

Г. В. Широкова, Т. В. Цуканова

ВЛИЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА СТЕПЕНЬ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ФИРМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ИЗ СТРАН С ПЕРЕХОДНЫМИ ЭКОНОМИКАМИ

В статье представлены результаты исследования, посвященного оценке и анализу влияния факторов национальной институциональной среды на степень интернационализации фирм малого и среднего бизнеса в странах с переходными экономиками. В центре исследования находится регулятивный аспект как один из основополагающих элементов институциональной среды. Сформулированы гипотезы о влиянии на интернационализацию таких факторов, как уровень налоговой ставки, налоговое регулирование, коррупция, политическая нестабильность, судебная система и процесс получения лицензий и разрешений. Эмпирический анализ проведен на основе базы данных Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS) за 2009 г., используя модель множественной регрессии. Показано, что негативная оценка таких факторов, как налоговая ставка, процедуры получения лицензий и разрешения для ведения бизнеса и коррупция, в качестве препятствий на пути развития бизнеса ведет к уменьшению степени интернационализации, в то время как негативная оценка налогового регулирования, политической нестабильности и судебной системы способствует увеличению степени интернационализации фирм малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, интернационализация, институциональная среда, страны с переходными экономиками.

ВВЕДЕНИЕ

Тема интернационализации фирм малого и среднего бизнеса активно изучается в рамках теории международного предпринимательства начиная с 1990-х гг. (см., напр.: [Coviello, McAuley, 1999; De Clercq, Sapienza, Crijns, 2005; Cieslik, Kasiak, 2009]). Одно из ключевых предположений при анализе данного процесса состоит в том, что вероятность интернационализации фирм малого и среднего бизнеса в силу наличия у них лишь ограниченных ресурсов намного ниже, чем в крупных компаниях [Кравцов, Самофалов, 2006; Hollenstein, 2005]. Изучение факторов, влияющих на процесс интер-

© Г. В. Широкова, Т. В. Цуканова, 2012

национализации фирм малого и среднего бизнеса, включает в себя: анализ влияния ориентации на обучение (*learning-oriented factors*) на готовность фирмы к выходу на международный рынок [Autio, Sapienza, Almeida, 2000; Burpitt, Rondinelli, 2000; De Clercq, Sapienza, Crijns, 2005]; оценку роли социальных и деловых сетей предпринимателя в процессе интернационализации [Попова, 2008; Yli-Renko, Autio, Tontti, 2002; Kiss, Danis, 2010; Musteen, Francis, Datta, 2010; Tolstoy, 2010; Ellis, 2011]; анализ влияния внутренних способностей и ресурсов фирмы на процесс интернационализации [Yiu, Lau, Bruton, 2007; Hessels, Terjesen, 2010] и др.

В последнее время внимание исследователей в большей степени направлено на изучение влияния институционального контекста и национальных условий ведения бизнеса на скорость и степень интернационализации фирм малого и среднего бизнеса [Descotes, Walliser, Xiaoling, 2007; Yamakawa, Peng, Deeds, 2008; Cieslik, Kaciak, 2009]. Это можно объяснить повышенным интересом ученых к специфике поведения фирм из стран с переходными экономиками, в которых институциональная среда значительно отличается от условий ведения бизнеса в более развитых странах с точки зрения скорости происходящих изменений и их непредсказуемости. Таким образом, традиционные подходы к изучению стратегического поведения фирмы, такие как отраслевой [Porter, 1980] и ресурсный [Barney, 1991; Teece, Pisano, Shuen, 1997], были дополнены институциональным подходом, направленным на изучение влияния институциональной среды на стратегический выбор фирмы [Peng, 2003; Meyer, Peng, 2005; Peng, Wang, Jiang, 2008; Yamakawa, Peng, Deeds, 2008].

В ответ на растущий практический и теоретический интерес к фирмам малого и среднего бизнеса возникает важный вопрос: каким образом и в какой степени факторы институциональной среды влияют на процесс интернационализации? Однако, несмотря на довольно большое количество исследований факторов интернационализации, весьма сложно обобщить их результаты и выделить общие детерминанты выхода фирмы на международный рынок [Hollenstein, 2005]. Особенно это касается изучения поведения фирм малого и среднего бизнеса из стран с развивающимися и переходными экономиками в силу сложности, связанной с получением доступа к информации о бизнесе и сбором официальной статистики.

Интернационализация может быть операционализирована разными способами, однако не существует единого подхода к измерению ее степени (см. подр.: [Sullivan 1994]). Учитывая проблематику настоящей статьи, мы, как и другие исследователи, (см., напр.: [Stray, Bridgewater, Murray, 2001; Zahra, Matherne, Carleton, 2003; Wood et al., 2011]) определяем степень интернационализации, с помощью показателя доли зарубежных продаж. Например, авторы работы [Wood et al., 2011] при анализе стратегии интернационализации фирм малого и среднего бизнеса определяют интернационализацию

посредством показателя результативности экспортной деятельности, который измеряется как соотношение объема зарубежных продаж и общего объема продаж. В исследовании [Zahra, 2003], посвященном влиянию технологических ресурсов на интернационализацию недавно созданных фирм, степень интернационализации также измеряется через долю зарубежных продаж, которая включает в себя показатель экспортной деятельности. Использование нескольких показателей измерения степени интернационализации было поставлено под вопрос в работе [Reuber, Fischer, 1997], так как все они сильно коррелируют между собой и использование их всех приносит мало ценности, поэтому мы используем в нашей работе один показатель степени интернационализации.

Основными целями настоящего исследования выступают анализ и оценка влияния факторов национальной институциональной среды в странах с переходными экономиками на степень интернационализации фирм малого и среднего бизнеса. В рамках данной работы рассматривается регулятивный аспект институциональной среды как один из ее основополагающих элементов, что способствует более глубокому пониманию процесса интернационализации. Определение ключевых факторов национальной институциональной среды, влияющих на интернационализацию, имеет важное прикладное значение для практики управления современными фирмами малого и среднего бизнеса, а также вносит вклад в развитие теоретических знаний о международном предпринимательстве.

Статья организована следующим образом. В первой части представлен анализ истоков возникновения институционального подхода в современных исследованиях менеджмента, во второй — анализ исследований степени интернационализации фирм малого и среднего бизнеса. В третьей части сформулированы гипотезы исследования, в четвертой — описываются метод и модель исследования. Пятая часть посвящена анализу и обсуждению полученных эмпирических результатов. В заключении представлены выводы и ограничения данного исследования, а также предлагаются возможные направления будущих исследований.

РОЛЬ ИНСТИТУТОВ В РАЗВИТИИ ФИРМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СТРАНАХ С РАЗВИВАЮЩИМИСЯ ЭКОНОМИКАМИ

Страны с развивающимися экономиками (включая страны с переходными экономиками, осуществляющие переход от системы централизованного планирования к рыночной экономике) в настоящее время вызывают повышенный интерес со стороны исследователей менеджмента и бизнеса с точки зрения тестирования существующих теоретических концепций, их анализа, дальнейшего развития и уточнения [Hitt et al., 2004; Meyer, Peng, 2005; Cieslik, Kaciak, 2009]. Об этом свидетельствует не только возра-

стающее количество публикаций исследований, выполненных на материалах фирм из стран с развивающимися экономиками, в ведущих академических журналах, но и издание специальных выпусков этих журналов, создание секций на крупнейших международных научных конференциях, организация специальных конференций, направленных на развитие сотрудничества между учеными из разных стран, изучающих эту проблему. В последнее время одной из наиболее популярных тем стал анализ влияния институциональных условий на развитие бизнеса с целью выявления особенностей сложного и быстро меняющегося взаимодействия между организациями и окружающей средой в странах с развивающимися экономиками [Peng, 2003; Peng, Wang, Jiang, 2008].

Несмотря на то что термины «развивающиеся экономики» и «переходные экономики» очень часто используются в современной литературе, их определения встречаются крайне редко. В частности, в работе [Hoskisson et al., 2000, p. 249] развивающиеся экономики трактуются как «страны с низким уровнем доходов, быстро растущие и использующие экономическую либерализацию в качестве основного двигателя роста». Согласно классификации Всемирного банка [World Development Report..., 2002], к странам с переходными экономиками, являющимися частью стран с развивающимися экономиками, относятся бывшие социалистические страны Восточной Азии, Центральной и Восточной Европы и новые независимые государства — бывшие республики Советского Союза. Развивающиеся экономики включают в себя не только страны с переходными экономиками, но также и страны из Латинской Америки, Среднего Востока, Юго-Восточной Азии и Африки [Peng, 2003]. В частности, М. Пенг [Peng, 2003] отмечает, что все страны с развивающимися экономиками отличаются друг от друга с точки зрения скорости и источников изменений в институциональной среде. В результате этих изменений появилось огромное количество новых предприятий, с одной стороны, вынужденных работать в новых условиях ведения бизнеса, зачастую неблагоприятных для его создания и развития, а с другой — активно выходящих на международный рынок. С позиции развития глобальной экономики эти новые фирмы оказывают колоссальное влияние на условия международной конкуренции, вынуждая фирмы из более развитых стран искать новые стратегии и методы их реализации. В связи с этим можно утверждать, что возникает новое направление в исследованиях бизнеса — институциональный подход к изучению стратегий международного бизнеса [Peng, Wang, Jiang, 2008].

Институциональная теория представляет собой теоретическую основу для изучения интернационализации фирм малого и среднего бизнеса, так как в отличие от крупных компаний они подвержены более сильному воздействию со стороны внешней среды в силу ограниченности своих внутренних

ресурсов. В работе [North, 1990] институты определяются как «ограничения, которые структурируют человеческие взаимоотношения» [North, 1990, p. 3] и включают в себя как формальные правила — законы и государственное регулирование, так и неформальные — традиции, нормы и культуру [Peng, 2003]. В исследованиях [Scott, 1995; Kostova, 1997] определены три наиболее важных аспекта институциональной среды, влияющие на развитие бизнеса на национальном уровне: *регулятивный аспект* (политика государства по отношению к бизнесу), *когнитивный аспект* (знания и навыки, разделяемые в обществе) и *нормативный аспект* (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].

До недавнего времени изучение окружающей среды бизнеса в рамках стратегического управления фирмой было сфокусировано преимущественно на анализе отраслевой среды, рыночного спроса и технологических изменений в отрасли [Peng, Wang, Jiang, 2008]. Указанные факторы относятся к так называемой среде прямого воздействия, или *микроокружению* фирмы. В то же время политические, социальные и культурные факторы рассматривались как факторы «среды косвенного воздействия», или *макроокружения* фирмы, и воспринимались в качестве фона, оказывающего влияние на микроокружение фирмы и затем на ее стратегическое поведение.

Однако в последние годы в рамках исследования факторов стратегического выбора стали появляться работы, направленные на изучение взаимосвязи между институтами, организациями и стратегическим выбором фирмы [Peng, 2003; Teegen, Jonathan, Vachni, 2004]. Некоторые ученые считают, что представление институтов как фона, окружающего фирму, является недостаточным для глубокого понимания ее стратегического поведения даже в развитых странах [Ingram, Silverman, 2002], а для стран с развивающимися экономиками такой подход и вовсе неуместен [Narayanan, Fahey, 2005]. Иными словами, в случае с развитыми странами, когда рыночные механизмы работают достаточно гладко, институты поддержки рынка практически незаметны, в то время как в странах с развивающимися экономиками рыночные механизмы работают с определенными сбоями и отсутствие сильных формальных институтов весьма ощутимо. Как отмечается в работе [Peng, Wang, Jiang, 2008], в таких условиях ключевым как для национальных, так и для иностранных фирм является вопрос о том, как играть в игру, когда ее правила постоянно меняются и никогда не известны до конца.

Таким образом, сформировался институциональный подход к изучению бизнеса, который нацелен на изучение динамического взаимодействия между институтами и организациями и рассматривает стратегический вы-

бор в качестве основного результата данного взаимодействия [Peng, Wang, Jiang, 2008]. Иначе говоря, стратегический выбор фирмы определяется не только отраслевыми условиями и наличием внутренних ресурсов и способностей фирмы. Он также является результатом воздействия формальных и неформальных ограничений определенного институционального контекста, с которым сталкиваются фирмы и который принимается во внимание менеджерами при принятии стратегических решений [Аннушкина, 2009; Peng, 2003; Bruton, Dess, Janney, 2007; Peng, Wang, Jiang, 2008]. С точки зрения интернационализации фирм малого и среднего бизнеса в качестве стратегического выбора может выступать стратегии выхода на международный рынок, такие как экспорт, лицензирование, создание совместных предприятий, открытие дочерних компаний или прямые зарубежные инвестиции [Hessels, Terjesen, 2010].

АНАЛИЗ ИССЛЕДОВАНИЙ ФАКТОРОВ СТЕПЕНИ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ФИРМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Интернационализация может рассматриваться как закономерный этап развития фирмы, так как предоставляет возможность для расширения ее операций и клиентской базы посредством выхода на новые рынки [Stewart, 1997; Westhead, Wright, Ucbasaran, 2004; Chang, 2011]. Интернационализация как часть стратегии фирмы помогает достичь более высоких финансовых показателей и способствует росту бизнеса. Это своего рода географическая экспансия, которая позволяет открыть новые возможности и управлять ключевыми компетенциями на различных рынках [Lu, Beamish, 2001]. Степень интернационализации как важная характеристика фирмы определяется масштабом международной диверсификации, которую обычно измеряют количеством зарубежных рынков, где действует фирма, и/или долей зарубежных продаж [Sullivan, 1994; Loncan, Nique, 2010]. Несмотря на то что существуют различные подходы к измерению степени интернационализации, наиболее общепринятым является определение соотношения объема зарубежных продаж к общему объему продаж [Stray, Bridgewater, Murray, 2001; Zahra, Matherne, Carleton, 2003; Wood et al., 2011], что отражает одновременно масштаб интернационализации и ее финансовую составляющую. Для стран с переходными экономиками изучение степени интернационализации является одним из наиболее актуальных вопросов в связи с тем, что для фирм малого и среднего бизнеса выход на международный рынок несет в себе довольно большие риски, связанные с нехваткой или отсутствием необходимых знаний, опыта и ресурсов.

Какие факторы воздействуют на степень интернационализации? На основании анализа результатов предыдущих исследований, охватывающих достаточно широкий спектр различных детерминант, можно выделить че-

тыре уровня таких факторов: индивидуальный, внутрифирменный, отраслевой и уровень внешней среды. К *индивидуальному* уровню относятся личные характеристики менеджера или собственника, и исследования в этой области показывают, что образование, опыт международной деятельности и личные связи могут способствовать принятию решения о выходе на международный рынок [Bloodgood, Sapienza, Almeida, 1996; Autio, Sapienza, Almeida, 2000; Tseng, Tansuhaj, Rose, 2004; Wood et al., 2011]. На степень интернационализации оказывают влияние личные навыки и знания лиц, принимающих решения, а также такие элементы индивидуального когнитивного профиля, как восприятие риска, проактивность, терпимость к неопределенности и высокий уровень международной ориентации [Acedo, Florin, 2006]. Как правило, люди, у которых есть опыт деятельности на международных рынках, имеют более позитивное видение перспектив процесса интернационализации и рассматривают его как большую возможность для роста и развития фирмы [Bloodgood, Sapienza, Almeida, 1996].

В исследованиях факторов интернационализации, относящихся к *внутрифирменному* уровню, большое внимание уделяется роли внутренних способностей и ресурсов фирмы. Наиболее часто возраст и размер компании являются детерминантами интернационализации [Stray, Bridgewater, Murray, 2001; Westhead, Wright, Ucbasaran, 2004; Arbaugh, Camp, Cox, 2008]. В свою очередь, в качестве ключевого фактора интернационализации могут выступать и предпринимательские ориентации [De Clercq, Sapienza, Crijns, 2005; Jantunen et al., 2005; Ripollés-Meliá, Menguzzato-Boulard, Sánchez-Peinado, 2007], так как решение о выходе на международный рынок можно рассматривать как важный предпринимательский шаг. Таким образом, исследователи выделяют следующие факторы интернационализации фирм малого и среднего бизнеса: динамические способности фирмы [Jantunen et al., 2005]; рыночная стратегия [Autio, Sapienza, Almeida, 2000; Bishop 2001; Belso-Martinez, 2006]; происхождение и местоположение фирмы [Bishop, 2001; Zahra, Matherne, Carleton, 2003; Westhead, Wright, Ucbasaran, 2004; Arbaugh, Camp, Cox, 2008]; знания, сети и репутация фирмы [Zahra, Matherne, Carleton, 2003; De Clercq, Sapienza, Crijns, 2005; Belso-Martinez 2006]; а также технологии и инновационная активность [Podmetina et al., 2009].

В ряде других исследований факторы интернационализации были проанализированы на *отраслевом* уровне. Степень интернационализации может зависеть от специфики отрасли. Например, Дж. Чанг [Chang, 2011] утверждает, что интернационализация усиливается при росте глобального и/или национального рынка. Отраслевые факторы привносят свои особенности и помогают лучше понять процесс интернационализации фирмы [Belso-Martinez, 2006; Wood et al., 2011]. Но основным фактором является конкуренция, которая способна как стимулировать, так и препятствовать

началу международной деятельности фирм [Acedo, Florin, 2006; Podmetina et al., 2009].

Все фирмы действуют в рамках специфики *внешней среды*, которая оказывает на них очень значимое воздействие [Descotes, Walliser, Xiaoling, 2007]. Институциональный контекст и национальные условия ведения бизнеса обуславливают скорость и степень интернационализации фирм малого и среднего бизнеса [Descotes, Walliser, Xiaoling, 2007; Yamakawa, Peng, Deeds, 2008; Cieslik, Kaciak, 2009]. В качестве основных факторов национальной институциональной среды выступают культурный аспект и законодательное регулирование [Bishop, 2001; Arbaugh, Camp, Cox, 2008; Overesch, Wamser, 2009]. Динамика и турбулентность внешней среды воздействуют на степень интернационализации, вынуждая фирмы принимать быстрые решения и быть готовыми к неожиданным переменам [Westhead, Wright, Ucbasaran, 2004; Jantunen et al., 2005]. Ограничения со стороны органов власти и другие институциональные барьеры рассматриваются как серьезные препятствия на пути развития международных операций [Bishop, 2001; Arbaugh, Camp, Cox, 2008]. Следовательно, в фирмах из стран с переходными экономиками национальная институциональная бизнес-среда может оказывать определенное воздействие на степень интернационализации и влиять на стратегический выбор, в том числе и на решение о выходе на зарубежный рынок и степень интернационализации. В табл. 1 представлены обобщенные результаты исследований, направленных на выявление факторов, влияющих на степень интернационализации на всех четырех уровнях: индивидуальном, внутрифирменном, отраслевом и уровне внешней среды.

Таблица 1

Факторы, определяющие степень интернационализации: результаты исследований

Уровень	Факторы	Авторы
1	2	3
Индивидуальный (владелец/менеджер)	Опыт зарубежной трудовой деятельности Образование Отношение управляющего Личные связи Навыки управляющего (проактивные действия, когнитивный стиль и толерантное отношение к неопределенности)	[Bloodgood, Sapienza, Almeida, 1996; Bishop, 2001; Dhanaraj, Beamish, 2003; Pradhan, 2004; Tseng, Tansuhaj, Rose, 2004; Jantunen et al., 2005; Acedo, Florin, 2006; Wood et al., 2011]

Окончание табл. 1

1	2	3
Внутрифирменный (ресурсы и способности)	Предпринимательские ориентации (инновационность, проактивность и отношение к риску) Динамические способности Размер Возраст Масштаб операций Местоположение Происхождение фирмы Технологии Инновации (затраты на НИОКР, патенты) Знания Социальные сети предпринимателя Репутация Рыночная стратегия	[Cooper, Kleinschmidt, 1985; Bloodgood, Sapienza, Almeida, 1996; Stewart, 1997; Autio, Sapienza, Almeida, 2000; Bishop, 2001; Stray, Bridgewater, Murray, 2001; Dhanaraj, Beamish, 2003; Zahra, Matherne, Carleton, 2003; Pradhan, 2004; Tseng, Tansuhaj, Rose, 2004; Westhead, Wright, Ucbasaran, 2004; De Clercq, Sapienza, Crijns, 2005; Jantunen et al., 2005; Acedo, Florin, 2006; Belso-Martinez, 2006; Ripollés-Meliá, Menguzzato-Boulard, Sánchez-Peinado, 2007; Arbaugh, Camp, Cox, 2008; Podmetina et al., 2009; Chang, 2011; Wood et al., 2011]
Отраслевой (характеристики и структура)	Глобальный/национальный рост рынка Тип отрасли Район концентрации Конкуренция	[Bishop, 2001; Tseng, Tansuhaj, Rose, 2004; Westhead, Wright, Ucbasaran, 2004; De Clercq, Sapienza, Crijns, 2005; Belso-Martinez, 2006; Podmetina et al., 2009; Chang, 2011]
Внешняя среда	Динамизм и турбулентность внешней среды Барьеры на вход (отличия в знаниях и культуре, в восприятии риска) Дистанция (географическая и культурная) Препятствия (ограничения со стороны национальных и зарубежных органов власти)	[Autio, Sapienza, Almeida, 2000; Bishop, 2001; Jantunen et al., 2005; Arbaugh, Camp, Cox, 2008; Overesch, Wamser, 2009]

ФОРМУЛИРОВАНИЕ ГИПОТЕЗ ИССЛЕДОВАНИЯ

Как отмечалось, национальная институциональная среда включает в себя три основных аспекта: регулятивный, нормативный и когнитивный. Регулятивный аспект является одной из наиболее важных характеристик

институциональной среды и охватывает процессы, которые проявляются внешне и оказывают непосредственное влияние на деятельность фирмы. Поэтому данная работа концентрируется на оценке и анализе влияния регулятивного аспекта институциональной среды на степень интернационализации фирм малого и среднего бизнеса из стран с переходными экономиками.

Регулятивный аспект институциональной среды включает в себя законы, правила и политику государства, направленные на поддержку нового бизнеса, например на сокращение рисков для предпринимателей и облегчение доступа к необходимым ресурсам [Игнатова, 2009; Busenitz, Gomez, Spencer, 2000]. К этому аспекту можно отнести различные государственные программы поддержки малого и среднего бизнеса, налоговое регулирование, предоставление консультаций и другой информационной поддержки со стороны органов власти. Факторами, которые препятствуют развитию предпринимательства в большинстве стран с переходными экономиками, являются: бюрократические процедуры, низкий уровень развития законодательной базы и финансовой инфраструктуры, чрезмерный административный контроль и коррупция в государственных учреждениях, неблагоприятная политика в области налогообложения, инфляция и др. Зачастую, описывая такую национальную институциональную среду бизнеса в странах с переходными экономиками, исследователи характеризуют ее как крайне враждебную для предпринимательской деятельности [Puffer, McCarthy, 2001].

Институциональные барьеры влияют на процесс интернационализации. Поддержка малого и среднего бизнеса как основы стабильности общества является важной задачей для властей. При выходе на международный рынок фирмы нуждаются в дополнительных ресурсах, источником которых могут выступать государственные программы поддержки предпринимательства, в том числе программы для получения субсидий, государственных кредитов, льготных налоговых вычетов и т. д. Например, в ряде стран существуют государственные программы по предоставлению грантов для создания и развития инновационных фирм, а некоторые европейские страны обеспечивают государственную поддержку фирм малого бизнеса при выходе на международные рынки [Reynolds, 1997]. Наличие в стране высокого уровня налоговой ставки может оказывать негативное воздействие на развитие бизнеса [Шворин, 2009] и приводить к более низкой степени интернационализации [Overesch, Wamser, 2009], так как у фирм не остается достаточно ресурсов для развития нового направления деятельности. Поэтому мы предполагаем, что восприятие налоговой ставки в качестве серьезного препятствия на пути развития бизнеса будет приводить к более низкой степени интернационализации. Таким образом, сформулируем первую гипотезу:

Гипотеза Н1.1. Чем выше негативная оценка налоговой ставки руководством фирмы, тем ниже степень интернационализации фирм малого и среднего бизнеса из стран с переходными экономиками.

Наряду с уровнем налоговой ставки (что является более конкретным и частным случаем) необходимо отметить и влияние налогового регулирования в стране в целом. Существование налоговой унификации, когда малый и средний бизнес платит налоги наравне с крупным, приводит к тому, что предприниматели начинают искать способы избежать высоких налоговых выплат, например за счет «серой» схемы выдачи заработной платы. Налоговые проверки становятся серьезным испытанием для компаний, так как за неуплату налогов зачастую законодательством предусмотрено суровое наказание вплоть до лишения свободы [Шворин, 2009]. Мы предполагаем, что не только уровень налоговой ставки оказывает влияние на международные операции, но и неблагоприятное налоговое регулирование способно приводить к более низкой степени интернационализации. Таким образом, нами выдвигается еще одна гипотеза в отношении налогового режима.

Гипотеза Н1.2. Чем выше негативная оценка налогового регулирования руководством фирмы, тем ниже степень интернационализации фирм малого и среднего бизнеса из стран с переходными экономиками.

Согласно результатам «Глобального мониторинга предпринимательства», во многих странах с переходными экономиками государственные программы, направленные на поддержку новых и развивающихся фирм, представляются экспертам неэффективными, а действия чиновников государственных учреждений, осуществляющих эти программы, — некомпетентными [Kelley, Vosma, Amoros, 2010]. Кроме того, отрицательно сказывается на предпринимательстве высокий уровень бюрократии, связанный с длительным временем получения регистрационных документов и лицензий на ведение бизнеса. Например, в ряде стран с переходными экономиками может потребоваться несколько месяцев для получения лицензий и сертификатов, которые необходимы для начала экспортных операций, и это, в свою очередь, может приводить к снижению степени интернационализации [Бузина, Растворцева, 2010]. Для сравнения: в России, для того чтобы открыть новую фирму, в среднем требуется 57 дней и 43% ВВП на душу населения, в то время как в США этот процесс занимает всего 4 дня и 1,7% ВВП [Верховская, Дорохина, Катькало, 2008]. По результатам одного из последних отчетов Всемирного банка, Россия занимает в общем рейтинге 120-е место из 183, а в категории легкости осуществления международной торговли — 160-е [Doing Business..., 2012].

Так, экспорт стандартного контейнера из России занимает в среднем 36 дней, стоит 1850 долл., и для этого необходимо подготовить 8 документов, а чтобы импортировать такой же контейнер в страну, нужно подготовить 10 документов. Во многих странах с переходными экономиками ситуация аналогична. Таким образом, основываясь на данных аргументах, можно сделать еще одно предположение.

Гипотеза Н2. Чем выше негативная оценка процедур получения лицензий и разрешений для бизнеса руководством фирмы, тем ниже степень интернационализации фирм малого и среднего бизнеса из стран с переходными экономиками.

Помимо данных факторов национальной институциональной среды, политическая нестабильность внутри страны может оказывать сильное воздействие на интернационализацию. Неблагоприятная политическая обстановка вынуждает фирмы искать возможности в других странах и в конечном итоге может привести к тому, что они начнут операции на зарубежных рынках с более благоприятными условиями институциональной среды с целью получения большего дохода. Это приводит к следующей гипотезе.

Гипотеза Н3. Чем выше негативная оценка политической нестабильности в стране руководством фирмы, тем выше степень интернационализации фирм малого и среднего бизнеса из стран с переходными экономиками.

Эксперты отмечают не столько недостатки законодательства, сколько возможность его вольной трактовки чиновниками, которые рассматривают малый и средний бизнес как источник личных дополнительных доходов. Бюрократия и коррупция являются наиболее часто упоминаемыми факторами, оказывающими негативное влияние на развитие предпринимательства [Верховская, Дорохина, Катъкало, 2008]. Все вышеуказанные факторы отрицательно влияют на индекс ранней предпринимательской активности населения (Total Entrepreneurship Activity — ТЕА). Так, например, в 2009 г. индекс ТЕА в России составил 3,9, и этот показатель оказался самым низким в группе стран с эффективно-ориентированными экономиками, куда входит Российская Федерация (в Боснии и Герцеговине ТЕА составил 4,4; в Румынии — 5,0; в Сербии — 4,9; в Хорватии — 5,4; в Венгрии — 9,1) [Верховская, Дорохина, 2010]. Высокий уровень коррупции является характерной чертой для многих стран с переходными экономиками, что может создавать достаточно серьезные препятствия на пути развития международной деятельности фирм. Таким образом, возникает следующее предположение.

Гипотеза Н4. Чем выше негативная оценка коррупции в стране руководством фирмы, тем ниже степень интернационализации фирм малого и среднего бизнеса из стран с переходными экономиками.

Страны очень различаются между собой с точки зрения регулирования процессов создания и развития бизнеса. В странах с переходными экономиками регулятивный аспект институциональной среды чаще создает препятствия для бизнеса, чем обеспечивает его поддержку и стимулирование. Эффективная судебная система играет большую роль в процессе интернационализации [Biglaiser, Staats, 2010], так как она является важным условием реализации внутрифирменных инициатив, а ее слабое развитие создает ощутимые препятствия на пути интернационализации фирмы, так как «правила игры» нечетки и противоречивы, отсутствуют развитая нормативная база и эффективные методы судебной защиты прав собственности. Отсюда вытекает еще одна гипотеза:

Гипотеза Н5. Чем выше негативная оценка судебной системы в стране руководством фирмы, тем ниже степень интернационализации фирм малого и среднего бизнеса из стран с переходными экономиками.

МЕТОД И МОДЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Данные. Для проверки гипотез была использована база данных BEEPS 2009, созданная по совместной инициативе Всемирного банка и Европейского банка реконструкции и развития с целью изучения изменений, происходящих в институциональной среде с течением времени. Исследование было проведено четыре раза в период с 1999 по 2009 г. и включает в себя информацию по компаниям из стран Восточной Европы и Центральной Азии. В статье были использованы данные опроса за 2008–2009 гг. (вопросы анкеты касались деятельности на конец 2007 г.). Исключались компании с численностью сотрудников более 250 человек, так как интерес в рамках нашей работы представляют фирмы малого и среднего бизнеса, и в финальную выборку вошло 9849 наблюдений (предприятий) из 29 стран с переходными экономиками из двух регионов — Восточной Европы и Центральной Азии, включая Албанию, Боснию и Герцеговину, Болгарию, Хорватию, Чехию, Эстонию, Сербию, Косово, Черногорию, Македонию, Венгрию, Латвию, Литву, Польшу, Румынию, Словакию и Словению, Белоруссию, Грузию, Таджикистан, Украину, Узбекистан, Россию, Казахстан, Молдавию, Азербайджан, Армению, Киргизию и Монголию. В выборку на долю фирм с численностью менее 20 сотрудников попали 44,80% фирм, 37,49% составили фирмы с численностью от 20 до 99 сотрудников и 17,71% — фирмы с численностью от 100 до 250 со-

трудников. Распределение компаний по отраслям в выборке выглядит следующим образом: производство — 37,30%, сектор услуг — 35,31, другие ключевые отрасли — 27,49%.

Описание модели. Для оценки влияния факторов национальной институциональной среды на степень интернационализации все шесть гипотез будут проанализированы с помощью множественной регрессионной модели. В общем виде взаимосвязь зависимой и независимых переменных можно выразить в рамках следующего уравнения:

$$Y = \beta_0 + \sum_{i=1}^k \beta_i x_i + \sum_{k+i}^m \beta_i z_i + \varepsilon,$$

где Y — степень интернационализации (зависимая переменная), x_i — факторы институциональной среды, z_i — характеристики контрольных переменных, β_i — неизвестные параметры модели, а ε — случайная ошибка.

Таким образом, переменные, включенные в модель, подразделяются на факторы институциональной среды (налоговый режим, разрешения, нестабильность, коррупция и судебная система) и контрольные переменные, включающие организационные характеристики (возраст и размер) и тип отрасли.

Переменные. Зависимая переменная «степень интернационализации» измерялась с помощью процентного соотношения доли прямого экспорта к общему объему продаж.¹

Независимые переменные. Шесть переменных — «уровень налоговой ставки», «налоговое регулирование», «получение лицензий и разрешений на ведение бизнеса», «уровень политической нестабильности», «коррупция» и «судебная система» — отражают оценку респондентом степени негативного влияния данных факторов на развитие бизнеса.² Эти переменные являются порядковыми и закодированы от «0» (фактор не оказывает негативного влияния на развитие бизнеса) до «4» (фактор оказывает крайне негативное влияние на развитие бизнеса).

Контрольные переменные. В качестве контрольных переменных были выбраны «размер фирмы» и «отрасль». Переменная «размер фирмы» из-

¹ В анкете ВЕЕПС вопрос задавался следующим образом: «Какой процент от общих продаж вашей фирмы пришелся а) на внутренний рынок; б) непрямо́му экспорту; в) прямому экспорту в 2007 году?» [The Business Environment..., 2009].

² В анкете ВЕЕПС вопрос был сформулирован следующим образом: «Такие факторы, как налоговая ставка, налоговое регулирование, получение лицензий и разрешений, политическая нестабильность, могут оказывать влияние на текущие операции вашего бизнеса. Взгляните и оцените каждый из этих факторов в категориях: „Не является препятствием“, „Является незначительным препятствием“, „Является умеренным, важным или очень серьезным препятствием“ для текущих операций фирмы» [The Business Environment..., 2009].

мерялась с помощью логарифма численности сотрудников, что обусловлено предположением о том, что по мере роста фирмы может увеличиваться степень ее интернационализации. Для учета специфики отрасли использовались две отдельные бинарные переменные, в которых были закодированы «производство», «услуги» и другие «ключевые отрасли» (IT, строительство, транспорт). В табл. 2 представлены данные дескриптивной статистики переменных.

Таблица 2

Описательная статистика

Название переменных	N	Среднее значение	Стандартное отклонение	Минимум	Максимум
1	2	3	4	5	6
Степень интернационализации	9849	6,72	20,55	0	100
Уровень налоговой ставки (5-балльная шкала)	9793	2,13	1,30	0	4
Налоговое регулирование	9712	1,50	1,28	0	4
Получение лицензий и разрешений для бизнеса (5-балльная шкала)	9229	1,22	1,27	0	4
Политическая нестабильность (5-балльная шкала)	9461	1,89	1,46	0	4
Коррупция (5-балльная шкала)	9227	1,79	1,47	0	4
Судебная система (5-балльная шкала)	8776	1,29	1,35	0	4
Размер фирмы (логарифм количества сотрудников)	9654	2,35	0,76	0	5,19
Производство	9877	0,37	0,48	0	1
Услуги	9877	0,35	0,48	0	1
Ключевые отрасли	9877	0,27	0,45	0	1

РЕЗУЛЬТАТЫ АНАЛИЗА

В табл. 3 приведены результаты эконометрического оценивания всех шести гипотез. Первая модель включает в себя факторы институциональной среды («уровень налоговой ставки», «налоговое регулирование», «получение лицензий и разрешений на ведение бизнеса», «уровень политической нестабильности», «коррупция» и «судебная система»). Во вторую модель

была добавлена контрольная переменная «размер фирмы»; а в третью — принадлежность к отрасли, где переменная «ключевые отрасли» выступает в качестве базовой. Статистическая значимость всех трех моделей — на уровне менее 0,001. Результат показал значимые оценки коэффициентов всех регулятивных факторов и контрольных переменных. Переменная «размер фирмы» получила положительную оценку коэффициента, т. е. чем больше количество сотрудников в фирме, тем выше степень интернационализации, так как шире масштаб международной деятельности и больше число операций. Отраслевые переменные также получили статистически значимую оценку коэффициента: переменная «производство» получила значительную положительную оценку коэффициента, а то время как «услуги» — отрицательную. Это указывает на то, что, по сравнению с переменной «ключевые отрасли», для фирм, принадлежащих к производственному сектору, характерна более высокая степень интернационализации, а для фирм из сектора услуг — более низкая.

Таблица 3

Результаты оценивания параметров регрессий

Название переменных	Модель 1	Модель 2	Модель 3
Уровень налоговой ставки	-0,547**	-0,564**	-0,769***
Налоговое регулирование	0,674***	0,742***	0,768***
Получение лицензий и разрешений на ведение бизнеса	-0,649***	-0,628***	-0,573**
Политическая нестабильность	1,004***	0,997***	0,942***
Коррупция	-1,655***	-1,641***	-1,601***
Суды	0,894***	0,870***	0,793***
<i>Размер фирмы</i>		0,989***	0,671**
<i>Производство</i>			7,642***
<i>Услуги</i>			-3,137***
Константа	7,915***	5,558***	5,313***
R ²	0,0098	0,011	0,06
N респондентов	8012	7836	7836
Величина статистики Фишера и p-value	F(6,8005) = 13,17 Prob > F = 0,0000	F(7,7828) = 12,58 Prob > F = 0,0000	F(9,7826) = 5,71 Prob > F = 0,0000

Примечание: * — $p < 0,1$; ** — $p < 0,05$; *** — $p < 0,01$.

В результате анализа были получены отрицательные оценки коэффициента переменной «уровень налоговой ставки» при не менее 5%-й значимости. Это можно представить следующим образом: чем более высокую оценку негативного влияния «уровня налоговой ставки» дает респондент, тем ниже степень интернационализации фирмы. Это подтверждает гипотезу H1.1. Переменная «налоговое регулирование» получила положительные оценки коэффициентов на уровне 1%-й значимости, что свидетельствует о том, что чем более высокую оценку негативного влияния «налогового регулирования» дает респондент, тем выше степень интернационализации фирмы. Это приводит к опровержению гипотезы H1.2.

Переменная «получение лицензий и разрешений на ведение бизнеса» приобрела отрицательные статистически значимые (на уровне не менее 5%) оценки коэффициента во всех моделях, что подтверждает гипотезу H2 о негативном влиянии данной детерминанты на степень интернационализации. Переменная «политическая нестабильность» оказалась положительной на уровне 1%-й значимости. Данный результат подтверждает гипотезу H3 и свидетельствует о том, что чем сильнее негативная оценка воздействия «политической нестабильности» на развитие бизнеса, тем выше степень интернационализации. Кроме того, были получены отрицательные оценки коэффициентов переменной «коррупция» на уровне 1%-й значимости. Это подтверждает гипотезу H4 и означает, что чем выше оценка негативного влияния коррупции в стране, тем ниже степень интернационализации фирмы. Иными словами, если национальная институциональная среда характеризуется крайне негативным воздействием коррупции на развитие бизнеса, то это ведет к более низкой степени интернационализации. Переменная «судебная система» имеет положительные оценки коэффициента на уровне 1%-й значимости, что опровергает гипотезу H5 о том, что чем сильнее негативная оценка судебной системы в качестве барьера на пути развития бизнеса, тем ниже степень интернационализации.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ИССЛЕДОВАНИЯ

Данная работа опирается на институциональный подход к объяснению процесса интернационализации фирм малого и среднего бизнеса из стран с переходными экономиками. Результаты проведенного исследования показали, что институциональная теория, и регулятивный аспект в частности, способна объяснить степень интернационализации фирм малого и среднего бизнеса. Заключительная часть работы посвящена более детальному обсуждению полученных эмпирических результатов, их практической и теоретической значимости и ограничениям проведенного исследования.

Проверка подтвердила гипотезу *H1.1*. Полученные результаты продемонстрировали, что негативная оценка уровня налоговой ставки — важное препятствие со стороны национальной институциональной среды, и чем сильнее негативная оценка данного фактора в качестве барьера на пути развития бизнеса, тем ниже степень интернационализации. Меры, направленные на снижение налогового бремени, способны облегчить процесс международной экспансии фирм малого и среднего бизнеса из стран с переходными экономиками. Гипотеза *H1.2* была опровергнута, что указывает на то, что чем сильнее негативная оценка налогового регулирования, тем выше степень интернационализации фирмы. Причиной этого может быть применение фирмой более гибких стратегий, направленных на взаимодействие с налоговыми ведомствами. М. Шворин отмечает, что «малый бизнес для государства пока совершенно непрозрачен, хотя бы в силу того, что неуплата налогов — массовое явление» [Шворин, 2009, с. 16]. Негативная оценка налогового регулирования в качестве институционального барьера ведет к увеличению степени интернационализации. Это объясняется тем, что фирмы стремятся развивать международную деятельность, чтобы хоть отчасти компенсировать издержки, связанные с развитием бизнеса, которые они несут на внутреннем рынке.

Полученные результаты подтвердили гипотезу *H2*: чем сильнее негативная оценка условий получения разрешительной бизнес-документации, тем ниже степень интернационализации. Как отмечалось, трудности в получении официальной документации для ведения бизнеса являются важным препятствием на пути развития фирм. Например, в статье [Окрага, 2010] указывается, что трудности, связанные с подготовкой экспортной документации, — важная причина снижения степени интернационализации, потому что этот процесс может оказаться достаточно сложным и ресурсозатратным, что вынуждает фирму отказываться от начала такой деятельности. Таким образом, благоприятное регулирование в области получения лицензий и разрешений для ведения бизнеса в целом (включая экспортную документацию) способно привести к увеличению степени интернационализации.

Гипотеза *H3* подтвердилась. Политическая нестабильность оказывает своего рода «положительное» воздействие на степень интернационализации. Считается, что политическая нестабильность может вызывать утечку капитала из страны [Le, Zak, 2006], так как фирмы стремятся обезопасить свою деятельность, переводя операции в другие страны. Полученные результаты показали, что высокий уровень политической нестабильности, который зачастую присущ странам с переходными экономиками, ведет к увеличению степени интернационализации, т. е. к более интенсивной экспортной деятельности. Фирмы увеличивают свои международные операции и более

ориентированы на международный рынок, в связи с тем что внутренний рынок крайне нестабилен.

Применительно к уровню коррупции полученные результаты позволили подтвердить гипотезу *H4*, что соответствует выводам предыдущих исследований в данном направлении [Dahlstrom, Johnson, 2007; Demirbag, McGuinness, Altay, 2010; Окпара, 2010]. Высокий уровень коррупции — характерная черта многих стран с переходными экономиками. Коррупция зачастую является серьезным препятствием для деятельности фирм, оказывая негативное воздействие на развитие бизнеса и степень их вовлеченности в международные операции.

Гипотеза *H5* о том, что неблагоприятная оценка судебной системы в качестве институционального барьера на пути развития бизнеса приводит к уменьшению степени интернационализации, была опровергнута. Судебная система воспринимается в качестве препятствия на пути развития бизнеса многими фирмами. Без эффективного контрактного права и института защиты прав собственности фирмы могут полагаться только на свои силы. Из всех фирм, вошедших в выборку исследования, около 30% сталкивались с судебными разбирательствами, в связи с чем большинство фирм в процессе своей деятельности стараются избегать такого исхода. Можно предположить, что, столкнувшись с судами напрямую или косвенно, фирмы приобретают знания и опыт в данной области и это помогает им продолжать развивать свой бизнес. Поэтому, даже несмотря на сильную негативную оценку судебной системы, это оказывает положительный эффект на степень интернационализации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящем исследовании проанализировано влияние факторов национальной институциональной среды бизнеса в странах с переходными экономиками на степень интернационализации фирм малого и среднего бизнеса. В ходе работы был проведен анализ данной проблемы и, опираясь на институциональный подход, изучена роль регулятивного аспекта институциональной среды.

Интернационализация выступает способом экспансии и источником улучшения показателей результативности и эффективности деятельности фирм малого и среднего бизнеса [Lu, Beamish, 2001; Loncan, Nique, 2010]. Результаты данного исследования продемонстрировали, что факторы национальной институциональной среды влияют на степень интернационализации. Факторы, которые относятся к регулятивному аспекту институциональной среды, включают в себя важные элементы внешнего воздействия на деятельность фирм и формируют условия, в которых они организуют свои операции. Результаты эмпирического анализа подтвер-

дили, что процесс интернационализации фирм зависит от национальной институциональной среды. В приведенном исследовании мы сфокусировались на рассмотрении регулятивного аспекта институциональной среды, включая такие его элементы, как налоговый режим, получение лицензий и разрешений для ведения бизнеса, политическая нестабильность, коррупция и судебная система.

Анализ показал, что чем выше негативная оценка таких факторов, как налоговая ставка, получение лицензий и разрешений и коррупция, в качестве институциональных барьеров, тем ниже степень интернационализации и тем больше затруднен процесс развития международных операций. Данные факторы объединяет то, что они непосредственно связаны с финансовыми ресурсами фирмы и любые негативные изменения в этой области будут затрагивать благополучие фирмы и ее стабильное развитие. Результаты анализа также продемонстрировали, что чем сильнее негативная оценка налогового регулирования, политической нестабильности и судебной системы в качестве препятствия на пути развития бизнеса, тем выше степень интернационализации фирм из стран с переходными экономиками. Эти три аспекта подлежат более широкой трактовке, так как они касаются политики регулирования со стороны государственных ведомств. Неэффективность их функционирования приводит к тому, что фирмы воспринимают деятельность этих систем в качестве серьезного препятствия для бизнеса и стремятся найти способы избежать этого риска. Одним из таких способов становится наращивание международных операций, что позволяет им компенсировать негативное воздействие институтов на внутреннем рынке и гарантировать определенную стабильность своему бизнесу.

Проведенное исследование показало, что регулятивный аспект оказывает непосредственное влияние на степень интернационализации. Безусловно, выбранные для анализа переменные — это лишь немногие из факторов интернационализации, так как существует и ряд других детерминант. Фирмы зависят от национальной институциональной среды, так как вынуждены преодолевать различные препятствия, не связанные с ней. Полученные результаты приносят определенный вклад в развитие теоретических знаний в области международного предпринимательства о роли институциональной среды для фирм малого и среднего бизнеса из стран с переходными экономиками. Кроме того, они могут быть использованы в дальнейшем развитии управленческих и экономических исследований в России, а также и в практике управления современными фирмами. Факторы, включенные в анализируемый регулятивный аспект национальной институциональной среды, ощутимы на практике, и благоприятные изменения данных детерминант со стороны государственных органов могут привести к положитель-

ным переменам, способствуя более высокой степени интернационализации и повышению конкурентоспособности фирм.

Следует отметить некоторые ограничения нашего исследования. Во-первых, мы учитывали только регулятивный аспект институциональной среды, что было связано с особенностями используемой базы данных и не позволило оценить роль нормативного и когнитивного аспектов, поэтому одним из будущих направлений исследования может стать изучение институциональной среды с точки зрения всех трех аспектов. Во-вторых, использованные нами показатели для операционализации регулятивного аспекта трудно считать оптимальными, так как они касались деятельности фирм в целом, а не конкретно международных операций. В отношении интернационализации следует отметить, что было бы интересно исследовать влияние институциональных факторов не только на степень, но и на скорость интернационализации, например, то, как данные факторы влияют на возникновение такого феномена, как *born globals*. Целесообразным является проведение исследований, позволяющих сравнить особенности и значимость факторов институциональной среды при выходе на международный рынок в различных странах с переходными экономиками, что будет способствовать дальнейшему углублению знаний о влиянии национальной институциональной среды на интернационализацию фирм малого и среднего бизнеса.

Литература

- Аннушкина О. Е. Стратегия интернационализации: выбор российских компаний // Вестн. Рос. гос. гуманитар. ун-та. 2009. № 18. С. 183–201.
- Бузина А. О., Растворцева С. Н. Институциональная среда и ее значение в современной экономике // В мире научных открытий. 2010. Т. 4. № 16. С. 59–61.
- Верховская О. Р., Дорохина М. В., Катъкало В. С. Глобальный мониторинг предпринимательства: отчет, Россия 2007. СПб.: Высшая школа менеджмента СПбГУ, 2008.
- Верховская О. Р., Дорохина М. В. Глобальный мониторинг предпринимательства: отчет, Россия 2009. СПб.: Высшая школа менеджмента СПбГУ, 2010.
- Игнатова Т. А. Институциональная среда малого предпринимательства в повышении конкурентоспособности экономики // Вестн. Сибирского гос. аэрокосмич. ун-та им. акад. М. Ф. Решетнева. 2009. Т. 1. № 2. С. 129–133.
- Кравцов С. С., Самофалов В. И. Концепция интеграции малого бизнеса региона в мировую экономику: инновационный аспект // Вестн. Ростовского гос. эконом. ун-та РИНХ. 2006. № 21. С. 108–118.
- Попова Ю. Ф. Роль международных сетей и интернационализации российского бизнеса // Проблемы современной экономики. 2008. № 4. С. 137–140.
- Шворин М. В. Проблемы малого бизнеса и пути их решения // Сервис в России и за рубежом. 2009. № 1. С. 240–241.

- Acedo F. J., Florin J.* An Entrepreneurial Cognition Perspective on the Internationalization of SMEs // *Journal of International Entrepreneurship*. 2006. Vol. 4. N 1. P. 49–67.
- Arbaugh J. B., Camp S. M., Cox L. W.* Why Don't Entrepreneurial Firms Internationalize More? // *Journal of Managerial Issues*. 2008. Vol. 20. N 3. P. 366–382.
- Autio E., Sapienza H. J., Almeida J. G.* Effects of Age at Entry, Knowledge Intensity, and Imitability on International Growth // *Academy of Management Journal*. 2000. Vol. 43. N 5. P. 909–924.
- Barney J. B.* Firm Resources and Sustained Competitive Advantage // *Journal of Management*. 1991. Vol. 17. N 1. P. 99–120.
- Belso-Martinez J. A.* Do Industrial Districts Influence Export Performance and Export Intensity? Evidence for Spanish SMEs' Internationalization Process // *European Planning Studies*. 2006. Vol. 14. N 6. P. 791–810.
- Bishop K.* The First Phase of Internationalization: Exporting Determinants in Russia, Ukraine and Belarus // *Enterprise in Transition: International Conference Proceedings*. 2001. P. 1372–1399.
- Biglaiser G., Staats J. L.* Do Political Institutions Affect Foreign Direct Investment? A Survey of U. S. Corporations in Latin America // *Political Research Quarterly*. 2010. Vol. 63. N 3. P. 508–522.
- Bloodgood J. M., Sapienza H. J., Almeida J. G.* The Internationalization of New High-Potential U. S. Ventures: Antecedents and Outcomes // *Entrepreneurship Theory and Practice*. 1996. Vol. 20. N 4. P. 61–76.
- Bruton G., Dess G., Janney G.* Knowledge, Management in Technology-Focused Firms in Emerging Economies: Caveats on Capabilities, Networks, and Real Options // *Asia Pacific Journal of Management*. 2007. Vol. 24. N 2. P. 115–130.
- Burpitt W. J., Rondinelli D. A.* Small Firms' Motivations for Exporting: To Earn and Learn? // *Journal of Small Business Management*. 2000. Vol. 38. N 4. P. 1–14.
- Busenitz L. W., Gomez C., Spencer J. W.* Country Institutional Profiles: Unlocking Entrepreneurial Phenomena // *Academy of Management Journal*. 2000. Vol. 43. N 5. P. 994–1003.
- Chang J.* The Early and Rapid Internationalization of Asian Emerging MNEs // *Competitiveness Review: An International Business Journal*. 2011. Vol. 21. N 2. P. 171–187.
- Cieslik J., Kaciak E.* The Speed of Internationalization of Entrepreneurial Start-ups in a Transition Environment // *Journal of Developmental Entrepreneurship*. 2009. Vol. 14. N 4. P. 375–392.
- Cooper R. G., Kleinschmidt E. J.* The Impact of Export Strategy on Export Sales Performance // *Journal of International Business Studies*. 1985. Vol. 16. N 1. P. 37–55.
- Coviello N. E., McAuley A.* Internationalisation and the Smaller Firm: A Review of Contemporary Empirical Research // *Management International Review*. 1999. Vol. 39. N 3. P. 223–256.
- Dahlström T., Johnson A.* Bureaucratic Corruption, MNEs and FDI // *CESIS Electronic Working Paper Series*. 2007. Vol. 82. P. 1–39.
- De Clercq D., Sapienza H., Crijns H.* The Internationalization of Small and Medium-Sized Firms // *Small Business Economics*. 2005. Vol. 24. N 4. P. 409–419.

- Demirbag M., McGuinness M., Altay H. Perception of Institutional Environment and Entry Mode // *Management International Review*. 2010. Vol. 50. N 2. P. 207–240.
- Descotes R. M., Walliser B., Xiaoling G. Capturing the Relevant Institutional Profile for Exporting SMEs: Empirical Evidence from France and Romania // *International Management Review*. 2007. Vol. 3. N 3. P. 16–26.
- Dhanaraj C., Beamish P. W. A Resource-Based Approach to the Study of Export Performance // *Journal of Small Business Management*. 2003. Vol. 41. N 3. P. 242–261.
- Doing Business 2012: Doing Business in a More Transparent World. Washington, DC: World Bank, 2012.
- Ellis D. P. Social Ties and International Entrepreneurship: Opportunities and Constraints Affecting Firm Internationalization // *Journal of International Business Studies*. 2011. Vol. 42. N 1. P. 99–127.
- Hessels J., Terjesen S. Resource Dependency and Institutional Theory Perspectives on Direct and Indirect Export Choices // *Small Business Economics*. 2010. Vol. 34. N 2. P. 203–220.
- Hitt M. A., Ahlstrom D., Dacin M. T., Levitas E., Svobodina L. The Institutional Effects on Strategic Alliance Partner Selection in Transition Economies: China vs Russia // *Organization Science*. 2004. Vol. 15. N 2. P. 173–185.
- Hollenstein H. Determinants of International Activities: Are SMEs Different? // *Small Business Economics*. 2005. Vol. 24. N 5. P. 431–450.
- Hoskisson R. E., Eden L., Lau C. M., Wright M. Strategy in Emerging Economies // *Academy of Management Journal*. 2000. Vol. 43. N 3. P. 249–267.
- Ingram P., Silverman B. S. The New Institutionalism in Strategic Management // *Advances in Strategic Management*. 2002. Vol. 19. P. 1–30.
- Jantunen A., Puumalainen K., Saarenketo S., Kylaheiko K. Entrepreneurial Orientation, Dynamic Capabilities and International Performance // *Journal of International Entrepreneurship*. 2005. Vol. 3. N 3. P. 223–243.
- Kelley D. J., Bosma N., Amoros J. E. Global Entrepreneurship Monitor 2010. Global Report. Babson Park, MA: Babson College, Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo, 2011.
- Kiss A. K., Danis W. M. Social Networks and Speed of New Venture Internationalization During Institutional Transition: A Conceptual Model // *Journal of International Entrepreneurship* 2010. Vol. 8. N 3. P. 273–287.
- Kostova T. Country Institutional Profiles: Concept and Measurement // *Academy of Management Best Paper Proceedings*. 1997. P. 180–189.
- Le Q. V., Zak P. J. Political Risk and Capital Flight // *Journal of International Money and Finance*. 2006. Vol. 25. N 2. P. 308–329.
- Loncan T., Nique W. M. Degree of Internationalization and Performance: Evidence from Emerging Brazilian Multinational Firms // *Globalization, Competitiveness and Governability Journal*. 2010. Vol. 4. N 1. P. 40–51.
- Lu J. W., Beamish P. W. The Internationalization and Performance of SMEs // *Strategic Management Journal*. 2001. Vol. 22. N 6/7. P. 565–586.
- Meyer K. E., Peng M. W. Probing Theoretically into Central and Eastern Europe: Transactions, Resources, and Institutions // *Journal of International Business Studies*. 2005. Vol. 36. N 6. P. 600–621.

- Musteen M., Francis J., Datta D. K.* The Influence of International Networks on Internationalization Speed and Performance: A Study of Czech SMEs // *Journal of World Business*. 2010. Vol. 45. N 3. P. 197–205.
- Narayanan V. K., Fahley L.* The Relevance of the Institutional Underpinnings of Porter's Five Forces Framework to Emerging Economies: An Epistemological Analysis // *Journal of Management Studies*. 2005. Vol. 42. N 1. P. 207–223.
- North D. C.* *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. N. Y.; Malbourne: Cambridge University Press, 1990.
- Okpara J. O.* Strategic Export Orientation and Internationalization Barriers: Evidence from SMEs in a Developing Economy // *Journal of International Business and Cultural Studies*. 2010. Vol. 4. P. 1–10.
- Overesch M., Wamser G.* Who Cares about Corporate Taxation? Asymmetric Tax Effects on Outbound FDI // *The World Economy*. 2009. Vol. 32. P. 1657–1684.
- Peng M. W.* Institutional Transitions and Strategic Choices // *Academy of Management Review*. 2003. Vol. 28. N 2. P. 275–296.
- Peng M. W., Wang D., Jiang Y.* An Institution-Based View of International Business Strategy: A Focus on Emerging Economies // *Journal of International Business Studies*. 2008. Vol. 39. N 5. P. 920–936.
- Podmetina D., Smirnova M., Vaatanen J., Torkkeli M.* Innovativeness and International Operations: Case of Russian R&D Companies // *International Journal of Innovation Management*. 2009. Vol. 13. N 2. P. 295–317.
- Porter M.* *Competitive Strategy*. N. Y.: Free Press, 1980.
- Pradhan J. P.* The Determinants of Outward Foreign Direct Investment: A Firm-Level Analysis of Indian Manufacturing // *Oxford Development Studies*. 2004. Vol. 32. N 4. P. 619–639.
- Puffer S., McCarthy D.* Navigating the Hostile Maze: A Framework for Russian Entrepreneurship // *Academy of Management Executive*. 2001. Vol. 15. N 4. P. 24–36.
- Reuber A. R., Fischer E.* The Influence of the Management Team's International Experience on the Internationalization Behaviors of SMEs // *Journal of International Business Studies*. 1997. Vol. 28. N 4. P. 807–825.
- Reynolds P. D.* New and Small Firms in Expanding Markets // *Small Business Economics*. 1997. Vol. 9. N 1. P. 79–84.
- Ripollés-Meliá M., Menguzzato-Boulard M., Sánchez-Peinado L.* Entrepreneurial Orientation and International Commitment // *Journal of International Entrepreneurship*. 2007. Vol. 5. N 3–4. P. 65–83.
- Scott W. R.* *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage, 1995.
- Stewart D. B.* Domestic Competitive Strategy and Export Marketing Strategy: The Impact of Fit on the Degree of Internationalisation of SMEs // *Journal of Marketing Management*. 1997. Vol. 13. N 1–3. P. 105–117.
- Stray S., Bridgewater S., Murray G.* The Internationalisation Process of Small, Technology-Based Firms: Market Selection, Mode Choice and Degree of Internationalization // *Journal of Global Marketing*. 2001. Vol. 15. N 1. P. 7–29.
- Sullivan D.* Measuring the Degree of Internationalization of a Firm // *Journal of International Business Studies*. 1994. Vol. 25. N 2. P. 325–342.

- Teece D., Pisano G., Shuen A.* Dynamic Capabilities and Strategic Management // *Strategic Management Journal*. 1997. Vol. 18. N 7. P. 509–533.
- Teegen H., Jonathan P., Vachni S.* The Importance of Nongovernmental Organizations (NGOs) on Global Governance and Value Creation: An International Business Research Agenda // *Journal of International Business Studies*. 2004. Vol. 35. N 6. P. 463–483.
- The Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS)*. Washington, DC: World Bank, 2009.
- Tolstoy D.* Network Development and Knowledge Creation within the Foreign Market: A Study of International Entrepreneurial Firms // *Entrepreneurship and Regional Development*. 2010. Vol. 22. N 5. 379–402.
- Tseng C. H., Tansuhaj P. S., Rose J.* Are Strategic Assets Contributions or Constraints for SMEs to go International? An Empirical Study of the US Manufacturing Sector // *The Journal of American Academy of Business*. 2004. Vol. 5. N 1/2. P. 246–254.
- Westhead P., Wright M., Ucbasaran D.* Internationalization of Private Firms: Environmental Turbulence and Organizational Strategies and Resources // *Entrepreneurship and Regional Development*. 2004. Vol. 16. N 6. P. 501–522.
- Wood E., Khavul S., Perez-Nordtvedt L., Prakhya S., Dabrowski R. V., Zheng C.* Strategic Commitment and Timing of Internationalization from Emerging Markets: Evidence from China, India, Mexico, and South Africa // *Journal of Small Business Management*. 2011. Vol. 49. N 2. P. 252–282.
- World Development Report: Building Institutions for Markets*. Washington: World Bank, 2002.
- Yamakawa Y., Peng M. W., Deeds D. L.* What Drives New Ventures to Internationalize from Emerging to Developed Economies? // *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2008. Vol. 32. N 1. P. 59–82.
- Yiu D. W., Lau C. M., Bruton G. D.* International Venturing by Emerging Economy Firms: The Effects of Firm Capabilities, Home Country Networks, and Corporate Entrepreneurship // *Journal of International Business Studies*. 2007. Vol. 38. N 4. P. 519–540.
- Yli-Renko H. K., Autio E., Tontti V.* Social Capital, Knowledge Acquisition, and the International Growth of Technology-Based New Firms // *International Business Review*. 2002. Vol. 11. N 3. P. 279–304.
- Zahra S. A., Matherne B. P., Carleton J. M.* Technological Resource Leveraging and the Internationalisation of New Ventures // *Journal of International Entrepreneurship*. 2003. Vol. 1. N 2. P. 163–186.

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

- Annushkina O. E.* Strategiya internatsionalizatsii: vybor rossijskikh kompanij // *Vestn. Ros. gos. gumanitar. un-ta*. 2009. № 18. S. 183–201.
- Buzina A. O., Rastvortseva S. N.* Institutsional'naya sreda i ee znachenie v sovremennoj ekonomike // *V mire nauchnykh otkrytij*. 2010. T. 4. № 16. S. 59–61.

- Verkhovskaya O. R., Dorokhina M. V., Kat'kalo V. S.* Global'nyj monitoring predprinimatel'stva: otchet, Rossiya 2007. SPb.: Vysshaya shkola menedzhmenta SPbGU, 2008.
- Verkhovskaya O. R., Dorokhina M. V.* Global'nyj monitoring predprinimatel'stva: otchet, Rossiya 2009. SPb.: Vysshaya shkola menedzhmenta SPbGU, 2010.
- Ignatova T. A.* Institutsional'naya sreda malogo predprinimatel'stva v povyshenii konkurentosposobnosti ekonomiki // Vestn. Sibirskogo gos. aerokosmich. un-ta im. akad. M. F. Reshetneva. 2009. T. 1. № 2. S. 129–133.
- Kravtsov S. S., Samofalov V. I.* Kontsepsiya integratsii malogo biznesa regiona v mirovuyu ekonomiku: innovatsionnyj aspekt // Vestn. Rostovskogo gos. ekonom. un-ta RINKH. 2006. № 21. S. 108–118.
- Popova Yu. F.* Rol' mezhdunarodnykh setej i internatsionalizatsii rossijskogo biznesa // Problemy sovremennoj ekonomiki. 2008. № 4. S. 137–140.
- Shvorin M. V.* Problemy malogo biznesa i puti ikh resheniya // Servis v Rossii i za rubezhom. 2009. № 1. С. 240–241.

Статья поступила в редакцию 12 декабря 2011 г.