

Индекс мотивации предпринимательской активности и институциональная среда

О. Р. Верховская¹, Е. А. Александрова²

¹ Высшая школа менеджмента, Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация, 199004, Санкт-Петербург, Волховский пер., 3

² Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Российская Федерация, 190008, Санкт-Петербург, ул. Союза Печатников, 16

Для цитирования: Верховская О. Р., Александрова Е. А. Индекс мотивации предпринимательской активности и институциональная среда // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2018. Т. 34. Вып. 4. С. 511–533. <https://doi.org/10.21638/spbu05.2018.402>

В статье рассматриваются факторы институциональной среды, оказывающие влияние на индекс мотивации, рассчитываемый как соотношение доли высокопритязательных предпринимателей к доле вынужденных. Предприниматели с добровольной и вынужденной мотивацией демонстрируют разное поведение при создании бизнеса. Те из них, которые рассматривают в качестве мотивов своей деятельности увеличение доходов и желание независимости (высокопритязательные предприниматели), готовы к большим инвестициям в создание бизнеса, чаще создают новые продукты и используют новые технологии, таким образом, обеспечивая больший вклад в развитие экономики. Выдвинут ряд гипотез, протестированных на данных проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства» (GEM) за период с 2007 по 2016 г. Результаты подтверждают наличие положительной связи между уровнем экономического развития и индексом мотивации, увеличение доли высокопритязательных предпринимателей характерно для высокоразвитых стран. Несмотря на необходимость развития всех видов предпринимательства, о которых идет речь в программах поддержки малого и среднего бизнеса, стимулирование высокопритязательных предпринимателей может обеспечивать вклад в рост ВВП за счет создания новых, в том числе инновационных, продуктов и технологий, а также увеличения масштабов бизнеса. Нашли подтверждение гипотезы о том, что защита прав собственности, регулирование коррупции и качество образования положительно влияют на индекс мотивации. Уверенность в том, что доходы и собственность защищены, увеличивает вероятность выбора в пользу добровольного предпринимательства. Защита прав влияет не столько на общий уровень предпринимательской активности, сколько на изменение ее «качества». Восприятие общества как коррумпированного сокращает и уровень вынужденного предпринимательства, однако ограничение коррупции в большей степени стимулирует высокопритязательных предпринимателей, чем вынужденных.

Ключевые слова: индекс мотивации, предпринимательская активность, добровольные предприниматели, вынужденные предприниматели, высокопритязательные предприниматели, институциональная среда.

Введение

Проблематика изучения факторов, способных влиять на экономический рост, стала предметом исследования начиная с конца 1950-х гг. [Solow, 1956; Swan, 1956]. В работах, опубликованных в этот период, объяснение различий в уровнях экономического роста стран связывалось с факторами капитала, труда и производи-

© Санкт-Петербургский государственный университет, 2018

тельности. Позднее эти факторы были дополнены рядом других (см., напр.: [North, 1990; Acemoglu, 2006; Rodrik, 2003] и предполагалось, что законодательная среда, культура, нормы поведения влияют на процессы экономического роста и могут объяснять межстрановые различия.

Исследование драйверов экономического роста вызвало интерес к предпринимательству как фактору, обеспечивающему его более высокие темпы. Ряд авторов (см., напр.: [Acs et al., 2012; Acs, Autio, Szerb, 2014; Audretsch, Keilbach, 2008; Bowen, De Clecq, 2008; Levie et al., 2014; Van Stel, Carree, Thurik, 2005; Wong, Ho, Autio, 2005]) приводят эмпирические свидетельства того, что инновационные и быстрорастущие предпринимательские фирмы вносят вклад в обеспечение экономического роста. Следует отметить, что все типы бизнесов важны для экономики, однако их роль может различаться. Указанные выше бизнесы способствуют росту экономики, а многочисленные предпринимательские фирмы и индивидуальные предприниматели, не ставящие перед собой амбициозных задач увеличения числа рабочих мест и создания новых продуктов или процессов, решают задачи поддержания занятости и благосостояния населения.

Одним из факторов, определяющих то, какой из бизнесов будет создан, выступает мотивация предпринимателя. Решение об открытии бизнеса является индивидуальным. Открытие собственного дела рассматривается частью индивидов как возможность большего заработка или реализации собственных идей. Они создают бизнесы, потому что хотят воспользоваться открывающимися возможностями, и для них этот шаг является добровольным. Другая их часть принимает решение о выборе предпринимательской карьеры вынужденно, потому что не существует иных возможностей получения дохода. Исходя из мотивов создания бизнеса, можно выделить добровольное и вынужденное предпринимательство [Reynolds, Hay, Camp, 2002; Block, Wagner, 2007].

Различная мотивация по-разному влияет на цели и стратегии новых и развивающихся предпринимательских фирм [Cherparenko, 2017]. Добровольные предприниматели чаще демонстрируют нацеленность на высокие результаты, а вынужденные ставят более достижимые цели [Tiru, 2016]. Это оказывает влияние на перспективы роста. Добровольная мотивация позитивно влияет на рост бизнеса и нацеленность на него [Hessels, VanGeldereren, Thurik, 2008], а вынужденная — имеет обратный эффект [Zali et al., 2013].

Помимо этого, тип мотивации влияет на другие предпринимательские устремления: желание инвестировать в развитие бизнеса [Levie, Autio, 2011; Estrin, Korosteleva, Mickiewicz, 2013], способность предлагать новые продукты и использовать новые технологии. Это подтверждается и данными проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства» (табл. 1).

Именно поэтому глубокое понимание структуры мотивации может способствовать развитию адресных программ, стимулирующих предпринимательство, обеспечивающее экономическое развитие.

Изучение структуры мотивации предпринимательской активности традиционно осуществляется на уровне страны. При этом анализируется уровень развития как экономики, так и институтов, а также индивида, что предполагает анализ характеристик — гендерных, возрастных, образовательных — человеческого капитала, благосостояния и статуса занятости.

Таблица 1. Устремления предпринимателей с различной мотивацией

Характеристика	Страны — участницы проекта GEM		Россия	
	Вынужденные предприниматели	Предприниматели, мотивированные независимостью и увеличением дохода	Вынужденные предприниматели	Предприниматели, мотивированные независимостью и увеличением дохода
Предприниматель предполагает увеличить количество рабочих мест на более чем 10 человек, или на более чем 50 % работников	4,9	17,2	0,0	15,2
Предприниматель предлагает продукт, являющийся новым для всех или нескольких клиентов, и не имеет конкурентов	23,6	32,1	2,4	7,6
Более 25 % потребителей — зарубежные	13,6	17,0	0,0	1,4
Предприниматель использует новые технологии (до 1 года)	14,1	15,8	9,5	5,1

Р а с с ч и т а н о п о: данные проекта GEM, 2016.

Цель статьи — определение факторов институциональной среды, влияющих на структуру мотивации предпринимателей и повышение доли предпринимателей, мотивированных желанием увеличить доход или быть независимыми в своей деятельности (высокопритязательных предпринимателей). Теоретической основой исследования выступает институциональная теория, которая позволяет учесть влияние страновых характеристик на мотивацию предпринимательской деятельности. Эмпирической базой являются данные проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства» (GEM).

Статья имеет следующую структуру. В первом разделе представлена теоретическая модель исследования и на основе обзора теоретических и эмпирических работ выявляются характеристики институциональной среды, оказывающие влияние на изменения структуры предпринимательской активности. Во втором — описана методология исследования и приводятся его эмпирические результаты. В третьем разделе обсуждаются полученные результаты.

Теоретическая основа и гипотезы исследования

Согласно широкой трактовке, под предпринимательством можно понимать любую попытку создания бизнеса или действия по его расширению [Reynolds, Nau,

Camp, 1999]. Более узкая интерпретация предпринимательства может обуславливаться рассмотрением его как деятельности, связанной с обнаружением, оценкой и использованием открывающихся возможностей [Shane, Venkataraman, 2000]. Под возможностями понимаются экономические условия, позволяющие при корректной организации производства и предоставления товара или услуги получать прибыль [Eckhardt, Shane, 2003]. Наличие возможностей объясняет то, что часть индивидов начинает заниматься предпринимательской деятельностью в расчете на получение дохода, который они не могли бы получить без создания собственного дела. Таким образом, можно выделить группу предпринимателей, мотивированных увеличением доходов. Однако использование возможностей не всегда связано с финансовыми причинами. Предположительно, часть индивидов в меньшей степени рассчитывают на прибыль, чем на получение удовлетворения от открытия новых возможностей и реализации потенциальных бизнес-идей [Baron, Ensley, 2006; Eckhardt, Shane, 2003].

На идентификацию возможностей будут влиять спектр потенциально прибыльных идей и способности индивидов их выявлять. Аналогично на реализацию возможностей окажут влияние как внешние (стимулирующие или препятствующие) факторы, так и особенности индивида, связанные с его знаниями, умениями и нацеленностью на достижение результата.

Для объяснения потенциала возможностей и их реализации может быть использована институциональная теория, которая позволяет выявлять нормы, обуславливающие поведение индивидов и организаций, и их влияние на организационные формы и происходящие процессы. Институты — это созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми. Они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия [North, 1990]. Институты уменьшают неопределенность и позволяют установить спектр действий.

Применение институционального подхода может быть полезным в исследовании предпринимательства [Bruton, Ahlstrom, Li, 2010], так как позволяет определить, каким образом правила отражаются на интересах конкретных людей — предпринимателей. Формальные (прописанные правила) и неформальные (неписанные кодексы поведения) институты могут как способствовать, так и препятствовать созданию бизнеса [Alvarez, Urbano, 2011]. Институциональный подход все чаще используется для объяснения предпринимательского поведения и различий в национальных уровнях предпринимательской активности [Aidis, Estrin, Mickiewicz, 2008; Autio, Acs, 2010; Baumol, 1996; Dheer, 2017; Urbano, Alvarez, 2014]. В работах рассматривается влияние институтов на различные типы предпринимательства: например, на предпринимателей с большим потенциалом роста [Levie, Autio, 2011; Estrin, Korosteleva, Mickiewicz, 2013; Stenholm, Acs, Wuebker, 2013], инновационных предпринимателей [Levie, Autio, 2007], социальных предпринимателей [Munoz, Kibler, 2016].

Выделить оптимальную комбинацию институтов не представляется возможным. Различные комбинации могут иметь преимущества в определенном историческом контексте, для разного типа экономик и при решении конкретных задач. Сложившаяся институциональная среда отражает существующие культурные, исторические, экономические и политические системы каждой отдельной страны.

Один из подходов к определению институтов, важных для развития предпринимательства, представлен в работе [Gnyawali, Fogel, 1994], авторы которой предложили пять компонентов предпринимательского окружения: 1) политика государства; 2) социальные и экономические факторы; 3) предпринимательские навыки; 4) финансовая поддержка бизнеса; 5) нефинансовая помощь. В [Whitley, 2002] выделены институциональные характеристики, которые оказывают влияние на инновационную конкурентоспособность страны. Институциональные характеристики объединяются в несколько групп: государственная политика, финансовая система, система образования и доверие государству и власти.

Учитывая связь инновационного предпринимательства с мотивацией, возможно использование данного подхода для выявления институтов, влияющих на предпринимателей, стремящихся к реализации собственных идей и увеличению доходов. Автор исследования [Kostova, 1997], развивая идеи Скотта [Scott, 1995] об источниках институтов, выделила три аспекта институциональной среды, воздействующие на развитие предпринимательства в различных странах: 1) регулятивный аспект (формальные правила, направленные на регулирование предпринимательской деятельности); 2) нормативный аспект (предписывающие, оценочные и обязывающие правила, существующие в обществе); 3) когнитивный аспект (опыт и убеждения, находящиеся под воздействием культуры). Эти измерения были использованы для сравнения предпринимательской активности на национальном уровне [Busenitz, Gomez, Spencer, 2000].

Изучение влияния институциональной среды на предпринимательство свидетельствует о том, что увеличивающееся количество работ связано в том числе и с многообразием способов измерения институтов, а также предпринимательства и его типов. В работах, направленных непосредственно на изучение влияния институциональной среды на мотивы создания предпринимательских фирм, указывается, что одни и те же институты могут разнонаправленно влиять на предпринимательскую активность вынужденных и добровольных предпринимателей [McMullen, Bagby, Palich, 2008; Valdez, Richardson, 2013; Stenholm, Acs, Wuebker, 2013; Fuentelsaz et al., 2015].

У предпринимателей с различной мотивацией варьируются факторы, способствующие или препятствующие их развитию, например, недостаточная финансовая поддержка рассматривается как барьер для начала бизнеса вынужденными предпринимателями, в то время как добровольные не определяют ее в качестве такового [van der Zwan et al., 2016].

В данном исследовании предпринимается попытка обозначить те характеристики институциональной среды, которые приводят к изменению структуры мотивации — увеличению соотношения между мотивированными и вынужденными предпринимателями. Основное внимание уделяется институтам, влияющим на качество бизнес-среды.

В работе [Hall, Soskice, 2001] допускается, что именно государство определяет институты, задает поведенческие нормы, ожидания и стратегии. Государство может регулировать деятельность компаний, устанавливая правила распределения ресурсов, в первую очередь ограниченных, и используя их в целях потребления государственными органами и компаниями [Beach, O'Driscoll, 2003]. Кроме того, оно может контролировать ресурсы через систему собственности [Heckelman, 2000].

Ограничение свободы бизнеса и увеличение государственного вмешательства способны оказывать негативное влияние на процесс создания бизнеса и его развитие [Grilo, Thurik, 2005]. Рассматривая различное влияние на предпринимателей, можно предположить, что в сокращении экономических функций государства и передаче ответственности за принятие экономических решений предпринимателям могут быть заинтересованы те индивиды, которые рассматривают перспективы увеличения своих доходов и роста бизнеса. В [Fuentelsaz et al., 2015] это связывается с тем, что именно высокопритязательные предприниматели, нацеленные на рост, будут выигрывать, если они смогут действовать в условиях большей свободы, которая станет стимулировать их вести бизнес открыто, не уходя в тень.

Кроме того, поскольку ограничение государством использования ресурсов, которые могли бы более эффективно применяться предпринимателями, будет негативно влиять на наличие привлекательных бизнес-возможностей, то доля мотивированных возможностями предпринимателей станет сокращаться [McMullen, Bagby, Palich, 2008]. Поэтому первая выдвигаемая гипотеза имеет вид:

H1. Большая свобода государственного регулирования положительно влияет на индекс мотивации.

Осуществление бизнес-операций предполагает защиту прав собственности. Это один из фундаментальных институтов, стимулирующих предпринимателей и гарантирующий им возможности получения доходов взамен тех преимуществ, которые они создают для общества [Baumol, 1996]. Лучшая защищенность прав собственности позволяет индивидам осуществлять операции со справедливыми затратами, в связи с чем можно предположить, что лучшая система регулирования прав собственности будет способствовать развитию всех типов предпринимательства [Vjørnskov, Foss, 2013]. Если принять во внимание, что высокопритязательные предприниматели в большей степени, чем вынужденные, ориентированы на рост, то это приводит к необходимости больших инвестиций, которые могут быть рискованны без должной защиты прав собственности. Предпринимательский поиск и использование открывающихся возможностей связаны с созданием новых знаний, которые, в свою очередь, могут рассматриваться как общественные блага [Romer, 2007]; защита прав собственности должна обеспечить предпринимателям стимулы создания новых знаний. Уверенность в получении результата от своей деятельности будет способствовать использованию открывающихся возможностей. Таким образом, высокопритязательные предприниматели больше заинтересованы в системе защиты прав собственности, чем предприниматели, ориентированные на выживание [Levie, Autio, 2011]. Эмпирические исследования показывают, что защита прав собственности влияет на добровольную мотивацию, в то время как этот фактор не оказывает влияния на вынужденных предпринимателей [McMullen, Bagby, Palich, 2008; Fuentelsaz et al., 2015]. В этой связи можно сформулировать вторую гипотезу:

H2. Лучшая защита прав собственности позитивно влияет на индекс мотивации.

Для начала бизнеса необходимо финансирование, а функционирование предпринимателей может потребовать финансовых услуг, таких как услуги по осуществлению переводов, страхованию и т. п. [Beach, O'Driscoll, 2003]. Если кредитование частного сектора оказывается недоступным или слишком дорогим, то возможности

создания бизнесов, особенно тех, для развития которых требуются существенные инвестиции, сокращаются. Большие объемы инвестиций, необходимых для развития, обычно предполагают необходимость внешнего финансирования [Bowen, DeClercq, 2008]. Вероятность обращения предпринимателей к внешним инвестициям возрастает в случае инновационного характера деятельности, выпуска новых для рынка товаров или услуг [Obraztsova, Poliakova, Popovskaya, 2017].

Поскольку высокопритязательные предприниматели в большей степени, чем вынужденные, ориентируются на рост и, следовательно, для их деятельности требуется больший объем инвестиций, постольку можно предположить, что большая доступность финансовых ресурсов будет стимулировать предпринимателей, мотивированных возможностями, открывать бизнес. Таким образом, предлагается выдвинуть третью гипотезу:

Н3. Большая доступность финансирования положительно влияет на индекс мотивации.

Предпринимательская активность может зависеть от наличия неэффективных институтов, находящих проявление в коррупционных связях [Douhan, Henrekson, 2010]. Коррупция влияет на ожидания индивидов в плане способности государственных органов действовать справедливо в отношении тех, кто создает и развивает бизнес. Поэтому коррупция снижает уровень предпринимательской активности в стране [Dreher, Gassebner, 2013]. Контроль коррупции позитивно влияет как на уровень предпринимательской активности, так и на инновационное развитие страны [Anokhin, Schulze, 2009]. Большая заинтересованность высокопритязательных предпринимателей в наличии потенциально прибыльных возможностей, в том числе связанных с инновациями, может порождать их чувствительность в отношении контроля коррупции. Кроме того, последний способствует улучшению деятельности институтов, направленных на стимулирование предпринимательской активности, особенно добровольной [Wennekers et al., 2005]. Восприятие того, что коррупция ограничена, будет усиливать желание предпринимателей получать большую долю от генерируемых ими доходов и увеличивать потоки денежных поступлений [Aparicio, Urbano, Audretsch, 2016]. Иными словами, ограничение коррупции может позитивно влиять на рост числа предпринимателей, мотивированных высокими доходами, и способствовать увеличению их доли в общем числе предпринимателей. Четвертая гипотеза приобретает следующий вид:

Н4. Высокий уровень восприятия коррупции негативно влияет на индекс мотивации.

Высокомотивированное предпринимательство обуславливается наличием, выявлением и использованием возможностей; соответственно развитие связанных с этим институтов будет влиять на увеличение числа добровольных предпринимателей.

Институтом, который может оказывать непосредственное влияние на способности выявления возможностей, является образовательный капитал. Уровень предпринимательской активности связан с развитием системы высшего образования [Reynolds et al., 1999; Fuentelsaz et al., 2015]. Более высокий уровень образования обеспечивает индивидам большую независимость в принятии решений и необходимые навыки в поиске бизнес-возможностей [Jiménez et al., 2015]. Индивиды с более высоким уровнем и качеством образования могут иметь большее количе-

ство альтернатив для получения больших доходов, поэтому они будут оценивать, насколько создаваемый бизнес способен генерировать более высокое вознаграждение по сравнению с тем уровнем оплаты, который они могли бы получить как наемные работники. Таким образом, качество образования будет положительно влиять на увеличение числа высокопритязательных предпринимателей. Вынужденные предприниматели создают бизнес, поскольку у них нет других альтернатив трудоустройства, в том числе из-за недостаточного уровня образования, чтобы быть конкурентоспособными на рынке труда [Malchow-Møller, Markusen, Skaksen, 2010]; повышение образовательного уровня будет приводить к сокращению доли вынужденных предпринимателей. Возникает пятая гипотеза:

Н5. Качество системы образования положительно влияет на индекс мотивации.

Активность компаний во вложениях, связанных с исследованиями и разработками, увеличение масштабов инновационных инвестиций формируют институциональную среду, в которой субъекты предпринимательской деятельности заинтересованы в поиске возможностей. Принято выделять два типа возможностей: инновационные и арбитражные [Kirzner, 1997; Anokhin, Wincent, Autio, 2011]. Инновационные возможности создаются во многом благодаря новым способам создания продуктов или новизне самих продуктов, в то время как арбитражные — посредством неэффективности рыночного взаимодействия. Предприниматели с различной мотивацией могут ассоциироваться с различными типами возможностей [Anokhin, Wincent, Autio, 2011]. Высокопритязательные предприниматели чаще, чем вынужденные, ориентируются на рост за счет инноваций, а вынужденные — чаще копируют продукты для устранения рыночного дисбаланса или технологии, пытаясь сделать их более доступными, в том числе и путем снижения затрат. Поэтому доступность новых технологий будет влиять в основном на тех предпринимателей, которые нацелены на использование инновационных возможностей, а таких больше среди высокомотивированных предпринимателей. Шестая гипотеза имеет следующий вид:

Н6. Доступность новых технологий положительно влияет на индекс мотивации.

Данные и методология исследования

Основой исследования служат данные проекта GEM¹ за период с 2007 по 2016 г., являющегося наиболее репрезентативным исследованием предпринимательской активности в мире. Общее число выборки составило 108 стран, данные представляют собой несбалансированную панель².

В проекте GEM принято выделять два основных типа предпринимателей — добровольные и вынужденные. Предприниматели «по возможности», или добровольные (opportunity-driven entrepreneurs) пытаются использовать открывающиеся возможности и получать преимущества от предпринимательской деятельности. Предприниматели «по необходимости», или вынужденные (necessity-driven

¹ Более детальная информация содержится, например, в: [Образцова, 2010; Чепуренко, 2008].

² В проекте GEM не все страны принимают участие ежегодно. Так, их число колеблется от 42 стран в 2007 г. до 70 в 2013 и 2014 гг.

entrepreneurs), стремятся начать свое дело в силу того, что у них нет иных возможностей для получения дохода. Однако такое деление не способствует глубокому пониманию мотивации, так как респонденты при ответе на вопрос анкеты, выбирая между вариантами «нет лучших возможностей для работы» и «использую новые бизнес-возможности», могут сделать выбор в пользу позитивного ответа, даже если в действительности их мотивация ближе к первому варианту. Поэтому мотивация предпринимателей, которые в своей деятельности используют возникающие возможности, подверглась более детальному изучению.

Предприниматели были разделены на три группы. В первую группу вошли те из них, кто в качестве основного мотива называет увеличение дохода. Для представителей второй группы главный мотив — независимость. Третью группу составили те, кто использует возможности предпринимательства для поддержания дохода. Добровольные ранние предприниматели, мотивированные использованием возможностей для увеличения дохода и получением независимости в работе, образуют группу высокопритязательных предпринимателей [Xavier et al., 2013].

В качестве зависимой переменной используется индекс мотивации, представляющий собой относительную величину, характеризующую отношение доли высокопритязательных предпринимателей к доле вынужденных предпринимателей. На рисунке представлены индексы мотивации по странам — участницам проекта GEM за 2016 г.

Значение индекса мотивации, превышающее единицу, означает, что структура ранней предпринимательской активности характеризуется преобладанием

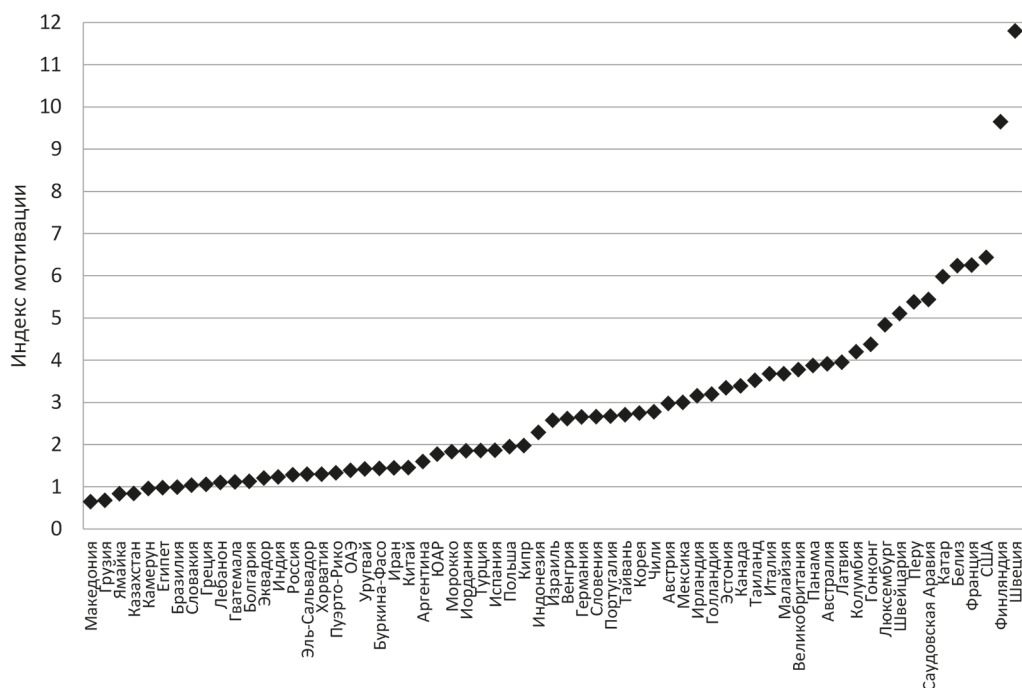


Рисунок. Индекс мотивации в странах — участницах GEM, 2016 г.

С о с т а в л е н о по: данные проекта GEM, 2016 г.

высокопритязательных предпринимателей (и их доля составляет более половины), тогда как значение меньше единицы свидетельствует о доминировании вынужденного раннего предпринимательства³. Использование такого индекса при эконометрическом оценивании относительно ново (см., напр.: [Volkmann, Audretsch, 2017]), однако для межстранового сопоставления этот индекс используется достаточно часто (см., напр.: [Xavier et al., 2013; Singer, 2007; Letinić, Štavlić, 2011]). Несмотря на то что наиболее популярным является исследование того, какие институциональные факторы влияют на общий уровень предпринимательской активности или отдельно на уровень добровольного или вынужденного предпринимательства, индекс мотивации характеризует иной контекст: предположим, что индекс предпринимательской активности зафиксирован на определенном уровне для определенной страны. Тогда индекс мотивации характеризует соотношение доли высокопритязательных предпринимателей к вынужденным в уровне предпринимательской активности. Очевидно, что чем выше этот индикатор, тем больше вероятность вклада предпринимательства в экономический рост и уровень инновационного развития страны. Индекс мотивации имеет логнормальное распределение, поэтому зависимая переменная прологарифмирована.

Для проверки выдвинутых шести гипотез применяются соответствующие прокси-переменные. Источники данных, характеристики переменных, их средние и стандартные отклонения представлены в табл. 2. В качестве контрольных переменных использованы логарифм ВВП и открытость рынков.

Исходя из анализа парных коэффициентов корреляции, представленных в табл. 3, высокое значение коэффициента корреляции между переменными, характеризующими восприятие коррупции и защиту прав собственности (0,88), исключает возможность одновременного применения этих переменных в оцениваемые модели.

Использование прокси-переменных, являющихся во многих случаях индикаторами, экспертными оценками и агрегированными показателями, затрудняет выбор методов оценивания, который осуществлен формально на основе ряда тестов⁴. Приведем оценивание методом случайных эффектов. Базовая спецификация имеет следующий вид:

$$\text{Log}(\text{MotInd}_{it}) = \beta_0 + \beta_1 \text{Inst}_{it} + \beta_2 \text{Controls}_{it} + \zeta_i + \omega_{it}$$

где $\text{Log}(\text{MotInd}_{it})$ — зависимая переменная — натуральный логарифм индекса мотивации для страны i в году t , Inst_{it} — объясняющие переменные, представленные в табл. 2 и характеризующие каждую из шести тестируемых гипотез, Controls_{it} — вектор контрольных переменных (открытость рынка и логарифм ВВП, а также набор временных фиксированных эффектов для отдельных спецификаций), ζ_i — индивидуальная ошибка, инвариантная по времени, ω_{it} — индивидуальная ошибка.

³ Наибольшее значение индекса мотивации — соотношения долей высокопритязательных предпринимателей к вынужденным предпринимателям в структуре ранней предпринимательской активности — свидетельствует о том, что вновь создаваемый бизнес является преимущественным по возможности, а не по необходимости, или, например, по причине высокого уровня безработицы [Singer, 2007].

⁴ Проведены следующие тесты: тесты Хаусмана (FE vs. RE), тесты на включение временных фиксированных эффектов (jointtest), тест Бреуша — Пагана (RE vs. OLS). Результаты тестов могут быть предоставлены по запросу.

Таблица 2. Описание переменных

Гипотеза	Переменная	Источник данных	Характеристика переменной	Среднее значение	Стандартное отклонение	Минимальное значение	Максимальное значение
	Log индекса мотивации	GEM APS	Соотношение высокопритязательных ранних предпринимателей и доли вынужденных ранних предпринимателей	0,79	0,75	-1,26 (Македония*)	3,07 (США)
H1	Госрегулирование	IEF	Свобода государственного регулирования, 0–100 (наибольший уровень госрасходов)	57,2	23,4	0 (Греция, Словения)	94,4 (Гватемала)
H2	Защита прав собственности	EFW	Защита прав собственности, 1–10 (максимальная)	6,12	1,62	1,26 (Венесуэла)	9,44 (Швейцария)
H3	Финансовая доступность	GCR	Легкость получения кредита, 1–7 (максимально легко)	4,05	0,95	1,00 (Боливия)	10,00 (Малайзия)
H4	Восприимчивость коррупции	EFW	Дополнительные платежи, взятки, фаворитизм, 1–10 (наименьшая коррупционная составляющая)	5,55	1,87	2,00 (Бангладеш)	9,49 (Швеция)
H5	Качество образования	GCR	Качество системы образования, 1–7 (наилучшее)	4,05	0,95	1,55 (Ангола)	6,18 (Бельгия)
H6	Доступность технологий	GCR	Доступность новейших технологий, 1–7 (наивысшая)	5,09	1,12	0,02 (Ангола)	6,80 (Норвегия)
	Log ВВП	WDI	Логарифм ВВП на душу населения по ППП	9,87	0,80	6,64 (Малави)	11,85 (Катар)
	Открытость рынка	GEM NES	Стабильность торговых взаимоотношений и возможность новых фирм свободно конкурировать с существующими производителями, 1–5 (наивысшая)	2,98	0,49	1,84 (Финляндия)	4,40 (Корея)

Примечание: * в скобках в последних двух столбцах указаны страны с наименьшим и наибольшим значениями индикатора соответственно.

Составлено по: GEM — Global Entrepreneurship Monitor Survey. URL: <http://www.gemconsortium.org/> (дата обращения: 01.01.2017); IEF — Index of Economic Freedom. URL: <https://www.heritage.org/index/> (дата обращения: 01.01.2017); EFW — Economic Freedom of the World. URL: <https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom> (дата обращения: 10.01.2017); GCR — Global Competitiveness Report. URL: <https://www.weforum.org/reports> (дата обращения: 15.01.2017); WDI — World Development Indicators. URL: <https://datacatalog.worldbank.org/> (дата обращения: 13.12.2016).

Таблица 3. Матрица коэффициентов корреляции

№	Переменная	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
(1)	Log индекса мотивации	1							
(2)	Госрегулирование	-0,28	1						
(3)	Защита прав собственности	0,60	-0,31	1					
(4)	Финансовая доступность	0,21	0,00	0,38	1				
(5)	Восприятие коррупции	0,61	-0,38	0,88	0,43	1			
(6)	Качество образования	0,56	-0,34	0,71	0,35	0,74	1		
(7)	Доступность технологий	0,33	-0,33	0,47	0,09	0,47	0,43	1	
(8)	Log ВВП	0,56	-0,50	0,61	0,17	0,66	0,55	0,59	1
(9)	Открытость рынка	-0,21	0,06	-0,15	-0,08	-0,12	0,02	-0,04	-0,11

Результаты оценок приведены в табл. 4. В спецификации (1), (3) и (5) включена переменная, описывающая оценку защиты прав собственности, в остальные — переменная, характеризующая коррупцию. В первые две спецификации не вошли временные фиксированные эффекты, в спецификации (3) и (4) они добавлены, в спецификациях (5) и (6) все объясняющие переменные лагированы. Следует отметить, что особенность использованных данных такова, что многие экспертные оценки экстраполируются организаторами исследований на год вперед. Таким образом, включение лагированных переменных в спецификациях (5) и (6) смещает оценки.

Устойчивым результатом является положительное статистически значимое влияние на индекс мотивации качества образования, защиты прав собственности и восприятия коррупции. Наблюдаются положительная корреляция между индексом мотивации и экономическим уровнем развития страны и отрицательная корреляция с динамикой рынка.

Для проверки устойчивости полученных результатов используем подвыборки. Учитывая значительные мировые экономические шоки в 2008–2010 гг., есть основания предполагать, что полученные нами результаты будут отличаться для периодов 2007–2010 гг. и 2011–2015 гг. Среди методов оценивания нет спецификаций с лагами, так как, помимо уже указанной выше проблемы, возникает проблема снижения числа наблюдений. Соответствующие результаты моделей со случайными эффектами для подвыборок представлены в табл. 5.

Вне зависимости от подвыборок, устойчивыми статистически значимым осталось положительное воздействие фактора восприятия коррупции и защиты прав собственности на индекс мотивации. Сохранилась и положительная корреляция между уровнем экономического развития и индексом мотивации. Однако изменились результаты для качества образования — статистически значимое влияние качества образования на индекс мотивации сохраняется на подвыборке 2011–2015 гг., тогда как на подвыборке 2007–2010 гг. данная переменная теряет свою статистическую значимость. Если на полной выборке показатель динамики рынков не был

Таблица 4. Результаты оценивания, метод случайных эффектов, 2007–2015 гг.

Переменная	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Госрегулирование	0,001	0,002	0,003	0,003	0,002	0,002
	(0,002)	(0,002)	(0,002)	(0,003)	(0,002)	(0,003)
Защита прав собственности	0,142***		0,123***		0,114**	
	(0,033)		(0,034)		(0,038)	
Финансовая доступность	-0,015	-0,028	0,030	0,031	-0,008	-0,018
	(0,018)	(0,017)	(0,029)	(0,028)	(0,021)	(0,021)
Восприятие коррупции		0,110**		0,121***		0,0850*
		(0,034)		(0,036)		(0,034)
Качество образования	0,129**	0,141**	0,125*	0,133**	-0,008	0,003
	(0,048)	(0,050)	(0,052)	(0,050)	(0,043)	(0,042)
Доступность технологий	-0,037	-0,032	-0,034	-0,031	-0,030	-0,024
	(0,028)	(0,027)	(0,031)	(0,030)	(0,028)	(0,027)
log ВВП	0,246***	0,262**	0,261***	0,231**	0,423***	0,441***
	(0,074)	(0,080)	(0,074)	(0,079)	(0,078)	(0,085)
Открытость рынка	-0,106†	-0,136*	-0,108	-0,131*	-0,047	-0,076
	(0,065)	(0,065)	(0,066)	(0,067)	(0,069)	(0,068)
Временные фиксированные эффекты	нет	нет	да	да	нет	нет
Константа	-2,546***	-2,387**	-2,704***	-2,377**	-3,808***	-3,724***
	(0,727)	(0,786)	(0,743)	(0,775)	(0,780)	(0,844)
<i>N</i>	413	413	413	413	332	332
<i>R sq:</i> <i>within</i>						
	0,098	0,079	0,127	0,127	0,035	0,026
<i>between</i>	0,434	0,439	0,435	0,437	0,446	0,453
<i>overall</i>	0,459	0,459	0,469	0,473	0,407	0,403
<i>стран</i>	96	96	96	96	80	80

Примечания: в скобках указаны робастные стандартные ошибки, кластеризованные по странам; † $p < 0,15$; * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

устойчивым статистически значимым при переходе от спецификации к спецификации, то на подвыборке 2007–2010 гг. эта переменная устойчиво положительно оказывает статистически значимое воздействие на индекс мотивации.

Обсуждение результатов

Результаты исследования показали, что факторы институциональной среды оказывают влияние на соотношение высокопритязательных и вынужденных предпринимателей. Поскольку высокопритязательные предприниматели вносят

Таблица 5. Результаты оценивания на подвыборках, метод случайных эффектов, 2007–2015 гг.

Переменная	2007–2010 гг.				2011–2015 гг.			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Госрегулирование	-0,004†	-0,004	-0,004	-0,003	0,004	0,005	0,004+	0,005+
	(0,003)	(0,003)	(0,003)	(0,003)	(0,003)	(0,003)	(0,003)	(0,003)
Защита прав собственности	0,144***		0,128***		0,139**		0,130**	
	(0,039)		(0,038)		(0,047)		(0,047)	
Финансовая доступность	-0,008	-0,001	0,019	0,020	-0,002	-0,025	0,052	0,056
	(0,025)	(0,024)	(0,037)	(0,035)	(0,031)	(0,029)	(0,055)	(0,055)
Восприятие коррупции		0,175***		0,163***		0,107*		0,136**
		(0,042)		(0,041)		(0,043)		(0,048)
Качество образования	0,114	0,115	0,097†	0,095	0,148*	0,184**	0,133*	0,122†
	(0,063)	(0,062)	(0,062)	(0,059)	(0,059)	(0,067)	(0,066)	(0,071)
Доступность технологий	-0,034	-0,034	-0,022	-0,017	-0,046	-0,049	-0,045	-0,039
	(0,038)	(0,037)	(0,042)	(0,041)	(0,043)	(0,044)	(0,046)	(0,046)
Log ВВП	0,325**	0,230	0,338**	0,241*	0,222**	0,238**	0,225**	0,196*
	(0,112)	(0,121)	(0,111)	(0,120)	(0,083)	(0,087)	(0,086)	(0,091)
Открытость рынка	-0,302***	-0,298***	-0,296**	-0,291**	-0,037	-0,073	-0,039	-0,059
	(0,090)	(0,091)	(0,096)	(0,097)	(0,078)	(0,079)	(0,078)	(0,080)
Временные фиксированные эффекты	нет	нет	да	да	нет	нет	да	да
Константа	-2,423*	-1,715	-2,541*	-1,819	-2,696***	-2,552**	-2,924***	-2,139***
	(1,058)	(1,065)	(1,081)	(1,089)	(0,802)	(0,910)	(0,847)	(0,896)
N	147	147	147	147	266	266	266	266
R sq:								
	<i>within</i>	0,149	0,169	0,179	0,201	0,087	0,071	0,104
<i>between</i>	0,625	0,634	0,625	0,632	0,389	0,385	0,392	0,368
<i>overall</i>	0,579	0,596	0,581	0,595	0,417	0,412	0,423	0,411
<i>стран</i>	63	63	63	63	87	87	87	87

Примечания: в скобках указаны робастные стандартные ошибки, кластеризованные по странам; † $p < 0,15$; * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

большой вклад в экономический рост, то увеличение доли таких предпринимателей может рассматриваться как позитивный момент и выступать одной из задач экономической политики. Проведенный анализ позволил выделить факторы институциональной среды, оказывающие позитивное влияние на увеличение доли тех, кто мотивирован в предпринимательской деятельности желанием увеличить доход и быть независимым в принятии решений.

Подтвердилась гипотеза о том, что лучшая защита прав собственности будет позитивно влиять на индекс мотивации. При принятии решений высокомотивированные предприниматели в большей степени, чем вынужденные, учитывают, насколько четко законодательство регламентирует права собственности, так как для них имеет значение то, каким образом прибыль будет распределяться между различными стейкхолдерами. И если у вынужденных предпринимателей нет других возможностей получения дохода, кроме создания собственного дела, то добровольные предприниматели выбирают между созданием бизнеса и работой по найму. Поэтому уверенность в том, что доходы и собственность защищены, увеличивает вероятность выбора в пользу первого решения. Вынужденные предприниматели ориентируются прежде всего на текущие доходы в виде заработной платы, а высокопритязательные — заинтересованы в доходах от владения, именно поэтому для них защита прав собственности приобретает особое значение. Кроме того, высокопритязательные предприниматели чаще, чем вынужденные, ориентированы на рост, что приводит к большим вложениям в материальные и нематериальные активы, и потери в случае несовершенного законодательства в области прав собственности или некачественного правоприменения будут значительными. Это соотносится и с выводами о стимулировании стратегических предпринимателей, которые не только используют возможности, но и ориентированы на создание конкурентного преимущества [Levie, Autio, 2011].

Следует отметить, что защита прав влияет не столько на общий уровень предпринимательской активности, сколько на изменение ее «качества». Увеличение доли высокомотивированных предпринимателей, в свою очередь, способствует росту числа предпринимателей, имеющих более высокие притязания относительно намерения развития своих бизнесов.

Нашла подтверждение и гипотеза о том, что ограничение коррупции влияет на увеличение индекса мотивации. Коррупция приводит к появлению платежей, которые предприниматель вынужден осуществлять на различных этапах создания ценности [Baker, Gedajlovic, Lubatkin, 2005]; эти платежи сокращают привлекательность бизнеса и могут привести к тому, что индивид не увидит плюсов от реализации открывающихся возможностей. Восприятие общества как коррумпированного сокращает и уровень вынужденного предпринимательства, однако ограничение коррупции в большей степени стимулирует высокопритязательных предпринимателей, чем вынужденных.

Положительно на рост индекса мотивации влияет и качество образования. Для стран с более высоким уровнем образования характерна и большая доля людей с высшим образованием. Данные проекта GEM подтверждают, что индивиды с различным образованием по-разному оценивают наличие возможностей для создания фирм. Так, среди тех предпринимателей, которые отметили, что в ближайшие полгода в их регионе будут благоприятные возможности для бизнеса, 50% состав-

ляют предприниматели с высшим образованием, тогда как среди предпринимателей с незаконченным высшим — таких 25%, а с незаконченным средним — 5,9% [Xavier et al., 2013].

Результаты исследования показывают, что позитивное влияние качества образования проявляется в периоды стабильности и экономического роста. В кризисные периоды индивиды с разным уровнем и качеством образования вовлекаются в предпринимательство вынужденно.

Незначимым фактором среди исследуемых выступает свобода государственного регулирования. Следует отметить, что данный показатель измеряет долю расходов в ВВП стран, при этом наблюдается отрицательная корреляция между ВВП и используемым индикатором (табл. 3). Сокращение расходов государства не оказывает влияния на структуру мотивации, так как более низкий уровень государственных расходов не отражает доступности государственных вложений в поддержку и развитие малых фирм и растущего бизнеса.

Не получила подтверждения гипотеза о том, что доступность финансовых средств приводит к росту индекса мотивации. Предыдущие исследования указывали на связь доли добровольного предпринимательства и доступности финансирования [Aparicio, Urbano, Audretsch, 2016; Alvarez, Urbano, 2011]. Отсутствие связи индекса мотивации и доступности финансовых средств в виде финансовых кредитов может свидетельствовать о том, что этот фактор влияет на уменьшение доли как высокопритязательных, так и вынужденных предпринимателей. Лучшая доступность кредитов и легкость их получения присущи странам с более высоким уровнем экономического развития, которые, в свою очередь, характеризуются более низким уровнем вынужденного предпринимательства [Stenholm, Acs, Wuebker, 2013]. Кроме того, низкая доступность банковского кредитования может компенсироваться в ряде стран за счет развития программ поддержки предпринимательства, уменьшая значимость банковских кредитов как источника развития бизнеса.

Доступность технологий не приводит к увеличению высокопритязательных предпринимателей по сравнению с вынужденными. Это может быть свидетельством того, что для поиска возможностей важно не только наличие инновационных возможностей в целом, но и их доступность для предпринимательских фирм. Отсутствие зависимости между доступностью технологий и индексом мотивации может объясняться тем, что незначительное число предпринимательских фирм, даже тех, которые создаются для использования открывающихся возможностей, связано с технологическими инновациями. Согласно результатам, содержащимся в [Wong, Ho, Autio, 2005], на национальном уровне технологические инновации и создание фирм, обособленно от мотивов, необходимо рассматривать как независимые переменные.

Обращает на себя внимание изменение роли показателя открытости рынков в зависимости от этапа экономического цикла. Если в целом устойчивая связь между индексом мотивации и возможностью новых фирм свободно конкурировать с существующими производителями не прослеживается, то в периоды кризиса влияние этого фактора значительно возрастает, при этом наблюдается его негативное воздействие на индекс мотивации. Это объясняется тем, что в экономически развитых странах динамичность развития рынков ниже, чем в развивающихся, что

приводит к более высоким значениям показателя открытости рынков в странах с низким уровнем экономического развития, где в кризис увеличивается доля индивидов, вовлекаемых в предпринимательство вынужденно.

Заключение

Проведенное исследование является одним из первых, направленных на изучение связи индекса мотивации с факторами институциональной среды. В работе выделены факторы, оказывающие положительное воздействие на увеличение доли высокопритязательных предпринимателей по отношению к вынужденным, среди которых — защита прав собственности, ограничение коррупции и качество образования, приобретающее важное значение в периоды стабильности и экономического роста. Расчеты подтверждают, что существует положительная связь между уровнем экономического развития и индексом мотивации, т.е. увеличение доли высокопритязательных предпринимателей характерно для высокоразвитых стран. Несмотря на необходимость развития всех видов предпринимательства, о которых идет речь в программах поддержки малого и среднего бизнеса, стимулирование высокопритязательных предпринимателей может обеспечивать вклад в рост ВВП за счет создания новых, в том числе инновационных, продуктов и технологий, а также увеличения масштабов бизнеса.

Необходимо выделить ряд ограничений исследования. Несмотря на использование панельных данных, меняющаяся ежегодно выборка стран (до 30%) приводит к некоторому смещению в соотношении развитых и развивающихся стран, что может вызывать изменение оценок по годам. Направлением дальнейшего анализа может стать установление связи между факторами институциональной среды и индексом мотивации по группам стран.

Сформулированные выводы могут быть использованы разработчиками программ поддержки предпринимательства. В частности, наличие положительной зависимости между индексом мотивации и качеством образования должно привести к разработке стимулирующих мер по организации и внедрению курсов, повышающих предпринимательские навыки, так как люди с более высоким уровнем образования видят больше возможностей и способны их реализовывать и обучение предпринимательству может подтолкнуть их к созданию собственного дела, а не к работе по найму.

Литература

- Образцова О. И. GEM как источник альтернативной статистики для сравнительного межстранового анализа предпринимательской активности // Теория предпринимательства в России. По материалам Глобального мониторинга предпринимательства / под ред. Т. А. Алимовой, О. И. Образцовой, А. Ю. Чепуренко. М.: ГУ—ВШЭ, 2010. С. 18–62.
- Чепуренко А. Ю. Раннее предпринимательство в России: промежуточные результаты GEM // Мир России. Социология. Этнология. 2008. № 17 (2).
- Acemoglu D. A simple model of inefficient institutions // The Scandinavian Journal of Economics. 2006. Vol. 108, no. 4. P. 515–546.
- Acz Z., Audretsch D., Braunerhjelm P., Carlsson B. Growth and entrepreneurship // Small Business Economics. 2012. № 39(2). P. 289–300.
- Ács, Z., Autio E., Szerb L. National systems of entrepreneurship: Measurement issues and policy implications // Research Policy. 2014. № 43 (3). P. 476–494.

- Aidis R., Estrin S., Mickiewicz T.* Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective // *Journal of Business Venturing*. 2008. No. 23 (6). P. 656–672.
- Alvarez C., Urbano D.* Environmental factors and entrepreneurial activity in Latin America // *Academia Revista Latinoamericana de Administración*. 2011. No. 48. P. 31–45.
- Anokhin S., Schulze W.* Entrepreneurship, innovation, and corruption // *Journal of business venturing*. 2009. No. 24 (5). P. 465–476.
- Anokhin S., Wincent J., Autio E.* Operationalizing opportunities in entrepreneurship research: use of data envelopment analysis // *Small Business Economics*. 2011. No. 37 (1). P. 39–57.
- Aparicio S., Urbano D., Audretsch D.* Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence // *Technological Forecasting and Social Change*. 2016. No. 102. P. 45–61.
- Audretsch D., Keilbach M.* Resolving the knowledge paradox: Knowledge-spillover entrepreneurship and economic growth // *Research Policy*. 2008. No. 37 (10). P. 1697–1705.
- Autio E., Acs Z.* Intellectual property protection and the formation of entrepreneurial growth aspirations // *Strategic Entrepreneurship Journal*. 2010. No. 4 (3). P. 234–251.
- Baker T., Gedajlovic E., Lubatkin M.* A framework for comparing entrepreneurship processes across nations // *Journal of International Business Studies*. 2005. No. 36 (5). P. 492–504.
- Baron R., Ensley M.* Opportunity recognition as the detection of meaningful patterns: Evidence from comparisons of novice and experienced entrepreneurs // *Management science*. 2006. No. 52 (9). P. 1331–1344.
- Baumol W.* Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive // *Journal of Business Venturing*. 1996. No. 11 (1). P. 3–22.
- Beach W., O'Driscoll G.* Explaining the Factors of the Index of Economic Freedom, in 2003 Index of Freedom.
- Bjørnskov C., Foss N.* How strategic entrepreneurship and the institutional context drive economic growth // *Strategic Entrepreneurship Journal*. 2013. No. 7 (1). P. 50–69.
- Block J., Wagner M.* Opportunity Recognition and Exploitation by Necessity and Opportunity Entrepreneurs: Empirical Evidence from Earning Equations // *Academy of Management Proceedings*. Vol. 2007, no. 1. P. 1–6.
- Bowen H., De Clercq D.* Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort // *Journal of International Business Studies*. 2008. No. 39 (4). P. 747–767.
- Bruton G., Ahlstrom D., Li H.* Institutional theory and entrepreneurship: where are we now and where do we need to move in the future? // *Entrepreneurship theory and practice*. 2010. No. 34(3). P. 421–440.
- Busenitz L., Gomez C., Spencer J.* Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena // *Academy of Management journal*. 2000. No. 43 (5). P. 994–1003.
- Chepurenko A.* Entrepreneurial Activity in Post-Socialist Countries: Methodology and Research Limitations // *Форсайт*. 2017. No. 11 (3).
- Dheer R.* Cross-national differences in entrepreneurial activity: role of culture and institutional factors // *Small Business Economics*. 2017. No. 48 (4). P. 813–842.
- Douhan R., Henrekson M.* Entrepreneurship and second-best institutions: going beyond Baumol's typology // *Journal of Evolutionary Economics*. 2010. No. 20 (4). P. 629–643.
- Dreher A., Gassebner M.* Greasing the wheels? The impact of regulations and corruption on firm entry // *Public Choice*. 2013. No. 155 (3–4). P. 413–432.
- Eckhardt J., Shane S.* 2003. Opportunities and entrepreneurship // *Journal of management*. 2003. No. 29 (3). P. 333–349.
- Estrin S., Korosteleva J., Mickiewicz T.* Which institutions encourage entrepreneurial growth aspirations? // *Journal of business venturing*. 2013. No. 28 (4). P. 564–580.
- Fuentelsaz L., González C., Maicas J., Montero J.* How different formal institutions affect opportunity and necessity entrepreneurship // *BRQ Business Research Quarterly*. 2015. No. 18 (4). P. 246–258.
- Gnyawali D., Fogel D.* Environments for entrepreneurship development: key dimensions and research implications // *Entrepreneurship theory and practice*. 1994. No. 18 (4). P. 43–62.
- Grilo I., Thurik R.* Entrepreneurial engagement levels in the European Union // *International Journal of Entrepreneurship Education (IJEE)*. 2005. No. 3 (2). P. 143–168.
- Hall P., Soskice D.* Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage // *Industrial Relations Journal*. 2001. No. 34 (2). P. 185–190.
- Heckelman J.* Economic Freedom and Economic Growth: a Short-Run Causal Investigation // *Journal of Applied Economics*. 2000. No. 3 (1).
- Hessels J., Van Gelderen M., Thurik R.* Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers // *Small Business Economics*. 2008. No. 31 (3). P. 323–339.
- Jiménez A., Palmero-Cámara C., González-Santos M., González-Bernal J., Jiménez-Eguizábal J.* The impact of educational levels on formal and informal entrepreneurship // *BRQ Business Research Quarterly*. 2015. No. 18 (3). P. 204–212.

- Kirzner I.* Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach // *Journal of economic Literature*. 1997. No. 35 (1). P.60–85.
- Kostova T.* Country institutional profiles: Concept and measurement // *Academy of management Proceedings*. 1997. No. 1. P.180–184.
- Letinić S., Štavlić K.* Entrepreneurial activity-indicator of regional development in Croatia // *International Scholarly and Scientific Research & Innovation*. 2011. No. 5 (5). P.536–539.
- Levie J., Autio E.* Entrepreneurial framework conditions and national-level entrepreneurial activity: Seven-year panel study // *Third Global Entrepreneurship Research Conference*. 2007, October.
- Levie J., Autio E.* Regulatory burden, rule of law, and entry of strategic entrepreneurs: An international panel study // *Journal of Management Studies*. 2011. No. 48 (6). P.1392–1419.
- Levie J., Autio E., Acs Z., Hart M.* Global entrepreneurship and institutions: an introduction // *Small business economics*. 2014. No. 42 (3). P.437–444.
- Malchow-Møller N., Markusen J., Skaksen J.* Labour market institutions, learning and self-employment // *Small Business Economics* 2010. No. 35 (1). P.35–52.
- McMullen J., Bagby D., Palich L.* Economic freedom and the motivation to engage in entrepreneurial action // *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2008. No. 32 (5). P.875–895.
- Muñoz P., Kibler E.* Institutional complexity and social entrepreneurship: A fuzzy-set approach // *Journal of Business Research*. 2016. No. 69 (4). P.1314–1318.
- North D.* *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- Obraztsova O., Poliakova T., Popovskaya E.* The Choice of Funding Sources for Start-Ups in a Transitional Economy: The Ability to Predict in a National Context // *Форсайт*. 2017. No. 11 (3).
- Reynolds P., Hay M., Camp S.* *Global entrepreneurship monitor*. 1999.
- Reynolds P., Camp S., Bygrave W., Autio E., Hay M.* *Global entrepreneurship monitor gem 2001 summary report*. London Business School and Babson College. London, 2002.
- Rodrik D.* Institutions, integration, and geography: In search of the deep determinants of economic growth // *Search of Prosperity: Analytic Country Studies on Growth*. Princeton University Press, Princeton, NJ, 2003.
- Romer P.* Economic growth The Concise Encyclopedia of Economics. Liberty Fund. 1990. Endogenous Technological Change // *Journal of Political Economy* 2007. No. 98 (5 part 2). P.S71–S102.
- Scott W.* *Institutions and organizations. Foundations for organizational science*. London: A Sage Publication Series, 1995.
- Shane S., Venkataraman S.* The promise of entrepreneurship as a field of research // *Academy of management review*. 2000. No. 25 (1). P.217–226.
- Singer S.* Policy environment for promoting entrepreneurship in Croatia. Strengthening entrepreneurship innovation & economic development at the local level in Croatia — An Active Review. 2007. Zagreb, OECD, USAID, LEED program 11–41.
- Solow R. M.* A contribution to the theory of economic growth // *The quarterly journal of economics*. 1956. № 70 (1). P. 65–94.
- Stenholm P., Acs Z., Wuebker R.* Exploring country-level institutional arrangements on the rate and type of entrepreneurial activity // *Journal of Business Venturing*. 2013. No. 28 (1). P. 176–193.
- Swan T.* Economic growth and capital accumulation // *Economic record*. 1956. No. 32 (2). P. 334–361.
- Tipu S. A. A.* Comparing the behaviour of opportunity and necessity driven entrepreneurs // *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*. 2016. No. 27 (1). P.84–107.
- Urbano D., Alvarez C.* Institutional dimensions and entrepreneurial activity: an international study // *Small Business Economics*. 2014. No. 42 (4). P. 703–716.
- Valdez M., Richardson J.* Institutional determinants of macro-level entrepreneurship // *Entrepreneurship theory and practice*. 2013. No. 37 (5). P. 1149–1175.
- Van der Zwan P., Thurik R., Verheul I., Hessels J.* Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs // *Eurasian Business Review*. 2016. No. 6 (3). P.273–295.
- Van Stel A., Carree M., Thurik R.* The effect of entrepreneurial activity on national economic growth// *Small business economics*. 2005. No. 24 (3). P. 311–321.
- Volkman C., Audretsch D.* *Entrepreneurship Education at Universities*. Springer, 2017.
- Wennekers S., Van Wennekers A., Thurik R., Reynolds P.* Nascent entrepreneurship and the level of economic development // *Small business economics*. 2005. No. 24 (3). P. 293–309.
- Whitley R.* Developing innovative competences: the role of institutional frameworks. *Industrial and Corporate Change*. 2002. No. 11(3). P.497–528.
- Wong P., Ho Y., Autio E.* Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data // *Small business economics*. 2005. No. 24 (3). P. 335–350.

- Xavier S., Kelley D., Kew J., Herrington M., Vorderwuelbecke A. Global Entrepreneurship Monitor 2012 Executive Report. US, MA: Babson College, Babson Park; Chile, Santiago: Universidad del Desarrollo; Malaysia, Kuala Lumpur, Universiti Tun Abdul Razak; UK, London: London Business School, 2013.
- Zali M., Faghih N., Ghotbi S., Rajaie S. The effect of necessity and opportunity driven entrepreneurship on business growth // International Research Journal of Applied and Basic Sciences. 2013. No. 7 (2). P.100–108.

Статья поступила в редакцию 02.09.2018 г.
Статья рекомендована в печать 04.10.2018 г.

Контактная информация:

Верховская Ольга Рафаиловна — канд. экон. наук; verkhovskaya@gsom.spbu.ru
Александрова Екатерина Александровна — канд. экон. наук; ea.aleksandrova@hse.ru

The motivation index of entrepreneurial activity and institutional environment

O. R. Verkhovskaya¹, E. A. Aleksandrova²

¹ Graduate School of Management, Saint Petersburg State University,
3, Volkhovskiy per., St. Petersburg, 199004, Russian Federation

² National Research University Higher School of Economics,
16, ul. Souza Pechatnikov, St. Petersburg, 190008, Russian Federation

For citation: Verkhovskaya O. R., Aleksandrova E. A. The motivation index of entrepreneurial activity and institutional environment. *St Petersburg University Journal of Economic Studies*, 2018, vol. 34, issue 4, pp. 511–533. <https://doi.org/10.21638/spbu05.2018.402> (In Russian)

The article investigates the institutional factors that affect the motivation index which is measured as the proportion between the share of Improvement-Driven entrepreneurs and necessity-driven entrepreneurs. The difference between entrepreneurs with necessity and opportunity motivation figures the difference in entrepreneurial behavior. Those of them who consider an income increase and an independence desire as the motives of their activities (Improvement-Driven Entrepreneurs) are ready for large investments in business creation, for the production of new products and for the usage of new technologies, providing a greater contribution to economic development. We test few hypotheses using data of Global Entrepreneurship Monitor Survey for the period 2007–2016. The results confirm the existence of positive relationship between the level of economic development and the motivation index, an increase in the share of Improvement-Driven entrepreneurs is typical for developed countries. Despite the necessity to develop all types of entrepreneurship, which are widely discussed in policy and programs for small and medium businesses, the promotion of Improvement-Driven Entrepreneurship entrepreneurs can contribute to GDP growth by creating new, including innovative, products and technologies, as well as increasing the scale of business. We found confirmation of the hypothesis that the protection of property rights, the regulation of corruption and the quality of education have a positive effect on the motivation index. The confidence that income and property are protected increases the likelihood of opting for voluntary entrepreneurship. Protection of rights affects not so much the general level of entrepreneurial activity, but rather the change in its “quality”. The perception of society as corrupt also reduces the level of forced entrepreneurship, but restricting corruption more strongly stimulates highly competitive entrepreneurs than forced ones.

Keywords: motivation index, entrepreneurial activity, Opportunity-Driven Entrepreneurship, Necessity-Driven Entrepreneurship, Improvement-Driven Entrepreneurship, institutional environment.

References

- Acemoglu D. A simple model of inefficient institutions. *The Scandinavian Journal of Economics*, 2006, vol. 108, no. 4, pp. 515–546.
- Acs Z., Audretsch D., Braunerhjelm P., Carlsson B. Growth and entrepreneurship. *Small Business Economics*, 2012, vol. 39, no. 2, pp. 289–300.
- Ács, Z., Autio E., Szerb L. National systems of entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. *Research Policy*, 2014, vol. 43, no. 3, pp. 476–494.
- Aidis R., Estrin S., Mickiewicz T. Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 2008, vol. 23, no. 6, pp. 656–672.
- Alvarez C., Urbano D. Environmental factors and entrepreneurial activity in Latin America. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 2011, no. 48, pp. 31–45.
- Anokhin S., Schulze W. Entrepreneurship, innovation, and corruption. *Journal of business venturing*, 2009, vol. 24, no. 5, pp. 465–476.
- Anokhin S., Wincent J., Autio E. Operationalizing opportunities in entrepreneurship research: use of data envelopment analysis. *Small Business Economics*, 2011, vol. 37, no. 1, pp. 39–57.
- Aparicio S., Urbano D., Audretsch D. Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 2016, no. 102, pp. 45–61.
- Audretsch D., Keilbach M. Resolving the knowledge paradox: Knowledge-spillover entrepreneurship and economic growth. *Research Policy*, 2008, vol. 37, no. 10, pp. 1697–1705.
- Autio E., Acs Z. Intellectual property protection and the formation of entrepreneurial growth aspirations. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2010, vol. 4, no. 3, pp. 234–251.
- Baker T., Gedajlovic E., Lubatkin M. A framework for comparing entrepreneurship processes across nations. *Journal of International Business Studies*, 2005, vol. 36, no. 5, pp. 492–504.
- Baron R., Ensley M. Opportunity recognition as the detection of meaningful patterns: Evidence from comparisons of novice and experienced entrepreneurs. *Management science*, 2006, vol. 52, no. 9, pp. 1331–1344.
- Baumol W. Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Business Venturing*, 1996, vol. 11, no. 1, pp. 3–22.
- Beach W., O'Driscoll G. Explaining the Factors of the Index of Economic Freedom, in 2003 Index of Freedom.
- Bjørnskov C., Foss N. How strategic entrepreneurship and the institutional context drive economic growth. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2013, vol. 7, no. 1, pp. 50–69.
- Block J., Wagner M. Opportunity Recognition and Exploitation by Necessity and Opportunity Entrepreneurs: Empirical Evidence from Earning Equations. *Academy of Management Proceedings*, vol. 2007, no. 1, pp. 1–6.
- Bowen H., De Clercq D. Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort. *Journal of International Business Studies*, 2008, vol. 39, no. 4, pp. 747–767.
- Bruton G., Ahlstrom D., Li H. Institutional theory and entrepreneurship: where are we now and where do we need to move in the future? *Entrepreneurship theory and practice*, 2010, vol. 34, no. 3, pp. 421–440.
- Busenitz L., Gomez C., Spencer J. Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management journal*, 2000, vol. 43, no. 5, pp. 994–1003.
- Chepurenko A. Entrepreneurial Activity in Post-Socialist Countries: Methodology and Research Limitations. *Foresight and STI Governance*, 2017, vol. 11, no. 3, pp. 11–24.
- Chepurenko A. Yu. Rannee predprinimatel'stvo v Rossii: promezhutochnye rezul'taty GEM [Early Entrepreneurship in Russia: GEM Interim Results]. *Mir Rossii. Sotsiologiya. Etnologiya* [World of Russia. Sociology. Ethnology], 2008, vol. 17, no. 2. (In Russian)
- Dheer R. Cross-national differences in entrepreneurial activity: role of culture and institutional factors. *Small Business Economics*, 2017, vol. 48, no. 4, pp. 813–842.
- Douhan R., Henrekson M. Entrepreneurship and second-best institutions: going beyond Baumol's typology. *Journal of Evolutionary Economics*, 2010, vol. 20, no. 4, pp. 629–643.
- Dreher A., Gassebner M. Greasing the wheels? The impact of regulations and corruption on firm entry. *Public Choice*, 2013, vol. 155, no. 3–4, pp. 413–432.
- Eckhardt J., Shane S. 2003. Opportunities and entrepreneurship. *Journal of management*, 2003, vol. 29, no. 3, pp. 333–349.
- Estrin S., Korosteleva J., Mickiewicz T. Which institutions encourage entrepreneurial growth aspirations? *Journal of business venturing*, 2013, vol. 28, no. 4, pp. 564–580.
- Fuentelsaz L., González C., Maicas J., Montero J. 2015. How different formal institutions affect opportunity and necessity entrepreneurship. *BRQ Business Research Quarterly*, 2015, vol. 18, no. 4, pp. 246–258.

- Gnyawali D., Fogel D. Environments for entrepreneurship development: key dimensions and research implications. *Entrepreneurship theory and practice*, 1994, vol. 18, no. 4, pp. 43–62.
- Grilo I., Thurik R. Entrepreneurial engagement levels in the European Union. *International Journal of Entrepreneurship Education (IJEE)*, 2005, vol. 3, no. 2, pp. 143–168.
- Hall P., Soskice D. 2001. Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage. *Industrial Relations Journal*, 2001, vol. 34, no. 2, pp. 185–190.
- Heckelman J. Economic Freedom and Economic Growth: a Short-Run Causal Investigation. *Journal of Applied Economics*, 2000, vol. 3, no. 1, pp. 71–91.
- Hessels J., Van Gelderen M., Thurik R. Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. *Small Business Economics*, 2008, vol. 31, no. 3, pp. 323–339.
- Jiménez A., Palmero-Cámara C., González-Santos M., González-Bernal J., Jiménez-Eguizábal J. The impact of educational levels on formal and informal entrepreneurship. *BRQ Business Research Quarterly*, 2015, vol. 18, no. 3, pp. 204–212.
- Kirzner I. Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach. *Journal of economic Literature*, 1997, vol. 35, no. 1, pp. 60–85.
- Kostova T. Country institutional profiles: Concept and measurement. *Academy of management Proceedings*, 1997, no. 1, pp. 180–184.
- Letinić S., Štavlčić K. Entrepreneurial activity-indicator of regional development in Croatia. *International Scholarly and Scientific Research & Innovation*, 2011, vol. 5, no. 5, pp. 536–539.
- Levie J., Autio E. Entrepreneurial framework conditions and national-level entrepreneurial activity: Seven-year panel study. *Third Global Entrepreneurship Research Conference*, 2007, October, p. 53.
- Levie J., Autio E. Regulatory burden, rule of law, and entry of strategic entrepreneurs: An international panel study. *Journal of Management Studies*, 2011, vol. 48, no. 6, pp. 1392–1419.
- Levie J., Autio E., Acs Z., Hart M. Global entrepreneurship and institutions: an introduction. *Small business economics*, 2014, vol. 42, no. 3, pp. 437–444.
- Malchow-Møller N., Markusen J., Skaksen J. Labour market institutions, learning and self-employment. *Small Business Economics*, 2010, vol. 35, no. 1, pp. 35–52.
- McMullen J., Bagby D., Palich L. Economic freedom and the motivation to engage in entrepreneurial action. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2008, vol. 32, no. 5, pp. 875–895.
- Muñoz P., Kibler E. Institutional complexity and social entrepreneurship: A fuzzy-set approach. *Journal of Business Research*, 2016, vol. 69, no. 4, pp. 1314–1318.
- North D. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- Obraztsova O., Poliakov T., Popovskaya E. The Choice of Funding Sources for Start-Ups in a Transitional Economy: The Ability to Predict in a National Context. *Foresight and STI Governance*, 2017, vol. 11, no. 3
- Obraztsova O.I. GEM kak istochnik al'ternativnoi statistiki dlia sravnitel'nogo mezhdunarodnogo analiza predprinimatel'skoi aktivnosti [GEM as a source of alternative statistics for comparative cross-country analysis of entrepreneurial activity]. *Teoriia predprinimatel'stva v Rossii. Po materialam Global'nogo monitoringa predprinimatel'stva [Entrepreneurship Theory in Russia. Based on the Global Monitoring of Entrepreneurship]*. Eds T. A. Alimova, O. I. Obraztsovoy, A. Yu. Chepurenko. Moscow, State University — Higher School of Economics, 2010, pp. 18–62. (In Russian)
- Reynolds P., Camp S., Bygrave W., Autio E., Hay M. Global entrepreneurship monitor gem 2001 summary report. *London Business School and Babson College*. London, 2002.
- Reynolds P., Hay M., Camp S. *Global entrepreneurship monitor*. 1999.
- Rodrik D. Institutions, integration, and geography: In search of the deep determinants of economic growth. *Search of Prosperity: Analytic Country Studies on Growth*. Princeton University Press, Princeton, NJ, 2003.
- Romer P. Economic growth The Concise Encyclopedia of Economics. Liberty Fund, 1990. Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 2007, vol. 98, no. 5, part 2, pp. S71–S102.
- Scott W. *Institutions and organizations. Foundations for organizational science*. London, A Sage Publication Series, 1995. 255 p.
- Shane S., Venkataraman S. The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of management review*, 2000, vol. 25, no. 1, pp. 217–226.
- Singer S. Policy environment for promoting entrepreneurship in Croatia. Strengthening entrepreneurship innovation & economic development at the local level in Croatia. *An Active Review*, 2007, Zagreb, OECD, USAID, LEED program, pp. 11–41.
- Solow R. M. A contribution to the theory of economic growth. *The quarterly journal of economics*, 1956, vol. 70, no. 1, pp. 65–94.

- Stenholm P., Acs Z., Wuebker R. Exploring country-level institutional arrangements on the rate and type of entrepreneurial activity. *Journal of Business Venturing*, 2013, vol. 28, no. 1, pp. 176–193.
- Swan T. Economic growth and capital accumulation. *Economic record*, 1956, vol. 32, no. 2, pp. 334–361.
- Tipu S. A. A. Comparing the behaviour of opportunity and necessity driven entrepreneurs. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 2016, vol. 27, no. 1, pp. 84–107.
- Urbano D., Alvarez C. Institutional dimensions and entrepreneurial activity: an international study. *Small business economics*, 2014, vol. 42, no. 4, pp. 703–716.
- Valdez M., Richardson J. Institutional determinants of macro-level entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*, 2013, vol. 37, no. 5, pp. 1149–1175.
- Van der Zwan P., Thurik R., Verheul I., Hessels J. Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs. *Eurasian Business Review*, 2016, vol. 6, no. 3, pp. 273–295.
- Van Stel A., Carree M., Thurik R. The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small business economics*, 2005, vol. 24, no. 3, pp. 311–321.
- Volkman C., Audretsch D. Entrepreneurship Education at Universities. *Springer*, 2017. 655 p.
- Wennekers S., Van Wennekers A., Thurik R., Reynolds P. Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small business economics*, 2005, vol. 24, no. 3, pp. 293–309.
- Whitley R. Developing innovative competences: the role of institutional frameworks. *Industrial and Corporate Change*, 2002, vol. 11, no. 3, pp. 497–528.
- Wong P., Ho Y., Autio E. Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data. *Small business economics*, 2005, vol. 24, no. 3, pp. 335–350.
- Xavier S., Kelley D., Kew J., Herrington M., Vorderwuelbecke A. *Global Entrepreneurship Monitor 2012 Executive Report*. US, MA: Babson College, Babson Park, Chile, Santiago: Universidad del Desarrollo, Malaysia, Kuala Lumpur, Universiti Tun Abdul Razak, UK, London: London Business School, 2013.
- Zali M., Faghil N., Ghotbi S., Rajaie S. The effect of necessity and opportunity driven entrepreneurship on business growth. *International Research Journal of Applied and Basic Sciences*, 2013, vol. 7, no. 2, pp. 100–108.

Received: September 2, 2018

Accepted: October 4, 2018

Author's information:

Olga R. Verkhovskaya — PhD in Economics, Associate Professor; verkhovskaya@gsom.spbu.ru
Ekaterina A. Aleksandrova — PhD in Economics, Associate Professor; ea.aleksandrova@hse.ru