

ЗА ПРЕДЕЛАМИ «СТЕКЛЯННОГО КОЛПАКА»: ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РЕГИОНАХ «РЕСУРСНОГО ТИПА» РОССИИ¹

ЛЕВИН СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ,

*доктор экономических наук,
профессор кафедры экономической теории
и государственного управления,
Кемеровский государственный университет, г. Кемерово,
e-mail: levin.sergey.n@gmail.com;*

САБЛИН КИРИЛЛ СЕРГЕЕВИЧ,

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории
и государственного управления,
Кемеровский государственный университет, г. Кемерово,
e-mail: sablin_ks@mail.ru;*

КАГАН ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА,

*кандидат технических наук, доцент,
заведующая кафедрой прикладной математики,
Кемеровский государственный университет, г. Кемерово,
e-mail: kaganes@mail.ru*

В статье дается характеристика целей и стратегий поведения инновационных предпринимателей Кемеровской области и Красноярского края как потенциальных субъектов модернизации экономики регионов ресурсного типа. Предложенный подход базируется на анализе взаимосвязей между спецификой институциональной среды российской экономики и типами предпринимателей. Институциональная среда отечественной экономики характеризуется тремя взаимосвязанными базовыми параметрами: политико-бюрократическим рынком и смешанным режимом прав собственности, анклавной двойственной экономикой и регионализацией. Сложившаяся институциональная система существенно модифицирует целевые установки предпринимателей, структуру ресурсов, необходимых для ведения предпринимательской деятельности, и порождает многообразие их типов. В работе предложено и обосновано использование матричной классификации отечественных предпринимателей, построенной на основании двух критериев: преобладающей мотивации предпринимателей и степени использования индивидуального политического ресурса. Обоснованность разработанной матричной классификации была индуктивно протестирована на материалах социологического исследования резидентов институтов развития в сравнимых регионах ресурсного типа: Кузбасского технопарка и Красноярского регионального инновационно-технологического бизнес-инкубатора. Они были выбраны в

¹ Статья выполнена при поддержке гранта РФФИ №15-06-04998 «Взаимосвязь между типами предпринимательства и вариантами экономического развития региона "ресурсного типа": качественная характеристика и количественная оценка».

качестве предмета исследования как потенциальные субъекты модернизации экономики данных регионов, действующие за пределами «стеклянного колпака» привилегированного ресурсного сектора. Обработка результатов социологических исследований проводилась с использованием непараметрических критериев, позволяющих работать с малыми выборками. Проведенный анализ показал, что пока деятельность инновационных предпринимателей вписывается в логику анклавной двойственной экономики, не создавая условий для перехода регионов ресурсного типа на траекторию развития по пути целостной экономики.

Ключевые слова: регион ресурсного типа; «стеклянный колпак»; анклавная двойственная экономика; целостная региональная экономика; инновационное предпринимательство; политический ресурс; «институциональные» предприниматели; «нишевые рентоискатели».

BEYOND «BELL JAR»: INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP IN «RESOURCE-TYPE» REGIONS OF RUSSIA

SERGEY N. LEVIN,

*Doctor of Economics,
Professor of the Department of "Economic Theory
and Public Administration",
Kemerovo State University, Kemerovo,
e-mail: levin.sergey.n@gmail.com;*

KIRILL S. SABLIN,

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of "Economic Theory
and Public Administration",
Kemerovo State University, Kemerovo,
e-mail: sablin_ks@mail.ru;*

ELENA S. KAGAN,

*Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of "Applied Mathematics",
Kemerovo State University, Kemerovo,
e-mail: kaganes@mail.ru*

Goals and strategies characteristics of innovative entrepreneurs' behavior of Kemerovo Region and Krasnoyarsk Region as potential subjects of modernization of resource-type regions' economies are highlighted in the paper. Proposed approach is based on analysis of the relationship between specifics of the institutional environment of the Russian economy and types of entrepreneurs. Institutional environment of the domestic economy is characterized by three interrelated basic parameters: political-bureaucratic market and mixed regime of property rights, enclave dual economy and regionalization. Formed institutional system modifies significantly entrepreneurs' target objectives as well as the structure of resources that are crucial for doing business and generates a variety of their types. Using matrix classification of domestic entrepreneurs built on the basis of two criteria, i.e. entrepreneurs' prevailing motivation and degree of individual political resource using, is proposed and validated in the paper. The validity of the developed matrix classification was inductively

tested on the sociological research materials of developmental institutions residents in the compared resource-type regions, i.e. Kuzbass Technopark and Krasnoyarsk Regional Innovative-Technological Business Incubator. They were chosen as a subject of research as potential actors of regions' economy modernization operating outside of the privileged resource sector "bell jar". The processing of the sociological research results was carried out using nonparametric criteria that allow working with small samples. The fulfilled analysis showed that innovative entrepreneurs' activities follow the logic of enclave dual economy without creating any conditions for resource-type regions transition to integrated economy development path.

Keywords: *resource-type region; "bell jar"; enclave dual economy; integrated regional economy; innovative entrepreneurship; political resource; "institutional" entrepreneurs; "niche rent-seekers".*

JEL: O43.

Постановка проблемы

В настоящее время особую актуальность приобретает вопрос о предпринимателях как субъектах, способных обеспечить переход российской экономики к новой модели экономического роста, базирующейся на ее диверсификации и формировании широкого круга отраслевых и региональных полюсов роста, конкурентоспособных на национальных и мировых рынках. В рамках регионального аспекта данной проблемы одно из центральных мест занимает вопрос о модернизации экономики регионов ресурсного типа, основные параметры социально-экономического развития которых определяются состоянием и деятельностью крупного бизнеса, контролирующего экспортно-ориентированные отрасли ресурсного сектора. Развитие этих регионов и национальной экономики в целом идет по пути анклавной двойственной экономики. Экспортный ресурсный сектор формирует «анклавы богатства», и доступ в них связан с наличием у предпринимателей значительного индивидуального политического ресурса. Они образуют «закрытый клуб», обладающий существенными привилегиями и возможностями, практически не связанный с другими секторами региональной экономики, удовлетворяют свои интересы в рамках такого анклавного развития и весьма слабо заинтересованы в диверсификации региональной экономики и формировании цепочек создания стоимости с предпринимателями из других ее секторов. В результате последние оказываются за пределами «анклавов богатства», образующих привилегированный сектор экономики, накрытый «стеклянным колпаком» (Braudel, 1982, с. 248). Исходя из вышесказанного можно предположить, что именно действующие за пределами «стеклянного колпака» предприниматели, прежде всего позиционирующие себя как инноваторы, потенциально заинтересованы в том, чтобы выступить в качестве субъектов модернизации экономики регионов ресурсного типа. В то же время они могут выбирать и альтернативные стратегии поведения, связанные либо с выживанием в этих неблагоприятных условиях, либо с формированием для себя новых «анклавов богатства». В результате вместо формирования целостной региональной экономики развитие будет идти по пути превращения ее в совокупность слабо связанных друг с другом анклавов.

Целью статьи является характеристика целей и стратегий поведения инновационных предпринимателей Кемеровской области и Красноярского края как потенциальных субъектов модернизации экономики регионов ресурсного типа.

Специфика институциональной среды и типы предпринимателей в современной России

Сложившиеся в современной России параметры институциональной среды задают структуру ограничений и стимулов, которые определяют качественные отличия

отечественных предпринимателей от классических (шумпетерианских) и многообразие их типов. В этой связи необходимо вначале остановиться на характеристике классических (шумпетерианских) предпринимателей и институциональных условий, при которых они выступают как основные субъекты развития экономики. Й. Шумпетер дал развернутую характеристику предпринимателей как инноваторов, создающих новые комбинации экономических ресурсов, ведущих к формированию цепочек создания стоимости и приносящих им вознаграждение в форме прибыли. При этом он отмечал, что условия для развития производительного предпринимательства возникают только в рамках институциональной организации экономики, определяемой как «народное хозяйство, организованное на рыночных принципах (*verkehrs-wirtschaftlich organisierte Volkswirtschaft*), иными словами, такое народное хозяйство, где господствуют частная собственность, разделение труда и свободная конкуренция» (*Шумпетер, 1982, с. 59–60*). Речь идет о системе, которая предполагает наличие четко специфицированных прав частной собственности, разделение экономики и политики, частного и государственного (публичного) секторов экономики. В этих условиях инновационная активность предпринимателей ограничена преимущественно сферой экономических рынков и носит производительный характер. Активность предпринимателей на политических рынках ограничена коллективным представительством, направленным на инициирование и продвижение частичных институциональных изменений, связанных с улучшением рамочных условий ведения предпринимательской деятельности (*Левин и Саблин, 2016*).

Россия представляет собой специфический вариант страны с развивающимися рынками. Сложившая в ней институциональная система обладает рядом базовых параметров, существенно модифицирующих ограничения и условия ведения предпринимательской деятельности. К числу таких взаимосвязанных параметров относятся:

1. Тип «рынка власти» и режим прав собственности. В качестве господствующего в России типа «рынка власти» выступает политико-бюрократический рынок, который характеризуется:

- реальным сращиванием политических, бюрократических и экономических «торгов» при их формальном разделении;
- встречной бюрократизацией политических и экономических трансакций и политизацией бюрократических и экономических торгов.

Бюрократизация заключается в том, что конкурентоспособность акторов в политике и бизнесе определяется статусом во властной иерархии. Однако бюрократы и предприниматели позиционируют себя как политики и ориентируются на наращивание своего политического (властного) ресурса. Происходит трансформация бюрократов и предпринимателей, соответственно в «политизированных» бюрократов и «политизированных» предпринимателей, которые замещают, с одной стороны, публичных политиков и «рациональных» бюрократов, а с другой, «классических» предпринимателей.

При этом возникает специфический «смешанный» и «размытый» режим прав собственности. Он характеризуется тем, что на формальном уровне прав собственности разделяются частная и государственная собственность, частный и публичный сектора экономики. Однако на уровне реальных прав собственности пучок остаточных прав собственности (на остаточный доход и на остаточный контроль) (*Grossman and Hart, 1986*) как в формально государственных, так и в формально частных компаниях распределяется между «политизированными» бюрократами и «политизированными» предпринимателями, при этом границы распределения прав между данными совладельцами принципиально размыты. Этот факт получает все большее признание. В частности, можно привести тезис А. Чубайса о «частной собственности,

которая, как известно, у нас не вполне частная и не вполне собственность» (*Анатолий Чубайс – РБК: «Уже точно не молодой и, очевидно, не реформатор», 2017*). «Не вполне частная» означает де-факто ее смешанный характер, а «не вполне собственность» принципиальную размытость, «недоспецифицированность» прав формальных частных собственников. В результате на уровне реальных прав собственности «верховным» владельцем прав на все основные активы в экономике выступает «правлящая группа», персонифицированная в фигуре «правителя» (ruler). В такой системе меняется реальный статус крупных частных собственников. В рамках того же интервью А. Чубайс в этой связи говорит: «Как-то, по-моему, Олег Дерипаска сказал, что все, чем мы владеем, на самом деле не наше, а нам просто дали временно поуправлять. Все разозлились тогда, включая меня, а он, в общем-то, по-крупному прав» (*Анатолий Чубайс – РБК: «Уже точно не молодой и, очевидно, не реформатор», 2017*). Соответствующая специфика положения крупных предпринимателей уже получила свое отражение в научной литературе. Так, Э. Панеях пишет в этой связи: «... богатство дает ему некоторую власть, а в качестве носителя власти – даже такой – он оказывается на стороне государства. Однако и в этом случае источником власти остается государство: богатому предпринимателю «позволили» быть таковым, и он может в любой момент потерять свое положение по воле того же государства» (*Панеях, 2008, с. 73*).

Таким образом, в рамках сложившейся «смешанной» системы прав собственности ведущую роль играют «политизированные» бюрократы, возглавляемые «правлящей группой» (правителем). При этом она имеет прочные экономические основания, выступая именно как экономико-политическая система. Это обусловлено прежде всего тем, что современная экономика России представляет собой анклавную двойственную экономику.

2. Анклавная двойственная экономика как институциональная система. Модель анклавной двойственной экономики была предложена Дж. Стиглицем (*Стиглиц, 2003*) для характеристики развития стран с развивающимися рынками, экспортный сектор которых был представлен преимущественно капиталоемкими отраслями добывающей промышленности и обрабатывающей промышленности первого передела. Это означало появление в этих странах «анклавов богатства», представленных преимущественно экспортными производствами, контролируемым иностранным капиталом и привилегированными местными предпринимательскими структурами, практически не связанными с остальной экономикой. Утвердившаяся в России на рубеже 1990–2000-х гг. модель экономического роста, ведомого экспортом сырьевой и «промежуточной» продукции, характеризовалась многими особенностями, которые позволяют определить ее как вариант развития по пути анклавной двойственной экономики.

Анклавная двойственная экономика представляет собой специфическую институциональную систему, построенную на разделении акторов экономики на привилегированных, имеющих доступ в «анклавы богатства», и остальных. Непривилегированные акторы оказываются за пределами «стеклянного колпака». Возникшая институциональная система по многим параметрам оказывается близка к модели, описанной Э. де Сото (*de Soto, 2004, с. 207–212*). Условием доступа под «стеклянный колпак» «анклавов богатства» является наличие индивидуального политического ресурса, воплощенного в эксклюзивном доступе к власти. Это воспроизводит ситуацию переплетения рыночных, политических и бюрократических транзакций, что выступает экономической основой преобладания политико-бюрократического рынка как господствующего типа рынка власти.

3. Спецификой России по отношению к большинству других стран с анклавной двойственной экономикой является высокая степень региональной сегментации институционального пространства страны. Между регионами РФ существуют серьезные институциональные различия, связанные с особенностями их социально-экономического

развития, политических систем, культурными особенностями, многообразием практик взаимодействия власти и бизнеса. В результате на различных территориях России сложились различные конфигурации формальных и неформальных институтов, образующие устойчивые региональные институциональные системы. Особую роль в сегментации институционального пространства отечественной экономики играют различия в ресурсной базе и отраслевой структуре региональных экономик. Это означает, что в условиях нашей страны «анклавы богатства» выступают в качестве центрального элемента институциональных систем регионов ресурсного типа, к которым относятся субъекты федерации, базовыми отраслями экономики которых являются добывающая промышленность и обрабатывающая промышленности первого передела, производящие сырьевую и «промежуточную» продукцию.

Следствием развития в рамках анклавной двойственной экономики и регионализации отечественной экономики является ее частичная дезинтеграция, связанная с тем, что горизонтальные цепочки создания стоимости являются относительно короткими, они недостаточно плотно связывают в единое целое ее сектора и регионы. В этих условиях возрастает значимость политико-бюрократического рынка как механизма интеграции экономико-политического пространства страны. Процесс превращения политико-бюрократического рынка в центральный элемент институциональной системы современной России завершился в 2000-е гг. созданием вертикали власти. Это вовсе не иерархическая система административного управления, а система статусных торгов между «правителем» (правлящей группой) и «политизированными» бюрократами и «политизированными» предпринимателями, выступающими как хозяева отраслей и территорий. Хозяева отраслей, сфер государственного управления и регионов предстают как персонификация «политизированной» правящей бюрократии – обладатели индивидуального политического ресурса, имеющие закрепленное неформальными институтами право выступать в качестве относительно самостоятельного субъекта его предложения в системе политико-экономических трансакций.

Экономическая роль вертикали власти заключается в том, что она частично возмещает путем перераспределения финансовых ресурсов в рамках статусных торгов относительную слабость горизонтальных цепочек создания стоимости в национальной экономике.

Сложившаяся институциональная система существенно модифицирует целевые установки предпринимателей, структуру ресурсов, необходимых для ведения предпринимательской деятельности, и порождает многообразие их типов. Ключевое значение в этой связи имеет то, что наличие индивидуального политического ресурса становится необходимым условием ведения сколько-нибудь серьезной предпринимательской деятельности и важным источником индивидуальных конкурентных преимуществ. Факт значимости индивидуального политического ресурса для ведения предпринимательской деятельности в странах с развивающимися рынками получил отражение в научной литературе (*Fisman, 2001; Faccio, 2006*). Индивидуальный политический ресурс может как обеспечивать получение рентных доходов на основе перераспределения существующей стоимости, так и служить условием организации продуктивной деятельности, реализации инвестиционных и инновационных проектов, направленных на создание добавленной стоимости. Степень использования индивидуального политического ресурса может носить как ограниченный, так и активный характер.

Исходя из вышесказанного, можно предложить матричную классификацию отечественных предпринимателей, построенную на основании двух критериев:

1. Преобладающая мотивация предпринимателей. В сложившихся условиях они могут выступать не только как продуктивные, но и как рентоориентированные и даже «разрушительные» предприниматели (см.: *Baumol, 1990; Мокир, 2014, с. 274–276*).

В рамках предложенной модели «разрушительное» предпринимательство, наиболее ярким примером которого в наших условиях выступает «силовое» предпринимательство (Волков, 2005; см. также: Desai and Acs, 2007), не рассматривается. Мы исходим из того, что в деятельности основной массы отечественных предпринимателей в разных соотношениях переплетаются продуктивная и рентоориентированная мотивация. При этом их можно разделить на две группы: продуктивных предпринимателей, у которых преобладает мотивация, связанная с созданием новой стоимости, и рентоориентированных, нацеленных на перераспределение существующей стоимости.

2. Степень использования индивидуального политического ресурса. Предприниматели могут либо активно его использовать в ходе своей предпринимательской деятельности, либо ограниченно. В последнем случае наличие такого ресурса является только условием сохранения (выживания) в какой-либо предпринимательской нише.

Таблица 1

Классификация отечественных предпринимателей

Критерий		Преобладающая мотивация предпринимателей	
		Рентоориентированная	Продуктивная
Степень использования индивидуального политического ресурса	Активная	Олигархи – это крупные предприниматели, базовым источником доходов которых является наличие значительного и активно используемого индивидуального политического ресурса	Институциональные предприниматели, т.е. предприниматели, активно использующие индивидуальный политический ресурс для создания институциональных условий ведения продуктивной предпринимательской деятельности
	Ограниченная	«Нишевые рентоискатели», т.е. предприниматели, которые ограниченно используют индивидуальный политический ресурс для занятия определенной предпринимательской ниши и удержания в ней	«Квазишумпетерианские предприниматели» являются предпринимателями, которые ограниченно используют индивидуальный политический ресурс для ведения продуктивной деятельности

Источник: составлено авторами

Для решения поставленных в статье исследовательских задач необходимо дать развернутую характеристику выделенных типов предпринимателей.

1. Олигархи – это крупные отечественные предприниматели, получившие и удерживающие под своим контролем активы благодаря наличию значительного и активно используемого индивидуального политического ресурса. При этом формирование вертикали власти окончательно закрепило ситуацию наличия в России олигархов при отсутствии олигархии (Паннэ, 2000, с. 22). В рамках вертикали власти эти крупные «политизированные» предприниматели занимают высокие статусные позиции и в этом смысле являются олигархами. В то же время их деятельность контролируется правящей группой («правителем»), выступающей верховным владельцем реальных прав собственности на экономические ресурсы. Они контролируют вместе с государством «анклавы богатства», базирующиеся на экспортно-ресурсном секторе экономики. Оценивая мотивацию их деятельности можно отметить переплетение продуктивной и рентоориентированной мотивации при преобладании последней. Продуктивная деятельность обусловлена необходимостью завоевания и удержания своих конкурентных позиций на глобальных рынках сырьевой и промежуточной продукции.

Это проявилось в наличии определенных примеров успеха в металлургии, угольной промышленности и ряде других отраслей, в которых существенно выросла

производительность труда и снизились издержки. В этой связи показательна оценка ситуации в угольной промышленности Кемеровской области руководителем одного из департаментов областной администрации: *«Возьмем ту же угольную промышленность. У нас за последние годы существенным образом выросла производительность труда в угольной промышленности. Вы знаете, что сейчас многие предприятия угольной промышленности закрываются, другие открываются и модернизируются. Сейчас у нас количество занятых в угольной промышленности уменьшилось в три раза, условно говоря, по сравнению с советскими годами, положим. При этом выработка в тоннах, например, в прошлом году было добыто 211 млн т, в советское время мечтали приблизиться к рубежу в 160 млн т при гораздо большей численности занятых. Сейчас львиная доля этого угля обогащается. В этом смысле, повышение производительности неизбежно происходит».*

В то же время исходя из задач целостного развития национальной экономики, в деятельности олигархов явно преобладает рентоориентированная мотивация, связанная с закреплением ситуации анклавной двойственной экономики. Это проявляется в том, что подконтрольный им ресурсный сектор практически не создает стимулов для развития продуктивного предпринимательства за пределами «стеклянного колпака». В этой связи показательна оценка, данная одним из инновационных предпринимателей из Красноярского края: *«Проблема в чем: РУСАЛ – это монополия. У него есть заводы, конкуренции внутри России нет, есть достаточно простые схемы реализации сырья. Так, между нами. Представьте, что вы топ-менеджер РУСАЛа. Вы работаете в Москве. Вы один из ключевых людей. И получаете миллион долларов в месяц. Если вы начнете сильно думать о модернизации производства, вы будете зарабатывать миллион триста. Разница есть? Я думаю, нет. У вас будут проблемы просто потратить эти деньги. Вы думаете о том, как потратить эти деньги, купить новую игрушку. Это называется детский сад, это полностью проглядывается в стратегии РУСАЛа»* (директор и совладелец инновационной компании, цветная металлургия, Красноярский край).

В рамках нашей статьи олигархи не являются предметом специального прикладного исследования, поскольку речь идет о предпринимательстве за пределами «стеклянного колпака». Однако их деятельность рассматривается (как уже отмечалось) в контексте ее влияния на другие группы предпринимателей регионов ресурсного типа.

2. «Нишевые рентоискатели» – это предприниматели, чей политический ресурс явно недостаточен для того, чтобы занять место в рамках привилегированного ресурсного сектора. В то же время экспортно-ресурсный сектор в нулевые годы обеспечивал рост налоговых и квазиналоговых платежей, что позволяло федеральным и региональным органам власти осуществлять проекты развития, ориентированные прежде всего на стимулирование инновационного предпринимательства. Государственные программы развития, в частности реализуемые через институты развития, создают определенные возможности для извлечения рентных доходов. Стратегия этих предпринимателей ориентирована на встраивание в возникающие рентные потоки. Использование индивидуального политического ресурса ограничено действиями по занятию определенной ниши в рамках рентоориентированного предпринимательства. Нишевая стратегия не предусматривает дальнейшего активного применения данного ресурса, поскольку возможные успехи могут привлечь в эти сферы деятельности конкурентов, обладающих более значимыми позициями в рамках сложившейся вертикали власти. Это означает, что «нишевые рентоискатели» ориентированы на минимизацию рисков не только в экономических, но и в политико-бюрократических транзакциях.

3. Институциональные предприниматели (*Daokui Li et al., 2006; Левин и Саблин, 2016*). Речь идет о предпринимателях, ориентированных на создание новой стоимости, но действующих в условиях институциональной среды, ограничивающей возможности

для продуктивной деятельности. Это заставляет их осуществлять инновации двух типов – шумпетерианские (созидательное разрушение на экономических рынках) и институциональные, расширяющие возможности продуктивного предпринимательства в сферах их деятельности. При характеристике институциональных предпринимателей как акторов институциональных изменений большой интерес представляет использование инструментария теории индуцированных институциональных изменений (*Ruttan and Hayami, 1984; Hayami, 1998; Тамбовцев, 2005*). Для развития инновационного предпринимательства в регионах ресурсного типа особое значение имеет рост спроса на инновации, который в первую очередь связан с реализацией проектов развития. Это порождает потребность в новых институтах, которые позволили бы вести продуктивную деятельность. Иницируя институциональные изменения, они действуют в рамках кладези традиций. В условиях России это означает, что предлагаемые ими институциональные изменения ориентированы не на быстрое разрушение сложившейся системы смешанных прав собственности, а на ее модификацию, связанную со стимулированием продуктивной деятельности. В этой связи, возникает вопрос о критериях результативности деятельности «институциональных» предпринимателей как акторов институциональных изменений. В качестве такого критерия можно использовать наличие и размеры положительных экстерналий, выражающихся в расширении возможностей для продуктивных предпринимателей, которые не обладают значимым индивидуальным политическим ресурсом или не хотят его активно использовать.

4. «Квазишумпетерианские предприниматели» – это предприниматели, которые обладают минимальным политическим ресурсом для выживания в сложившейся системе смешанных прав собственности и ориентированы на реализацию продуктивных инноваций шумпетерианского типа. В отличие от «институциональных» предпринимателей они активно не используют политический ресурс для расширения возможностей осуществления продуктивной деятельности. По сути, они используют те возможности, которые создаются благодаря институциональным инновациям, инициированным первыми. Поэтому наличие и размеры этой группы среди «инновационных» предпринимателей можно использовать для оценки результативности деятельности «институциональных» предпринимателей как акторов институциональных изменений.

Типы инновационных предпринимателей в регионах ресурсного типа на примере резидентов Кузбасского технопарка и Красноярского регионального инновационно-технологического бизнес-инкубатора

На изучение направлений деятельности предпринимателей за пределами «стеклянного колпака» привилегированного ресурсного сектора в контексте решения задач развития регионов ресурсного типа был нацелен анкетный опрос резидентов институтов развития, функционирующих в них: Кузбасского технопарка и Красноярского регионального инновационно-технологического бизнес-инкубатора (КРИТБИ). Выбор в качестве объекта анкетного опроса именно предпринимателей-резидентов институтов развития обусловлен двумя причинами. Во-первых, резиденты институтов развития могут выступить в качестве потенциального субъекта развития, ориентированного на реализацию инновационных проектов. Во-вторых, институты развития являются площадками, обеспечивающими прямое взаимодействие предпринимателей и представителей власти при реализации проектов развития экономики регионов ресурсного типа.

Непосредственными задачами анкетного опроса явились выявление продуктивных и рентоориентированных предпринимателей-резидентов институтов развития, и «маркировка» возможных каналов их взаимодействия с представителями власти,

позволяющих оценить наличие и степень использования индивидуального политического ресурса. Таким образом, проведенное исследование выступает как частный случай индуктивной проверки обоснованности разработанной матричной классификации отечественных предпринимателей. В рамках выбранных в качестве предмета исследования резидентов институтов развития могут потенциально присутствовать три типа предпринимателей: «институциональные» предприниматели, «нишевые рентоискатели», «квазишумпетерианские» предприниматели (учитывая, что само попадание в число резидентов является существенной привилегией, число их явно будет незначительным). При этом предполагается, что «институциональные» предприниматели будут более активно использовать политический ресурс, чем «нишевые рентоискатели».

В ходе опроса было получено 15 анкет от резидентов Кузбасского технопарка (всего 40 резидентов) и 21 анкета от резидентов КРИТБИ (всего 70 резидентов). В целом, не удалось получить ответы большинства резидентов институтов развития. Выявились проблемы, связанные с избыточной отчетностью резидентов, на фоне которых они воспринимали анкету как дополнительную формальную нагрузку.

Обработка результатов социологических исследований проводилась с использованием непараметрических критериев, позволяющих работать с малыми выборками.

На первом этапе был построен интегральный показатель (Каган, 2012), характеризующий комплексную оценку преобладающего типа предпринимателя – «рентоориентированный-продуктивный» (степень выраженности продуктивного типа предпринимателя). Значение данного показателя изменялось в пределах от 0 до 1, где «0» означает ярко выраженный рентоориентированный тип, в то время как «1» означает ярко выраженный продуктивный тип.

На втором этапе исследования вся выборка предпринимателей по степени использования политического ресурса (использует/не использует) была разбита на две группы. В этих группах с помощью непараметрического критерия Манна–Уитни (Mann and Whitney, 1947) сравнивались средние значения оценок степени выраженности продуктивности предпринимателей. Результаты сравнительного анализа представлены в табл. 2.

Таблица 2

Результаты сравнения средних значений оценок степени выраженности продуктивности в группах предпринимателей, использующих и не использующих политический ресурс

Показатель	Среднее значение в группе предпринимателей		Уровень значимости различий (p)
	использующих политический ресурс	не использующих политический ресурс	
степень выраженности продуктивного типа	0,72	0,46	0,002

Источник: рассчитано авторами с использованием программы Statistica.

Анализ результатов, представленных в табл. 2, позволяет сделать вывод о том, что в группе предпринимателей, активно использующих политический ресурс статистически значимо выше ($p < 0,002$) выражен продуктивный тип, в то время как в группе предпринимателей, не использующих активно политический ресурс, более выражен рентоориентированный тип.

На заключительном этапе исследовалась зависимость между оценкой важности использования различных видов политического ресурса и степенью выраженности продуктивного типа предпринимателя. Для этих целей использовался корреляционный анализ, результаты которого представлены в табл. 3.

Таблица 3

Основные результаты корреляционного анализа

Оцените степень важности установления и поддержания следующих связей для создания и успешного развития Вашего бизнеса: (по шкале от 0 до 5, где 0 – абсолютно неважно; 5 – наиболее важно)	Степень выраженности продуктивного типа предпринимателя
1) с депутатами СНД/ЗС региона	0,28
2) с депутатами муниципального образования	0,31
3) с сотрудниками региональной администрации	0,48*
4) с сотрудниками местной администрации	0,57*
5) с участниками экспертного совета при администрации региона/города	0,42*
6) с представителями совещательных органов, готовящих/принимающих решения относительно условий ведения бизнеса на территории	0,46*
7) с представителями отраслевых объединений предпринимателей (СРО, союзы, и т.д.)	0,44*
8) с представителями ОНФ	0,27
9) с представителями АСИ	0,42*
10) с представителями ТПП	0,34

Источник: рассчитано авторами с использованием программы *Statistica*.

* – значимые корреляционные связи ($p = 0,05$).

Корреляционный анализ показал, что существуют значимые связи между степенью выраженности продуктивного типа предпринимателя и его оценкой важности взаимодействия с сотрудниками местной и региональной администрации, с участниками экспертного совета при администрации региона/города, с представителями отраслевых объединений предпринимателей (СРО, союзы, и т.д.), с представителями АСИ. Притом чем больше у предпринимателя выражен продуктивный тип, тем выше его оценка важности использования данных видов политического ресурса.

Подводя итоги проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что его гипотеза получила подтверждение. Поскольку предметом социологического исследования являлись «инновационные» предприниматели, действующие за пределами «стеклянного колпака», сумевшие получить привилегированный статус резидентов институтов развития, то они преимущественно распределились между двумя типами: «институциональными» предпринимателями и «нишевыми рентаискателями». «Квазишумпетерианские» предприниматели, как правило, не обладают достаточным политическим ресурсом для получения вышеуказанного статуса. Проведенный анализ показал, что большинство резидентов выступают именно как «институциональные» предприниматели, при этом они более активно используют индивидуальный политический ресурс по сравнению с «нишевыми рентаискателями». В то же время возникает вопрос о результативности их деятельности как институциональных инноваторов.

Опыт Китая показывает, что «институциональные» предприниматели, используя разные стратегии («открытое адвокатирование», «частные переговоры», «создание случая исключений», «инвестиции Ex Ante с обоснованием Ex Post»), создают благоприятные условия для производительного предпринимательства в различных секторах экономики (Daokui Li et al., 2006, p. 358). При этом действия резидентов и в целом опыт функционирования институтов развития не свидетельствуют о том, что они сколько-нибудь существенно улучшили условия для развития инновационного предпринимательства в регионах ресурсного типа. Более того, статистические данные показывают, что за период с 2006 по 2015 г. удельный вес организаций, осуществляющих

инновации, в Красноярском крае, по сути, не вырос (8,0 и 8,8%), а в Кемеровской области снизился практически в два раза (7,3 и 3,9%) (*Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016, с. 1045*). Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что резиденты, используя возможности институтов развития, формируют за пределами ресурсного сектора новые «анклавы богатства», в рамках которых одни из них извлекают рентные доходы, а другие прибыль от производительных инноваций. Однако даже в результате деятельности продуктивных предпринимателей в региональной экономике не происходит формирования длинных цепочек создания стоимости. Это означает, что пока проекты развития инновационного сектора вписываются в логику анклавной двойственной экономики, не создавая условий для перехода регионов ресурсного типа на траекторию развития по пути целостной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

Анатолий Чубайс – РБК: «Уже точно не молодой и, очевидно, не реформатор» (2017). Официальный сайт РБК. (<http://www.rbc.ru/business/03/06/2017/5931a0b79a7947a267e2d800> – Дата обращения: 25.07.2017).

Волков В. В. (2005). Силовое предпринимательство: экономико-социологический анализ. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.

Каган Е. С. (2012). Применение метода анализа иерархий и теории нечетких множеств для оценки сложных социально-экономических явлений // *Известия Алтайского государственного университета*, № 1-1, с. 160–163.

Левин С. Н. и Саблин К. С. (2016). Предприниматели как субъект развития современной российской экономики: общая характеристика и специфика регионов «ресурсного типа» // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, т. 8, № 2, с. 76–87.

Мокир Дж. (2014). Рычаг богатства. Технологическая креативность и экономический прогресс. М.: Изд-во Института Гайдара.

Панеях Э. (2008). Правила игры для российского предпринимателя. М.: КоЛибри.

Панпэ Я. Ш. (2000). «Олигархи». Экономическая хроника. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.

Регионы России. Социально-экономические показатели. (2016). М.: Росстат.

Сото де Э. (2004). Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М.: Олимп-Бизнес.

Стиглиц Дж. (2003). Глобализация: тревожные тенденции. М.: Национальный общественно-научный фонд.

Тамбовцев В. Л. (2005). Экономическая теория институциональных изменений. М.: ТЕИС.

Шумпетер Й. (1982). Теория экономического развития. (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс.

Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive // *Journal of Political Economy*, 98(5), 893–920.

Braudel, F. (1982). *The Wheels of Commerce*. London: William Collins Sons & Co Ltd.

Daokui, Li. D., Feng, J. and Jiang H. (2006). Institutional Entrepreneurs // *The American Economic Review*, 96(2), 358–362.

Desai, S. and Acs, Z. J. (2007). A Theory of Destructive Entrepreneurship // *Jena Economic Research Papers*, 2007–085.

Faccio, M. (2006). Politically Connected Firms // *The American Economic Review*, 96(1), 369–386.

Fisman, R. (2001). Estimating the Value of Political Connections // *The American Economic Review*, 91(4), 1095–1102.

Grossman, S. J. and Hart, O. D. (1986). The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // *Journal of Political Economy*, 94(4), 691–719.

Hayami, Y. (1998). Norms and Rationality in the Evolution of Economic Systems: A View from Asian Villages // *Japanese Economic Review*, 49, 36–53.

Mann, H. B. and Whitney, D. R. (1947). On a Test of Whether One of Two Random Variables is Stochastically Larger than the Other // *Annals of Mathematical Statistics*, 18, 50–60.

Ruttan, V. W. and Hayami, Y. (1984). Toward a Theory of Induced Institutional Innovation // *The Journal of Development Studies*, 20, 4, 203–223.

REFERENCES

Anatoly Chubais to Russian Business Channel: “I am definitely not young and obviously not a reformer” (2017). Official site of Russian Business Channel. (<http://www.rbc.ru/business/03/06/2017/5931a0b79a7947a267e2d800> – Access Date: 25.07.2017). (In Russian).

Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893–920.

Braudel, F. (1982). *The Wheels of Commerce*. London, William Collins Sons & Co Ltd.

Daokui, Li, D., Feng, J. and Jiang, H. (2006). Institutional Entrepreneurs. *The American Economic Review*, 96(2), 358–362.

Desai, S. and Acs, Z. J. (2007). A Theory of Destructive Entrepreneurship. *Jena Economic Research Papers*, 2007-085.

Faccio, M. (2006). Politically Connected Firms. *The American Economic Review*, 96(1), 369–386.

Fisman, R. (2001). Estimating the Value of Political Connections. *The American Economic Review*, 91(4), 1095–1102.

Grossman, S. J. and Hart, O. D. (1986). The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration. *Journal of Political Economy*, 94(4), 691–719.

Hayami, Y. (1998). Norms and Rationality in the Evolution of Economic Systems: A View from Asian Villages. *Japanese Economic Review*, 49, 36–53.

Kagan, E. S. (2012). Application of the method of analysis of hierarchies and the theory of fuzzy sets for the assessment of complex socio-economic phenomena. *Herald of Altai State University*, 1-1, 160–163. (In Russian).

Levin, S. N. and Sablin, K. S. (2016). Entrepreneurs as a subject of modern Russian economy development: general characteristic and “resource-type” regions specificity. *Journal of Institutional Studies*, 8(2), 76–87. (In Russian).

Mann, H. B. and Whitney, D. R. (1947). On a Test of Whether One of Two Random Variables is Stochastically Larger than the Other. *Annals of Mathematical Statistics*, 18, 50–60.

Mokyr, J. (2014). *The Lever of Riches. Technological Creativity and Economic Progress*. Moscow, Gaidar Institute Publishing. (In Russian).

Panehyah, E. (2008). *Rules of the Game for Russian Entrepreneurs*. Moscow, KoLibry. (In Russian).

Pappe, Ya. Sh. (2000). “Oligarchs”. *Economic Chronicle*. Moscow, SU-HSE Publishing. (In Russian).

Regions of Russia. Socio-Economic Indicators. (2016). Moscow, Federal Service of State Statistics. (In Russian).

Ruttan, V. W. and Hayami, Y. (1984). Toward a Theory of Induced Institutional Innovation. *The Journal of Development Studies*, 20(4), 203–223.

Schumpeter, J. (1982). *Theory of Economic Development*. (The study of business profits, capital, credit, interest and conditions of the cycle). Moscow, Progress Publishing. (In Russian).

Soto, de H. (2004). *The Mystery of Capital. Why Capitalism Triumphs in the West and Falls Everywhere Else.* Moscow, Olymp Press Publishing. (In Russian).

Stiglitz, J. (2003). *Globalization and its Discontents.* Moscow, National Public and Scientific Fund. (In Russian).

Tambovtsev, V. L. (2005). *Economic Theory of Institutional Changes.* Moscow, TEIS. (In Russian).

Volkov, V. V. (2005). *Violence Entrepreneurship: Economic and Sociological Analysis.* Moscow, SU-HSE Publishing. (In Russian).