

оригинальная статья

Оценка причин завершения предпринимательской деятельности: данные за 2020 год по различным странам

Юлия Семеновна Пиньковецкая

Ульяновский государственный университет, Россия, г. Ульяновск; judy54@yandex.ru

Поступила в редакцию 19.07.2021. Принята после рецензирования 15.09.2021. Принята в печать 20.09.2021.

Аннотация: Исследование посвящено изучению причин завершения предпринимателями своей деятельности. В последние годы ситуация обострилась в связи с отрицательным влиянием последствий пандемии COVID-19 на экономические показатели большинства субъектов малого и среднего предпринимательства по различным странам. Цель – оценка сложившихся в 2020 году показателей, характеризующих причины завершения предпринимателями своей деятельности в современных национальных экономиках. Методология основывалась на разработке экономико-математических моделей, представляющих собой функции нормального распределения. Исходными эмпирическими данными являлись результаты опроса предпринимателей (их мнения о причинах завершения деятельности) по 39 странам при проведении работ по проекту «Глобальный мониторинг предпринимательства». Оценены четыре показателя, определяющие положительные и негативные причины завершения предпринимателями своей деятельности. Приведена принципиально новая информация о влиянии пандемии COVID-19 на этот процесс. Доказано, что большинство (56,3 %) предпринимателей окончили деятельность по негативным причинам, однако не связанным с пандемией COVID-19; более четверти (почти 28 %) предпринимателей – в связи с негативными последствиями пандемии. По позитивным причинам завершил деятельность только каждый шестой предприниматель. Дальнейшие исследования могут быть связаны с оценкой последствий пандемии в 2021 году.

Ключевые слова: предпринимательство, выход из бизнеса, пандемия COVID-19, опрос предпринимателей, Глобальный мониторинг предпринимательства, функции нормального распределения

Цитирование: Пиньковецкая Ю. С. Оценка причин завершения предпринимательской деятельности: данные за 2020 год по различным странам // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. 2021. Т. 6. № 3. С. 418–426. <https://doi.org/10.21603/2500-3372-2021-6-3-418-426>

Введение

Все предприниматели рано или поздно сталкиваются с неотъемлемым этапом предпринимательства – завершением своей деятельности [1]. В двадцать первом веке вопрос приобретает особую актуальность, отмеченную группой исследователей в статье, посвященной изучению неудач предпринимателей, вызванных экономическим спадом из-за пандемии COVID-19 [2].

Как указывается в работе американских ученых, необходимость завершения деятельности является одним из наиболее критических событий, с которыми сталкивается предприниматель [3]. Проведенные исследования показывают, что зачастую предприниматели заканчивают деятельность в случаях, когда созданные ими фирмы не соответствуют минимальному порогу экономической жизнеспособности [4–6]. Кроме того, предприниматель может принимать соответствующее решение на основе субъективного подхода, который основан на несовпадении индивидуально поставленных целей и фактических результатов [7]. Хотя объем знаний по проблеме завершения предпринимателями деятельности в последние

годы существенно вырос, осталось много неясностей в рассмотрении этой проблемы.

Главным отличием 2020 г. по сравнению с предыдущим периодом являлись серьезные проблемы в предпринимательском секторе экономики, обусловленные глобальной пандемией заболевания COVID-19 [8]. Пандемия изменила течение жизни людей во всех странах и существенно повлияла не только на здоровье людей, но и явилась источником многогранного шока, вызвавшегося в резком снижении внутреннего потребления населения, связанного с ограничением его мобильности¹. Соответственно, наблюдался спад оптимизма во взглядах предпринимателей на возможности развития своих фирм, что проявилось в существенном сокращении инвестиций. Все это привело к снижению объемов совокупного спроса и уменьшению потребностей в продуктах предпринимательской деятельности, т. е. производимых ими товарах и предоставляемых услугах [9–11].

По итогам проведенных в 2020 и 2021 гг. научных исследований негативные последствия коронавирусной инфекции в наибольшей степени сказались на предпри-

¹ Sawada Y., Sumulong L. R. Macroeconomic impact of COVID-19 in developing Asia // ADBI Working Papers 1251. Tokyo: Asian Development Bank Institute, 2021. 26 p. Режим доступа: <https://www.adb.org/publications/macroeconomic-impact-covid-19-developing-asia> (дата обращения: 15.07.2021).

нимателях, работающих в сферах, связанных с личными контактами и сложными логистическими операциями [12–16]. Это, прежде всего, сектор розничной торговли товарами, транспортные услуги, сфера туризма, развлечений и отдыха, рестораны и кафе, персональные услуги. При значительном уменьшении доходов предпринимателей объемы большинства расходов остались на прежнем уровне; соответственно, деятельность стала убыточной, нарушились производственные и распределительные цепочки. Сильно пострадали и предприниматели, связанные с глобализированными секторами экономики, т.к. ограничения снизили доступность ведения деятельности для ряда государств и их регионов.

Влияние последствий пандемии на предпринимательство к настоящему времени слабо изучено. Поэтому наше исследование посвящено одному из актуальных аспектов этой проблемы, а именно завершению деятельности предпринимателями в связи с негативными последствиями пандемии COVID-19. Даны ответы на призывы к получению объективной и достоверной информации о завершении работы предпринимателями, пострадавшими от последствий пандемии [17–19]. Учитывая новые волны коронавирусной инфекции, такая информация необходима органам государственного управления для обоснования мероприятий, обеспечивающих поддержку предпринимателей.

Цель исследования – оценка сложившегося уровня завершения предпринимателями своей деятельности по различным причинам на основании данных опросов, проведенных в ряде современных национальных экономик.

В результате исследования получены данные о распределении по странам трех основных причин завершения деятельности предпринимателями. Оцениваются удельные веса численности предпринимателей, окончивших работу по различным причинам, в общем количестве предпринимателей.

Методы и материалы

Проблема завершения предпринимателями своей деятельности представляется наименее изученной в теории современного предпринимательства [20; 21]. В ряде публикаций рассмотрены отдельные аспекты этой проблемы. В частности, в статье Е. Цефис и О. Марсили описан процесс завершения деятельности предпринимателями путем продажи созданных ими фирм. При этом человек, продавая созданное предприятие, получает взамен денежные средства [22]. Зачастую указанный метод используется предпринимателями, работающими на нишевых рынках. В работе Я. Динитчина и П. Пиккула отмечено, что в этом случае предприниматель может продать конкурентам свою фирму со значительной

премией [23]. Для многих предпринимателей, желающих минимизировать свой риск в будущем, продажа является весьма актуальной, поскольку позволяет превратить затраты своего труда и интеллекта в конкретные доходы [24; 25]. По мнению Д. Кумминга, этот вариант представляется достаточно прибыльным при выборе решения о продолжении или завершении деятельности предпринимателем [26]. Помимо этого, исследуется такой вариант окончания предпринимательской деятельности, как передача созданной фирмы членам семьи (зачастую детям) [27–29]. Как продажа фирмы, так и передача ее членам семьи связаны с т. н. положительными причинами завершения предпринимателями деятельности. К этому же варианту может быть отнесен выход предпринимателей на пенсию, о чем указывают Д. Р. Детъен и М. С. Кардон [30].

Существует значительное количество предпринимателей, которые завершают свою деятельность в связи с воздействием негативных причин, подразделяющихся на внешние и внутренние. Первые обусловлены глобальными и локальными кризисными явлениями в национальных экономиках [31], изменениями в институциональной сфере и проблемами на рынках сбыта товаров и услуг, производимых предпринимателями [24; 32]. Ко вторым исследователи относят трудности реализации поставленных целей [33], сложности управления производственными процессами [34; 35], нехватку финансовых средств [36], а также низкую эффективность производства [37].

С учетом вышеуказанного рассматривались три варианта завершения предпринимателями своей деятельности. Исследование основывалось на оценке четырех показателей, описывающих прекращение предпринимательской деятельности.

Исходными данными являлись результаты опросов предпринимателей по 39 странам о причинах завершения ими своей деятельности в 2020 г. Эти страны расположены в Европе, Азии, Африке, Латинской и Северной Америке. Результаты опросов приведены в отчете по проекту Глобального мониторинга предпринимательства². Опрошено почти 140 тыс. человек, в каждой из стран получены ответы не менее чем 2 тыс. респондентов.

Исследование включало пять этапов:

- 1) формирование массива эмпирических данных – мнений предпринимателей о причинах завершения ими своей деятельности;
- 2) разработка экономико-математических моделей, описывающих распределение значений показателей по рассматриваемым странам;
- 3) определение средних значений показателей по всем странам, расчет диапазонов изменения значений показателей в большинстве стран;

² Bosma N., Hill S., Ionescu-Somers A., Kelley D., Guerrero M., Schott T. Global Entrepreneurship Monitor. 2020 / 2021 Global Report. London: Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, 2021. 214 p.

4) выполнение компаративного анализа, направленное на установление перечня стран с минимальными и максимальными величинами показателей;

1) сопоставление средних значений показателей по России и зарубежным странам.

В процессе исследования проводилось тестирование следующих гипотез:

- в 2020 г. существенную роль при завершении предпринимательской деятельности сыграли негативные последствия пандемии коронавирусной инфекции;
- значения показателей, характеризующих каждую из четырех основных причин завершения деятельности предпринимателями, имели существенную дифференциацию по разным странам;
- как максимальные, так и минимальные значения показателей не связаны с территориальным положением стран, в которых работали эти предприниматели;
- как максимальные, так и минимальные значения показателей не связаны с уровнем доходов населения в странах, в которых работали эти предприниматели.

Экономико-математические модели представляли собой функции плотности нормального распределения. В статье использован оригинальный авторский методический подход к разработке таких функций, подробно описанный в других работах автора [38–40]. Полученные функции позволяют без дополнительных расчетов определить не только средние значения показателей по рассматриваемым странам, но и величины стандартных отклонений по каждой из разработанных функций. Интервалы, в которых находятся значения показателей по большинству (68 %) государств, рассчитываются следующим образом: нижние границы интервалов равны разнице между средними значениями показателей и соответствующими стандартными отклонениями; верхние границы интервалов равны сумме средних значений и стандартных отклонений.

Результаты

В процессе экономико-математического моделирования на основе эмпирических данных были построены функции (y_1, y_2, y_3, y_4) , описывающие плотности нормально распределения каждого из четырех рассматриваемых показателей $(x_1, \%; x_2, \%; x_3, \%; x_4, \%)$:

1) доля предпринимателей, завершивших деятельность по позитивным причинам, в общей численности предпринимателей (показатель 1), %:

$$y_1(x_1) = \frac{234,08}{8,93 \times \sqrt{2\pi}} \times e^{-\frac{(x_1-16,65)^2}{2 \times 8,93^2}} \quad (1)$$

5) доля предпринимателей, завершивших деятельность по негативным причинам, не связанным с пандемией COVID-19, в общей численности предпринимателей (показатель 2), %:

$$y_2(x_2) = \frac{390,04}{16,49 \times \sqrt{2\pi}} \times e^{-\frac{(x_2-56,33)^2}{2 \times 16,49^2}} \quad (2)$$

6) доля предпринимателей, завершивших деятельность по негативным причинам, обусловленным пандемией COVID-19, в общей численности предпринимателей (показатель 3), %:

$$y_3(x_3) = \frac{417,86}{17,87 \times \sqrt{2\pi}} \times e^{-\frac{(x_3-27,85)^2}{2 \times 17,87^2}} \quad (3)$$

7) соотношение долей предпринимателей, завершивших деятельность в связи с негативными причинами, обусловленными пандемией COVID-19 и не связанными с ней (показатель 4):

$$y_4(x_4) = \frac{13,65}{0,45 \times \sqrt{2\pi}} \times e^{-\frac{(x_4-0,54)^2}{2 \times 0,45^2}} \quad (4)$$

Проверка качества функций на основе критериев Шапиро-Уилка, Пирсона и Колмогорова-Смирнова показала, что они хорошо аппроксимируют эмпирические данные. Построенные функции позволили определить значения показателей, описывающих различные причины завершения предпринимателями своей деятельности, по 39 странам. Средние значения по странам и интервалы, в которых находятся значения показателей по большинству государств, представлены в табл. 1.

Табл. 1. Значения показателей, характеризующих причины завершения предпринимателями своей деятельности в 2020 г.

Tab. 1. Indicators that characterize the reasons for terminating business activities, 2020

Показатель	Средние величины	Значения по большинству стран
1	15,65	6,72–24,58
2	56,33	39,84–72,82
3	27,85	9,98–45,72
4	0,54	0,09–0,99

Относительно небольшая доля (менее 16 %) предпринимателей, завершивших в 2020 г. свою деятельность, сделала это по положительным причинам. То есть примерно каждый шестой предприниматель окончил деятельность в связи с продажей бизнеса, передачей его членам семьи или выходом на пенсию. Абсолютное большинство (более 84 %) предпринимателей завершило деятельность по негативным причинам. Соответственно, пять из каждых шести предпринимателей указали на негативный характер причин, обусловивших завершение их деятельности. При этом более 56 % предпринимателей, указавших на негативные причины завершения деятельности, не связывали свои решения с последствиями пандемии COVID-19. Вместе с тем, более четверти (почти 28 %) предпринимателей в качестве основной причины окончания своей деятельности указали негативные последствия глобального экономического кризиса, обусловленного коронавирусной инфекцией. Некоторые предприниматели не смогли точно указать причину завершения

своей деятельности, поэтому сумма значений показателей 1–3 меньше 100 %. Таким образом, гипотеза о последствиях пандемии как одной из основных причин завершения предпринимателями деятельности подтвердилась.

Для проверки гипотезы о дифференциации показателей по государствам проведен анализ размаха вариации каждого из показателей, представленных в табл. 2. Определены индексы вариации по каждому из показателей: показатель 1 – 57 %; показатель 2 – 29 %; показатель 3 – 64 %; показатель 4 – 83 %. Значения индексов вариации показали наличие существенной дифференциации по странам всех четырех показателей. Следовательно, вторая гипотеза получила подтверждение.

Табл. 2. Страны с максимальными и минимальными значениями показателей в 2020 г.

Tab. 2. Countries with maximal and minimal values of indicators, 2020

Показатель	Страны	Географическое положение	Доходы населения
1	<i>max</i>		
	Люксембург – 53,85 %	Европа	Высокие
	Швеция – 35,48 %		
	Нидерланды – 31,37 %		
	Норвегия – 30,00 %		
	Германия – 25,00 %		
	Словения – 37,50 %		
	Канада – 26,74 %	Северная Америка	Высокие
	<i>min</i>		
	Кувейт – 5,65 %	Азия	Высокие
	Казахстан – 4,79 %		Средние
	Индия – 4,26 %		Низкие
	Того – 5,38 %	Африка	Низкие
	Марокко – 5,00 %	Латинская Америка	Высокие
	Панама – 4,65 %		Средние
	Гватемала – 6,25 %		
	2	<i>max</i>	
Италия – 80,00 %		Европа	Высокие
Республика Корея – 86,49 %		Азия	Высокие
Израиль – 82,93 %			
Тайвань – 73,33 %			
Казахстан – 80,84 %			
Иран – 82,93 %			Средние
Буркина Фасо – 78,57 %		Африка	Низкие
Марокко – 73,33 %			

Показатель	Страны	Географическое положение	Доходы населения
2	<i>min</i>		
	Люксембург – 34,62 %	Европа	Высокие
	Польша – 29,41 %		
	Кувейт – 33,87 %	Азия	Высокие
	Саудовская Аравия – 25,00 %		
	Индия – 36,17 %		
	Чили – 35,63 %	Латинская Америка	Высокие
	Панама – 31,78 %		
	Колумбия – 35,63 %		
	3	<i>max</i>	
Польша – 50,00 %		Европа	Высокие
Саудовская Аравия – 60,87 %		Азия	Высокие
Кувейт – 59,68 %			
Индия – 61,70 %			
Того – 49,46 %		Африка	Низкие
Панама – 63,57 %		Латинская Америка	Высокие
Чили – 57,47 %			
Колумбия – 45,98 %			
<i>min</i>			
Швеция – 9,68 %		Европа	Высокие
Норвегия – 5,00 %			
Республика Корея – 8,11 %		Азия	Высокие
Тайвань – 6,67 %			
Израиль – 4,88 %			
Иран – 5,00 %			
4	<i>max</i>		
	Польша – 1,70	Европа	Высокие
	Кипр – 1,08		
	Саудовская Аравия – 2,43	Азия	Высокие
	Кувейт – 1,76		
	Индия – 1,71		
	Панама – 2,00	Латинская Америка	Высокие
	Чили – 1,61		
	Колумбия – 1,29		
	<i>min</i>		
	Норвегия – 0,07	Европа	Высокие
	Республика Корея – 0,08	Азия	Высокие
	Тайвань – 0,08		
	Израиль – 0,06		
Иран – 0,05			

Четвертый этап был связан с выделением групп стран с минимальными и максимальными значениями показателей, подразделением выявленных стран по их территориальному положению и уровню доходов населения (табл. 2). При этом к максимальным и минимальным относятся значения, соответственно превышающие верхние границы и меньшие нижних границ диапазонов, продемонстрированных в третьем столбце табл. 1.

Анализ информации по территориальному расположению государств показал, что страны с максимальными и минимальными значениями показателей расположены в различных частях света и характеризуются разными значениями доходов населения. Таким образом, третья и четвертая гипотезы получили свое подтверждение.

Сравнение значений показателей по зарубежным странам и России показало следующее:

- показатель 1 в России составил 21,21 %, что существенно (в 1,3 раза) выше среднего значения по другим странам;
- показатель 2 в России составил 51,52 %, что значительно (в 1,1 раза) меньше среднего значения по другим странам;
- показатель 3 в России составил 27,27 %, что почти совпадает со средним значением по другим странам;
- показатель 4 в России составил 0,53, что существенно не отличается от среднего значения по другим странам.

Приведенные данные показывают, что в России большинство показателей имеют значения, схожие с другими странами. Единственное отличие связано с положительными причинами завершения деятельности. Соответствующее значение показателя по России примерно на треть выше, чем в зарубежных странах.

Заключение

В статье приведены итоги исследования причин завершения деятельности предпринимателями в 39 странах в 2020 г. Цель исследования, заключающаяся в оценке причин этого явления в современных национальных экономиках, достигнута. Авторский вклад, обладающий научной новизной и оригинальностью, заключается в следующем:

Литература

1. Lattacher W., Wdowiak M. A. Entrepreneurial learning from failure. A systematic review // *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*. 2020. Vol. 26. № 5. P. 1093–1131. <https://doi.org/10.1108/IJEBr-02-2019-0085>
2. He V. F., Sirén C., Singh S., Solomon G., Krogh G. von. Keep calm and carry on: emotion regulation in entrepreneurs' learning from failure // *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2018. Vol. 42. № 4. P. 605–630. <https://doi.org/10.1177/1042258718783428>
3. Espinoza-Benavides J., Díaz D. The entrepreneurial profile after failure // *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*. 2019. Vol. 25. № 8. P. 1634–1651. <https://doi.org/10.1108/IJEBr-04-2018-0242>
4. Ucbasaran D., Westhead P., Wright M., Flores M. The nature of entrepreneurial experience, business failure and comparative optimism // *Journal of Business Venturing*. 2010. Vol. 25. № 6. P. 541–555. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.04.001>
5. Singh S., Corner P. D., Pavlovich K. Failed, not finished: a narrative approach to understanding venture failure stigmatization // *Journal of Business Venturing*. 2015. Vol. 30. № 1. P. 150–166. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2014.07.005>

1. Предложен и реализован методический подход к оценке распределения по странам значений четырех показателей, характеризующих различные причины завершения предпринимателями своей деятельности с использованием функций плотности нормального распределения.
 2. Доказано, что большинство (56,3 %) предпринимателей, завершивших деятельность, сделало это по негативным причинам, однако не связанным с пандемией COVID-19.
 3. Определено, что более четверти (почти 28 %) завершивших деятельность предпринимателей вынуждены были сделать это в связи с негативными последствиями пандемии.
 4. Показано, что позитивные причины окончания деятельности отмечались в 2020 г. только у каждого шестого из предпринимателей, прекративших работу.
 5. Выявлено, что значения каждого из четырех показателей имели существенные различия по странам.
 6. Составлены перечни стран с максимальными и минимальными значениями показателей.
 7. Установлено, что страны с максимальными и минимальными значениями показателей расположены в разных частях света и характеризуются различными величинами доходов населения.
- Результаты исследования обладают теоретическим и практическим значением для правительств, предпринимателей и экономически активного населения. Представленный в статье методический подход может быть использован для оценки влияния пандемии COVID-19 на показатели завершения предпринимателями своей деятельности в 2021 г. Поскольку рассматривались данные о завершении предпринимателями своей деятельности в 39 странах, имели место ограничения, связанные с отсутствием информации по остальным странам. Дальнейшие исследования могут быть связаны с оценкой последствий пандемии в 2021 г.

Конфликт интересов: Автор заявил об отсутствии потенциальных конфликтов интересов в отношении исследования, авторства и / или публикации данной статьи.

6. Yamakawa Y., Peng M. W., Deeds D. L. Rising from the ashes: cognitive determinants of venture growth after entrepreneurial failure // *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2015. Vol. 39. № 2. P. 209–236. <https://doi.org/10.1111/etap.12047>
7. Jenkins A., McKelvie A. What is entrepreneurial failure? Implications for future research // *International Small Business Journal*. 2016. Vol. 34. № 2. P. 176–188. <https://doi.org/10.1177/0266242615574011>
8. Cucinotta D., Vanelli M. WHO declares COVID-19 a pandemic // *Acta Biomed*. 2020. Vol. 91. № 1. P. 157–160. <https://doi.org/10.23750/abm.v91i1.9397>
9. Носачевская Е. А. Об актуальных вопросах развития российской экономики с учетом последствий пандемии коронавируса COVID-19 // *Евразийское Научное Объединение*. 2020. № 7-4. С. 235–239.
10. Martin A., Markhvida M., Hallegatte S., Walsh B. Socio-economic impacts of COVID-19 on household consumption and poverty // *Economics of Disasters and Climate Change*. 2020. Vol. 4. № 3. P. 453–479. <https://doi.org/10.1007/s41885-020-00070-3>
11. Murakami E., Shimizutani S., Yamada E. Projection of the effects of the COVID-19 pandemic on the welfare of remittance-dependent households in the Philippines // *Economics of Disasters and Climate Change*. 2021. Vol. 5. № 1. P. 97–110. <https://doi.org/10.1007/s41885-020-00078-9>
12. Fuente A. de la. The economic consequences of Covid in Spain and how to deal with them // *Applied Economic Analysis*. 2021. Vol. 29. № 85. P. 90–104. <https://doi.org/10.1108/AEA-11-2020-0158>
13. Nicola M., Alsafi Z., Sohrabi C., Kerwan A., Al-Jabir A., Iosifidis C., Agha M., Agha R. The socio-economic implications of the coronavirus pandemic (COVID-19): a review // *International Journal of Surgery*. 2020. Vol. 78. P. 185–193. <https://doi.org/10.1016/j.ijsu.2020.04.018>
14. Siche R. What is the impact of COVID-19 disease on agriculture? // *Scientia Agropecuaria*. 2020. Vol. 11. № 1. P. 3–6. <http://dx.doi.org/10.17268/sci.agropecu.2020.01.00>
15. Головин М. Ю., Никитина С. А. Каналы воздействия пандемии COVID-19 на экономику России // *Вестник Института экономики Российской академии наук*. 2020. № 5. С. 9–23. <http://dx.doi.org/10.24411/2073-6487-2020-10053>
16. Buheji M., Cunha K. da C., Godfred B., Mavrić B., Souza Y. L. do C. de, Silva S. S. da C., Hanafi M., Yein T. C. The extent of COVID-19 pandemic socio-economic impact on global poverty. A global integrative multidisciplinary review // *American Journal of Economics*. 2020. Vol. 10. № 4. P. 213–224. <http://dx.doi.org/10.5923/j.economics.20201004.02>
17. Adam N. A., Alarifi G. Innovation practices for survival of small and medium enterprises (SMEs) in the COVID-19 times: the role of external support // *Journal of Innovation and Entrepreneurship*. 2021. Vol. 10. № 15. P. 1–22. <https://doi.org/10.1186/s13731-021-00156-6>
18. Crane L. D., Decker R. A., Flaaen A., Hamins-Puertolas A., Kurz C. Business exit during the COVID-19 pandemic: non-traditional measures in historical context // *Finance and Economics Discussion Series 2020-089*. 2021. 58 p. <https://doi.org/10.17016/FEDS.2020.089r1>
19. Vitenu-Sackey P. A., Barfi R. The impact of Covid-19 pandemic on the global economy: emphasis on poverty alleviation and economic growth // *The Economics and Finance Letters*. 2021. Vol. 8. № 1. P. 32–43. <https://doi.org/10.18488/journal.29.2021.81.32.43>
20. Peters B. Early exits: exit strategies for entrepreneurs and angel investors (but maybe not venture capitalists). Vancouver: Meteor Bytes Data Management Corp., 2009. 195 p.
21. DeTienne D. R. Entrepreneurial exit as a critical component of the entrepreneurial process: theoretical development // *Journal of Business Venturing*. 2010. Vol. 25 № 2. P. 203–215. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.05.004>
22. Cefis E., Marsili O. Born to flip. Exit decisions of entrepreneurial firms in high-tech and low-tech industries // *Journal of Evolutionary Economics*. 2011. Vol. 21. № 3. P. 473–498. <https://doi.org/10.1007/s00191-010-0210-4>
23. Deenitchin I., Pikul P. Entrepreneurship: how to design growth and exit strategy // *Economics and Business Review EBR*. 2005. Vol. 5. № 2. P. 25–43.
24. Wennberg K. J., DeTienne D. R. What do we really mean when we talk about 'exit'? A critical review of research on entrepreneurial exit // *International Small Business Journal*. 2014. Vol. 32. № 1. P. 4–16. <https://doi.org/10.1177/0266242613517126>
25. Con Foo H. R. E., Breen J. P. Successful exit processes of SMEs in Australia // *SEAANZ 2009: Proc. 22nd annual Conf. of the Small Enterprise Association of Australia and New Zealand (Wellington, 31 Aug – 2 Sep 2009)* Wellington: Massey University, 2009. 28 p.
26. Cumming D. Contracts and exits in venture capital finance // *The Review of Financial Studies*. 2008. Vol. 21. № 5. P. 1947–1982. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhn072>
27. Teeffelen L. van, Uhlaner L. M. Firm resource characteristics and human capital as predictors of exit choice: an exploratory study of SMEs // *Entrepreneurship Research Journal*. 2013. Vol. 3. № 1. P. 84–108. <https://doi.org/10.1515/erj-2012-0008>
28. Marjański A., Sułkowski Ł. The evolution of family entrepreneurship in Poland: main findings based on surveys and interviews from 2009–2018 // *Entrepreneurial Business and Economics Review*. 2019. Vol. 7. № 1. P. 95–116. <https://doi.org/10.15678/EBER.2019.070106>

29. Sharma P., Chrisman J. J., Chua J. H. Predictors of satisfaction with the succession process in family firms // *Journal of Business Venturing*. 2003. Vol. 18. № 5. P. 667–687. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00015-6](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00015-6)
30. DeTienne D. R., Cardon M. S. Impact of founder experience on exit intentions // *Small Business Economics*. 2012. Vol. 38. № 4. P. 351–374. <https://doi.org/10.1007/s11187-010-9284-5>
31. Egel J., Falk U., Heger D., Höwer D., Metzger G. Ursachen für das Scheitern junger Unternehmen in den ersten fünf Jahren ihres Bestehens // *EconStor*. 2010. 110 p.
32. Aldrich H. E. Perpetually on the eve of destruction? Understanding exits in capitalist societies at multiple levels of analysis // *Research Handbook of Entrepreneurial Exit* / eds. D. R. DeTienne, K. J. Wennberg. Cheltenham; Northampton, MA: Edward Elgar Publishing, 2015. P. 11–41. <https://doi.org/10.4337/9781782546979>
33. Stokes D., Blackburn R. A. Learning the hard way: the lessons of owner-managers who have closed their businesses // *Journal of Small Business and Enterprise Development*. 2002. Vol. 9. № 1. P. 17–27. <https://doi.org/10.1108/14626000210419455>
34. Parastuty Z., Breitenacker R. J., Schwarz E. J., Harms R. Exploring the reasons and ways to exit: the entrepreneur perspective // *Contemporary Entrepreneurship: Multidisciplinary Perspectives on Innovation and Growth* / eds. D. Bögenhold, J. Bonnet, M. Dejardin, D. G. P. de Lema. Cham: Springer, 2016. P. 159–172. https://doi.org/10.1007/978-3-319-28134-6_10
35. Cardon M. S., Stevens C. E., Potter D. R. Misfortunes or mistakes? Cultural sensemaking of entrepreneurial failure // *Journal of Business Venturing*. 2011. Vol. 26. № 1. P. 79–92. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.06.004>
36. Stokes D. R. *Small Business Management*. 4th ed. London: Continuum International Publishing Group, 2002. 413 p.
37. Ucbasaran D., Shepherd D. A., Lockett A., Lyon S. J. Life after business failure: the process and consequences of business failure for entrepreneurs // *Journal of Management*. 2013. Vol. 39. № 1. P. 163–202. <https://doi.org/10.1177/0149206312457823>
38. Пиньковецкая Ю. С. Моделирование показателей деятельности малого и среднего предпринимательства в регионах с использованием функции плотности нормального распределения // *Проблемы развития территории*. 2015. № 6. С. 93–107.
39. Pinkovetskaia Iu. S., Nuretdinova Yu. V., Nuretdinov I. G., Lipatova N. N. Mathematical modeling on the base of functions density of normal distribution // *Revista de la Universidad del Zulia*. 2021. Vol. 12. № 33. P. 34–49. <http://dx.doi.org/10.46925/rdluz.33.04>
40. Пиньковецкая Ю. С. Гендерные различия предпринимателей, специализирующихся на торговле и информационных технологиях // *Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки*. 2021. Т. 6. № 2. С. 248–255. <https://doi.org/10.21603/2500-3372-2021-6-2-248-255>

original article

Assessment of the Reasons for the Termination of Entrepreneurial Activity: Data for Various Countries in 2020

Iuliia S. Pinkovetskaia

Ulyanovsk State University, Russia, Ulyanovsk; judy54@yandex.ru

Received 19 Jul 2021. Accepted after peer review 15 Sep 2021. Accepted 20 Sep 2021.

Abstract: The research featured the issue of business termination. The COVID-19 pandemic hit small and medium-sized businesses all over the world. The research objective was to assess various economic indicators in order to explain why entrepreneurs had to abandon their business in 2020. The study was based on the economic and mathematical models that represent the functions of normal distribution. The author analyzed the opinions of entrepreneurs from 39 countries, who were asked to explain why they had to give up their business. The survey was part of the Global Monitoring of Entrepreneurship. The analysis revealed four indicators that determined the positive and negative reasons for the entrepreneurs to stop their business activities. The article introduces some new information about the impact of the COVID-19 pandemic on this process. Most entrepreneurs (56.3 %) gave up their business for some pandemic-unrelated negative reasons. A quarter of them (28 %) were forced to close their businesses due to the negative consequences of the pandemic. Only one-sixth of the participants terminated their business activities for a positive reason. Further research will assess the consequences of the pandemic in 2021.

Keywords: entrepreneurship, exit from business, Covid-19 pandemic, survey of entrepreneurs, Global Monitoring of Entrepreneurship, normal distribution functions

Citation: Pinkovetskaia Iu. S. Assessment of the Reasons for the Termination of Entrepreneurial Activity: Data for Various Countries in 2020. *Vestnik Kemerovskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Politicheskie, sotsiologicheskie i ekonomicheskie nauki*, 2021, 6(3): 418–426. (In Russ.) <https://doi.org/10.21603/2500-3372-2021-6-3-418-426>

Conflict of interests: The author declared no potential conflict of interests regarding the research, authorship, and / or publication of this article.

References

1. Lattacher W., Wdowiak M. A. Entrepreneurial learning from failure. A systematic review. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 2020, 26(5): 1093–1131. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-02-2019-0085>
2. He V. F., Sirén C., Singh S., Solomon G., Krogh G. von. Keep calm and carry on: emotion regulation in entrepreneurs' learning from failure. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2018, 42(4): 605–630. <https://doi.org/10.1177/1042258718783428>
3. Espinoza-Benavides J., Díaz D. The entrepreneurial profile after failure. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 2019, 25(8): 1634–1651. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-04-2018-0242>
4. Ucbasaran D., Westhead P., Wright M., Flores M. The nature of entrepreneurial experience, business failure and comparative optimism. *Journal of Business Venturing*, 2010, 25(6): 541–555. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.04.001>
5. Singh S., Corner P. D., Pavlovich K. Failed, not finished: a narrative approach to understanding venture failure stigmatization. *Journal of Business Venturing*, 2015, 30(1): 150–166. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2014.07.005>
6. Yamakawa Y., Peng M. W., Deeds D. L. Rising from the ashes: cognitive determinants of venture growth after entrepreneurial failure. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2015, 39(2): 209–236. <https://doi.org/10.1111/etap.12047>
7. Jenkins A., McKelvie A. What is entrepreneurial failure? Implications for future research. *International Small Business Journal*, 2016, 34(2): 176–188. <https://doi.org/10.1177/0266242615574011>
8. Cucinotta D., Vanelli M. WHO declares COVID-19 a pandemic. *Acta Biomed*, 2020, 91(1): 157–160. <https://doi.org/10.23750/abm.v91i1.9397>
9. Nosachevskaya E. A. On topical issues of development of the Russian economy taking into account the consequences of the COVID-19 coronavirus pandemic. *Evraziiskoe Nauchnoe Obedinenie*, 2020, (7-4): 235–239. (In Russ.)
10. Martin A., Markhvida M., Hallegatte S., Walsh B. Socio-economic impacts of COVID-19 on household consumption and poverty. *Economics of Disasters and Climate Change*, 2020, 4(3): 453–479. <https://doi.org/10.1007/s41885-020-00070-3>
11. Murakami E., Shimizutani S., Yamada E. Projection of the effects of the COVID-19 pandemic on the welfare of remittance-dependent households in the Philippines. *Economics of Disasters and Climate Change*, 2021, 5(1): 97–110. <https://doi.org/10.1007/s41885-020-00078-9>
12. Fuente A. de la. The economic consequences of Covid in Spain and how to deal with them. *Applied Economic Analysis*, 2021, 29(85): 90–104. <https://doi.org/10.1108/AEA-11-2020-0158>
13. Nicola M., Alsaifi Z., Sohrabi C., Kerwan A., Al-Jabir A., Iosifidis C., Agha M., Agha R. The socio-economic implications of the coronavirus pandemic (COVID-19): a review. *International Journal of Surgery*, 2020, 78: 185–193. <https://doi.org/10.1016/j.ijsu.2020.04.018>
14. Siche R. What is the impact of COVID-19 disease on agriculture? *Scientia Agropecuaria*, 2020, 11(1): 3–6. <http://dx.doi.org/10.17268/sci.agropecu.2020.01.00>
15. Golovnin M. Yu., Nikitina S. A. Channels of impact of the COVID-19 pandemic on Russia's economy. *Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences*, 2020, (5): 9–23. <http://dx.doi.org/10.24411/2073-6487-2020-10053>
16. Buheji M., Cunha K. da C., Godfred B., Mavrić B., Souza Y. L. do C. de, Silva S. S. da C., Hanafi M., Yein T. C. The extent of COVID-19 pandemic socio-economic impact on global poverty. A global integrative multidisciplinary review. *American Journal of Economics*, 2020, 10(4): 213–224. <http://dx.doi.org/10.5923/j.economics.20201004.02>
17. Adam N. A., Alarifi G. Innovation practices for survival of small and medium enterprises (SMEs) in the COVID-19 times: the role of external support. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 2021, 10(15): 1–22. <https://doi.org/10.1186/s13731-021-00156-6>
18. Crane L. D., Decker R. A., Flaaen A., Hamins-Puertolas A., Kurz C. Business exit during the COVID-19 pandemic: non-traditional measures in historical context. *Finance and Economics Discussion Series 2020-089*, 2021, 58. <https://doi.org/10.17016/FEDS.2020.089r1>
19. Vitenu-Sackey P. A., Barfi R. The impact of Covid-19 pandemic on the global economy: emphasis on poverty alleviation and economic growth. *The Economics and Finance Letters*, 2021, 8(1): 32–43. <https://doi.org/10.18488/journal.29.2021.81.32.43>
20. Peters B. *Early exits: exit strategies for entrepreneurs and angel investors (but maybe not venture capitalists)*. Vancouver: Meteor Bytes Data Management Corp., 2009, 195.

21. DeTienne D. R. Entrepreneurial exit as a critical component of the entrepreneurial process: theoretical development. *Journal of Business Venturing*, 2010, 25(2): 203–215. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.05.004>
22. Cefis E., Marsili O. Born to flip. Exit decisions of entrepreneurial firms in high-tech and low-tech industries. *Journal of Evolutionary Economics*, 2011, 21(3): 473–498. <https://doi.org/10.1007/s00191-010-0210-4>
23. Deenitchin I., Pikul P. Entrepreneurship: how to design growth and exit strategy. *Economics and Business Review EBR*, 2005, 5(2): 25–43.
24. Wennberg K. J., DeTienne D. R. What do we really mean when we talk about 'exit'? A critical review of research on entrepreneurial exit. *International Small Business Journal*, 2014, 32(1): 4–16. <https://doi.org/10.1177/0266242613517126>
25. Con Foo H. R. E., Breen J. P. Successful exit processes of SMEs in Australia. *SEAANZ 2009: Proc. 22nd annual Conf. of the Small Enterprise Association of Australia and New Zealand*, Wellington, 31 Aug – 2 Sep 2009. Wellington: Massey University, 2009, 28.
26. Cumming D. Contracts and exits in venture capital finance. *The Review of Financial Studies*, 2008, 21(5): 1947–1982. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhn072>
27. Teeffelen L. van, Uhlaner L. M. Firm resource characteristics and human capital as predictors of exit choice: an exploratory study of SMEs. *Entrepreneurship Research Journal*, 2013, 3(1): 84–108. <https://doi.org/10.1515/erj-2012-0008>
28. Marjański A., Sułkowski Ł. The evolution of family entrepreneurship in Poland: main findings based on surveys and interviews from 2009–2018. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 2019, 7(1): 95–116. <https://doi.org/10.15678/EBER.2019.070106>
29. Sharma P., Chrisman J. J., Chua J. H. Predictors of satisfaction with the succession process in family firms. *Journal of Business Venturing*, 2003, 18(5): 667–687. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00015-6](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00015-6)
30. DeTienne D. R., Cardon M. S. Impact of founder experience on exit intentions. *Small Business Economics*, 2012, 38(4): 351–374. <https://doi.org/10.1007/s11187-010-9284-5>
31. Egel J., Falk U., Heger D., Höwer D., Metzger G. *Ursachen für das scheitern junger unternehmen in den ersten fünf jahren ihres bestehens*. EconStor, 2010, 110.
32. Aldrich H. E. Perpetually on the eve of destruction? Understanding exits in capitalist societies at multiple levels of analysis. *Research Handbook of Entrepreneurial Exit*, eds. DeTienne D. R., Wennberg K. J. Cheltenham; Northampton, MA: Edward Elgar Publishing, 2015, 11–41. <https://doi.org/10.4337/9781782546979>
33. Stokes D., Blackburn R. A. Learning the hard way: the lessons of owner-managers who have closed their businesses. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 2002, 9(1): 17–27. <https://doi.org/10.1108/14626000210419455>
34. Parastuty Z., Breitenacker R. J., Schwarz E. J., Harms R. Exploring the reasons and ways to exit: the entrepreneur perspective. *Contemporary Entrepreneurship: Multidisciplinary Perspectives on Innovation and Growth*, eds. Bögenhold D., Bonnet J., Dejardin M., Lema D. G. P. de. Cham: Springer, 2016, 159–172. https://doi.org/10.1007/978-3-319-28134-6_10
35. Cardon M. S., Stevens C. E., Potter D. R. Misfortunes or mistakes? Cultural sensemaking of entrepreneurial failure. *Journal of Business Venturing*, 2011, 26(1): 79–92. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.06.004>
36. Stokes D. R. *Small Business Management*, 4th ed. London: Continuum International Publishing Group, 2002, 413.
37. Ucbasaran D., Shepherd D. A., Lockett A., Lyon S. J. Life after business failure: the process and consequences of business failure for entrepreneurs. *Journal of Management*, 2013, 39(1): 163–202. <https://doi.org/10.1177/0149206312457823>
38. Pinkovetskaia Iu. S. Modeling the performance of small and medium entrepreneurship in regions by using density function of normal distribution. *Problemy razvitiya territorii*, 2015, (6): 93–107. (In Russ.)
39. Pinkovetskaia Iu. S., Nuretdinova Yu. V., Nuretdinov I. G., Lipatova N. N. Mathematical modeling on the base of functions density of normal distribution. *Revista de la Universidad del Zulia*, 2021, 12(33): 34–49. <http://dx.doi.org/10.46925/rdluz.33.04>
40. Pinkovetskaia Iu. S. Gender differences in business structures operating in trade, information and communication services. *Vestnik Kemerovskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Politicheskie, sotsiologicheskie i ekonomicheskie nauki*, 2021, 6(2): 248–255. (In Russ.) <https://doi.org/10.21603/2500-3372-2021-6-2-248-255>