-Gima K. 2001. Product innovation strategy and the performance of new technology ventures in China. *Academy of Management Journal* 44 (6): 1123–1134.
- Li H., Zhang Y. 2007. The role of managers' political networking and functional experience in new venture performance: Evidence from China's transition economy. *Strategic Management Journal* 28 (8): 791–804.
- Li Y., Guo H., Liu Y., Li M. 2008. Incentive mechanisms, entrepreneurial orientation, and technology commercialization: Evidence from China's transitional economy. *Journal of Product Innovation Management* 25 (1): 63–78.
- Luthans F., Ibrayeva E. 2006. Entrepreneurial self-efficacy in central Asian transition economies: Quantitative and qualitative analysis. *Journal of International Business Studies* 37 (1): 92–110.
- McMillan J., Woodruff C. 2002. The central role of entrepreneurs in transition economies. *Journal of Economic Perspectives* 16 (3): 153–170.
- Meek W. R., Pacheco D. F., York J. G. 2010. The impact of social norms on entrepreneurial action: Evidence from the environmental entrepreneurship context. *Journal of Business Venturing* 25 (5): 493–509.
- Michailova S., Worm V. 2003. Personal networking in Russia and China: Blat and guanxi. *European Management Journal* 21 (4): 509–519.
- Miles M., Covin J., Heeley M. 2000. The relationship between environmental dynamism and small firm structure, strategy, and performance. *Journal of Marketing Theory and Practice* 8 (2): 63–78.
- Miller D. 1983. The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management Science* 29 (7): 770–791.
- Miller D. 1987. Strategy making and structure: Analysis and implications for performance. *Academy of Management Journal* 30 (1): 7–32.
- Miller D., Friesen P. 1978. Archetypes of strategy formulation. *Management Science* 24 (9): 921–933.
- Miller D., Friesen P. 1982. Strategy making and environment: The third link. *Strategic Management Journal* 4 (3): 221–235.
- Morris M., Webb J., Franklin R. 2011. Understanding the manifestation of entrepreneurial orientation in the non-profit context. *Entrepreneurship Theory and Practice* 35 (5): 947–971.
- North D. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press: Cambridge. (Русск.



- пер.: Норт Д. 1997. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М.: Дело.)
- Park S., Luo Y. 2001. Guanxi and organizational dynamics: Organizational networking in Chinese firms. *Strategic Management Journal* 22 (5): 455–477.
- Peng M. 2003. Institutional transitions and strategic choices. *Academy of Management Review* 28 (1): 275–296.
- Podsakoff P., MacKenzie S., Podsakoff N., Lee J. 2003. Common method biases in behavioral research: A critical review of the literature and recommended remedies. *Journal of Applied Psychology* 88 (5): 879–903.
- Puffer S., McCarthy D. 2001. Navigating the hostile maze: A framework for Russian entrepreneurship. *Academy of Management Executive* 15 (4): 24–36.
- Puffer S., McCarthy D., Boisot M. 2010. Entrepreneurship in Russia and China: The impact of formal institutional voids. *Entrepreneurship Theory and Practice* 34 (3): 441–467.
- Radaev V. 2004. Coping with distrust in emerging Russian markets. In: Hardin R. (ed.). *Distrust*. Russell Sage Foundation: N.Y.; 233–248.
- Rauch A., Wiklund J., Lumpkin G., Frese M. 2009. Entrepreneurial orientation and business performance: An assessment of past research and suggestions for the future. *Entrepreneurship Theory and Practice* 33 (3): 761–787.
- Romanelli E. 1987. New venture strategies in the microcomputer industry. *California Management Review* 30 (1): 160–175.
- Scott R. 1995. *Institutions and Organizations*. SAGE: Thousand Oaks.
- Shirokova G., McDougall-Covin P. 2012. The role of social networks and institutions in the internationalization of Russian entrepreneurial firms: Do they matter? *Journal of International Entrepreneurship* 10 (3): 177–199.
- Smallbone D., Welter F. 2001. The distinctiveness of entrepreneurship in transition economies. *Small Business Economics* 16 (4): 249–262.
- Smallbone D., Welter F. 2012. Entrepreneurship and institutional change in transition economies: The Commonwealth of Independent States, Central and Eastern Europe and China compared. *Entrepreneurship and Regional Development* 24 (3–4): 215–233.
- Smallbone D., Welter F., Voytovich A., Egorov I. 2010. Government and entrepreneurship in transition economies: The case of small firms in business services in Ukraine. *The Service Industries Journal* 30 (5): 655–670.
- Tan J. 1996. Characteristics of regulatory environment and impact on entrepreneurial strategic orientations: An empirical study of Chinese private entrepreneurs. *Academy of Management Best Papers Proceedings, Entrepreneurship Division*; 106–110.
- Tang J., Tang Z., Marino L., Zhang Y., Li Q. 2008. Exploring an inverted U-shape relationship between entrepreneurial orientation and performance in Chinese ventures. *Entrepreneurship Theory and Practice* 32 (1): 219–239.
- Tang Z., Hull C. 2012. An investigation of entrepreneurial orientation, perceived environmental hostility, and strategy application among Chinese SMEs. *Journal of Small Business Management* 50 (1): 132–158.
- Tonoyan V., Strohmeier R., Habib M., Perlitz M. 2010. Corruption and entrepreneurship: How formal and informal institutions shape small firm behavior in transition and mature market economies. *Entrepreneurship Theory and Practice* 34 (5): 803–831.
- Tracey P., Phillips N. 2011. Entrepreneurship in emerging markets strategies for new venture creation in uncertain institutional contexts. *Management International Review* 51 (1): 23–39.
- Volkov V. 1999. *Organized violence, market building and state formation in post-communist Russia*. Economic Crime in Russia Ed. by A. Ledeneva. Kluwer: London.
- Wales W., Gupta V., Mousa F. 2011. Empirical research on entrepreneurial orientation: An assessment and suggestions for future research. *International Small Business Journal* 31 (4): 357–383.



- Walter A., Auer M., Ritter T. 2006. The impact of network capabilities and entrepreneurial orientation on university spin-off performance. *Journal of Business Venturing* 21 (4): 541–567.
- Wiklund J., Shepherd D. 2003. Knowledge-based resources, entrepreneurial orientation, and the performance of small and medium-sized businesses. *Strategic Management Journal* 24 (13): 1307–1314.
- Wiklund J., Shepherd D. A. 2004. *Building an Integrative Model of Small Business Growth*. Paper presented at the Academy of Management 2004 New Orleans Conference, New Orleans, LA, Aug. 6–11, 2004.
- Wiklund J., Shepherd D. 2005. Entrepreneurial orientation and small business performance: A configurational approach. *Journal of Business Venturing* 20 (1): 71–89.
- Wooldridge J. 2003. *Introductory Econometrics: A Modern Approach*. South-Western College Publishing.
- Yiu D. W., Lau C. M. 2008. Corporate entrepreneurship as resource capital configuration in emerging market firms. *Entrepreneurship Theory and Practice* 32 (1): 37–57.
- Zahra S. A. 1991. Predictors and financial outcomes of corporate entrepreneurship: An exploratory study. *Journal of Business Venturing* 6 (4): 259–285.
- Zahra S., Covin J. 1995. Contextual influence on the corporate entrepreneurship–performance relationship: A longitudinal analysis. *Journal of Business Venturing* 10 (1): 43–58.
- Zahra S., Ireland D., Gutierrez I., Hitt M. 2000. Privatization and entrepreneurial transformation: Emerging issues and a future research agenda. *Academy of Management Review* 25 (3): 509–524.

**Латинская транслитерация литературы, набранной на кириллице**  
**The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet**

- Bagiev G., Asaul A. 2001. *Organizatsiya predprinimatel'skoj deyatel'nosti. Uchebnoe posobie*. SPb.: SPbGUEF.
- Global'nyj monitoring predprinimatel'stva: Rossiya*. 2011. Global'nyj otchet. Velikobritaniya. Rezhim dostupa: <http://www.gemconsortium.org/docs/2200/gem-2011-global-report-extended>.
- Dolgopyatova T. 2007. Kontsentratsiya aktsionernoj sobstvennosti i razvitie rossijskikh kompanij. *Voprosy ekonomiki* (1): 84–97.
- Sajdullaev F., Shestoperov A. 2009. *Otsenka urovnya razvitiya malogo predprinimatel'stva v regionakh Rossii v 2008 godu. Ezhekvartal'nyj informatsionno-analiticheskij doklad*. M.: ANO «NISIPP».
- Smolyakova T. 2010. Statistika znaet vsyo. *Rossijskaya gazeta* (6): 1.
- Filimonova N., Morgunova N., Potemkin A. 2010. Sovremennye napravleniya povysheniya ehffektivnosti innovatsionnoj deyatel'nosti na predpriyatiyakh. *Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika* (33): 20–23.
- Shirokova G. V. 2012. Predprinimatel'skaya orientatsiya: istoki kontseptsii i osnovnye podkhody k issledovaniyu. *Rossijskij zhurnal menedzhmenta* 10 (3): 55–72.
- Shirokova G. V., Sarycheva V. A., Blagov E. Yu., Kulikov A. V. 2009. Vnutrifirmennoe predprinimatel'stvo: podkhody k issledovaniyu fenomena. *Vestnik S.-Peterburgskogo un-ta. Seriya Menedzhment* (1): 3–32.
- Shirokova G. V., Ezhova Y. S. 2012. Stanovlenie vnutrifirmennogo predprinimatel'stva v rossijskoj kompanii: formirovanie, razvitie i perspektivy. *Rossijskij zhurnal menedzhmenta* 10 (1): 117–140.

Статья поступила в редакцию  
 24 января 2013 г.