

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ КАК СУБЪЕКТ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И СПЕЦИФИКА РЕГИОНОВ «РЕСУРСНОГО ТИПА»\*

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*

*В современных условиях особую актуальность приобрел вопрос о способности предпринимателей выступить в качестве субъекта развития российской экономики. В статье анализ специфики целевых установок и ресурсного потенциала современных российских предпринимателей дается в контексте общих закономерностей развития предпринимательства в странах с «развивающимися рынками». Показано отличие преобладающего в них типа «политизированных» предпринимателей от «классических», выделены две базовые стратегии их поведения в форме «рентоориентированного» и «институционального» предпринимательства. При оценке потенциала российских предпринимателей как субъекта экономического развития рассматриваются стимулы и ограничения выбора отечественными «политизированными» предпринимателями стратегий институционального предпринимательства и возникающие при этом положительные экстерналии. Анализ регионализуется в рамках исследования специфики поведения предпринимателей в экономике регионов «ресурсного типа». Поскольку в качестве дискретных структурных альтернатив развития таких регионов рассматриваются модели «анклавной двойственной экономики» и «целостной региональной экономики», то при анализе стратегий «политизированных» предпринимателей рассматривается не только выбор между «рентоориентированным» и «институциональным» предпринимательством, но и «секторальные» границы распространения сетевых положительных экстерналий от деятельности институциональных предпринимателей, связанной с внедрением продуктивных конфигураций институтов. Анализ стимулов и ограничений предпринимателей в экономике регионов «ресурсного типа» ведется на примере Кемеровской области и Красноярского края. Авторы используют социологический инструментарий в виде полуструктурированных интервью. Первоначальные оценки стратегий восьми предпринимателей Кемеровской области и Красноярского края, выступивших в качестве экспертов,*

\* 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»

показали, что большинство из них использовали элементы стратегий, характерных для институциональных предпринимателей, причем ориентированных на диверсификацию региональной экономики. В то же время наличие отдельных достижений не свидетельствует о существенном улучшении условий для развития продуктивного предпринимательства. Ключевой проблемой является отсутствие эффективной системы коммуникаций между институциональными предпринимателями и ориентированными на решение модернизационных задач представителями региональных администраций.

**Ключевые слова:** «классические» и «политизированные» предприниматели; институциональные предприниматели; регион «ресурсного типа»; дискретные структурные альтернативы; «анклавная двойственная экономика»; «целостная региональная экономика».

---

## ENTREPRENEURS AS A SUBJECT OF MODERN RUSSIAN ECONOMY DEVELOPMENT: GENERAL CHARACTERISTICS AND «RESOURCE TYPE» REGIONS SPECIFICITY

---

LEVIN SERGEY, N.,

*Doctor of Economics,  
Professor of the Department «Economic Theory and State Management»,  
Kemerovo State University, Kemerovo,  
e-mail: levin.sergey.n@gmail.com*

SABLIN KIRILL, S.,

*Candidate of Economic Sciences (PhD),  
Associate Professor of the Department «Economic Theory and State Management»,  
Kemerovo State University, Kemerovo,  
e-mail: sablin\_ks@mail.ru*

---

*Nowadays, special urgency has the question about the ability of entrepreneurs to act as a subject of the Russian economy development. Analysis of the specificity of targets and resource potential of the modern Russian entrepreneurs is fulfilled in the context of the general features of entrepreneurship development in the countries with "emerging markets". Distinction between "politicized" entrepreneurs, as prevailing type of entrepreneurs in these countries, and "classic" entrepreneurs is shown. Two basic strategies of their behavior in the form of "rent-seeking" and "institutional" entrepreneurship are highlighted. Incentives and constraints of "institutional" entrepreneurship strategies selection made by "politicized" entrepreneurs are considered in the context of assessing the potential of the Russian entrepreneurs as a subject of economic development as well as emerging positive externalities. Analysis is regionalized to consider the specificity of the behavior of entrepreneurs in the economy of the "resource type" regions. Models of "enclave dual economy" and "integrated regional economy" are discrete structural alternatives for "resource type" regions development. "Sectoral" frontiers of net positive externalities that emerge from institutional entrepreneurs' activity related to the implementation of productive configurations institutions are considered as well as a choice between the "rent-seeking" and "institutional" entrepreneurship. Kemerovo region and Krasnoyarsk region are the basic regions to analyze incentives and constraints of entrepreneurs in the economy of the "resource type" regions. The authors use sociological tools in the form of semi-structured interviews. Initial evaluation of the eight entrepreneurs' strategies of Kemerovo region and Krasnoyarsk region shows that the most of them used elements of the institutional entrepreneurs' strategy and focused on the diversification of the regional economy. At the same time, the presence of individual achievements does not mean a significant improvement in the conditions for the*

*development of productive entrepreneurship. The lack of an effective system of communications between institutional entrepreneurs and decision-making representatives of regional authorities is the key problem.*

**Keywords:** "classic" and "politicized" entrepreneurs; institutional entrepreneurs; "resource type" region; discrete structural alternatives; "enclave dual economy"; "integrated regional economy".

**JEL:** O43.

### Постановка проблемы

Современное состояние российской экономики актуализировало вопрос о субъектах развития, способных обеспечить ее выход на траекторию устойчивого экономического развития. Бесспорно, что в экономике рыночного типа роль такого центрального субъекта должны играть предприниматели. В этой связи особую теоретическую и прикладную актуальность приобретает вопрос о специфике целевых установок и ресурсного потенциала современных российских предпринимателей. Очевидным является возникновение ситуации, когда требуется обеспечить преодоление возникшего разрыва между «теорией» и «практикой» предпринимательства.

Теоретические подходы мейнстрима, которые лежат в основе институциональных проектов, ориентированных на использование инструментов «либеральной» экономической политики, улучшения инвестиционного и делового климата, используют модель «классического» предпринимателя. Под «классическим» предпринимателем понимается предприниматель шумпетерианского типа, ориентированный на производительные инновации («созидательное разрушение»). Такие предприниматели выступают как субъекты, создающие «спрос на право», то есть на «универсальные» правила игры рыночного типа. В рамках такой постановки вопроса ключом к решению проблем российской экономики является способность государства проявить «политическую волю» в проведении «либеральных» экономических реформ.

Однако весь опыт развития современной российской экономики показывает, что цели и стратегии поведения предпринимателей заметно отличаются от стандартных моделей. При этом нельзя сводить причины этого только к действиям государства и рассматривать предпринимателей как некую пассивную «жертву обстоятельств». Предприниматели принадлежат к числу субъектов, которые не просто играют по сложившимся правилам, но и участвуют в процессе их формирования, исходя из собственных интересов.

В этой связи возникает вопрос о способности российских предпринимателей выступать в качестве субъекта развития, заинтересованного в формировании правил игры, стимулирующих производительную деятельность. Данный вопрос имеет два аспекта: общий для всей российской экономики и региональный, обусловленный тем, что между регионами России существуют серьезные институциональные различия, связанные с особенностями их социально-экономического развития, политических систем, культурными особенностями, многообразием практик взаимодействия власти и бизнеса (Левин, 2008). В рамках представленной статьи региональный аспект проблемы будет проанализирован применительно к специфике поведения предпринимателей в экономике регионов «ресурсного типа».

**Целью** статьи является характеристика целей и стратегий поведения преобладающего в России типа предпринимателей и оценка его потенциала как субъекта развития, в том числе применительно к решению задач модернизации экономики регионов «ресурсного типа».

### Предприниматели: «классические» и «политизированные»

При характеристике отечественных предпринимателей как субъекта развития экономики необходимо, прежде всего, понять о каком типе предпринимателей идет речь, в чем специфика ограничений и стимулов, определяющих направленность их деятельности. В данном случае возникает вопрос о том, как соотносится преобладающий в современной России тип предпринимательства с моделью «классического» («традиционного») предпринимателя.

Развернутая характеристика «классического» предпринимателя как субъекта развития рыночной экономики была дана Й. Шумпетером (*Шумпетер, 1982*). Однако такой тип предпринимательства становится преобладающим только при определенных параметрах институциональной среды, сложившейся в странах с развитой рыночной экономикой. К числу базовых параметров институциональной среды, стимулирующих развитие «классического» предпринимательства, относятся: разделение «экономики» и «политики», автономное функционирование экономических и политических рынков, четкая спецификация прав собственности (*Левин, 2014*). Необходимо специально отметить, что «классические» предприниматели не являются активным субъектом институциональных изменений. Они выступают в качестве ведущего субъекта экономических рынков, работая в рамках уже сформировавшихся конституционных институтов рыночного типа. Их активность на политических рынках ограничена коллективным представительством, направленным на инициирование и продвижение частичных институциональных изменений, связанных с улучшением рамочных условий ведения предпринимательской деятельности. Специфика целевых установок, ресурсного потенциала и компетенций «классических» предпринимателей не позволяет им выступать в качестве активных субъектов формирования конституционных институтов рыночного типа.

В этой связи возникает вопрос о роли предпринимателей в странах с «развивающимися рынками», их потенциале как субъекта формирования правил игры рыночного типа, способных обеспечить устойчивое экономическое развитие данных стран.

Мы исходим из того, что существуют разные типы предпринимательства, различные дискретные структурные альтернативы его развития. У. Баумоль обратил внимание на то, что разные типы институциональной среды создают для предпринимателей стимулы заниматься разными типами деятельности: продуктивной, непроизводительной (рентоориентированной), разрушительной (*Baumol, 1990*). Он показал, что возможно развитие непроизводительного (взяточничество и другие общие формы коррупции, поиск чиновничьей синекуры, погоня за рентой) и разрушительного (пиратство, каперство, наёмничество) предпринимательства.

В соответствии с подходом У. Баумоля, предпринимательство является не столько синонимом добродетели, сколько синонимом способов достижения богатства, могущества и авторитета, которые приспособляются к преобладающим в обществе правовым и экономическим условиям, когда нередки случаи предприимчивого использования правовой системы для извлечения ренты (*Баумоль, 2013. С. 326-343*; см. также: *Мокир, 2014. С. 274-276*). Так, например, В. В. Волков на обширном материале охарактеризовал «силовое предпринимательство» как одну из форм разрушительного предпринимательства и показал его деструктивное влияние на развитие российской экономики в 1990-е гг. (*Волков, 2005*). С. Десаи и З. Акс на примере ряда африканских и азиатских стран выявили разные формы разрушительного предпринимательства и их крайне неблагоприятное воздействие на создание валового внутреннего продукта (*Desai and Acs, 2007*).

В данном случае необходимо рассмотреть параметры институциональной среды российской экономики, определяющие преобладающий тип предпринимателей и их потенциал как субъекта институциональных инноваций (см.: *Ruttan and Hayami, 1984*).

Специфика отечественных предпринимателей определяется их «встроенностью» в политико-бюрократический рынок. Господствующий в России тип «рынка власти» 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. При этом 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.

Центральным агентом этой системы являются «политизированные» бюрократы, которые выступают как субъекты предложения политического ресурса. В отличие от классических «рациональных» бюрократов, их положение во властной иерархии определяется способностью самостоятельно «торговать» политическим ресурсом и распоряжаться частью пучка остаточных прав (на остаточный доход и на остаточный контроль) (*Grossman and Hart, 1986*) как на государственные, так на формально частные активы.

«Политизированные» предприниматели отличаются от «классических» предпринимателей тем, что они ориентированы на накопление политического ресурса, формирующего индивидуальные конкурентные преимущества, которые реализуются в рамках гибридного экономико-политического взаимодействия, характеризующегося встречной «экономизацией» политики и «политизацией» рыночных трансакций (см. табл. 1). Такой неклассический вариант предпринимательства достаточно широко представлен в большинстве стран с «развивающимися рынками» (*Fisman, 2001; Фисман и Мигель, 2012*).

Таблица 1

**Сравнительная характеристика условий хозяйственной деятельности  
«классических» и «политизированных» предпринимателей**

Сравниваемые условия	«Классические» предприниматели	«Политизированные» предприниматели
Соотношение «политики» и «экономики»	Разделение	Нерасчлененность
Функционирование экономических и политических рынков	«Автономное»	«Гибридное»
Спецификация прав собственности	Четкая	Размытая
Базовая основа индивидуальной конкурентоспособности	Объем накопленных экономических ресурсов	Объем накопленного политического ресурса

*Источник: составлено авторами.*

В данном случае возникает вопрос о том, как сочетаются две классификации предпринимателей:

- «классические» и «политизированные»;
- продуктивные, рентоориентированные и разрушительные.

«Классические» предприниматели — это, как уже отмечалось, шумпетерианские (продуктивные) предприниматели, действующие в условиях институциональной среды, сформировавшейся в странах с развитой рыночной экономикой. «Политизированные» предприниматели — это преобладающий тип предпринимателя в странах с «развивающимися рынками». При этом они могут быть нацелены как на рентоориентированную и даже разрушительную деятельность, так и на продуктивную активность (см., например: *Douhan and Henrekson, 2007*). Это обусловлено двойственной ролью индивидуального политического ресурса. С одной стороны, он может обеспечивать получение рентных доходов на основе перераспределения существующей стоимости. С другой стороны, в рамках гибридного экономико-политического взаимодействия наличие индивидуального политического ресурса, интернализованного в рамках закрытых «сетевых взаимосвязей» с «политизированными» бюрократами, выступает необходимым условием организации продуктивной деятельности, реализации инвестиционных и инновационных проектов, направленных на создание добавленной стоимости. В последнем случае, «политизированные» предприниматели используют свои индивидуальные политические связи для формирования правил игры рыночного типа, необходимых для ведения продуктивной предпринимательской деятельности в определенных сферах экономики и на определенных территориях. Этот феномен применительно к Китаю и ряда других стран с «развивающимися рынками» получил отражение в концепции «институционального предпринимательства» (*Daokui Li et al., 2006*).

В рамках данной концепции институциональные предприниматели — это такие предприниматели, которые играют роль не только традиционного («классического») предпринимателя в шумпетерианском смысле, но и помогают установить рыночные институты в процессе своей бизнес-активности (*Daokui Li et al., 2006. P. 358*). Институциональные предприниматели должны обладать навыками, помимо навыков традиционных предпринимателей, такими как умение вести дела с чиновниками и обращаться с общественным мнением — т.е. в нашей терминологии обладать индивидуальным политическим ресурсом. В отличие от традиционных предпринимателей, они генерируют более значительные положительные экстерналии для экономики и конституируют важную силу для экономического развития и проведения реформ. Инновации институциональных предпринимателей не ограничиваются экономическими рынками, они выступают в качестве субъекта институциональных изменений, ориентированного на формирование правил игры рыночного типа. Соответственно, преследуя свои бизнес-интересы, они помогают разрушать неэффективные институты, что порождает положительные экстерналии, распространяющиеся на целые сектора экономики и регионы. При этом они используют следующие стратегии: «открытое адвокатирование», «частные переговоры/убеждение», «создание случая исключений» и «инвестиции Ex Ante с обоснованием Ex Post».

«Открытое адвокатирование» предполагает активность предпринимателей в публичном поле, связанную с работой со СМИ, организацией и участием в различных форумах и конференциях, спонсированием исследований общественного мнения. При выборе «частных переговоров/убеждения» предприниматели заинтересованы в персональном «убеждении» политиков и чиновников с целью осуществления институциональных изменений. В данном случае предприниматели «лоббируют» свои предложения в частном порядке. Стратегия «создание случая исключений» предполагает обоснование предпринимателем своей бизнес-активности как исключительной, не связанной с действующей системой институтов и регуляций, а его взаимодействие с представителями власти происходит на неформальной основе. Стратегию «инвестиции Ex Ante с обоснованием Ex Post» используют предприниматели, которые начинают вести свой бизнес (или расширяют свою бизнес-активность) и избегают действующих институтов и регуляций. В случае, когда бизнес оказывается успешным, предприниматели используют данный успех для обоснования его последующей формализации (*Daokui Li et al., 2006. P. 359*).

С нашей точки зрения, «рентоориентированное» и «институциональное» предпринимательство – это разные стратегии поведения «политизированных» предпринимателей. В первом случае они извлекают ренту, генерируемую неэффективными институтами. Во втором случае «политизированные» предприниматели используют свой индивидуальный политический ресурс для модификации существующих правил гибридных экономико-политических «торгов» в направлении увеличения роли рыночных механизмов, стимулирующих продуктивную деятельность (представляется, что переход к системе правил игры классического рыночного типа и превращение себя в «классических» предпринимателей не является их непосредственной целью).

Исходя из вышесказанного, для оценки потенциала российских предпринимателей как субъекта экономического развития необходимо исследовать стимулы и ограничения выбора отечественными «политизированными» предпринимателями стратегий институционального предпринимательства и возникающие при этом положительные экстерналии. Поскольку непосредственной целью институциональных предпринимателей является изменение правил игры в определенных секторах экономики и регионов, такой анализ обязательно должен быть локализован, построен на анализе кейсов, связанных с определенными отраслями или регионами. Поскольку спецификой России, как уже отмечалось, являются серьезные институциональные различия, то особое значение приобретает региональный аспект проблемы. В рамках нашей статьи региональный аспект проблемы будет проанализирован применительно к специфике поведения предпринимателей в экономике регионов «ресурсного типа».

#### **Предприниматели как субъект модернизации экономики регионов «ресурсного типа»: возможности и ограничения**

В регионах «ресурсного типа» Российской Федерации, базовыми отраслями которых являются экспортно-ориентированные добывающие отрасли и/или отрасли обрабатывающей промышленности первичного передела, сложившаяся институциональная среда оказывает противоречивое воздействие на стимулы и ограничения выбора предпринимателями стратегий институционального предпринимательства. С одной стороны, отрасли «ресурсной экономики» конкурентоспособны в глобальной экономике и тесно интегрированы в неё. Соответственно, в рамках этого сектора происходит активная диффузия институтов, стимулирующих производительное предпринимательство, формируется круг конкурентоспособных отечественных и иностранных компаний, устойчиво создающих добавленную стоимость. С другой стороны, как отмечал Дж. Стиглиц, развитие такого сектора в странах с «развивающимися рынками» связано с созданием привилегированных режимов для политически влиятельных отечественных компаний и иностранного капитала (*Стиглиц, 2003. С. 96-97*).

В результате в этих регионах преобладающей дискретной структурной альтернативой развития становится вариант «анклавной двойственной экономики». В рамках такой альтернативы развитие рыночных институтов оказывается ограничено пределами интегрированного в глобальную экономику «анклава». По существу, здесь мы наблюдаем частный случай более общей проблемы развития капитализма под «стеклянным колпаком» (*Braudel, 1982. P. 248*). Э. де Сото в этой связи пишет о «провале капитализма», связывая его с тем, что «развивающиеся и бывшие социалистические страны не смогли «глобализовать» капитал внутри своих стран. Большинство населения этих стран рассматривают капитализм как частный клуб, как дискриминационную систему, которая выгодна только Западу и местным элитам, устроившимся под стеклянным колпаком несправедливого закона» (*de Soto, 2004. С. 209*).

Предварительный анализ ситуации с развитием институционального предпринимательства в «ресурсном секторе» экономики РФ показывает как наличие определенных успехов, так и барьеров в его развитии. С одной стороны, мы имеем

явные «истории успеха», связанные с модернизацией угольной и, особенно, металлургической промышленности. Наиболее ярким примером является создание в современной России производства труб большого диаметра. В пределах взаимодействия предпринимателей данной отрасли с государством в лице как высшего политического руководства, так и ряда ведомств (Минпромторг, ФАС и др.), а также «Газпрома» была сформирована особая конфигурация правил игры, обеспечившая появление олигополистического рынка труб большого диаметра в составе «Северстали», Объединенной металлургической компании (ОМК), Трубной металлургической компании (ТМК) и Группы ЧТПЗ (проблемы развития этой отрасли находились в центре внимания аналитиков журнала «Эксперт», см. например: Горбунов, 2013; Кудияров, 2016). В то же время эти «истории успеха» ограничены преимущественно самим «ресурсным сектором» и укладываются в рамки развития по пути «анклавной двойственной экономики». В результате «очаговое» развитие продуктивного предпринимательства в «анклавах богатства» не ведет к развитию региональной экономики как целого. «Анклавное» развитие не порождает положительных экстерналий, не формирует длинных цепочек добавленной стоимости, не ведет к возникновению продуктивного предпринимательства в широком круге отраслей.

Поэтому при анализе стратегий «политизированных» предпринимателей в экономике регионов «ресурсного типа» необходимо рассмотреть не только выбор между «рентоориентированным» и «институциональным» предпринимательством, но и «секторальные» границы распространения сетевых положительных экстерналий от деятельности институциональных предпринимателей, связанной с внедрением продуктивных конфигураций институтов. Это необходимо для ответа на вопрос о способности последних выступить в качестве субъекта модернизации, ориентированного на перевод экономики этих регионов на траекторию «целостной региональной экономики». В рамках такого варианта развития экспортный сектор будет формировать цепочки добавленной стоимости, создавать спрос на человеческий капитал и условия развития продуктивного предпринимательства во всех секторах региональной экономики. Решение этой задачи выступает важным компонентом преодоления чрезмерной экспортно-сырьевой зависимости всей российской экономики, обеспечения её устойчивого развития на базе превращения в «целостную национальную экономику».

Стимулы и ограничения предпринимателей в экономике регионов «ресурсного типа» будут рассмотрены на примере Кемеровской области и Красноярского края. При этом используется социологический инструментарий в виде полуструктурированных интервью.

В данной статье будут представлены первоначальные оценки стратегий восьми предпринимателей Кемеровской области и Красноярского края, выступивших в качестве экспертов. Проведенный анализ показал, что большинство из них использовали элементы стратегий, характерных для институциональных предпринимателей, причем ориентированных на диверсификацию региональной экономики. При этом необходимо отметить, что выявилась специфика, связанная с различиями институциональной среды Китая и современной России. В Китае в рамках используемой градуалистской стратегии реформ происходила «легализация» институтов рыночного типа в новых секторах экономики. В условиях России при провозглашенном преобладании формальных институтов, закрепляющих частную собственность и свободу предпринимательства, речь идет о модификации сложившихся на различных территориях и в секторах экономики конфигураций реальных правил игры. Эти конфигурации, преимущественно на уровне неформальных институтов, создают барьеры для ведения продуктивной предпринимательской деятельности, ставя её в зависимость от персонифицированных и дифференцированных отношений с представителями властных структур.



В результате отечественные предприниматели часто пишут о наличии разнообразных формальных институтов поддержки предпринимательской деятельности, но при этом весьма низко оценивают их эффективность: *«Я говорю, вот тут есть госструктура, которая поддерживает малый бизнес. Там, гранты-манты, туда-сюда. Проанализировали несколько таких фондов. И видим, что фонд в течение года из тысячи заявок удовлетворяет десять. Ну, нет шансов»* (зам. гендиректора по инновациям одного из заводов по производству металлоизделий, Кемеровская область); *«Есть мнение среди нас инноваторов, единое такое, что, к сожалению, грантовая система - вещь нужная, но в большинстве случаев - гранты выигрываются, но работы выполнены некачественно, неэффективно и забываются»* (совладелец малого инновационного предприятия, Красноярский край); *«Технопарк должен выращивать коллективы, но нет этого. Это просто какое-то приусадебное хозяйство администрации, ну филиал администрации. Они получают зарплату бюджетную. Там происходят какие-то мутные вещи, что там булькает-булькает, а на выходе ничего нет, продукта нет. Не срабатывает»* (предприниматель и общественный деятель, Кемеровская область).

В сложившихся условиях предприниматели отдают предпочтение стратегии «частных переговоров/убеждения», нацеленной на персонифицированное взаимодействие с представителями власти с целью модификации реальных правил игры в направлении улучшения условий ведения продуктивной предпринимательской деятельности.

В ответ на вопрос о роли соглашений о социально-экономическом партнерстве один из экспертов отвечает: *«Бизнес соглашается, но в этом случае он получает лояльность администрации и ее содействие, там те же налоги она где-то простит и т.д. Вот там шестой пункт у них, раздел, насколько помню, который говорит о сотрудничестве, это как явка шпионская законспирированная, он вроде как есть, а воспользоваться им нельзя, только в каких-то экстренных ситуациях. Мы сейчас пытаемся его расколоть, что давайте мы сейчас вставим туда обязательства добывающих компаний заказывать перспективную продукцию, новые технологии здесь, а заводы пусть осваивают, а мы будем помогать и деньгами, и мозгами и т.д.»* (предприниматель и общественный деятель, Кемеровская область); *«Вот, в планах у меня, откровенно говоря, выход на губернатора. Я ему написал такое же обращение, четко описал все, как оно есть, но он очень сильно занят, но обещает мне в начале года принять. Вот, понимаете, я почему то верю, что он грамотный мужик, хваткий мужик, и это дело может тронуться, вот таким путем только»* (директор научно-производственного объединения, Кемеровская область); *«В прошлом году мы потратили достаточно много времени для получения кредита на приобретение металлообрабатывающего оборудования, также мы работали с нашими органами власти, пытаюсь решить вопрос о субсидировании части процентной ставки или компенсации части стоимости оборудования, но, к сожалению, положительного ответа не получили»* (директор инновационной компании, Красноярский край); *«Да, они написали и отправили письмо поддержки, которое было подписано в Евразруде... В общем кем-то из правительства края. У инкубатора есть этот ресурс административный и это важно. Ну там по этому каналу мы не сработали, а сработали просто там ребята профессионалы, отзвонились, дошли до самого верха и показали, как все это делается, какие-то начальные маркетинговые ходы»* (совладелец научно-производственной фирмы о положительном взаимодействии с краевым институтом развития, Красноярский край); *«Чтобы работать в каком-то городе, нужно разрешение от мэра. Я сталкивался с этим на западе. Красноярск большой город и здесь есть поддержка. Поддержка от КРИТБИ, краевого фонда»* (совладелец инновационной компании в сфере биотехнологий, Красноярский край).

Из вышеприведенных высказываний видно, что стратегия «частных переговоров/убеждения» далеко не всегда оказывается результативной, при этом наличие отдельных достижений не свидетельствует о существенном улучшении условий для развития продуктивного предпринимательства. Самое главное, что здесь не возникает значительных положительных экстерналий.

Подводя некоторые итоги, можно сделать вывод о наличии определенного числа предпринимателей, которые готовы выступить в качестве субъекта развития экономики регионов «ресурсного типа». Как показывают исследования авторов, среди представителей региональных администраций Кемеровской области и Красноярского края существует понимание необходимости диверсификации и перехода к модели развития по пути «целостной региональной экономики». В этих условиях ключевой проблемой становится создание эффективной системы коммуникаций между двумя основными потенциальными субъектами развития.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Баумоль В. (2013). Микротехнология инновационного предпринимательства. М.: Изд-во Института Гайдара.

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

Горбунов А. (2013). Трубы без комиссии // *Эксперт*, № 25 (856). (<http://expert.ru/expert/2013/25/trubyi-bez-komissii/> - Дата обращения: 03.05.2016).

Кудияров С. (2016). История одной отрасли // *Эксперт*, № 10 (978). (<http://expert.ru/expert/2016/10/istoriya-odnoj-otrasli/media/279206/> - Дата обращения: 03.05.2016).

Левин С. Н. (2008). Региональная локализация и сегментация институциональной среды в постсоветской экономике России // *Научные труды ДонНТУ*, Вып. 34-1, с. 163-170.

Левин С. Н. (2014). Рынки власти, режимы прав собственности и политический ресурс предпринимателей в современной России // *Мир России*, № 4, с. 35-59.

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

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

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

Фисман Р. и Мигель Э. (2012). Экономические гангстеры: Коррупция, насилие и бедность национальных масштабов. М.: ООО «Юнайтед Пресс».

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*, vol. 98, no. 5, pp. 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*, vol. 96, no. 2, pp. 358-362.

Desai S. and Acs Z. J. (2007). A Theory of Destructive Entrepreneurship // *Jena Economic Research Papers*, no. 2007-085.

Douhan R. and Henrekson M. (2007). The Political Economy of Entrepreneurship // *IFN Working Paper*, no. 716.

Fisman R. (2001). Estimating the Value of Political Connections // *The American Economic Review*, vol. 91, no. 4, pp. 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*, vol. 94, no. 4, pp. 691-719.

Ruttan V. W. and Hayami Y. (1984). Toward a Theory of Induced Institutional Innovation // *The Journal of Development Studies*, vol. 20, no. 4, pp. 203-223.

#### REFERENCES

Baumol W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. *Journal of Political Economy*, vol. 98, no. 5, pp. 893-920.

Baumol W. J. (2013). The Microtheory of Innovative Entrepreneurship. Moscow, Gaidar Institute Publ. (In Russian).

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*, vol. 96, no. 2, pp. 358-362.

Desai S. and Acs Z. J. (2007). A Theory of Destructive Entrepreneurship. *Jena Economic Research Papers*, no. 2007-085.

Douhan R. and Henrekson M. (2007). The Political Economy of Entrepreneurship. *IFN Working Paper*, no. 716.

Fisman R. (2001). Estimating the Value of Political Connections. *The American Economic Review*, vol. 91, no. 4, pp. 1095-1102.

Fisman R. and Miguel E. (2012). Economic Gangsters. Corruption, Violence and the Poverty of Nations. Moscow, «United Press» Publ. (In Russian).

Gorbunov A. (2013). Pipes without commission. *Expert*, no. 25 (856). (<http://expert.ru/expert/2013/25/trubyi-bez-komissii/> - Access Date: 03.05.2016). (In Russian).

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*, vol. 94, no. 4, pp. 691-719.

Kudiyarov S. (2016). History of one industry. *Expert*, no. 10(978). (<http://expert.ru/expert/2016/10/istoriya-odnoj-otrasli/media/279206/> - Access Date: 03.05.2016). (In Russian).

Levin S. N. (2008). Regional localization and segmentation of the institutional environment in the post-Soviet Russian economy. *Scientific Papers of Donetsk National Technical University*, vol. 34-1, pp. 163-170. (In Russian).

Levin S. N. (2014). Markets of power, regimes of property rights and political resources of entrepreneurs in modern Russia. *Universe of Russia*, no. 4, pp. 35-59. (In Russian).

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

Ruttan V. W. and Hayami Y. (1984). Toward a Theory of Induced Institutional Innovation. *The Journal of Development Studies*, vol. 20, no. 4, pp. 203-223.

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

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

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

Volkov V. V. (2005). Power entrepreneurship: Economic and Sociological Analysis. Moscow, Publ. House of SU-HSE. (In Russian).