

## ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПОИСК ШУМПЕТЕРИАНСКИХ ИННОВАЦИЙ ИЛИ ПОЛИТИЧЕСКОЙ РЕНТЫ?

**К. С. Саблин**

Кемеровский государственный университет,  
Российская Федерация, 650043, Кемерово, ул. Красная, 6

Статья посвящена раскрытию значения институтов инновационного развития российской экономики. Отмечено, что институты развития как организационно-экономические структуры созданы в определенной институциональной среде, предопределяющей набор возможностей, в одних условиях делающих более прибыльным рентоискательство, заключающееся в поиске официальных привилегий и льгот, а в других — продуктивную деятельность, ведущую к извлечению инновационной ренты. Площадкой, на которой взаимодействуют субъекты формирования институтов развития в российской экономике, выступает политико-административный рынок, представляющий собой гибрид классического политического рынка как способа принятия коллективных решений о финансировании и производстве общественных благ и рынка административного, укорененного в структурах органов государственной власти, являющегося способом распределения ресурсов посредством использования отдельными группами специальных интересов своих статусных позиций в рамках формально единой властной вертикали. Результатом согласования интересов в российской экономике выступают не только институты развития, способствующие генерированию шumpетерианских инноваций, но и квазиинституты развития. Квазиинституты развития — это институты развития с формальной функцией снижения транзакционных издержек для шumpетерианских инноваторов, но используемые в качестве инструмента распределения ресурсов в интересах получения политической ренты. Потребность в переходе на инновационный путь развития российской экономики осознана, однако субъекты, способные в реальности трансформировать потребность в спрос на инновации, фактически отсутствуют или ориентированы не на кропотливое приращение общего «экономического пирога», а на его активное перераспределение (рентоискательство).

**Ключевые слова:** российская экономика, институты развития, шumpетерианские инновации, политическая рента, политико-административный рынок, политизированные бюрократы, мягкие бюджетные ограничения.

**Постановка проблемы.** Проблеме перехода российской экономики на инновационный путь (сценарий) развития в последнее десятилетие уделялось особое внимание как в общественно-политическом дискурсе, так и в официальных документах, разрабатываемых федеральными и региональными органами государственной власти. Один из ярких образцов — Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. (Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р)<sup>1</sup>, в которой

---

<sup>1</sup> Здесь и далее ссылки на законодательные и иные нормативные акты даются по СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 20.02.2019).

© Санкт-Петербургский государственный университет, 2019

предусматривалось формирование модели инновационного, социально ориентированного развития наряду с использованием традиционных конкурентных преимуществ в энергосырьевом секторе. Данный подход основывался на том, что будут происходить повышение эффективности использования накопленного человеческого капитала и создание комфортных социальных условий, усиление конкурентности бизнес-среды и ускоренное распространение новых технологий в экономике, а также развитие высокотехнологичных производств.

Необходимость перехода российской экономики на инновационный путь социально-экономического развития возникла в связи с тем, что экстенсивная эксплуатация невозобновляемых природных ресурсов и широкое извлечение сырьевой ренты ставили под угрозу национальную безопасность России, так как неминуемо вели к закреплению за ней статуса сырьевого придатка уже не только индустриальных демократий Запада, но и экономик Азиатско-Тихоокеанского региона. Переход к инновационной модели представлялся для российской политико-административной элиты безальтернативным, поскольку одним из ключевых источников экономического благосостояния в последние десятилетия выступают различные инновации, позволяющие обеспечить устойчивость национальной экономики по отношению к колебаниям конъюнктуры мировых рынков товаров, услуг и сырья. В связи с этим запуск процесса генерирования и использования инноваций стал важнейшей целью экономической политики государства. В интересах достижения данной цели в России были реализованы определенные институциональные проекты, направленные на стимулирование нововведений и модернизацию экономики. Одно из центральных мест среди них заняли институты развития.

Институты развития — это организационно-экономические структуры, которые содействуют распределению ресурсов в пользу проектов по формированию нового потенциала экономического роста посредством активного привлечения инвестиций в социальную и инженерную инфраструктуру, в развивающиеся отрасли и в человеческий капитал, а также посредством создания новых технологий и содействия повышению конкурентоспособности бизнеса. Так, «одной из основных государственных программ, предусматривавших формирование элементов инновационной инфраструктуры в российской экономике, которыми выступили институты развития» (Курбатова, Саблин, 2012), стала комплексная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» (Распоряжение Правительства РФ от 10.03.2006 № 328-р). Ключевой принцип создания данных структур — принцип софинансирования, предусматривающий вложение федеральных бюджетных ресурсов, использование ресурсов регионов, а также привлечение частных инвестиций. Как показал более чем десятилетний опыт функционирования институтов развития, концентрация значительного объема финансовых ресурсов, предусмотренных для их создания, привела к образованию рентных потоков, а также к постоянному поиску и извлечению статусной и политической ренты отдельными участниками данного процесса.

Цель настоящей статьи заключается в выявлении значения институтов развития для стимулирования инноваций в российской экономике и в определении направленности их функционирования.

**Предприниматели и инновации в экономике: шумпетерианские и рентоориентированные.** Предпринимателям, действующим в рамках рыночной конкуренции, институты развития дают возможность получить экономическую прибыль. При этом они стремятся не только максимизировать ее, но и получить инновационную ренту, представляющую собой результат успешного осуществления новой комбинации известных экономических ресурсов (факторов производства). Как отмечает Й. Шумпетер, «предпринимательская прибыль исчезает в водовороте наступающей ее конкуренции, вследствие чего она не является постоянным источником дохода, и предприниматель должен вновь открывать новые комбинации факторов производства, которые возникают из старых комбинаций и непосредственно не занимают их место, а конкурируют с ними» (Шумпетер, 1982, с. 283). «В этом смысле предприниматели Й. Шумпетера являются источником экономического развития, которое предопределяет увеличение национального благосостояния всего общества в долговременном аспекте» (Саблин, 2011, с. 79).

В процессе создания институтов развития предприниматели стремятся максимизировать частную выгоду посредством постоянного поиска новых комбинаций известных экономических ресурсов, а создаваемые организационно-экономические структуры призваны способствовать именно «созидательному разрушению», ведущему к развитию экономики в долговременном аспекте и получению инновационной ренты. «Инновационная рента — это монопольная сверхприбыль предпринимателя, которая стимулирует разработку новых продуктов — товаров, услуг, технологий» (Олейник, 2000, с. 390). Она извлекается в конкурентной среде и носит временный характер, так как монополия является открытой и приносит сверхприбыль только в начальный период возникновения нового продукта на рынке вплоть до запуска процесса его имитации.

Представляется, что не все предприниматели получают инновационную ренту посредством поиска новых комбинаций экономических ресурсов. Некоторые из них получают сверхприбыль вследствие политического процесса, протекающего в рамках их взаимодействия с чиновниками и/или политиками. Так, В. Баумоль, используя примеры из истории разных эпох и регионов, показал, что в «зависимости от существующих правил игры деятельность предпринимателя может приобретать не только производительную (созидательное разрушение по Й. Шумпетеру), но и перераспределительную (рентоискательство) и даже разрушительную направленность» (Baumol, 1990, p. 893). Процесс поиска и извлечения политической ренты изучает «теория рентоориентированного поведения, в рамках которой отдельные предприниматели стремятся завладеть исключительными преимуществами, поставив принуждающую силу государства на службу частным интересам» (Нуреев, 2005, с. 379). «Иными словами, стремление получить через правительство материальные выгоды за счет общества называется погоней за рентой и связано с использованием властных полномочий в экономике и искусственным ограничением рыночной конкуренции, а политическая рента является экономической рентой, полученной с помощью политического процесса» (Саблин, 2011, с. 22). В процессе создания институтов развития рентоориентированные предприниматели заинтересованы

в их использовании в качестве инструмента поиска и извлечения политической ренты, поскольку предоставляемые официальные привилегии и преференции выступают причиной постоянного лоббирования интересов и расточительной конкуренции между предпринимателями за их получение и использование.

При изучении поиска и извлечения политической ренты в рамках процесса создания институтов развития необходимо провести различие между коррупционной и собственно политической рентой. «Коррупция — это злоупотребление официальной властью с целью получения личной выгоды» (Fischer, 2004, p. 26). Это противозаконная (нелегальная) деятельность, направленная на поиск и извлечение сверхдоходов. Политики и чиновники с одной стороны и предприниматели с другой взаимодействуют в рамках «черной» зоны. В противоположность этому политическая рента извлекается в «белой» зоне, поскольку процесс лоббирования интересов тех или иных групп общества регламентируется определенными нормативно-правовыми актами (см., напр.: The Lobbying Disclosure Act of 1995. URL: <https://lobbyingdisclosure.house.gov/lda.html> (дата обращения: 17.02.2019); Code of Conduct for Members of the German Bundestag. URL: [https://www.bundestag.de/resource/blob/195006/a1232d4a394f7cdee1b9bccc2f374880/code\\_of\\_conduct-data.pdf\\_\(дата\\_обращения:\\_17.02.2019\)\)](https://www.bundestag.de/resource/blob/195006/a1232d4a394f7cdee1b9bccc2f374880/code_of_conduct-data.pdf_(дата_обращения:_17.02.2019)))), т.е. она разведена с коррупцией и напрямую не связана с подкупом отдельных государственных служащих или политиков.

В этом смысле поиск политической ренты представляет собой легальную деятельность, направленную на изменение пропорций производимого «экономического пирога» без улучшения его качества или увеличения объема. К ней относятся разные формы присвоения прав на получение прибыли, например «борьба за различного рода лицензии и разрешения или лоббирование законов» (Полтерович, 2005, с. 6). Более того, существующие неформальные отношения предпринимателей с чиновниками не сводятся к коррупции. Как отмечает В. В. Радаев, «взятка перерастает в систему обмена услугами, которые не принимают денежную форму, а в дальнейшем, с укреплением доверия между чиновником и предпринимателем, их связь может перерасти в длительное сотрудничество со стратегической и тактической взаимной поддержкой» (Радаев, 1998, с. 74). «Предпосылки извлечения политической ренты возникают в тех случаях, когда отдельный экономический субъект рынка, взаимодействуя с чиновниками и/или политиками, использует легальные способы ограничения доступа на рынок для новых хозяйствующих субъектов, например в виде лицензий или квот, и получает ресурсы, не соответствующие его уровню экономической эффективности» (Саблин, 2011, с. 24).

Э. Крюгер отмечает: «Во многих рыночно ориентированных экономиках ограничения, налагаемые правительством в хозяйственной деятельности, являются общепринятой практикой. Данные ограничения непосредственно определяют предпосылки возникновения, с одной стороны, “сверхдохода”, который могут получить чиновники, а с другой — политической ренты, выступающей объектом постоянной конкуренции между частными хозяйствующими субъектами» (Krugger, 1974, p. 291). Г. Таллок, используя пример из торгово-экономической политики, заметил: «Правительства вводят тарифы вследствие того,

что определенные группы производителей заинтересованы в этом и активно лоббируют свои интересы. Ресурсы, которые они инвестируют в установление определенных тарифов, идут не на увеличение благосостояния общества, а на искусственное ограничение рыночной конкуренции. Таким образом, данные расходы расточительны и не способствуют повышению социально-экономического благосостояния общества» (Tullock, 1967, p. 228). В этом смысле деятельность подобных предпринимателей направлена не на увеличение благосостояния всего общества, а на непроизводительное перераспределение ресурсов в пользу установления особых отношений с чиновниками и/или политиками.

Подобное доминирование стремления к извлечению политической ренты предпринимателями приводит, как правило, к снижению эффективности создаваемых институтов развития. В частности, зарубежный опыт показал, что прямая государственная поддержка при создании институтов развития связана с недостатками, которые заключаются в том, что вместо создания стимулов к поиску инновационной ренты она может порождать активный поиск ренты политической и даже способствовать появлению крайне «разрушительной формы коррупции — «хищнической» коррупции» (Wedeman, 1997, p. 460). Так, в 1970–1990-х гг. Чили и Израиль показали, что государственная поддержка достаточно часто ведет к выбору неэффективных проектов, которые оказались не способны привлечь частные инвестиции и сворачивались вместе с прекращением государственной помощи. «В результате они приносили выгоду лишь узким группам интересов в ущерб всей экономике и обществу» (Яковлев, 2006, с. 303). В российских условиях широкие возможности поиска и извлечения политической (и статусной) ренты имеются в «серой» зоне взаимодействия представителей власти и бизнеса, что отражается «в форме «квазиалоговых» сборов и организованного спонсорства» (Левин, Курбатова, 2011, с. 42).

Отметим, что особую роль в процессе создания институтов развития играет институциональная среда, которая представляет собой «совокупность базовых юридических, политических и социальных правил и норм, задающих стимулы для соответствующего поведения экономических субъектов» (Davis, North, 1970, p. 133). Так, страны, «обладающие схожими факторами производства, могут обладать разными траекториями развития в результате различий в институциональной среде, поскольку она определяет стимулы к инновациям и развитию новых технологий, стимулы к накоплению физического и человеческого капитала» (Хелпман, 2011, с. 214). Иными словами, «институциональная среда предопределяет набор возможностей, которые в одних условиях делают более прибыльным рентоискательство, заключающееся в поиске официальных привилегий, льгот и неформальных связей, а в других — продуктивную деятельность, ведущую к извлечению инновационной ренты» (Саблин, 2014, с. 252). В этом смысле создание институтов развития определяется в том числе личными интересами субъектов, участвующих в данном процессе, например стремлением к максимизации бюджета и управлению бюджетными потоками, к поиску ренты, власти, престижа. В табл. 1 представлена взаимозависимость между институциональной средой, действующими в ней предпринимателями и природой генерируемых ими инноваций.

Таблица 1. Институциональная среда: предприниматели и инновации в экономике

Параметры институциональной среды, стимулирующей инновации	Виды институциональной среды	
	Производительная	Перераспределительная
Доминирующий тип предпринимателей	Шумпетерианский	Рентоориентированный
Доминирующий тип ренты, извлекаемой предпринимателями	Инновационная	Политическая
Последствия извлечения ренты	Укрепление мотивации и усиление стимулов у остальных участников рынка	Деформация мотивации и ослабление стимулов у остальных участников рынка
Характер использования ресурсов предпринимателями	Производительный	Перераспределительный
Доминирующие интересы предпринимателей	Долговременные	Краткосрочные
Рыночная среда, в которой действуют предприниматели	Конкурентная	Монополизированная
Природа инноваций	Новая комбинация экономических ресурсов	Новая комбинация официальных привилегий и льгот
Эффект перетекания знаний от использования инноваций	Значительный	Незначительный
Характер монопольного положения предпринимателей	Быстротечный	Длительный
Наличие внешних эффектов при внедрении инноваций	Положительные внешние эффекты	Отрицательные внешние эффекты

Сост. по: (Aubert, 2004; Шумпетер, 1982; Baumol, 1990).

Рассмотрим специфику создания и функционирования институтов развития в российской экономике, исходя из существующих правил игры, которые побуждают субъектов инновационной деятельности заниматься непосредственно генерированием шумпетерианских инноваций или инвестировать ресурсы в установление отношений с представителями власти, что позволяет им извлекать политическую ренту и усиливать свои конкурентные позиции.

**Институты развития в российской экономике: политико-административный рынок, мягкие бюджетные ограничения и «погоня за рентой».** Россия — страна с исторически сложившейся пространственной социально-экономической дифференциацией, определяющей: 1) разные возможности для экономического развития регионов; 2) фрагментированную институциональную среду, т. е. вариацию множеств политических, социальных и юридиче-

ских правил, которые регулируют экономическую деятельность в том или ином субъекте Федерации; 3) локализованные институциональные соглашения, т. е. различные соглашения между экономическими субъектами того или иного региона, которые регулируют способы их конкуренции. «Ключевое значение для создания институтов развития в российской экономике имеет фрагментированная институциональная среда, определяющая формирование разнообразных институтов развития именно на региональном уровне» (Sablin, 2014, p. 166).

Власти российских регионов активно принимают меры по созданию условий для перехода подведомственных им территорий на траекторию социально-экономического развития, предполагающую генерирование и коммерциализацию инноваций. Проблема заключается в том, что созданные в некоторых российских регионах институты развития не решают поставленных перед ними задач. «Они “вырождаются” в структуры, способствующие извлечению политической ренты теми предпринимателями, которые тесно аффилированы с представителями региональных властей, и статусной ренты самими чиновниками, ответственными за осуществление инновационной политики и контролирующими потоки финансовых ресурсов, идущих на создание и функционирование институтов развития» (Саблин, 2014, с. 253).

Дело в том, что для региональных властей приоритетна демонстрация административного рвения и готовности следовать общей линии федерального центра на проведение модернизации и осуществление инноваций. «В данном случае региональные власти решают две задачи: 1) проявляют лояльность центральному политическому руководству страны и 2) создают основу для привлечения федеральных бюджетных средств, идущих на формирование институтов развития» (Sablin, 2014, p. 165). Подобные действия приводят к ситуации, когда политическая лояльность и возникающая в связи с этим возможность осуществления плотного контроля над потоками бюджетных средств становятся причиной рентоискательства со стороны региональных чиновников и аффилированных с ними предпринимателей. Они изначально ориентируются не на генерирование шумпетерианских инноваций, а на поиск рентоориентированных инноваций, позволяющих усилить статусные позиции во властной вертикали.

Взаимодействие чиновников и предпринимателей в процессе создания и функционирования институтов развития происходит на политико-административном рынке, «представляющем собой гибрид классического политического рынка как способа принятия коллективных решений о финансировании и производстве общественных благ, субъектами которого выступают избиратели, политические партии и группы давления, и рынка административного, укорененного в структурах органов государственной власти, являющегося способом распределения ресурсов посредством использования отдельными группами специальных интересов своих статусных позиций в рамках формально единой властной вертикали» (Общественно-договорные механизмы..., 2005, с. 81–82). «Гибридность политико-административного рынка проявляется в следующем: 1) реальное сращивание политических, бюрократических и экономических торгов при их формальном разделении; 2) встречная бюрократиза-

ция политических и экономических трансакций и политизация экономических и бюрократических торгов» (Левин, 2012, с. 99).

Бюрократизация заключается в том, что конкурентоспособность политических и экономических субъектов определяется их статусом во властной иерархии. Вместе с тем чиновники и предприниматели ведут себя как политики и ориентируются на наращивание своего политического ресурса посредством осуществления инвестиций в укрепление сети персонализированных взаимосвязей. Более того, представители властных структур не только извлекают экономические выгоды, но и решают главную для себя задачу, связанную с укреплением позиций во властной вертикали. Как замечает К. Дарден, «отличительной особенностью постсоветских государств является то, что чиновники одновременно исполняют как политические, так и административные функции в рамках бюрократической иерархии, при этом потеря официальной позиции приводит к потере неофициальных вознаграждений (льгот, привилегий)» (Дарден, 2009, с. 132).

В контексте создания институтов развития политико-административный рынок выступает как способ взаимодействия региональных чиновников и предпринимателей и предполагает, во-первых, административный торг между разными уровнями государственной власти по поводу распределения финансовых ресурсов из федерального бюджета в пользу тех или иных регионов для создания институтов развития, во-вторых, конкуренцию между чиновниками внутри региональных администраций в рамках выделения средств из региональных бюджетов и распределения статусных позиций в создаваемых институтах развития, и, в-третьих, согласование интересов чиновников и предпринимателей, которые проявляют интерес к различным инновациям.

Результатом подобных торгов и согласования интересов в российской экономике выступают не только институты развития, способствующие генерированию шumpетерианских инноваций, но и квазиинституты развития. «Под квазиинститутами развития понимаются организационно-экономические структуры, созданные для активного привлечения инвестиций в социальную и инженерную инфраструктуру, в развивающиеся отрасли и в человеческий капитал, но фактически содействующие распределению ресурсов в пользу проектов, обеспечивающих извлечение чиновниками статусной ренты, а аффилированными предпринимателями — политической ренты» (Курбатова, Саблин, 2012, с. 29–30). Иными словами, квазиинституты развития — это институты развития с формальной функцией снижения трансакционных издержек для шumpетерианских инноваторов, но фактически используемые в качестве инструмента распределения ресурсов в интересах получения ренты. По содержанию такие институты — это набор согласованных чиновниками и «своими» предпринимателями способов извлечения политической и статусной ренты, облеченный в формальную оболочку организационно-экономических структур, предоставляющих набор инструментов стимулирования инновационной деятельности (например, налоговых льгот, привилегий, преференций, гарантий, инфраструктурных услуг).

Для обеих сторон квазиинституты оказываются инструментом создания рентоориентированных инноваций. Для чиновника это может быть внешне эф-



фектный проект, позволяющий ему добиться более высокого статуса в административной иерархии, сделать быструю карьеру и получить более высокое вознаграждение, для предпринимателя — канал доступа к бюджетным средствам под проекты, лишь имитирующие его инновационную активность. Одна и та же организационно-экономическая структура, технопарк, бизнес-инкубатор, особая экономическая зона, в зависимости от того, в какую институциональную среду она изначально встроена, может быть и институтом, и квазиинститутом развития. В одних институциональных условиях создаваемые организационно-экономические структуры способствуют генерированию шumpетерианских инноваций, в других — происходит подмена содержания их деятельности: стимулирование продуктивных инноваций замещается рентоискательством.

На региональном уровне в результате административного торга с чиновниками федерального уровня возникает возможность создания институтов развития как своеобразных «филиалов» региональных администраций, используемых для «выбивания» ресурсов из федерального бюджета и легального перераспределения бюджетных средств внутри регионов. Так, в докладе «Опыт формирования зон инновационного роста: достижения и ошибки» отмечено, что в некоторых регионах предоставление субсидий на компенсацию части затрат инновационных предприятий — это политическая, а не экономическая мера, а сами объекты инновационной инфраструктуры зачастую превращаются в дотируемые объекты офисной недвижимости, имеющие весьма слабое отношение к развитию инновационной деятельности. В этом смысле «предоставление подобных субсидий является демонстрацией перед федеральным центром “готовности” некоторых региональных властей поддерживать инновационную активность на своих территориях без понимания отдачи от данных субсидий» (Expert: рейтинговое агентство. URL: [https://www.raexpert.ru/researches/zap\\_obninsk\\_2011](https://www.raexpert.ru/researches/zap_obninsk_2011) (дата обращения: 20.02.2019)).

Отсутствие четкого назначения у большинства созданных региональных институтов развития предопределяет мягкие бюджетные ограничения (Корнаи, 1998) их создания, которые органически присущи политико-административному рынку. Так, в соответствии с государственной программой «Создание технопарков в сфере высоких технологий» в 2007–2010 гг. центральное правительство выделило из федерального бюджета 8,8 млрд руб. (Постановление Правительства РФ от 20.12.2007 № 904). Фактически «к началу 2011 г., когда срок реализации программы истек, оказалось, что для создания технопарков в сфере высоких технологий из федерального бюджета было выделено более 12 млрд руб.» (Мерцалова, 2011). Другим примером, иллюстрирующим наличие признаков мягких бюджетных ограничений при формировании институтов развития, выступает финансирование создания технопарка в новосибирском Академгородке. В 2006 г. руководство Новосибирской области приняло решение о строительстве технопарка стоимостью 17 млрд руб. Однако через год оценочная стоимость была увеличена и достигла 21,7 млрд руб. (Сибиряки выделяют миллиарды..., 2006). Заместитель генерального директора Кузбасского технопарка А. Н. Каретин заметил, что «для успешной реализации государственной программы необходимо было обеспечить четкую постановку целей и задач»,

и изложил свое видение причин ее низкой эффективности: «неопределенность относительно того, что из себя представляют технопарки, и выделение бюджетных средств при отсутствии на федеральном уровне нормативной базы, регулирующей деятельность технопарков и инновационную деятельность в целом» (Каретин, 2010, с. 51–52).

В табл. 2 представлены параметры, по которым различаются собственно институты развития и квазиинституты развития, созданные в рамках мягких бюджетных ограничений и обеспечивающие поиск политической (и статусной) ренты.

*Таблица 2. Институты развития и квазиинституты развития: параметры различения*

<b>Параметры институтов и квазиинститутов развития</b>	<b>Институты развития</b>	<b>Квазиинституты развития</b>
Назначение институтов развития	Четкое	Расплывчатое
Характер процесса создания институтов развития	Прозрачный	Непрозрачный
Бюджетные ограничения создания институтов развития	Жесткие	Мягкие
Интерпретация правил создания институтов развития	Однозначная	Неоднозначная
Генерируемые в рамках институтов развития инновации	Шумпетерианские	Рентоориентированные
Извлекаемая предпринимателями в институтах развития рента	Инновационная	Политическая
Тип институциональной среды, в которой создаются институты развития	Производительный	Перераспределительный

Сост. по: (Норт, 2010; Корнаи, 1998; Шумпетер, 1982; Курбатова, Саблин, 2012; Baumol, 1990).

Отсутствие четких критериев оценки затрат и результатов от вложения бюджетных средств в создание институтов развития, а также отсутствие твердого консенсуса в отношении содержания инновационной политики определяет возникновение бюрократических трений между федеральным и региональным уровнями власти. В условиях подобной неопределенности формирование институтов развития объективно ведет к конкуренции между чиновниками за должностные позиции в созданных институтах развития, «которая включает в себя стандартный набор приемов: служебные интриги, использование неформальных личных связей и непотизма или проявление статусной лояльно-

сти» (Сытин, 2010, с. 177). Причем стремление получить доходную должность во властной иерархии, проявляя личную преданность вышестоящим уровням, становится первостепенной задачей для чиновников, а ее использование в личных интересах «практически общепринято в государственных бюрократических структурах» (Thompson, 1965, p. 17).

В этом смысле отдельные чиновники осуществляют «капитализацию» своего статуса и таким образом максимизируют выгоду от занимаемой ими должности, не заботясь об эффективности функционирования институтов развития. Например, из общего количества созданных в российских регионах технопарков (по разным данным их насчитывается около двух тысяч, что говорит об отсутствии четких критериев их определения) всего тридцать являются объектами, где осуществляется коммерциализация новых идей, и только немногим более десяти технопарков оценены как отвечающие международным требованиям. Малое количество эффективно работающих технопарков связано с тем, что «при их создании не разрабатывались бизнес-проекты технопарков, не просчитывалась их эффективность и окупаемость, но в основном создание технопарков преследовало цель получить дополнительные бюджетные ассигнования под данные структуры» (Гаврилова, 2012, с. 80).

По мнению В. М. Полтеровича, «можно говорить о быстром и бессистемном создании всевозможных институтов развития, что ведет к их последующей дисфункции» (Полтерович, 2009, с. 5). Однако, на наш взгляд, быстрое и бессистемное создание всевозможных институтов развития как элементов инновационной инфраструктуры и отсутствие сколько-нибудь значимого эффекта от их функционирования нельзя назвать исключительно ошибочными в рамках реализуемой инновационной политики. В одних случаях это осознанная демонстрация политической лояльности высшего руководства региона, которая проявляется в стремлении следовать общей линии федерального центра, причем регион может быть аутсайдером с точки зрения возможностей и шансов перейти на инновационный путь развития. В других случаях руководители регионов стараются целенаправленно использовать различные каналы привлечения средств федерального бюджета для создания институтов развития и, как следствие, формирования имиджа успешных и продвинутых региональных руководителей. И в той, и в другой ситуации активно задействуются неформальные связи персонализированного характера в рамках властной иерархии, однако они имеют принципиально разную природу. Это может быть коррумпированный nepотизм, ведущий к созданию административно-бюрократических барьеров для тех предпринимателей, которые готовы заниматься шумпетерианскими инновациями, и nepотизм шумпетерианского типа, способствующий быстрому экономическому росту в условиях, когда общественно значимые интересы не противоречат корыстным устремлениям отдельных чиновников (Райнерт, 2011, с. 285–287). Как показывает мировой опыт, «nepотизм шумпетерианского типа встречается крайне редко в экономической деятельности, поскольку чиновники лишь в редких случаях разрабатывают и задают такие правила игры, которые благоприятствуют продуктивной экономической активности» (Норт, 2010, с. 105–106). Неформальные персонализированные связи играют ключевую

роль в возникновении и распространении новых идей и коммерциализации шумпетерианских инноваций. Вместе с тем они крайне необходимы для создания административно-бюрократических барьеров и получения политической ренты узкими группами предпринимателей, аффилированных с чиновниками.

Пример Кремниевой долины в США иллюстрирует важность неформальных личных контактов для предпринимателей из малых инновационных фирм, так как такие контакты предоставляют им быстрый доступ к ресурсам, которые не могут быть изысканы внутри самих фирм. «Подобные связи выступают в качестве своеобразного “социального клея”, упрощающего передачу информации и знаний среди широкого круга предпринимателей и способствующего генерированию шумпетерианских инноваций» (Castilla et al., 2000, p. 222). По образному выражению Э. Лебре, «личные связи между участниками инновационного процесса ведут к тому, что происходит неформальный процесс “заражения” стартапами» (Лебре, 2010, с. 34). Иной «вязкостью» обладает институциональная среда в российской экономике, которая в большинстве случаев гасит инновационные стимулы. «Высокий уровень административной некомпетентности, чиновничья волокита и явные проявления коррупции приводят к тому, что инвестиции в политический ресурс успешно противостоят инвестициям в получение прибыли от шумпетерианских инноваций, а проекты инновационного развития превращаются в инструмент получения преимуществ в налогообложении, дотациях и субсидиях теми предпринимателями, которые в состоянии обеспечить максимальные трансферты ресурсов в пользу субъектов принятия политических решений» (Галабурда, 2011, с. 123).

**Закключение.** По словам Д. Норты, «на протяжении почти всей истории человечества большинство институтов создавалось вовсе не для того, чтобы быть эффективными, но для того, чтобы служить интересам тех, кто обладал сильной переговорной позицией и был способен создавать новые правила игры» (North, 1994, p. 360–361). В российской экономике институциональная среда делает выгодным использование рентоориентированных институциональных соглашений политико-административного рынка, которые позволяют увеличить объемы извлечения статусной и политической ренты в процессе создания институтов развития. В связи с этим А. Клепач замечает, что «неспособность собственников и высших менеджеров российских крупных компаний, а также представителей федеральной и региональной бюрократии выйти за пределы своих узкокорпоративных интересов мешает им выступить в качестве действительных субъектов модернизации отечественной экономики» (Клепач, 2003, с. 83–84).

Ряд исследователей еще более жестко пишут о подобной неспособности российской административно-политической и экономической элиты, замечая, что потребность экономики России в модернизации была сформирована, но мотивация властей, по сути, не предполагает «инновационных маневров», если за них хорошо не заплачено из федерального бюджета. «Высшее звено политизированной бюрократии заинтересовано в краткосрочной политической лояльности федеральных и региональных чиновников, а не в эффективности их работы в долгосрочной перспективе» (Чирикова, 2010, с. 267). Иначе говоря,

потребность в переходе на инновационный путь развития российской экономики имеется, однако субъекты, способные в реальности трансформировать потребность в спрос на инновации, фактически отсутствуют или ориентированы не на кропотливое приращение «экономического пирога», а на его активное перераспределение посредством поиска политической ренты. Все это способствует снижению эффективности созданных в российской экономике институтов развития.

### **Литература**

- Гаврилова Н. М.* Технопарки в мире и в России // ЭКО. 2012. № 10. С. 78–85.
- Галабурда Н. К.* Инновации, поиск ренты и эффективность постсоциалистической трансформации // Научные труды ДонНТУ. 2011. Вып. 40-1. С. 119–125.
- Дарден К.* Целостность коррумпированных государств: взяточничество как неформальный институт управления // Прогнозис. 2009. № 2 (18). С. 109–135. <https://doi.org/10.1177/0032329207312183>.
- Каретин А. Н.* Изучение инновационного спроса как инструмент маркетинга инноваций на примере деятельности Кузбасского технопарка // ЭКО. 2010. № 5. С. 49–58.
- Клепач А.* О трансформации и модернизации экономических институтов России // Куда пришла Россия?.. Итоги социетальной трансформации. М.: Московская высшая школа социальных и экономических наук, 2003. С. 75–86.
- Корнаи Я.* Юридические обязательства, проблема их соблюдения и мягкие бюджетные ограничения // Вопросы экономики. 1998. № 9. С. 33–46.
- Курбатова М. В., Саблин К. С.* Институты развития и квазиинституты развития в российской экономике // Terra Economicus. 2012. Т. 10, № 3. С. 22–38.
- Лебре Э.* Стартапы. Чему мы еще можем поучиться у Кремниевой долины. М.: Корпоративные издания, 2010. 216 с.
- Левин С. Н., Курбатова М. В.* Сетевые взаимосвязи российского бизнеса: деловая коррупция и органический институт реальной модели институциональной организации российской экономики // Journal of Institutional Studies. 2011. Т. 3, № 2. С. 39–58.
- Левин С. Н.* Политико-бюрократический рынок в современной России // Научные труды ДонНТУ. 2012. Вып. 41. С. 96–100.
- Мерцалова А.* Технопаркам в Татарстане, Мордовии и Кузбассе не хватает денег // Известия. 2011. 19 июня.
- Норт Д.* Понимание процесса экономических изменений. М.: Издательский дом ВШЭ, 2010. 256 с.
- Нуреев Р. М.* Теория общественного выбора. М.: Издательский дом ВШЭ, 2005. 531 с.
- Общественно-договорные механизмы формирования социально-экономических моделей рыночной экономики. Кемерово: Кузбассвузиздат, 2005. 358 с.
- Олейник А. Н.* Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2000. 416 с.
- Полтерович В. М.* Общество перманентного перераспределения: роль реформ // Общественные науки и современность. 2005. № 5. С. 5–16.
- Полтерович В. М.* Проблема формирования национальной инновационной системы // Экономика и математические методы. 2009. № 2. С. 3–18.
- Радаев В. В.* Коррупция и формирование российских рынков: отношения чиновников и предпринимателей // Мир России. 1998. № 3. С. 57–90.
- Райнерт Э. С.* Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2011. 384 с.
- Саблин К. С.* Взаимодействие субъектов политико-бюрократического рынка в процессе формирования институтов развития: дис. ... канд. экон. наук. Кемерово, 2011.
- Саблин К. С.* Специфика «институтов развития» в некоторых сибирских регионах // Вестник Кемеровского государственного университета. 2014. № 3-3. С. 251–256.

Сибиряки выделяют миллиарды на технопарк // CNEWS. 18.08.2006. <http://www.cnews.ru/news/top/index.shtml?2006/08/18/208924> (дата обращения: 16.02.2019).

Сытин С. Российская бюрократия и государственная политика // Свободная мысль. 2010. № 3. С. 171–185.

Хелпман Э. Загадка экономического роста. М.: Институт Гайдара, 2011. 240 с.

Чирикова А. Е. Региональные элиты России. М.: Аспект Пресс, 2010. 271 с.

Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс, 1982. 455 с.

Яковлев А. А. Агенты модернизации. М.: Издательский дом ВШЭ, 2006. 426 с.

Aubert J.-E. Promoting Innovation In Developing Countries: A Conceptual Framework. Washington DC: World Bank Institute, 2004. 38 p.

Baumol W. Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98, no. 5. P. 893–920. <https://doi.org/10.1086/261712>.

Castilla E. J., Hwang H., Granovetter E., Granovetter M. Social Networks in Silicon Valley // The Silicon Valley Edge: A Habitat for Innovation and Entrepreneurship. Stanford: Stanford University Press, 2000. P. 218–247.

Davis L., North D. Institutional Change and American Economic Growth: A First Step Towards a Theory of Institutional Innovation // The Journal of Economic History. 1970. Vol. 30, no. 1. P. 131–149.

Fischer P. Rent-Seeking, Institutions and Reforms in Africa: Theory and Empirical Evidence for Tanzania. Konstanz: University of Konstanz, 2004. 696 p.

Krueger A. The Political Economy of the Rent-Seeking Society // American Economic Review. 1974. Vol. 64, no. 3. P. 291–303.

North D. Economic Performance Through Time // The American Economic Review. 1994. Vol. 84, no. 3. P. 359–368.

Sablin K. S. Features of Formation of “Developmental Institutions” in Russia: A Case of the Siberian Regions // Economy of Region. 2014. No. 1. P. 165–174. <https://doi.org/10.17059/2014-1-15>.

Thompson V. Bureaucracy and Innovation // Administrative Science Quarterly. 1965. Vol. 10, no. 1. P. 1–20.

Tullock G. The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft // Western Economic Journal. 1967. Vol. 5, iss. 3. P. 224–232.

Wedeman A. Looters, Rent-Scrapers, and Dividend Collectors: Corruption and Growth in Zaire, South Korea, and the Philippines // The Journal of Developing Areas. 1997. Vol. 31, no. 4. P. 457–478.

**Кирилл Сергеевич Саблин** — канд. экон. наук, доцент; [sablin\\_ks@mail.ru](mailto:sablin_ks@mail.ru)

**Статья поступила в редакцию:** 25 февраля 2019 г.;

**рекомендована в печать:** 25 июня 2019 г.

**Для цитирования:** Саблин К. С. Институты развития в российской экономике: поиск шумпетерианских инноваций или политической ренты? // Политическая экспертиза: ПОЛИТЭКС. 2019. Т. 15, № 3. С. 367–382. <https://doi.org/10.21638/11701/spbu23.2019.303>

## **DEVELOPMENTAL INSTITUTIONS IN THE RUSSIAN ECONOMY: SEEKING FOR SCHUMPETERIAN INNOVATIONS OR POLITICAL RENT?**

**Kirill S. Sablin**

Kemerovo State University,  
6, ul. Krasnaya, Kemerovo, 650043, Russia; [sablin\\_ks@mail.ru](mailto:sablin_ks@mail.ru)

The article is devoted to revealing the role of developmental institutions for the innovative development of the Russian economy. It is noted that developmental institutions as organizational and economic structures are created in a certain institutional environment. The institutional environment predetermines a set of opportunities that make more profitable rent-seeking

behaviour to find official privileges and benefits, but in other cases it is more profitable to realize productive activity leading to the extraction of innovative rent. The political and administrative market is a platform where the subjects of developmental institutions formation in the Russian economy interact. It is a hybrid of a classical political market as a way of making collective decisions on financing and producing public goods, and administrative market embedded in the structures of state authorities, which is the way to allocate resources through the use of status positions of specific groups of special interests within a formally unified power vertical. The result of the bargaining of interests in the Russian economy is not only developmental institutions that contribute to the generation of Schumpeterian innovations but also quasi-developmental institutions. Quasi-developmental institutions are developmental institutions with the formal function of transaction costs reducing for Schumpeterian innovators, but in fact used as a tool for allocating resources in the interest of political rent extraction. It is noted that the need for the Russian economy transition to the innovative path of development has been formed but the actors who are able to transform the need for innovation into demand are virtually absent, or they are not focused on a painstaking increment of the «economic pie» but on its active redistribution (rent-seeking).

**Keywords:** developmental institutions, Schumpeterian innovations, political rent, political-administrative market.

## References

- Aubert J.-E. *Promoting Innovation in Developing Countries: A Conceptual Framework*. Washington, DC, World Bank Institute, 2004. 38 p.
- Baumol W. Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. *Journal of Political Economy*, 1990, vol. 98, no. 5, pp. 893–920. <https://doi.org/10.1086/261712>.
- Castilla E. J., Hwang H., Granovetter E., Granovetter M. *Social Networks in Silicon Valley. The Silicon Valley Edge: A Habitat for Innovation and Entrepreneurship*. Stanford, Stanford University Press, 2000, pp. 218–247.
- Chirikova A. Ye. *Regional Elites of Russia*. Moscow, Aspekt Press Publ., 2010. 271 p. (In Russian)
- Darden K. Integrity of Corrupt States: Graft as an Informal State Institution. *Prognosis*, 2009, no. 2 (18), pp. 109–135. <https://doi.org/10.1177/0032329207312183>. (In Russian)
- Davis L., North D. Institutional Change and American Economic Growth: A First Step Towards a Theory of Institutional Innovation. *The Journal of Economic History*, 1970, vol. 30, no. 1, pp. 131–149.
- Fischer P. *Rent-Seeking, Institutions and Reforms in Africa: Theory and Empirical Evidence for Tanzania*. Konstanz, University of Konstanz, 2004. 696 p.
- Galaburda N. K. Innovations, Rent-Seeking and the Effectiveness of Post-Socialist Transformation. *Nauchnye trudy DonNTU*, 2011, vol. 40-1, pp. 119–125. (In Russian)
- Gavrilova N. M. Technoparks in the World and in Russia. *EKO*, 2012, no. 10, pp. 78–85. (In Russian)
- Helpman E. *Mystery of Economic Growth*. Moscow, Institut Gaidara Publ., 2011. 240 p. (In Russian)
- Karetin A. N. Study of Innovative Demand as a Tool for Marketing Innovations on the Example of the Activity of the Kuzbass Technopark. *EKO*, 2010, no. 5, pp. 49–58. (In Russian)
- Klepach A. On the Transformation and Modernization of Economic Institutions in Russia. *Kuda prishla Rossiia?.. Itogi sotsial'noi transformatsii*. Moscow, Moskovskaia vysshaia shkola sotsial'nykh i ekonomicheskikh nauk Publ., 2003, pp. 75–86. (In Russian)
- Kornai J. Legal Obligations, Problem of their Following and Soft Budget Constraints. *Voprosy ekonomiki*, 1998, no. 9, pp. 33–46. (In Russian)
- Krueger A. The Political Economy of the Rent-Seeking Society. *American Economic Review*, 1974, vol. 64, no. 3, pp. 291–303.
- Kurbatova M. V., Sablin K. S. Developmental Institutions and Quasi Developmental Institutions in the Russian Economy. *Terra Economicus*, 2012, vol. 10, no. 3, pp. 22–38. (In Russian)

- Lebre E. Startups. *What Else Can We Learn from Silicon Valley*. Moscow, Korporativnye izdaniia Publ., 2010. 216 p. (In Russian)
- Levin S. N., Kurbatova M. V. Network Relationships of the Russian Business: Business Corruption and the Organic Institute of the Real Model of the Institutional Organization of the Russian Economy. *Journal of Institutional Studies*, 2011, vol. 3, no. 2, pp. 39–58. (In Russian)
- Levin S. N. Political-Bureaucratic Market in Modern Russia. *Nauchnye trudy DonNTU*, 2012, vol. 41, pp. 96–100. (In Russian)
- Mertsalova A. Technoparks in Tatarstan, Mordovia and Kuzbass do not have Enough Money. *Gazeta "Izvestiia"*, 2011, June 19. (In Russian)
- North D. Economic Performance Through Time. *The American Economic Review*, 1994, vol. 84, no. 3, pp. 359–368.
- North D. *Understanding the Process of Economic Changes*. Moscow, Izdatel'skii dom Vysshei shkoly ekonomiki Publ., 2010. 256 p. (In Russian)
- Nureev R. M. *The Theory of Public Choice*. Moscow, Izdatel'skii dom Vysshei shkoly ekonomiki Publ., 2005. 531 p. (In Russian)
- Oleinik A. N. *Institutional Economics*. Moscow, INFRA-M Publ., 2000. 416 p. (In Russian)
- Polterovich V. M. The Problem of Forming of National Innovation System. *Ekonomika i matematicheskie metody*, 2009, no. 2, pp. 3–18. (In Russian)
- Polterovich V. M. The Society of Permanent Redistribution: the Role of Reforms. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, 2005, no. 5, pp. 5–16. (In Russian)
- Radaev V. V. Corruption and the Formation of Russian Markets: Relationships of Officials and Entrepreneurs. *Mir Rossii*, 1998, no. 3, pp. 57–90. (In Russian)
- Reinert E. S. *How Rich Countries Became Rich, and Why Poor Countries Remain Poor*. Moscow, Izdatel'skii dom Vysshei shkoly ekonomiki Publ., 2011. 384 p. (In Russian)
- Sablin K. S. "Developmental Institutions" Specificity in Some Siberian Regions. *Vestnik Kemerovskogo gosudarstvennogo universiteta*. 2014, no. 3-3, pp. 251–256. (In Russian)
- Sablin K. S. Features of Formation of "Developmental Institutions" in Russia: A Case of the Siberian Regions. *Economy of Region*. 2014, no. 1, pp. 165–174. <https://doi.org/10.17059/2014-1-15>.
- Sablin K. S. *Interplay of the Subjects of Political-Bureaucratic Market in the Process of Developmental Institutions Formation*: PhD Thesis in economic sciences. Kemerovo, 2011. (In Russian)
- Schumpeter J. *Theory of Economic Development. A Study of Entrepreneurial Profit, Capital, Credit, Interest, and Business Cycle*. Moscow, Progress Publ., 1982. 455 p. (In Russian)
- Siberians Allocate Billions for Technopark. *CNEWS*. 18.08.2006. Available at: <http://www.cnews.ru/news/top/index.shtml?2006/08/18/208924> (accessed: 16.02.2019). (In Russian)
- Social-Contractual Mechanisms for the Formation of Social-Economic Models of Market Economy*. Kemerovo, Kuzbassvuzizdat Publ., 2005. 358 p. (In Russian)
- Sytin S. Russian Bureaucracy and State Policy. *Svobodnaia mysl'*, 2010, no. 3, pp. 171–185. (In Russian)
- Thompson V. Bureaucracy and Innovation. *Administrative Science Quarterly*, 1965, vol. 10, no. 1, pp. 1–20.
- Tullock G. The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft. *Western Economic Journal*, 1967, vol. 5, iss. 3, pp. 224–232.
- Wedeman A. Looters, Rent-Scrapers, and Dividend Collectors: Corruption and Growth in Zaire, South Korea, and the Philippines. *The Journal of Developing Areas*, 1997, vol. 31, no. 4, pp. 457–478.
- Yakovlev A. A. *Agents of Modernization*. Moscow, Izdatel'skii dom Vysshei shkoly ekonomiki Publ., 2006. 426 p. (In Russian)

**Received:** February 25, 2019

**Accepted:** June 25, 2019

**For citation:** Sablin K. S. Developmental Institutions in the Russian Economy: Seeking for Schumpeterian Innovations or Political Rent? *Political Expertise: POLITEX*, 2019, vol. 15, no. 3, pp. 367–382. <https://doi.org/10.21638/11701/spbu23.2019.303> (In Russian)