

# Инновационное предпринимательство в странах с переходной экономикой: проблемы и перспективы

Александр Чепуренко

Профессор Факультета социальных наук, руководитель Департамента социологии, [achepurenko@hse.ru](mailto:achepurenko@hse.ru)

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

**Цитирование:** Chepurenko A. (2017) Innovation Entrepreneurship in Transition Economies: Problems and Outlook. *Foresight and STI Governance*, vol. 11, no 3, pp. 6–9. DOI: 10.17323/2500-2597.2017.3.6.9

Предлагаемый вниманию читателей выпуск журнала посвящен различным аспектам развития предпринимательства в государствах с трансформационной экономикой. Анализируются особенности этого процесса в условиях перехода к рыночной экономике, включая институциональную среду, которая формирует социально-экономический и политический контекст предпринимательской активности, задает структуру стимулов и специфику бизнес-стратегий. В одних случаях деятельность институтов приводит к доминированию производительного, а в других — непродуктивного и даже деструктивного предпринимательства [Baumol, 1990]. Таким образом, создаются различные национальные экосистемы, так или иначе влияющие на развитие инновационной активности, рынка труда, вовлечение населения в предпринимательскую деятельность.

Притом что за последние 20–25 лет накоплен солидный массив литературы о специфике развития предпринимательства в бывших социалистических странах, по-прежнему сохраняется определенный дефицит работ, посвященных сравнительному эмпирическому анализу. Это обусловлено ограниченным объемом надежных и представительных данных, а также дефицитом верифицированных концепций, которые позволили бы объяснить нарастающие различия в траекториях развития предпринимательских экосистем между странами, когда-то входившими в так называемое социалистическое содружество.

Статьи данного номера развивают критический анализ распространенного тезиса о том, что в основе специфики эволюции национальных экосистем предпринимательства в бывших социалистических странах лежит «эффект колеи» (*path dependence*). За четверть века, прошедшую после распада социалистической системы, в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), а также на простр

бывшего СССР возникли дополнительные возможности и институциональные ловушки. Они отражают «дизайн» системной трансформации и иллюстрируют состояние предпринимательства в каждой из таких стран. Кроме того, авторы подтверждают аргумент о том, что помимо очевидного различия в степени экономического развития на состояние и динамику эволюции предпринимательства в рассматриваемых странах влияют многочисленные социально-культурные особенности. Как следствие, государства, обладая сопоставимым уровнем душевого ВВП, могут сильно различаться с точки зрения состояния предпринимательства и, напротив, быть схожими по этому параметру, несмотря на заметные различия в общеэкономических показателях.

Любая предпринимательская активность может быть зафиксирована на стадии стартапа, где для нее закладываются потенциальные вызовы и возможности. Первый блок номера составляют статьи, посвященные анализу причин и паттернов предпринимательской активности населения. В статье «Предпринимательская активность населения в постсоциалистических странах Европы: методология и ограничения исследования» рассматриваются аспекты классификации стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) по структурно и контекстуально обусловленным группам, анализируются существующие принципы обоснования такой таксономии, аргументируется авторский подход. Выделяются две основные «оси» для типологизации экосистем предпринимательства: уровень предпринимательской активности и качество условий для ее развития. Первый показатель определяется мотивационной структурой предпринимательской деятельности, а второй — разностью между долей нарождающихся предпринимателей и долей лиц, выбывающих из бизнеса, за соответствующий период времени. На основе этих

индикаторов, фиксируемых в «Глобальном мониторинге предпринимательства» (Global Entrepreneurship Monitor, GEM), в статье выделяются несколько кластеров стран ЦВЕ. При всех ограничениях подобный подход позволяет зафиксировать эмпирически обоснованное различие национальных экосистем предпринимательства и требует разработки концепций государственной политики, адаптированных к контексту той или иной страны.

В статье Карины Богатырёвой и Галины Широковой анализируются факторы, влияющие на предпринимательскую активность студентов, которые в силу возраста и наличия некоторых профессиональных знаний имеют высокий потенциал формирования инновационных предпринимательских команд. На выборке студентов из 32 российских вузов авторы оценивают влияние на прохождение этапа «от намерений — к стартапу» таких факторов, как наличие семейного бизнеса, поддержка со стороны университетской предпринимательской среды и уровень развития региональных институтов. Исследование опирается на концепции запланированного поведения (*theory of planned behavior*) и «встроенности» (*embeddedness perspective*) и использует данные международного проекта «Глобальное исследование предпринимательского духа студентов» (Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey, GUESSS) за 2013–2014 гг. Выявлено, что наличие бизнеса у семьи потенциального предпринимателя отрицательно коррелирует с вероятностью перехода от намерений к созданию стартапа. Напротив, имеется значимая положительная связь между уровнем развития региональной институциональной предпринимательской среды и переходом к созданию предприятия. В российском контексте подтверждается закономерность, выявленная ранее в отношении развитых рыночных экономик: без успешно функционирующей региональной экосистемы предпринимательства многие намерения по созданию инновационных стартапов просто не могут реализоваться. Возникает необходимость переосмыслить взаимодействие между ключевыми элементами инновационного процесса в регионах — стартовыми компаниями, внутриуниверситетской инновационной инфраструктурой и системой институтов развития инновационной экономики.

Статья Алины Зоргнер акцентирует внимание на вызовах для предпринимательства, связанных с перспективами автоматизации и вытеснения живого труда из массовых производств, с которыми столкнутся ведущие экономики при переходе к новому технологическому укладу. Рассматриваются возможные сценарии для наемных специалистов, которые лишатся рабочих мест ввиду распространения автоматизации: пополнение рядов безработных, смена профессии либо уход в предпринимательство. Анализируя данные германского лонгитюдного проекта Socio-Economic Panel Data, автор отмечает, что выбор в пользу самозанятости или создания бизнеса скорее сделают представители «благополучных» про-

фессий, а не те работники, чьи места находятся под угрозой сокращения. Иными словами, общий рост предпринимательской активности будет связан не с вынужденным (когда в бизнес уходят под влиянием негативной ситуации на рынке труда), а с добровольным предпринимательством, порождаемым возможностями новых технологий. Но подобный вывод применим в первую очередь к развитым рыночным экономикам. В бывших социалистических странах, где многое, начиная с аттитудов населения и заканчивая рамочными условиями для предпринимательской деятельности, имеет свою специфику, ситуация может заметно отличаться. Здесь вероятен всплеск вынужденной предпринимательской активности, подобный тому, что имел место в этих государствах в начале периода системной трансформации, но обусловленный теперь не социальными потрясениями, а технологическими трендами. Для того чтобы подтвердить либо опровергнуть эти предположения, необходимо, среди прочего, проанализировать сегмент технологического предпринимательства в таких странах, его особенности и тенденции развития, поскольку от степени встроенности «технарей» в экосистему предпринимательства и институциональной зрелости могут зависеть перспективы новой волны высокотехнологичных стартапов.

Анализу состояния упомянутого сегмента в рассматриваемых государствах посвящена специальная рубрика — «Технологическое предпринимательство: факторы роста». Открывает ее статья Пшемислава Збировски. На основе данных GEM за 2013–2015 гг. по России, Венгрии, Румынии, Польше, Литве, Латвии, Эстонии, Чехии, Словакии и Казахстану исследованы ожидания и намерения технологических предпринимателей в отношении роста, выхода на внешние рынки и инновационности стратегий, оценивается их вклад в экономическое и социальное развитие. Между рассматриваемыми странами существуют кардинальные различия — как по доле высокотехнологичных компаний в составе раннего предпринимательства, так и с точки зрения ожиданий роста, выхода на внешние рынки и инновационности. Примечательно, что почти по всем этим показателям Россия демонстрирует самые низкие значения, в то время как «лидерство» принадлежит разным государствам. Несмотря на ограничения, накладываемые методологией GEM, из полученных результатов можно заключить, что в среднесрочной перспективе вклад новых высокотехнологичных предприятий в разных переходных экономиках, скорее всего, окажется неодинаковым, и различия в специфике предпринимательства между ними будут только нарастать. Формулирование действенных политических рекомендаций невозможно без учета национального контекста.

Элиф Калайчи, отталкиваясь от кейсов технологических предпринимателей в Турции, исследует процесс формирования сетевых взаимоотношений основателей инновационных стартапов со стейкхолдерами. В качестве последних выступают прежде

всего члены семьи и государственные институты поддержки предпринимательства. Установлено, что в специфических социально-экономических и социальных условиях таких стран, как Турция, семья может оказывать сильное сдерживающее влияние на развитие инновационного предпринимательства из-за опасений рисков для близкого человека, решившего заняться бизнесом, обусловленных неустойчивым институциональным контекстом. Аналогичное наблюдение может быть применимо и к близким к Турции по этим параметрам бывшим социалистическим странам. Отчетливые противоречия между менталитетом персонала (руководящегося каузальными соображениями) и эффектуальной логикой предпринимателя могут приводить к краху стартапа уже на ранней стадии. Этичное и харизматичное ведение бизнеса изначально благоприятствует входу агентов социальной сети предпринимателя в число стейкхолдеров, поддерживающих его проект. Полученные результаты отчасти противоречат, а в чем-то дополняют имеющиеся в литературе данные. Семья и команда, собранная предпринимателем, не всегда являются его поддержкой и опорой; более того, в определенных социальных контекстах могут либо удерживать от начала бизнеса, либо стать причиной провала. В подобном случае особую важность приобретают наличие руководящей идеи и умение вовлечь участников социальной сети в свой предпринимательский проект.

Статья Ольги Образцовой, Татьяны Поляковой и Екатерины Поповской посвящена важной проблеме — оценке действенности различных механизмов стартового финансирования предпринимательских инициатив. В большинстве стран с переходной экономикой основными источниками поддержки стартапа служат собственные средства основателя и «любовный капитал» (средства, предоставленные на нерыночной основе семьей или друзьями), что ограничивает возможности развития. В поисках ответа на вопрос о том, какие условия могли бы стимулировать ранних предпринимателей к более активному пользованию заемными средствами, авторы проанализировали выборку из более чем 2 тыс. наблюдений, полученных в рамках проекта GEM по макроэкономическим параметрам рынка в России и шести странах ЦВЕ. Показано, что в зависимости от национального контекста на возможность привлечения стартапом формальных источников финансирования влияют различные комбинации внешних факторов и внутренних установок. Так, в Хорватии и Боснии и Герцеговине возможность привлечения заемных средств заметно снижается под влиянием опасений рисков, которое, впрочем, перевешивается инновационным характером бизнес-идеи. Данное наблюдение справедливо и для Латвии, где (как и в России) не менее важную позитивную роль играют благоприятные условия для начала бизнеса. В Словении и Румынии решающее значение имеет деятельность СМИ по формированию положительного образа

предпринимательства. Бывшие социалистические страны сильно разнятся не только по уровню предпринимательской активности, но также по набору и характеру условий, влияющих на возможность получения заемного финансирования, что требует гибкой настройки мер стимулирования предпринимательства. В одних случаях достаточно добиться более позитивного медийного образа этой деятельности или повысить финансово-экономическую грамотность потенциальных предпринимателей, в других более важными оказываются системные факторы — степень благоприятности условий для открытия бизнеса или же инновационный характер проекта стартапа.

По мере созревания компаний их взаимосвязи с экосистемой предпринимательства становятся более обширными и многообразными. В постсоциалистических странах этот процесс изучен слабо. Его раскрытию способствуют материалы третьего блока — «Инновационная активность компаний». Рубрика открывается статьей Виктории Голиковой и Бориса Кузнецова, в которой оцениваются внутренние и внешние ограничители роста для российских малых и средних компаний. Данные межстранового опроса предприятий, проводившегося по сопоставимой методике, позволили установить, что, по сравнению со странами ЕС, в России более высокая доля производственных малых и средних компаний, желающих увеличить масштабы своего бизнеса, но не способных это сделать. Причина прежде всего в дефиците ресурсов — квалифицированной рабочей силы, нового оборудования, развитых бизнес-сетей. Расширению бизнеса препятствует и отсутствие доступа к внешним рынкам. Определенную роль играет экономическая ситуация в регионе базирования компании: чем больше ВРП на душу населения, тем выше удовлетворенность объемами деятельности. Наконец, имеет значение качество делового климата (в частности, уровень коррупции) — достаточным масштабам бизнеса могут обладать только предприятия, умеющие выживать в неблагоприятной среде. Возможно, именно поэтому в России сравнительно меньше производственных малых и средних фирм, способных успешно конкурировать на рынке, по сравнению со странами ЕС. Возникает своего рода порочный круг: высокие административные барьеры ведут к увеличению транзакционных издержек, а мелкие компании обладают повышенной уязвимостью перед давлением со стороны властей. Авторы указывают на институциональную ловушку, в которую попадает производственный малый бизнес в регионах с неустойчивыми или неблагоприятными рамочными условиями развития предпринимательства. Следовательно, без качественного изменения институциональной среды любые меры точечной поддержки, включая привлечение инвестиций в ручном режиме, участие в госзаказе и т. п., не сработают, а малый и средний бизнес не сможет стать генератором новых качественных рабочих мест и инноваций в российской (и похожих на нее) экономике.

Статья Йена Майлса, Вероники Белоусовой и Николая Чичканова посвящена режимам инновационной деятельности в компаниях, специализирующихся на интеллектуальных услугах. В работе использованы данные по 477 российским компаниям рассматриваемого сектора. Выделены несколько кластеров: инновационно пассивные предприятия, организационно ориентированные, маркетинг-ориентированные, нетехнологические, технологические и диверсифицированные инноваторы. В основу классификации положены преобладающие типы инноваций, практикуемых компаниями, зависимость спроса на интеллектуальные услуги от инновационной активности самих заказчиков, а также уровень кастомизации услуг. Чем крупнее предприятие, тем выше диверсификация его инновационной активности. Напротив, более мелкие фирмы сконцентрированы преимущественно в кластере инновационно пассивных компаний. Это означает, что масштабная инновационная активность возможна при наличии у компании достаточной финансовой прочности, налаженного инновационного менеджмента и других подобных активов, которых недостает малому бизнесу. Вместе с тем именно малые

предприятия и стартапы с большей вероятностью могут выступать источниками прорывных инноваций и социального предпринимательства.

Яна Хойник, Митя Рузьер и Татьяна Манолова, опираясь на информацию о более чем 200 словенских компаниях, изучили зависимость между использованием различных типов «зеленых» инноваций и эффективностью бизнеса. Выявлено, что от степени инновационной активности компании напрямую зависит ее склонность к «зеленым» технологиям и продуктам. Вклад различных типов экологических инноваций в общую эффективность бизнеса неодинаков: организационные положительно «работают» во всех компаниях, а процессные дают отдачу только в более инновационных фирмах. Полученные результаты являются сигналом для бизнеса к активному внедрению более сложных типов экоинноваций. Однако, как показывает сопоставление с выводами В. Голиковой и Б. Кузнецова, этот тезис справедлив для стран со сложившейся и успешно функционирующей экосистемой предпринимательства. В ином социально-экономическом контексте рост продуктивности бизнеса может быть связан с другими факторами.

## Библиография

Baumol W.J. (1990) Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive // *Journal of Political Economy*. Vol. 98. № 5. P. 893–921.