

Instituutioiden vaikutus venäläisten yritysten liiketoimintaympäristöön

Hanna Peltonen

Venäjällä liiketoimintaympäristö ja siihen liittyvät institutionaaliset rakenteet määrittelevät paljon sitä, minkälaiset pienet ja keskisuuret yritykset pysyvät toimintakykyisinä ja mille aloille syntyy uusia yrityksiä. Tässä artikkelikatsauksessa käsittelem tutkimusta, joka tarkastelee instituutioiden vaikutusta pienten ja keskisuurten yritysten toimintaan Venäjällä. Katsaus liittyy tutkimukseeni Lappeenrannan teknillisessä yliopistossa, jossa pyrin selvittämään venäläisten instituutioiden vaikutusta erikokoisten yritysten liikevaihtoon.

Institutionaalista talousteoriaa on käytetty lukuisissa vastaavissa tutkimuksissa viitekehyyksenä, koska erilaisten instituutioiden, kuten valtion, lain ja kulttuurin kentän, oletetaan vaikuttavan

merkittävästi talouden kehittymiseen. Erityisesti institutionaalista talousteoriaa on hyödynnetty silloin, kun on tutkittu siirtymätalouksia ja instituutioiden heikkoa olemassaoloa eri maissa, ja haluttu selittää institutionaalisen muutoksen vaikutusta yrityksiin ja yrittäjyyteen (esim. Aidis 2005; Puffer, McCarthy & Boisot 2010; Chadee & Roxas 2013). Länsimainen ajattelu talouden ja yhteiskunnan rakenteista ei aina ole soveltunut venäläisen liiketoimintakulttuurin tarkasteluun, sillä instituutiot eroavat monella eri tavalla (Puffer, McCarthy & Boisot 2010). Instituutiot eivät yksisuuntaisesti vaikuta yrittäjyyteen, vaan myös yrittäjät ja yritykset vaikuttavat institutionaaliin rakenteisiin (Welter & Smallbone 2011, 107). Randolph Bruton, David Ahlstrom ja Han-Lin Li (2010) ovat jakaneet institutionaalisen talousteorian kahteen tulokulmaan, näistä toinen on David Northin (1990) taloudellis-poliittinen ja toinen Paul DiMaggion ja Walter Powellin (1991) sosiologis-organisatorinen teoria. Tässä katsauksessa pääpaino on taloudellis-poliittisessa näkökulmassa.

Käytän institutionaalista viitekehystä jaottelemaan venäläisiin instituutioihin ja yrityksiin

liittyviä tutkimuksia. Venäjän liiketoimintaympäristön ja yritysten välistä suhdetta on tutkittu vähän huolimatta Venäjän merkittävästä roolista maailmantaloudessa (Chadee & Roxas 2013). Tavoitteenani on selvittää länsimaisia tutkijoita eniten kiinnostaneet aiheet. Mukaan katsaukseen on otettu viiden viime vuoden aikana julkaistuja englanninkielisiä vertaisarvioituja tiedeartikkeleita. Käsittelen ensin yleisellä tasolla venäläistä liiketoimintaympäristöä ja yritysten määritelmää ja lukumääriä, sen jälkeen tarkastelen institutionaalista viitekehystä liiketaloustieteissä ja lopuksi aiheeseen liittyviä tutkimusartikkeleita.

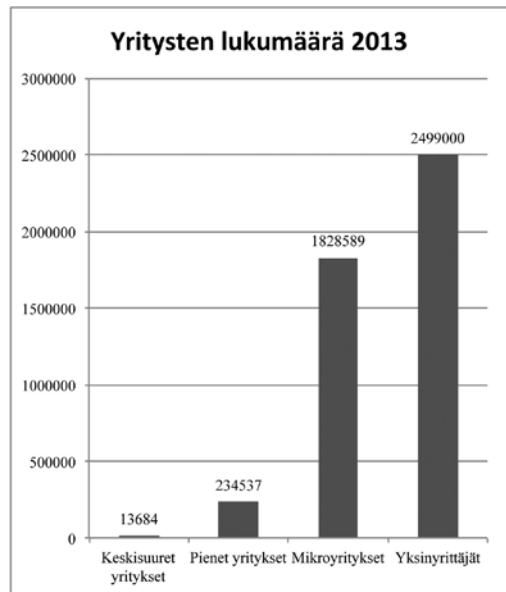
Liiketoimintaympäristö ja yritysmääritelmä

Jotta voisimme paremmin ymmärtää, miten venäläinen yritys toimii ja mitkä asiat auttavat tai vaikeuttavat yrityksen liiketoimintaa, on meidän ensin pystyttävä kuvaamaan venäläinen liiketoimintaympäristö ja ymmärrettävä minkälaisia ovat viralliset ja epäviralliset instituutiot. Simo Leppäsen ja Laura Solangon (2010, 4) mukaan Venäjän infrastruktuuri rapautui julkisen sektorin rahoitusongelmien ja epäselvien omistusoikeuksien vuoksi Neuvostoliiton hajoamisen jälkeen. Venäjän nopeasta talouskasvusta huolimatta maan kansainvälinen kilpailukyky on pysynyt alhaisena, valtion hallinto ja instituutiot ovat olleet tehotomia, korruptio korkealla ja riippuvuus öljystä suurta (EBRD 2012; Hinkkanen 2013).

Venäjän valtio on ylivoimaisesti keskeisin virallinen instituutio, joka vaikuttaa yritysten liiketoimintaympäristöön (McCarthy, Puffer & Naumov 2000). Luotettavasti ja tehokkaasti toimivat julkiset palvelut vaikuttavat myönteisesti talouskasvuun sekä yritysten investointihalukkuuteen (Leppänen & Solanko 2010, 3). Toimivien lakien ja säädösten sekä niiden täytäntöönpanon puute ovat saaneet aikaan epävakaa liiketoimintaympäristön, jossa yritykset ovat riippuvaisia epävirallisista verkostoista ja arvostavat konservatiivisia arvoja (Puffer & McCarthy 2007). Virallisten instituutioiden

rakentaminen ja vahvistaminen on yksi tärkeä uudistusaskel, jonka Venäjä onkin aloittanut (Chadee & Roxas 2013). Dani Rodrikin (2008, 100) mukaan Venäjän valtion tehtävänä on ollut varmistaa selkeä omistusoikeus, sopimusten täytäntöönpano ja makrotalouden vakaus. Neuvostoliiton perintönä saatu epävirallisten verkostojen tärkeä rooli liiketoiminnassa on säilynyt talouden kehittymisestä huolimatta (Aidis, Estrin & Mickiewicz 2008; Puffer & McCarthy 2011). Venäläinen liiketoimintaympäristö pakottaa yritykset käyttämään resursseja verkostojen ylläpitoon ja maksamaan suojelusta (Puffer & McCarthy 2011). Nämä resurssit ovat samalla poissa tuotannon, markkinoinnin ja teknologian kehittämisen resursseista (Puffer & McCarthy 2011).

Venäläisiltä pieniltä ja keskisuurilta yrityksiltä odotetaan kasvua (Shirokova, Vega & Sokolova 2013). Venäjän yrityksiä koskevan lain 209-FZ mukaan pieniin ja keskisuriin yrityksiin luetaan mukaan oikeudelliset subjektit, joissa valtion, järjestön tai vastaavan tahon omistus ei ylitä 25 prosenttia, joissa on enintään 250 työntekijää ja joiden vuosittainen liikevaihto ei ylitä 25 miljoonaa euroa. Yksinyrittäjät/itsenäiset



KUVIO 1. Yritysten lukumäärä 2013. Lähde: Venäjän federaation valtiollinen tilastopalvelu

ammattinharjoittajat ja maatalousyrittäjät luetaan mukaan tietyn ehdoin. Venäjällä pk-yritykset jaetaan neljään eri ryhmään: 1) yksinyrittäjät/itsenäiset ammattinharjoittajat (1 henkilö), 2) mikroyritykset (enintään 15 työntekijää), 3) pienet yritykset (enintään 100 työntekijää) ja 4) keskisuuret yritykset (101–250 työntekijää).

Seuraava kuvio antaa käsityksen yritysten määrästä Venäjällä vuonna 2013. Pienten yritysten määrä suhteessa mikroyrityksiin ja ammattinharjoittajiin on erittäin pieni. Pieniä yrityksiä oli vuonna 2013 runsaat 230 000, kun taas mikroyrityksiä ja ammattinharjoittajia oli yhteensä yli 4 miljoonaa. Tilastopalvelun mukaan keskisuuria yrityksiä Venäjällä oli vuonna 2013 vain vajaa 14 000 yritystä.

Pienten ja keskisuurten yritysten osuuden Venäjän bruttokansantuotteesta on arvioitu olevan 25–30 prosenttia (Shirokova, Vega & Sokolova 2013; Euroopan investointipankki 2013). Euroopan investointipankin (2013, 3) mukaan pk-yritysten osuuden kasvu on ollut nopeaa vuodesta 2005 lähtien, mutta osuus bruttokansantuotteesta on ollut merkittävästi pienempi verrattuna niin kutsuttuihin kehittyviin maihin. Pk-sektorin painotukset alueellisesti ja toimialoittain eroavat myös Euroopasta. Tuotanto painottuu erittäin paljon kaupan toimialalle (57 %), vähemmistöissä ovat teollisuustuotanto (11,5 %), rakennusala (11 %) ja kiinteistöliiketoiminta (9,7 %) (Euroopan investointipankki 2013). Yritysten liikevaihdolla tarkasteltuna 80 % tuotannosta tulee Euroopan puoleiselta Venäjältä (Euroopan investointipankki 2013).

Länsimaisten tutkijoiden mukaan uusien yritysten kehittyminen ja erityisesti niiden rooli kotimaisessa bruttokansantuotteessa on Venäjälle tärkeä, sillä se edistää markkinatalouden arvoja ja normeja (Aidis & Adachi 2007). Vahva pk-sektori tarjoaa ihmisille työllistymismahdollisuuksia ja vahvistaa talouskehitystä sekä kehittää kilpailukykyisiä markkinoita (Aidis 2005). Venäläiset, jotka tänä päivänä aloittavat uuden yrityksen, ovat keski-ikäisiä, miehiä ja koulutettuja (Aidis, Estrin & Mickiewicz 2008). Aidis, Estrin ja Mickiewicz (2008) huomasiivat

tutkimuksessaan, että jo aiemmin mukana liike-toinnassa olleilla uusilla yrittäjillä oli keskimääräistä paremmat suhteet muihin yrittäjiin ja valtion hallintoon. Tämä tarjosi heille paremmat yrittäjämahdollisuudet verrattuna niihin, jotka tulivat liiketoimintamaailman ulkopuolelta.

Venäläiset yritykset ja instituutiot

Artikkelikatsaukseen on otettu mukaan kuuden viime vuoden (2009–2014) aikana julkaistuja länsimaisia vertaisarvioituja englanninkielisiä artikkeleita, joissa on tarkasteltu instituutioiden ja liiketoimintaympäristön vaikutusta venäläisiin yrityksiin. Olen rajannut katsaukseni artikkeleihin, jotka käsittelevät yritysten ja instituutioiden välisiä suhteita 2000-luvulla. Katsauksessa on mukana yhteensä 17 artikkelia, joista kuusi on julkaistu vuonna 2013. Artikkelien yhteinen nimittävä tekijä on se, että ne käsittelevät joko Venäjää ainoana kohteena tai vertailevat sitä esim. Brasiliaan, Intiaan ja Kiinaan (nk. BRIC-maat) ja tarkastelevat liiketoimintaympäristöä ja/tai institutionaalisia rakenteita yritysten näkökulmasta. Jaottelin artikkelit institutionaalisen viitekehyksen pohjalta temaattisesti. Ensin tarkastelen artikkeleita, joissa käsitellään instituutioiden rakenteita, muutosta, rajoja ja liiketoimintaympäristöä Venäjällä. Tämän jälkeen käyn läpi artikkelit, jotka käsittelevät etenkin virallisia instituutioita. Kolmantena ryhmänä ovat artikkelit, jotka käsittelevät epävirallisia instituutioita.

Temaattisen jaottelun pohjana on käytetty institutionaalista talusteoriaa, jonka mukaan instituutiot ymmärretään yhteiskunnallisiksi rakenteiksi, jotka tarjoavat erilaisia kannustimia taloudellisiin toimiin (Baumol 1993). North (1990, 3) määrittelee instituutiot ”kanssakäymisen pelisääntöjä määritteleviksi, ihmisten luomiksi rakenteiksi.” Nämä rakenteet eli instituutiot North jakaa virallisiin ja epävirallisiin. Viralliset instituutiot perustuvat lakeihin, asetuksiin ja organisaatorakenteisiin, ja ne ovat pääasiassa valtion hallinnoimia, mutta voivat samalla vaikuttaa epäsuorasti epävirallisiin instituutioihin (Welter

& Smallbone 2011, 109). Viralliset instituutiot ovat sääntöjä ja menettelytapoja, jotka luodaan, joista keskustellaan, ja jotka pannaan toimeen virallisten väylien kautta (Helmke & Levitsky 2004, 727). Kahdeksassa artikkelikatsauksen artikkelissa kartoitettiin instituutioiden yleisen tason muutosta, instituutioiden puutetta ja siirtymätalouden vaikutusta instituutioihin. Kolme artikkelia käsitteli virallisia instituutiota kuten byrokratiaa ja poliittisia instituutioita. Kuusi artikkelia tarkasteli epävirallisia instituutioita: erityisesti korruptio ja verkostot kiinnostivat tutkijoita.

Instituutioiden yleisen tason tarkastelu

Yrittäjien rooli on tärkeä instituutioiden muutoksessa (North 1990). Onnistunut siirtyminen kommunismista markkinatalouteen tarvitsee yrittäjyyttä (Timofeyev & Yan 2013). Aidiksen (2008) mukaan ideaalitalanne yrittäjyyden kannalta on sellainen, jossa viralliset säännöt on luotu vähentämään liiketoimintakustannuksia. Venäjän tapauksessa virallisten instituutioiden heikkous on ajanut hänen mukaansa yrittäjät tilanteeseen, jossa normit, kulttuurin toimintamallit ja arvot (myös negatiiviset asenteet yrittäjyyteen) ovat luoneet ilmapiirin, joka ei kannusta kehittämään uusia yrityksiä (Aidis 2008). Epäviralliset rakenteet voivat säilyä virallisten sääntöjen muuttuessakin, sillä ne ovat sidottuja kulttuuriin ja niiden muutos on hitaampaa verrattuna virallisiin normeihin ja sääntöihin (North 1990, 45).

Venäläiset yrittäjät elävät yhteiskunnassa, jossa institutionaalinen muutos ja instituutioiden kehittyminen on nopeata ja usein mahdotonta ennakoita (Yakovlev 2013; Ahlstrom & Bruton 2010). Sheila Puffer, Daniel McCarthy ja Max Boisot (2010) väittävät, että venäläiset yrittäjät eivät tule koskaan luottamaan virallisiin instituutioihin yhtä paljon kuin syväälle yhteiskuntaan sulautuneisiin epävirallisiin instituutioihin. Ongelmista huolimatta venäläisillä yrittäjillä on mahdollisuus luoda toimintaympäristöä parem-

min palveleva tasapaino virallisten ja epävirallisten instituutioiden välille (Puffer, McCarthy & Boisot 2010). Sheila Puffer ja Daniel McCarthy (2011) toteavat, että Venäjän tulisi säilyttää epävirallisten instituutioiden myönteiset puolet ja rakentaa samalla virallisten instituutioiden legitimeettiä vähentäen yleistä virallisten instituutioiden puutteesta johtuvaa tyhjiötä. Siirtymä suunnitelmataloudesta markkinatalouteen voi kestää pitkään ja sisältää haasteita riippuen siitä, miten toimintatavat ja valtion strategiat sopivat yhteen institutionaalisten rakenteiden kanssa (Timofeyev & Yan 2013). Venäläisten yritysten innovaatiovoimavarat ja suorituskyky ovat riippuvaisia siitä, miten valtion oikeusjärjestelmä ja oikeusturva toteutuvat ja miten laajamittaista korruptio on (Chadee & Roxas 2013). Yritysten suorituskykyä lisäävät myös yritysten valmius riskien hallintaan ja virheiden sietokyky (Shirokova, Vega & Sokolova 2013).

Instituutioiden tutkimuksen avulla tutkijat pohtivat myös Venäjän sijoittumista maailmantalouteen ja sen säilymistä osana BRIC-maita (Brasilia, Venäjä, Intia ja Kiina) (Michailova, McCarthy & Puffer 2013; Puffer & McCarthy 2011). Erään tulkinnan mukaan Venäjä pysyy osana BRIC-maita, koska sen resurssit ja vahvuudet ovat suuremmat kuin sen velat ja heikkoudet. Joidenkin tutkijoiden mukaan Venäjän talous on kuitenkin tienristeyksessä suhteessa maailmantalouteen: jotta se voisi olla osa maailmantaloutta, Venäjän olisi vähennettävä epävirallisten instituutioiden negatiivisia vaikutuksia ja lisättävä niiden positiivisia vaikutuksia. Samanaikaisesti maan olisi hyvä vahvistaa virallisten instituutioiden laillisuutta sekä vähentää kaikkialle levittäytynyttä virallisten instituutioiden puutetta (Molz, Tabbaa & Totskaya 2009; Puffer, McCarthy & Boisot 2010). Venäläisten yritysten menestyminen kotimaisilla ja kansainvälisillä areenoilla riippuu niiden kyvystä hyödyntää strategista yrittäjyyttä, johon sisältyy pitkän aikavälin mahdollisuuksien tavoittelua ja tosiasioiden kääntämistä omaksi edukseen (Shirokova, Vega & Sokolova 2013).

Viralliset instituutiot

Viralliset instituutiot määrittelevät säännöt yritystoiminnan aloittamiselle ja sen päättämiseksi. Ne myös määrittävät sopimuksiin ja konkurssitilanteisiin liittyvän sääntelyn (Welter & Smallbone 2011, 109). Katsaukseen otetuista artikkeleista Bruno, Bychkova ja Estrin (2013) korostavat alueellisten poliittisten instituutioiden merkitystä yrityksen perustamiseen ja painottavat Venäjän alueiden välisiä eroja. Heidän mukaansa poliittisesti epävakailta alueilla on vähemmän yritysten perustamisia. Poliittinen epävakaus voi jossain määrin lisätä pienten yritysten perustamisia ja samanaikaisesti vähentää keskisuurten ja suurien yritysten aloittamisia (emt.). Virallisista instituutioista on kirjoittanut myös Quintin (2012), joka tarkastelee virkavallan eli byrokratian vaikutusta yritysten liiketoimintaympäristöön ja investointeihin. Hänen mukaansa käsitykset virkavallan harkintavallasta vaikuttavat negatiivisesti yrittäjien investointihalukkuuteen, erityisesti Venäjän alueilla, joissa poliittista kilpailua vältellään. Toisin sanoen vakaat poliittiset rakenteet, joissa virkavallan valvonta toimii, vähentävät sijoittajien kokemaa epävarmuutta ja lisäävät investointihaluja. Epävarmuus virkamiesten toiminnan valvonnasta vähentää sijoittajien pitkän tähtäimen investointeja. Talouden kasvu on helpottanut vero- ja lupajärjestelmän kehittymistä, mutta samaan aikaan byrokratia on lisääntynyt (Zhuplev & Shtykhno 2009).

Epäviralliset instituutiot

Epäviralliset instituutiot perustuvat sanattomiin sopimuksiin ja ovat juurtuneet syvästi kulttuuriin (North 1990). Ne nojaavat yhteiskuntien normeihin, arvoihin ja yleisiin toimintamalleihin. Helmke ja Levitsky (2004, 728) kuitenkin tarkentavat, että epävirallisia instituutioita tulisi tarkastella pikemminkin jaettuina odotuksina toisten käyttäytymisistä kuin jaettuina arvoina. Jaetut odotukset voivat perustua (tai olla perustumatta) jaettuihin arvoihin. Epäviralliset

instituutiot vaikuttavat virallisten instituutioiden toimintakykyyn merkittävästi ja usein ennakkoimattomalla tavalla. (emt., 726). Epäviralliset instituutiot ovat muutoskykyisiä ja ne pystyvät sopeutumaan alati vaihtuviin tilanteisiin (emt., 728). Estrin ja Prevezerin (2010, 44) mukaan tutkimuskirjallisuudessa on kaksi epävirallisten instituutioiden tarkasteluun suuntaa, joissa toisessa instituutiot nähdään ongelmanratkaisuroolissa: ne tehostavat virallisia instituutioita. Toinen suuntaus taas näkee epävirallisten instituutioiden olevan ongelmanluojia, kuten korruptio tai klaanijärjestelmä, jotka heikentävät virallisia instituutioita, kansallisvaltiota ja lopulta demokraattista järjestelmää Estrin ja Prevezer (2010) ovatkin tutkineet epävirallisten instituutioiden vaikutusta hyvään hallintotapaan osoittaen, että Venäjällä epäviralliset instituutiot, kuten suhdeverkotot enemmistöosakkaiden ja virkamiesten välillä, kilpailevat virallisten instituutioiden kanssa. Verkotot ovat suuri syy korruptioon. Kuten Puffer ja McCarthy (2011) toteavat, Venäjän menneisyys – johon kuuluvat epäviralliset verkotot, kollektivismi, vahvojen johtajien ihailu, vastuun pakoilu ja epäluottamus ulkopuolisiin – hidastaa Venäjän talouden kehittymistä ja integraatiota virallisten instituutioiden hallitsemaan maailmantalouteen.

Alena Ledenevan (2015) mukaan sulkeutunut ja vastuuta pakoileva venäläinen valtiojärjestelmä on luonut hyvän pohjan korruptiolle. Samalla sen torjuminen on vaikeaa. Osa katsauksen artikkeleista tutkii korruption vaikutusta yritysten liiketoiminnan kannattavuuteen (Tonoyan, Strohmeier, Habib & Perlitz 2010; Olimpieva & Pachenkova 2013). Osa korruptiota tarkasteleista tutkijoista näkee korruption samaan aikaan lisäävän liiketoimintaa. Heidän tutkimuskohteena ovat välittäjäyritykset, jotka auttavat muita yrityksiä selviytymään korruptiosta (Olimpieva & Pachenkova 2013; Batjargal 2010).

Katsauksessa tarkasteltujen artikkelien perusteella venäläiset yritysjohtajat ovat luottaneet epävirallisiin instituutioihin välttääkseen heikkojen virallisten instituutioiden aiheuttaman tyhjien (Puffer & McCarthy 2011). Siirtymätalouksien

nopea kehitys ja instituutioiden muutos vaativat yrityksiltä paljon suurempaa nopeutta ja joustavuutta muuttua kuin kehittyneissä talouksissa (Ahlstrom & Bruton 2010; Molz, Tabbaa & Totskaya 2009). Tämän vuoksi venäläiset yrittäjät pystyvät joustavuudellaan sopeutumaan nopeasti ympäröivän yhteiskunnan muutoksiin (Ahlstrom & Bruton 2010). Tutkijat eivät näe yrittäjiä ainoastaan yhtenä ryhmänä, vaan ovat luokitelleet heitä eri kategorioihin. Esimerkiksi Welterin ja Smallbonen (2011) mukaan erilaisia yrittäjiä ovat: 1) yrittäjät, jotka näkevät mahdollisuuksia ja toimivat tilanteesta riippuen joustavasti. He vaihtavat alaa useimmiten kuitenkin ympäristön pakosta; 2) veroja välttelevät yrittäjät, joille on ominaista kyky selviytyä liiketoimintaympäristössä, jossa puutteellinen oikeusjärjestelmä johtaa korruptioon ja sattumanvaraisuuteen; 3) yrittäjät, jotka selviävät omin avuin silloin, kun viralliset väylät pääoman kartuttamiseen ovat rajattuja; 4) monialayrittäjät, joilla on pääliiketoiminnan ohessa muita toimialoja joko tukemassa päätoimintaa tai siirtämässä esimerkiksi epävirallista suojelua tarjoavien huomion pois pääliiketoiminnan menestyksestä; 5) yrittäjät, joille verkostot ja henkilökohtaiset suhteet ovat tärkeitä, sekä; 6) tilanteeseen sopeutuvat yrittäjät. Kozyreva ja Ledyeva (2014) puolestaan jakavat yrittäjät passiivisiin, realistisiin ja innovoijiin, joista tehokkain yrittäjätyyppi on tutkijoiden mukaan realistiset yrittäjät.

Venäjän ratkaisut instituutioiden kehittämisessä

Tämän artikkelikatsauksen perusteella englanniksi julkaisseet tutkijat ovat viime vuosina olleet kiinnostuneita venäläisestä yrittäjyydestä ja instituutioista tarkastellen niitä erilaisista näkökulmista, jotka kuvaavat hyvin yritysten toiminnan todellisuutta. Yhteistä monelle tässä läpikäydyistä 17 artikkelista oli kiinnostus testata kehittyneissä talouksissa luotuja teorioita siirtymätalouksiin. Samalla tutkijat painottivat, että siirtymätalouksia tulisi tarkastella omina kokonaisuuksinaan eikä vain vertailla kehitty-

viin talouksiin. Kaikki tutkimukset oli julkaistu liiketaloustieteiden alalta, lukuun ottamatta yhtä politiikan tutkimuksen alalla tehtyä. Tarkasteltujen artikkelien aineistona oli käytetty pääasiassa yrittäjien haastatteluja, useimmiten kattaen vain Moskovan ja/tai Pietarin. Maantieteellisesti ne kuvaavat siis Venäjää suppeasti, vaikka Moskova ja Pietari ovatkin maan talouden keskuksia. Tämä antaa aiheita Venäjän liiketoimintaympäristön alueellisia eroja käsittelevälle jatkotutkimukselle.

Kuten Helmke ja Levitsky (2004, 726) painottavat, hyvä institutionaalinen analyysi vaatii perusteellista selvitystä niin virallisista kuin epävirallisista säännöistä. Siksi halusin tässä artikkelikatsauksessa tarkastella sekä virallisia että epävirallisia instituutioita. Tarkastelussa mukana olleiden artikkelien mukaan venäläinen liiketoimintaympäristö on epävakaa, nopeasti muuttuva ja suhtautuu kielteisesti yrittäjyyteen. Yrittäjät turvautuvat pääasiassa epävirallisiin instituutioihin, sillä luottamus virallisiin on vähäistä. Virkamieshallinto ja oikeusjärjestelmä eivät tue yrittäjää eivätkä vähemmistöosakkaita. Toisaalta venäläiset pk-yritykset ovat tästä vaikeasta liiketoimintaympäristöstä johtuen dynaamisia, joustavia ja pystyvät sopeutumaan nopeisiin muutoksiin. Lisäksi Olimpieva ja Pachenkova (2013) esittävät, että korruptiokin tuottaa välittäjäyrityksiä ja sitä kautta liiketoimintaa. Ongelmana kuitenkin on, että tämä vähentää uusien yritysten määrää (Batjargal 2010).

Useassa tarkastellussa artikkelissa annetaan ohjeita siihen, miten Venäjän ja/tai muiden siirtymätalouksien tulisi kehittää virallisia instituutioitaan. Korruptiota tulisi kitkeä ja oikeusjärjestelmä tehdä toimivaksi ja läpinäkyvämmäksi. Samalla huomioidaan, että epävirallisten instituutioiden vaikutus ei ole mitätön, ja että niiden muuttaminen kestää kauan. Toiset tutkijat tarkastelevat epävirallisia instituutioita enemmänkin olemassa olevina ja pysyvinä rakenteina, jotka vain eroavat länsimaisesta käsityksestä toimivasta liiketoimintaympäristöstä. Yritysten tulevaisuuden näkymät ovat tässä taloustilanteessa epävarmat. Instituutioiden rooli ja valtion halu

vakauttaa taloutta ovat merkittävässä roolissa yritysten katsoessa tulevaisuuteen. Toisaalta muuttuva ja epävakaa liiketoimintaympäristö on todellisuutta useimmille maailman yrittäjille (Shirokova, Vega & Sokolova 2013). Huomattavaa on siis se, että epäviralliset instituutiot vaikuttavat merkittävästi taloudelliseen kehitykseen, ja että virallisten instituutioiden toiminta onnistuu silloin, kun ne ovat tasapainossa epävirallisten instituutioiden kanssa (Williamson 2009, 371). Lisäksi tutkimuksissa korostuu, että instituutioita ei voida ongelmattomasti siirtää yhdestä yhteiskuntamallista toisiin, jotta voitaisiin vauhdittaa talouden kehitystä (Williamson 2009, 371). Institutionaalinen ympäristö ja sosiaalinen konteksti vaikuttavatkin yrittäjyyteen yleisten asenteiden, liiketoimintamahdollisuuksien ja resurssien tasolla (Welter & Smallbonen 2011).

Tutkimuksesta välittyä osittain ristiriitainen kuva venäläisestä liiketoimintaympäristöstä ja siihen vaikuttavista instituutioista. Tutkijat näkevät Venäjän erillaisuuden vaikeuttavan merkittävästi yrittäjyyttä ja yritysten kannattavuutta, mutta samaan aikaan toiset tutkijat korostavat,

että venäläiset ovat nopeita sopeutumaan uusiin tilanteisiin ja instituutioiden kehittyminen nähdään uhan sijaan mahdollisuutena. Yrityskoko ja yrityksen liikevaihto eivät olleet tutkimuskohteina näissä artikkeleissa. Mielenkiintoista olisi jatkossa tarkastella, miten instituutiot vaikuttavat yritysten liikevaihtoon. Lisäksi kiinnostavaa olisi selvittää, vaikuttaako esimerkiksi korruptio eri tavoin erikokoisiin yrityksiin, onko siis yrityskoko merkittävä tekijä. Artikkelikatsoja antaa vahvaa teoreettista tukea jatkotutkimukselle, jossa kyseessä olevia aiheita tutkitaan Euroopan jälleenrakennuspankin tarjoaman avoimen tilastoaineiston pohjalta. Tilastollisessa tutkimuksessa on tuki otettava huomioon, että Venäjältä saatavien tilastoaineistojen suhteen on hyvä olla epäileväinen, koska aineistot ovat rajallisia ja toisinaan epäluotettavia (Zhuplev & Shtykho 2009). Yrityskoon ja tuottavuuden vertailu tuo kuitenkin uuden tulokulman venäläisten yritysten tutkimukseen. Samalla tutkimus monipuolistaa käsitystä venäläisistä yrityksistä ja havainnollistaa instituutioiden todellisia vaikutuksia yritystoimintaan.

Aineisto

Instituutiot yleisellä tasolla

Ahlstrom, David & Bruton, Garry D. (2010), Rapid Institutional Shifts and the Co-evolution of Entrepreneurial Firms in Transition Economies. – *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34:3, 531–554.

Chadee, Doren & Roxas, Banjo (2013), Institutional environment, innovation capacity and firm performance in Russia. – *Critical perspective on international business*, 9:1/2, 19–39.

Michailova, Snezhina, McCarthy, Daniel J. & Puffer, Sheila M. (2013), Russia: as solid as a BRIC?

– *Critical Perspectives on International Business*, 9:1/2, 5–18.

Molz, Rick, Tabbaa, Ian, & Totskaya, Natalia (2009), Institutional Realities and Constraints on Change: The Case of SME in Russia. – *Journal of East-West Business*, 15:2, 141–156.

Puffer, Sheila M. & McCarthy, Daniel J. (2011), Two Decades of Russian Business and Management Research: An Institutional Theory Perspective. – *Academy of Management Perspectives*, 25:2, 21–36.

Puffer, Sheila M., McCarthy, Daniel J. & Boisot,

- Max. (2010), Entrepreneurship in Russia and China: The Impact of Formal Institutional Voids. – *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34:3, 441–467.
- Shirokova, Galina, Vega, Gina & Sokolova, Liubov (2013), Performance of Russian SMEs: exploration, exploitation and strategic entrepreneurship. – *Critical Perspectives on International Business*, 9:1/2, 173–203.
- Timofeyev, Yuriy & Yan, Ho-Don (2013), Predicaments of entrepreneurship in transitional Russia. – *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 20:1, 70–95.
- Viralliset instituutiot*
- Bruno, Randolph L., Bychkova, Maria & Estrin, Saul (2013), Institutional Determinants of New Firm Entry in Russia: A Cross-Regional Analysis. – *The Review of Economics and Statistics*, 95:5, 1740–1749.
- Quintin, Beazer H. (2012), Bureaucratic Discretion, Business Investment and Uncertainty. – *The Journal of Politics*, 74:3, 637–652.
- Zhuplev, Anatoly & Shtykhno, Dmitry (2009), Motivations and Obstacles for Small Business Entrepreneurship in Russia: Fifteen Years in Transition. – *Journal of East-West Business* 15:1, 25–49.
- Epäviralliset instituutiot*
- Batjargal, Bat (2010), The effects of network's structural holes: polycentric institutions, product portfolio, and new venture growth in China and Russia. – *Strategic Entrepreneurship Journal* 4:2, 146–163.
- Estrin, Saul & Prevezer, Martha (2010), The role of informal institutions in corporate governance: Brazil, Russia, India, and China compared. – *Asia Pacific Journal of Management*, 28:1, 41–76.
- Kozyreva, Galina & Ledyeva, Svetlana (2014), Enterprises' Business Practices and the Regional Institutional Environment in the Republic of Karelia in Russia. – *Journal of Enterprising Culture* 22:2, 209–231.
- Olimpieva, Irina & Pachenkov, Oleg (2013), Corrupt Intermediaries in Post-Socialist Russia: Mutations of Economic Institutions. – *Europe-Asia Studies*, 65:7, 1364–1376.
- Tonoyan, Vartuhi, Strohmeier, Robert, Habib, Mohsin & Perlitz, Manfred (2010), Corruption and Entrepreneurship: How Formal and Informal Institutions Shape Small Firm Behavior in Transition and Mature Market Economies. – *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34:5, 803–831.
- Welter, Friedrike & Smallbone, David (2011), Institutional Perspectives on Entrepreneurial Behavior in Challenging Environments. – *Journal of Small Business Management* 49:1, 107–125.

Lähteet

- Aidis, Ruta (2005), Institutional Barriers to Small- and Medium-Sized Enterprise Operations in Transition Countries. – *Small Business Economics*, 25:4, 305–318.
- Aidis, R., Estrin, S., & Mickiewicz, T. (2008), Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective. – *Journal of Business Venturing*, 23:6, 656–672.
- Baumol, William J. (1993), *Entrepreneurship, management, and the structure of payoffs*. Cambridge: MIT Press.
- Bruton, Garry D., Ahlstrom, David & Li, Han-Lin (2010), Institutional Theory and Entrepreneurship: Where Are We Now and Where Do We Need to Move in the Future? – *Entrepreneurship Theory and Practice. Special Issue on Institutional Theory & Entrepreneurship*, 34:3, 421–440.
- DiMaggio, Paul J. & Powell, Walter W. (ed.) (1991), *The new institutionalism in organizational analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Euroopan investointipankki (2013), European Investment Bank Small and Medium Entrepreneurship in Russia. Luxemburg. <http://www.eib.org/>

- attachments/efs/econ_study_small_and_medium_entrepreneurship_in_russia_en.pdf
- Euroopan jälleerakennus- ja kehityspankki (EBRD) (2012), *Diversifying Russia. Harnessing regional diversity*. European Bank for Reconstruction and Development, EBRD Publications, London, United Kingdom. <http://www.ebrd.com/downloads/research/economics/publications/specials/diversifying-russia.pdf>
- Helmke, Gretchen & Levitsky, Steven (2004), *Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda*. – *Perspectives on Politics*, 2:4, 725–740.
- Ledeneva, Alena (2015), Venäjän epävirallinen hallinto. – *Idäntutkimus* 1/2015, 3–14.
- Leppänen, Simo & Solanko, Laura (2010), Tuotantoriskit ja yritysten sopeutuminen Venäjällä. – *Idäntutkimus* 1/2010, 3–14.
- McCarthy, Daniel J., Puffer, Sheila M. & Naumov, Alexander I. (2000), *Russia's Retreat to Stabilization and the Implications for Business*. – *Journal of World Business*, 35:3, 256–274.
- North, Douglas C. (1990), *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, Douglas C. (1994), *Economic performance through time*. – *American Economic Review* 84:3, 359–368.
- Rodrik, Dani (2008), *One Economics, Many Recipes. Globalization, Institutions, and Economic Growth*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Scott, Richard, W. (2001), *Institutions and organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Venäjän Federaation valtiollinen tilastopalvelu http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/ ja http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139841601359
- The Global Competitiveness Report 2013–14. World Economic Forum. Editor Klaus Schwab. <http://reports.weforum.org/the-global-competitiveness-report-2013-2014/>
- Williamsson, Claudia R. (2009), *Informal institutions rule: institutional arrangements and economic performance*. – *Public Choice* 139:3–4, 371–387.



№5 Jegor Plotnikov