

РОЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ В ФОРМИРОВАНИИ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ*

САБЛИН КИРИЛЛ СЕРГЕЕВИЧ,

*старший преподаватель кафедры экономической теории,
Кемеровский государственный университет,
e-mail: Sablin_ks@mail.ru*

Статья посвящена раскрытию значения институциональной среды в формировании институтов развития. В зависимости от ее типа могут быть созданы разнокачественные институты развития, позволяющие извлекать как инновационную, так и политическую ренту разными типами предпринимателей, и статусную ренту чиновниками.

Ключевые слова: институциональная среда; институты развития; инновационная и политическая рента; рентоориентированное поведение.

The paper is devoted to the institutional environment meaning disclosure in developmental institutions formation. According to the type of institutional environment developmental institutions with different quality could be formed. These developmental institutions provide opportunities for entrepreneurs to seek and extract innovative or political rent, and officials use these structures for status rent extraction.

Keywords: institutional environment; developmental institutions; innovative and political rent; rent-seeking behavior.

Коды классификатора JEL: O43.

Экстенсивная эксплуатация невозобновляемых природных ресурсов и широкое извлечение сырьевой ренты угрожает национальной безопасности России, т.к. может привести к окончательному закреплению за ней статуса сырьевого придатка уже не только индустриально развитых стран Запада, но и быстроразвивающихся экономик Азиатско-Тихоокеанского региона. Модернизация экономики и переход к инновационной модели развития становятся для страны безальтернативными, поскольку основным источником экономического развития в настоящее время являются инновации, позволяющие обеспечить устойчивость национальной экономики по отношению к колебаниям конъюнктуры мировых рынков товаров, услуг и сырья. В связи с этим, активизация процесса генерирования и использования инноваций становится важнейшей целью экономической политики государства. В интересах достижения данной цели в разных странах, в том числе и в России, разрабатываются и реализуются институциональные проекты, направленные на стимулирование нововведений и модернизацию экономики. Одно из центральных мест среди них занимает формирование институтов развития.

Институты развития являются организационно-экономическими структурами, 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 человеческий капитал, а также посредством создания новых технологий и содействия повышению конкурентоспособности бизнеса.

Особое значение в процессе создания институтов развития играет институциональная среда, которая определяет дальнейшие направления их функционирования. Институциональная среда представляет собой совокупность базовых политических, социальных и юридических правил, регулирующих деятельность экономических субъектов (Davis and North 1970, 133). Как замечает Д. Норт, «институциональная среда предопределяет набор возможностей, кото-

* Работа выполнена при поддержке РФГФ (грант № 12-32-01234-а2).

рые в одних условиях делают более прибыльной (экономически выгодной) перераспределительную активность, а в других — производительную деятельность» (North 1998, 17).

В этой связи, **цель** данной статьи заключается в выявлении значения институциональной среды, в которой происходит формирование институтов развития и которая способна создать предпосылки для их трансформации в неэффективные институты развития.

ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ: ТРАКТОВКИ, ПАРАМЕТРЫ И ФУНКЦИИ

На наш взгляд, изучая процесс формирования институтов развития, необходимо учитывать две их трактовки — **узкую** и **широкую**. В широком смысле институты развития являются элементом институциональной среды национальной экономики, которые ее трансформируют и дают возможность извлечь инновационную ренту «шумпетерианским» предпринимателям, которая «недостижима в старой институциональной структуре» (Horn 1997, 6). В то же время, в узкой трактовке они предстают как элементы институциональной инфраструктуры, поддерживающей генерирование производительных нововведений (например, технопарки, венчурные фонды, инкубаторы бизнеса). В данном случае их можно рассматривать как инновационный «продукт», полученный в результате взаимодействия государства развития и предпринимателей, назначением которого является минимизация трансакционных издержек в процессе генерирования производительных инноваций. Иначе говоря, институты развития предоставляют услуги по снижению трансакционных издержек (например, предотвращение оппортунистического поведения партнеров по инновационному бизнесу), возникающих на всех стадиях коммерциализации новых товаров, услуг, технологий. В этом смысле, узкая трактовка институтов развития совпадает с определением института О. Уильямсона, рассматривающего его как «структуру, главной целью и результатом функционирования которой является минимизация трансакционных издержек» (Уильямсон 1996, 690).

Институты развития, таким образом, предстают одновременно элементом и институциональной среды, и институциональной инфраструктуры. Однако мы придерживаемся узкой трактовки институтов развития, учитывая при этом ключевое значение институционального, политического и историко-культурного контекста, в рамках которого происходит их формирование. Иными словами, данные структуры оказываются изначально «укорененными» в существующий набор формальных правил и неформальных норм, которые определяют структуру стимулов, прямо влияющих на выбор вариантов дальнейшего взаимодействия субъектов с целью развития экономики.

На наш взгляд, институты развития отличаются от других форм государственной поддержки (например, государственных целевых программ, налоговых льгот и преференций и др.) по следующим параметрам:

- целью данных структур является снижение издержек инновационной деятельности частных предприятий (например, поиск необходимой информации, проведение маркетинговых исследований, предотвращение оппортунистического поведения партнеров по инновационному бизнесу);
- деятельность институтов развития состоит в перераспределении ресурсов (финансы, кадры, информация) в пользу предприятий, проявляющих признаки инновационной активности;
- наличие в институтах развития постоянно действующего экспертного совета (комиссии), который занимается отбором и продвижением инновационных проектов.

Необходимость в данных структурах возникает при замедлении роста, базирующегося на традиционной структуре экономики, и усилении конкурентного давления внешней среды. При этом формирование институтов развития происходит, как правило, в рамках государственно-частного партнерства¹, что позволяет распределить риски их создания между частнопредпринимательским сектором и государством. Первый берет на себя инвестиционные и маркетинговые риски, т.е. те риски, которыми он может эффективно управлять, в то время как государство отвечает за политические и административные риски. Более того, оно формирует положительные стимулы у частных предпринимателей посредством создания соответствующих институциональных условий, поощряя производительные инвестиции. Данные стимулы могут иметь как денежную основу, например получение инновационной ренты, так и не имеющие

¹ Государственно-частное партнерство представляет собой форму взаимодействия власти и бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в разных сферах деятельности — от развития стратегических отраслей до предоставления общественных услуг в масштабах всей страны или отдельных территорий (Дерябина 2008).

четкой денежной оценки, состоящей в открытии доступа к важной информации для предпринимателей, или их вовлечение в локальные социальные связи, как формализованные, так и неформальные, дающие определенные преимущества в процессе создания институтов развития экономики (Oliver 1993, 279).

Как показывает зарубежный опыт, успешными оказываются институты развития, в которых: (1) доля государства в финансировании институтов развития не превышает 40–50%; (2) существует прозрачная схема управления данными институтами; (3) государство играет роль субъекта, дающего первоначальный импульс для дальнейшего развития. При их создании ключевое значение имеет эффективное взаимодействие государственных органов власти, ответственных за инновационную политику, с крупными фирмами из частнопредпринимательского сектора, заинтересованными в генерировании инноваций, которое состоит в реализации общественно значимых интересов в рамках модернизационного проекта (Яковлев 2006, 388–409)².

Важно отметить, что существует опасность «провала» данных структур, состоящая в их негибкости в изменяющихся условиях, отсутствии четкой комплексной стратегии дальнейшего развития, отсутствии доверия со стороны частного бизнеса, опасности «отторжения» в рамках старой институциональной среды или сопротивления существующей институциональной среды, вытеснении частного бизнеса из инвестиционного процесса или риска завышения издержек создания институтов развития. Одной из причин «провала» также может стать значительная концентрация финансовых ресурсов, привлекаемых в процессе их создания, которая создает опасность извлечения политической и статусной ренты экономическими субъектами в ущерб получения инновационной ренты (Яковлев 2004, 47–50). Извлечение политической ренты, как правило, приводит к снижению степени эффективности внедрения институциональных нововведений, к которым мы относим институты развития.

Таким образом, существует взаимозависимость между субъектами, характером институциональной среды, в рамках которой они взаимодействуют, и создаваемыми ими институтами развития, способными трансформировать институциональную среду. С другой стороны, институциональная среда изначально определяет тот или иной вариант создания институтов развития, которые способствуют извлечению инновационной или политической ренты, а субъекты могут изменить «правила игры» по формированию институтов развития (см. рис. 1).

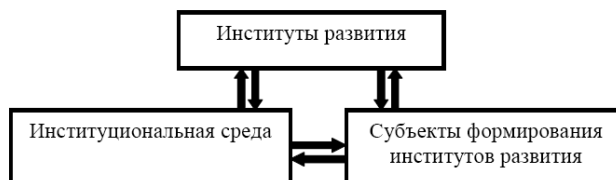


Рис. 1. Взаимозависимость институциональной среды, институтов развития и субъектов, участвующих в их формировании

Выступая в качестве организационно-экономических структур, являющихся элементами институциональной инфраструктуры, институты развития составляют две большие группы: финансовые и нефинансовые институты развития. К нефинансовым институтам развития относят особые экономические зоны, технопарки и инкубаторы бизнеса. Финансовые институты развития включают в себя инвестиционные фонды, гарантийно-залоговые фонды и венчурные фонды.

Отметим, что общими функциями институтов развития являются: (1) поддержка и реализация проектов развития; (2) обеспечение доступности финансирования инновационно активных фирм; (3) информационные и консультационные функции.

Исходя из деления институтов развития на финансовые и нефинансовые, стимулирование инноваций происходит в двух направлениях:

- со стороны генерирования инноваций посредством создания особых экономических зон, технопарков и «бизнес-инкубаторов»;
- со стороны финансирования инноваций, т.е. развития инфраструктуры венчурного финансирования и создания фондов прямых инвестиций, гарантийных фондов, венчурных фондов.

² См.: Принуждение к инновациям: стратегия для России / Сб. статей и материалов / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: ЦИПО, 2009.

Представляется, что данные структуры являются комплементарными и решают взаимосвязанные задачи. При этом финансовые и нефинансовые институты развития не просто взаимодополняют, а «усиливают» друг друга, повышая шансы реализации проектов развития с максимально возможным положительным эффектом, состоящим в получении инновационной ренты «шумпетерианскими» предпринимателями. Рассмотрим особые функции нефинансовых и финансовых институтов развития в условиях разнокачественной институциональной среды.

ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ В РАЗНОКАЧЕСТВЕННОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЕ

Нефинансовые институты развития выступают как элементы инновационной инфраструктуры, способствующей созданию и развитию фирм, проявляющих интерес к «шумпетерианским» нововведениям. Например, инкубаторы бизнеса создают благоприятные условия для предпринимателей на начальном этапе («посевные предприятия»), технопарки развивают инновационно активные фирмы на этапе «старт-ап» («начало деятельности»), а особые экономические зоны формируют институциональные условия для повышения их конкурентоспособности посредством масштабирования «шумпетерианских» инноваций.

В условиях институциональной среды, поощряющей генерирование «шумпетерианских» инноваций, «бизнес-инкубаторы» представляют собой объекты институциональной инфраструктуры, специализирующиеся на создании благоприятных условий для возникновения и эффективной деятельности малых инновационных (венчурных) фирм, которые реализуют оригинальные научно-технические идеи, посредством предоставления материальных, консультационных и информационных услуг широкому кругу «шумпетерианских» предпринимателей. При этом наибольшую пользу для них в инкубаторе бизнеса приносит снижение издержек на управленческий аппарат и аренду помещения.

«Бизнес-инкубаторы», которые «встроены» в институциональную среду, стимулирующую создание «рентоориентированных» инноваций, могут стать источником извлечения политической ренты, например посредством льготной и/или безвозмездной аренды недвижимости и офисных помещений на срок, превышающий нормативные условия. В этом смысле, «бизнес-инкубаторы» выступают в качестве особых «центров патернализма», предоставляющих услуги, например по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета, правовой защиты, повышения квалификации и обучения, только «своим» предпринимателям, которые вовлечены в узкие неформальные связи, позволяющие в полной мере использовать данные привилегии (Goldberg 2006, 33).

Технопарки представляют собой организационно-экономические структуры с инженерной и социальной инфраструктурой, включающей в себя дороги, коммуникации, здания для размещения инновационно активных фирм, а также предоставляющие государственные привилегии и субсидии, способствующие процессу масштабирования производительных инноваций. Воздействие разнокачественной институциональной среды на данные институты развития является схожим, как и в случае с инкубаторами бизнеса, только оно реализуется в больших масштабах. Соответственно, возрастает объем политической ренты, извлекаемой «рентоориентированными» предпринимателями, и статусной ренты, которую получают чиновники от оказания определенных услуг «своим» предпринимателям в рамках функционирования технопарков.

Важнейшими институтами развития являются особые экономические зоны, которые представляют собой объекты инновационной инфраструктуры, дающие определенные государственные привилегии фирмам-резидентам. В рамках производительной институциональной среды целью особых экономических зон является формирование условий для активного развития инновационного бизнеса, включая доступ к финансовым ресурсам и кадровым ресурсам, благоприятный режим ведения предпринимательской деятельности, развитую сеть услуг — консалтинговых, маркетинговых, юридических, бухгалтерских. Иными словами, особые экономические зоны представляют собой среду для научных исследований и инновационного предпринимательства, которые выступают в качестве «площадок» для коммерциализации новых товаров, услуг и технологий.

В условиях институциональной среды, в которой преобладают субъекты с «рентоориентированным» поведением, особые экономические зоны трансформируются в своеобразные «внутренние оффшоры» с налоговыми и таможенными привилегиями, которыми пользуются резиденты особых экономических зон (Gianella and Tompson 2007, 27). При этом, чтобы получить

статус резидента, дающий возможность в полной мере использовать данные привилегии, «рентоориентированные» предприниматели активно инвестируют ресурсы в неформальные связи с чиновниками, которые обладают правом производить отбор потенциальных резидентов, распоряжаться земельными участками и сопровождать инвестиционные проекты. Более того, чиновники имеют возможность контролировать потоки финансовых ресурсов, привлекаемых для создания инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры. В итоге, изначальная цель особых экономических зон, состоящая в экономическом и социальном развитии региона посредством реализации общественно значимых интересов, «перерождается» в совокупность частных интересов «рентоориентированных» предпринимателей и «хищнических» чиновников, ищущих политическую и статусную ренту.

В условиях институциональной среды, стимулирующей генерирование «шумпетерианских» инноваций, целью **венчурных фондов, создаваемых, как правило, при содействии государства**, является финансирование малых инновационных фирм в научно-технической сфере. При этом их особыми функциями выступают: (1) совершенствование связи науки, образования и инновационного бизнеса; (2) поощрение спроса на новые технологии и инновации; (3) совершенствование институциональной инфраструктуры национальной экономики.

В целом, венчурные фонды представляют собой элемент институциональной инфраструктуры, а венчурное инвестирование является вложением финансовых средств в новые высокотехнологичные фирмы для обеспечения их становления, роста и развития с целью получения прибыли в случае успешной реализации инновационных проектов.

В условиях перераспределительной институциональной среды существует возможность того, что средства венчурных фондов будут вложены не в развивающиеся малые инновационные предприятия, а в уже зрелые фирмы с минимальными рисками деятельности (Киндзерский 2010). При этом поиск и извлечение политической и статусной ренты представляются наиболее вероятными, поскольку венчурные фонды выступают в качестве объектов постоянного политического «патронажа» со стороны чиновников, которые, как правило, не обладают соответствующими знаниями и квалификацией, необходимыми для эффективного вложения венчурных инвестиций на стадии коммерциализации «шумпетерианских» инноваций.

Инвестиционные фонды также являются финансовыми институтами развития и представляют собой организационно-экономические структуры, деятельность которых направлена на реализацию проектов в рамках частно-государственного партнерства посредством инвестиций в социальную и инженерную инфраструктуру. Предоставление государственной поддержки может осуществляться в следующих формах: (1) софинансирование инвестиционных проектов; (2) направление средств в уставные капиталы юридических лиц, например, вновь создаваемых малых инновационных фирм; (3) предоставление государственных гарантий под инвестиционные проекты тем коммерческим организациям, которые в них участвуют.

Представляется, что в зависимости от институциональной среды, в которую оказывается «встроен» тот или иной инвестиционный фонд, формы государственной поддержки могут быть направлены как на поддержку «шумпетерианских» фирм, реализующих инвестиционные проекты с положительными внешними эффектами, так и «рентоориентированных» предпринимателей, которые стремятся получить государственные привилегии в целях реализации своих личных интересов. При этом чиновники имеют широкие возможности для извлечения статусной ренты посредством регулирования финансовых потоков и максимизации бюджетных ассигнований, предусмотренных для реализации инвестиционных проектов. Так, например, бюджетные средства, выделяемые инвестиционным фондом в целях развития инновационных фирм, могут быть распределены чиновниками в пользу «своих» компаний, руководителями которых являются «рентоориентированные» предприниматели, использующие личные неформальные связи в целях максимизации частной выгоды в краткосрочном периоде.

Софинансирование инвестиционных проектов также может являться «площадкой» для поиска и извлечения политической и статусной ренты, при этом оппортунистическое поведение может быть присуще как предпринимателям, так и чиновникам. Предполагается, что государственные менеджеры проводят детальное изучение каждой заявки инноваторов, в ходе которого они определяют вероятность реализации проектов, потребность в инвестициях и частные выгоды. С одной стороны, используя формальные процедуры отбора инвестиционных проектов, «рентоориентированные» предприниматели, получив бюджетные средства вследствие низкой квалификации чиновников, могут их израсходовать на достижение своих частных целей. С другой стороны, государственные менеджеры могут преднамеренно отобрать инвестиционные проекты, представленные «рентоориентированными» предпринимателями, которые

требуют максимального вложения государственных средств. Таким образом, они могут извлечь статусную ренту посредством «раздувания» объема средств государственного бюджета, предусмотренных для финансирования отобранных («своих») проектов, а «рентоориентированные» предприниматели — политическую ренту, используя бюджетные средства в личных интересах.

Гарантийно-залоговые фонды, выступая в качестве элемента институциональной инфраструктуры, являются инструментом поддержки субъектов малого предпринимательства. Их средства формируются за счет бюджетных ассигнований, и используются в целях расширения объема кредитования малых инновационно активных фирм.

В условиях производительной институциональной среды реализация гарантийно-залоговых механизмов осуществляется за счет предоставления субсидий субъектам малого предпринимательства на оплату стоимости договоров гарантии (поручительства) по банковским кредитам в случае отсутствия у них достаточного собственного обеспечения. При этом, целью использования привлекаемых кредитных средств должно быть осуществление проектов расширения производства, приобретения и модернизации основных средств, внедрения новых технологий, инновационной деятельности. Отметим, что клиентами гарантийно-залоговых фондов не могут стать субъекты малого предпринимательства, занимающиеся производством и торговлей подакцизными товарами, деятельностью ломбардов, торговлей ювелирными изделиями, игорным бизнесом, предоставлением финансовых услуг, в том числе операциями с ценными бумагами, страхованием, риэлтерской деятельностью.

Основными преимуществами работы с гарантийно-залоговыми фондами в условиях производительной институциональной среды для предпринимателей являются: (1) возможность получения кредита при отсутствии собственного достаточного обеспечения; (2) простота схемы получения поручительства, т.к. не требуется специального предварительного обращения в фонд за получением поручительства; (3) отсутствие необходимости сбора документов для гарантийного фонда — документы в фонд представляются банком, при этом предприниматель подписывает только совместную с банком заявку на предоставление поручительства фонда и договор поручительства.

Представляется, что в условиях среды, поощряющей перераспределительную активность, государственные субсидии на оплату стоимости договоров и гарантии по банковским кредитам могут получить предприниматели, деятельность которых связана не с реализацией «шумпетерианских» нововведений, а с осуществлением «рентоориентированных» инноваций посредством поиска новых комбинаций официальных привилегий и гарантий, позволяющих с относительно меньшими издержками преодолевать формальные процедуры и регламенты получения государственных субсидий.

Иными словами, «простота» схемы получения поручительства в гарантийно-залоговом фонде может быть трансформирована чиновниками в сложный комплекс сильно формализованных бюрократических правил и процедур с целью получения ими статусной ренты с одной стороны, и предоставления политической ренты «рентоориентированным» предпринимателям с другой. Более того, предприниматели, деятельность которых никак не связана с генерированием «шумпетерианских» инноваций и не сопряжена в этом смысле с высокими рисками, например производство и торговля подакцизными товарами, могут, используя формализованные и неформальные связи с чиновниками, получить государственные субсидии.

Зарубежный опыт показывает примеры формирования институтов развития в разнокачественной институциональной среде, и определяет условия, при которых возможен успешный вариант их создания. Рассмотрим некоторые из них.

ОПЫТ СОЗДАНИЯ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ (НЕКОТОРЫЕ ПРИМЕРЫ)

Успешные образцы венчурных фондов, созданных с участием государства, представлены двумя примерами. Первый образец представлен странами **восточноазиатской модели**, в которых поддержка государства в сфере развития частной венчурной индустрии сыграла определяющую роль, и была основана на плотных неформальных связях венчурных предпринимателей с чиновниками, а второй — **финской моделью**, характеризующейся прозрачностью процесса создания инфраструктуры венчурного финансирования инновационных проектов. В обоих случаях чиновники действовали в условиях производительной институциональной

среды, ориентирующей их на достижение общественно значимой выгоды, используя, однако, как формализованные, так и неформальные связи с предпринимателями.

Противоположный пример демонстрирует **Индия**, в которой существующая институциональная среда способствовала созданию «неблагожелательного» и «нейтрального» бюрократического аппарата, чиновники которого в полной мере реализовали свои частные интересы в процессе создания венчурной индустрии посредством распределения значительных финансовых ресурсов в свою пользу. Как заметил А. Лефтвич, «сильный «рентоориентированный» бюрократический аппарат, используя общую слабость индийского государства, наступившую вследствие активных действий групп специальных интересов, смог установить плотный контроль над потоками финансовых ресурсов, предназначенных для венчурных фондов, и осуществить личные интересы отдельных чиновников» (*Leftwich 1994, 375*).

Другой пример, негативный по отношению к успешным образцам, представляет собой **Фонд Чили**, являющийся организацией, которая одновременно осуществляет поддержку проектной деятельности, способствует внедрению новых технологий и служит фондом стартового капитала для новых венчурных фирм. Общественные выгоды от деятельности Фонда Чили превышают частные, вследствие демонстрационного эффекта новых малых и средних предприятий, а также эффекта «перетекания» знаний (эффект *spillover*). Однако сам Фонд является «достаточно непрозрачной организацией, чиновники которой совершили немало ошибок, когда инвестировали ресурсы в технологии, оказавшиеся неудачными» (*Кузнецов 2002, 24–25*).

Представляется, что примеры **Индии** и **Чили** демонстрируют деятельность чиновников в условиях перераспределительной институциональной среды, стимулирующей «рентоискательство» и расточительное использование имеющихся ресурсов.

В целом, важно отметить, что **страны Восточной Азии** (Япония, Южная Корея, Тайвань), которые смогли создать эффективные институты развития, характеризовались необычным плотным переплетением патримониализма, централизации, коррупции и компетентных экономических бюрократов (технократов), что не помешало им успешно осуществить национальные модернизационные проекты (*Ho 1987, 241*).

На наш взгляд, подобное переплетение было «встроено» в производительную институциональную среду, поощрявшую вложение ресурсов из частного сектора в генерирование «шумпeteriaнских» нововведений и поиск инновационной ренты, а со стороны государства — в достижение общественно значимой пользы чиновниками.

Иной пример демонстрируют чиновники в **Индии**, которые оказались неспособны провести эффективные институциональные реформы, поскольку «укорененный партикуляризм» отдельных бюрократических аппаратов предопределил, во-первых, рассогласование интересов федерального центра и штатов вследствие выстраивания иерархии «корпоративных автономий» центральной бюрократии и бюрократических структур на уровне штатов, а, во-вторых, расточительную конкуренцию между чиновниками внутри бюрократических аппаратов за наиболее «доходные» места с точки зрения эксплуатации должностных полномочий и неформальных связей с отдельными предпринимателями, которые, в свою очередь, использовали их для «выбивания» привилегий (деформализация каналов взаимодействия была основана, например, на родственных связях, землячествах, связях сокурсников университетов и проч.) (*Herring 1999, 321–324*).

Неэффективность действий чиновников также отразилась в достаточно частом их перемещении с одной должности на другую, и, как следствие, было невозможно определить успех или провал какого-либо конкретного агентства или департамента, ответственного за создание тех или иных институтов развития. Перемещение с одной должностной позиции на другую нередко принимало форму покупки этих должностей чиновниками, что привело к образованию целого **рынка административных должностей**, однако доминирующим механизмом отбора соискателей все же явились формализованные испытания (*Wade 1985*).

Таким образом, институциональная среда, в которой действовали индийские чиновники, способствовала не столько достижению общественной пользы и созданию общих благоприятных условий для всех предпринимателей, сколько стимулировала укрепление взаимоотношений чиновников с отдельными («своими») предпринимателями посредством использования неформальных каналов, и активную покупку административных должностей внутри бюрократических аппаратов штатов (см. табл. 1).

Таблица 1

Сравнение восточноазиатского и индийского вариантов создания институтов развития

| Параметры сравнения | Восточноазиатский вариант | Индийский вариант |
|--|---|--|
| Доминирующий способ отбора соискателей в госаппарат | Формализованный (экзамены) | Формализованный (экзамены) |
| Доминирующий способ продвижения чиновников | Служебные заслуги и достоинства, профессионализм | Расточительная «конкуренция» и покупка должностей |
| Доминирующие связи чиновников с предпринимателями | Неформальные | Формализованные |
| Результат взаимодействия чиновников и предпринимателей | Эффективные институты развития | Неэффективные институты развития |
| Институты развития и максимизация выгоды | Максимизация общественно значимой выгоды | Максимизация частных выгод «хищнических» чиновников и «своих» предпринимателей |
| Институты развития и издержки их создания | Издержки несут «веберианские» бюрократы и «шумпетерианские» предприниматели | Издержки несет общество в целом |
| Тип институциональной среды | Производительный | Перераспределительный |

Составлено по: (Leftwich 1995, 400–427; Herring 1999, 306–335; Wade 1985, 467–497; Chang 1999, 182–200; Lundahl 1997, 36).

В целом, возможные идеальные варианты создания институтов развития в результате взаимодействия «веберианских» бюрократов и «хищнических» чиновников с разными типами предпринимателей в условиях разнокачественной институциональной среды указаны в табл. 2. Отметим, что чиновники могут целенаправленно менять «правила игры» по созданию институтов развития, формируя, таким образом, стимулы у предпринимателей и ориентируя их на поиск и извлечение инновационной или политической ренты.

Таблица 2

Возможные идеальные варианты создания институтов развития в экономике

| | «Шумпетерианские» предприниматели | «Рентоориентированные» предприниматели |
|--------------------------|--|---|
| «Веберианские» бюрократы | Формирование эффективных институтов развития | Преобразование неэффективных институтов развития/изменение стимулов «рентоориентированных» предпринимателей |
| «Хищнические» чиновники | Вырождение эффективных институтов развития/изменение стимулов «шумпетерианских» предпринимателей | Формирование неэффективных институтов развития |

Институты развития, как нефинансовые, так и финансовые, функционирующие в условиях производительной институциональной среды, позволяют получить инновационную ренту тем предпринимателям, которые занимаются коммерческой реализацией нововведений «шумпетерианского» типа. Важно отметить, что возникающий при этом эффект «перетекания» знаний от использования инноваций является максимальным и связан со значительными положительными внешними эффектами, «приводящими, в конечном счете, к увеличению размера общего экономического пирога» (Baumol, Litan and Schramm 2007, 93). Так, например, В. Нордхаус отмечает, что «предприниматели в среднем получают лишь 2,2% от общего объема инновационной ренты, извлекаемой в процессе успешной реализации проектов, в то время как ее львиная доля «перетекает» от предпринимателей к остальному обществу, в том числе — к конкурентам в виде знаний, необходимых для «открытия» новых комбинаций экономических ресурсов» (Nordhaus 2004, 22). В данном случае общественные выгоды будут больше частных выгод «шумпетерианских» предпринимателей.

С другой стороны, перераспределительная институциональная среда, стимулирующая реализацию «рентоориентированных» инноваций, предопределяет тот факт, что институты развития будут использованы в качестве инструмента извлечения политической ренты «рентоориентированными» предпринимателями, и статусной ренты «хищническими» чиновниками. В этом случае эффект «перетекания» знаний от использования «рентоориентированных»

нововведений будет минимальным и окажется сопряженным с отрицательными внешними эффектами, поскольку монопольное положение отдельных предпринимателей, полученное в результате создания искусственных барьеров, по своей природе является длительным и связано с тем, что общественные выгоды от подобных инноваций будут меньше частных выгод отдельных «рентоориентированных» предпринимателей, которые «стремятся присвоить кусок общего экономического «пирога» в независимости от того, растет ли его общий размер или нет» (Baumol 2002, 61) (см. табл. 3).

Таблица 3

Разнокачественная институциональная среда: субъекты и институты развития в экономике

| Исследуемые параметры | Институциональная среда | |
|--|---|--|
| Тип институциональной среды, стимулирующей инновации | Производительный | Перераспределительный |
| Доминирующий тип чиновников | «Веберианский» | «Хищнический» |
| Доминирующая форма дополнительного «дохода» чиновников | Неденежная | Денежная |
| Доминирующий тип предпринимателей | «Шумпетерианский» | «Рентоориентированный» |
| Доминирующий тип ренты, извлекаемой предпринимателями | Инновационная | Политическая |
| Характер использования ресурсов экономическими субъектами | Производительный | Перераспределительный |
| Доминирующие интересы экономических субъектов | Долговременные | Краткосрочные |
| Рыночная среда, в которой взаимодействуют экономические субъекты | Конкурентная | Монополизированная |
| Природа инноваций | Новая комбинация экономических ресурсов | Новая комбинация официальных привилегий |
| 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 |
| Соотношение частных и общественных выгод от внедрения инноваций | Общественные выгоды > частных выгод | Общественные выгоды < частных выгод |
| Доминирующая функция институтов развития | Координационная | Перераспределительная |
| Примеры стран с соответствующей институциональной средой | Финляндия, Ирландия, Китай, Ю. Корея, Тайвань, Сингапур, Япония | Бразилия, Перу, Индия, Филиппины, Мексика, Нигерия |

Составлено по: (Aubert 2004, 38).

ВЫВОДЫ

Зарубежный опыт показывает, что в процессе формирования институтов развития определяющую роль играет институциональная среда. При доминирующих производительных «правилах игры», экономические субъекты формируют институты развития, способствующие извлечению инновационной ренты «шумпетерианскими» предпринимателями. В этом случае коммерциализация нововведений сопровождается значительными положительными внешними эффектами и ростом общественных выгод, что, в конечном счете, приводит к увеличению общего экономического «пирога», т.е. благосостояния общества в целом. Перераспределительная институциональная среда, напротив, стимулирует поиск и извлечение политической и статусной ренты при отрицательных внешних эффектах и снижении благосостояния общества.

В этой связи, выбор успешного варианта создания институтов развития предполагает необходимость переориентации существующих «правил игры» с поиска и извлечения политической ренты на поиск и извлечение ренты инновационной, ведущей к долгосрочному социально-экономическому развитию страны и улучшению условий жизни для всего населения, а не отдельных групп специальных интересов.

ЛИТЕРАТУРА

- Дерябина М. (2008). Государственно-частное партнерство: теория и практика // *Вопросы экономики*. № 8. 61–78.
- Киндзерский Ю. (2010). Институты развития: принципы формирования и проблемы использования в экономических преобразованиях // *Общество и экономика*. № 7–8. 57–78.
- Кузнецов Е. (2002). Пробудиться, догнать и устремиться вперед: Механизмы запуска инновационного роста России: Препринт WP5/2002/07. М.: ГУ–ВШЭ. 68.
- Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала». 180.
- Принуждение к инновациям: стратегия для России / Сб. статей и материалов / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: ЦИПО, 2009. 288.
- Уильямсон О.И. (1996). Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат; CEV Press. 702.
- Яковлев А.А. (2004). Взаимодействие групп интересов и их влияние на экономические реформы в современной России: Препринт WP4/2004/01. М.: ГУ–ВШЭ. 60.
- Яковлев А.А. (2006). Агенты модернизации. М.: Изд. Дом ГУ–ВШЭ. 426.
- Aubert, J.-E. (2004). Promoting Innovation in Developing Countries: A Conceptual Framework. World Bank Institute, July. 38.
- Baumol, W. (2002). The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism. Princeton: Princeton University Press. 307.
- Baumol, W., Litan, R.E. and Schramm, C.J. (2007). Good Capitalism, Bad Capitalism, and The Economics of Growth and Prosperity. New Haven & London: Yale University Press. 321.
- Chang, H.-J. (1999). The Economic Theory of the Developmental State // The Developmental State by M. Woo-Cumings. Ithaca: Cornell University Press. 182-200.
- Davis, L. and North, D. (1970). Institutional Change and American Economic Growth: A First Step Towards a Theory of Institutional Innovation // *The Journal of Economic History*. Vol. 30. No. 1. P. 131–149.
- Gianella, C. and Tompson, W. (2007). Stimulating Innovation in Russia: The Role of Institutions and Policies // *OECD Economics Department Working Papers*, № 539. OECD Publishing. 47.
- Herring, R.J. (1999). Embedded Particularism: India's Failed Developmental State // The Developmental State by M. Woo-Cumings; Ithaca: Cornell University Press. 306–335.
- Ho, S.P.-S. (1987). Economics, Economic Bureaucracy, and Taiwan's Economic Development // *Pacific Affairs*. Vol. 60. No. 2. 226–247.
- Leftwich, A. (1994). Governance, the State and the Politics of Development // *Development and Change*. Vol. 25. No. 2. 363–386.
- Leftwich, A. (1995). Bringing Politics Back In: Towards a Model of the Developmental State // *Journal of Development Studies*. Vol. 31. No. 3. 400–427.
- Lundahl, M. (1997). Inside the Predatory State: The Rationale, Methods, and Economic Consequences of Kleptocratic Regimes // *Nordic Journal of Political Economy*. Vol. 24. 31–50.
- Nordhaus, W. (2004). Schumpeterian Profits in the American Economy: Theory and Measurement // *NBER Working Paper*. № 10433. 35.
- North, D. (1998). Five Propositions about Institutional Change // Explaining Social Institutions / Ed. by J. Knight and I. Sened. Michigan: The University of Michigan Press. 15–27.
- Oliver, P. (1993). Formal Models of Collective Action // *Annual Review of Sociology*. Vol. 19. 271–300.
- Public Financial Support for Commercial Innovation (2006). I. Goldberg et al. // *Europe and Central Asia Chief Economist's Regional Working Paper Series*. Vol. 1. No. 1. 78.
- Wade, R. (1985). The Market for Public Office: Why the Indian State Is Not Better at Development // *World Development*. Vol. 13. No. 4. 467–497.