

## СТРУКТУРНЫЙ ДИСБАЛАНС ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ КАК ФАКТОР СТАГНАЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*М.В. Подшивалова*

Приведены результаты исследования институциональной среды, в которой развивалось малое предпринимательство России. Показано, что российской институциональной среде исторически присущи структурные дисбалансы как в отношении уровня развития, так и пропорций присутствия в экономике институтов, характерных для институциональных матриц типа X и Y. По мнению автора, второй тип дисбаланса институциональной среды сегодня остается ключевой проблемой для развития российского малого предпринимательства.

*Ключевые слова:* институциональная среда, малое предпринимательство, институциональная матрица.

Проблемы развития отечественного малого предпринимательства, связанные с низкими темпами его развития, неудовлетворительной отраслевой структурой, низкой инновационной, но высокой теневой активностью, изучаются на всем протяжении периода становления и развития этого сектора экономики. При этом поиск причин подобного положения малого бизнеса идет по нескольким ключевым направлениям, касающимся как внутренних факторов развития (отсутствие квалифицированных кадров, дефицит собственных оборотных средств, низкий уровень квалификации управленцев, стремление «уйти в тень», «традиционалистский» тип мышления россиян, институциональная среда самого малого предприятия), так и внешних (институциональная поддержка, государственная поддержка, налогообложение, коррупция и т. д.). Второе направление является сегодня преобладающим среди экономистов. В частности, все более активно обсуждается в качестве первопричин низкого уровня развития малого предпринимательства в России плохое качество институциональной среды, в которой оно существует. С нашей точки зрения, углубление исследований по данной теме весьма перспективно, поскольку уже общепризнанным считается существование прямой зависимости между качеством институциональной системы и уровнем развития предпринимательства, в том числе малого.

В научной литературе постоянно звучит призыв к преобразованию институтов в России. Действительно, необходимость проведения реформирования институциональной системы в нашей стране очевидна, но до сих пор не существует единого понимания того как, когда и в каком направлении следует внедрять институциональные инновации. Кроме того, отечественная наука в отношении институтов пока не выработала адекватного российской специфике методологического инструментария, на который можно было бы опереться в процессе преобразования институциональной среды. Высокая степень актуальности подобной проблемы

приводит к тому, что сегодня идет активное обсуждение возможных путей ее решения не только среди социологов и философов, традиционно имеющих дело с институтами, но и экономистов.

Существует достаточное число исследований, посвященных данной теме, в которых институциональная среда рассматривается, как правило, либо в качестве интегрального (цельного, единого) показателя системы институтов, регулирующих хозяйственные процессы экономических агентов, либо авторы научных работ в соответствии с поставленной ими целью анализируют влияние на объект изучения совокупности конкретных институтов. Тем самым в настоящее время можно условно выделить два подхода к изучению институциональной системы экономики: а) основанный на интегрировании, когда абстрагируются от сложностной сущности объекта исследования и его структурной динамики, и рассматривают институциональную среду в целом (как единое неделимое целое), б) основанный на конкретизации, когда пытаются влияние институциональной среды в целом оценить через влияние исключительно отдельных ее элементов.

Разделяя мнение К. Поланьи о необходимости «рассматривать институты не отдельно, а во взаимосвязи» [1], исследуем институциональную среду, в которой развивалось малое предпринимательство в России, с позиций системного анализа, сконцентрировав внимание, прежде всего, на ее *структуре* и взаимосвязях между отдельными элементами. Подобный анализ позволит выявить и понять механизм действия скрытых факторов, способствующих развитию малого предпринимательства и тормозящих его, а в числе последних идентифицировать институциональные ловушки (неэффективные нормы, имеющие самоподдерживающий характер). Сложность подобного исследования очевидна и определяется спецификой самого объекта изучения, которая, с нашей точки зрения, заключается в следующих присущих институциональной среде свойствах:

а) слабая структурированность в силу преобладания в ее составе качественных, малоизученных элементов (например, социальных институтов, связанных с идеологией, культурными ценностями и менталитетом);

б) комплементарность институциональной системы, отдельные элементы которой взаимосвязаны, взаимодействуют и взаимообусловлены, кроме того подобного рода отношения изменяются в ходе исторического развития;

в) диалектический характер отношений отдельного института и институциональной среды в целом (первый изменяется под влиянием последней и наоборот);

г) историчность – институциональная среда имеет свою историю, которая определяет развитие среды в будущем, институциональная система, как и ее отдельные элементы, постоянно изменяется;

д) генетичность – свойство институциональной среды, тесно связанное с ее историчностью. Генетический тип среды определяется типом доминирующей институциональной матрицы, на которой основана и существует институциональная среда. Таким образом, можно говорить о «генетической» предрасположенности в развитии институциональной среды, «гены» являются своеобразными естественными барьерами для изменений в траектории ее развития. Остановимся подробнее на концептуальных положениях теории институциональных матриц. В соответствии с данной теорией, изначально зародившейся в социологии, но все более активно используемой сегодня экономистами для изучения институциональной среды, устойчивая общественная структура формируется базовыми институтами. Совокупность таких институтов, действующих в сфере экономики, политики и идеологии, образует так называемую институциональную матрицу, которая имеет два возможных типа – X и Y [2]. Матрица типа X (характерная для России) отличается преобладанием коммунитарной идеологии (приоритет «Мы» над «Я»), институтов редистрибутивной экономики, институтов унитарного (унитарно-централизованного) политического устройства. Матрице типа Y присуще преобладание институтов федеративного устройства, субсидиарной идеологии, институтов рыночной экономики.

С нашей точки зрения, ключевым моментом при анализе любой институциональной среды должно быть понимание того, что «чистых» матриц типа X или Y не существует и существовать не может в принципе, значит важно то, в каких пропорциях присутствуют в институциональной системе институты соответствующих типов. При этом, если в матрице доминируют институты X типа, то такая матрица идентифицируется как X-матрица, следовательно, дополняющими институтами в ней будут институты противоположного типа.

Исследование влияния институциональной системы на развитие предпринимательства осложняется не только перечисленными выше аспектами,

но и тем фактом, что помимо институциональных факторов на предпринимательскую активность населения действует огромное число факторов иной природы: географических, военных, демографических, технологических и т. п. Отследить и оценить влияние исключительно одной группы ограничений – задача трудно разрешимая как с методологической, так и практической точки зрения.

В начале любого исследования встает вопрос дефиниций, в частности, что понимается автором в отношении ключевых понятий: институт, институциональная среда и предпринимательство.

Изучением институтов (правил и норм), прежде всего социальных, традиционно занимались и занимаются философы, социологи, психологи. В силу чего в настоящее время существует огромный массив формулировок этого термина. Свое видение институтов имеется и у институциональных экономистов. Мы будем придерживаться определения института, предложенного Д. Нортом: «институты – это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми».

Совокупность основополагающих социальных, политических, юридических и экономических правил, определяющих рамки человеческого поведения, представляет собой институциональную среду [3]. В силу многообразия, взаимозависимости и подчиненности институтов, формировавшихся и развивавшихся на каждом историческом этапе, трудно выстроить их единую иерархическую структуру, адекватную для любого промежутка времени и этапа эволюции. Однако такие попытки предпринимались как отечественными, так и зарубежными экономистами. В частности Д. Нортм была предложена трехуровневая структура институциональной среды, в соответствии с которой внутри нее выделяются надконституционные правила, конституционные и экономические [3].

Наименее изученные как в теоретическом, так и эмпирическом отношении, надконституционные правила включают в себя иерархию ценностей, разделяемых основными слоями населения, отношение людей к власти, массовые психологические установки на кооперацию или противостояние и иные стереотипы поведения, имеющие глубокие исторические корни. Конституционные правила (понимаемые гораздо шире, чем с юридической точки зрения) включают правила, устанавливающие иерархическую структуру государства, а также правила принятия решений по формированию государственных органов власти. Наконец, экономические правила непосредственно определяют формы организации хозяйственной деятельности. Исходя из вышесказанного, все многообразие элементов институциональной среды определенного временного промежутка, можно условно разделить на социальные (надконституционные), политические (конституционные) и экономические институты и в рамках каждого из «слоев» выделить наи-

более важные для изучения феномена малого предпринимательства.

Что касается определения «предпринимательство», то на современном этапе можно выделить два подхода к его толкованию как определенного вида человеческой деятельности: экономический и юридический.

Юридический подход закреплен в Гражданском кодексе РФ и определяет предпринимательство как «самостоятельную, осуществляемую на свой риск экономическую деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом и/или нематериальными активами, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».

Экономисты трактуют термин «предпринимательство» гораздо шире и с большим многообразием вариантов [4–7]: «дело, приносящее доход или другую материальную выгоду», «инициативная, творческая, самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода», «оказываемые обществу услуги особого рода, состоящие в создании для производства и распределения жизненных благ новых коммерческих организаций, называемых фирмами», «инициативная самостоятельная деятельность людей, направленная на получение прибыли или личного дохода или на достижение некоммерческих целей, осуществляемая от своего имени, под свою ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица, т. е. фирмы, предприятия». Подобные определения на первый план выдвигают идею материальной заинтересованности субъекта в осуществляемой им хозяйственной деятельности.

Исследователи прошлого века: Дж.С. Милль, А. Маршалл, Й. Шумпетер, Ж.Б. Сэй и др. видели в качестве основного критерия предпринимательства инновационное поведение – осуществление новых комбинаций факторов производства и обращения, анализ и использование различных возможностей для выпуска новых товаров, открытие альтернативных источников сырья, рынков сбыта, новых способов организации производства и т. д. На наш взгляд, данный подход смещает фокус с материальных стимулов на идеальные, а именно на стремление человека к творческой самореализации, самосовершенствованию, при этом прибыль из причины переходит в категорию следствия – «побочный продукт» инновационного мышления и поведения хозяйственника. Однако, с нашей точки зрения, инновация не является прерогативой предпринимательства, инновации свойственны всем аспектам человеческой деятельности (образованию, медицине, политике и т. д.), и, соответственно, не могут являться отличительной чертой, сущностной характеристикой предпринимательства. Как справедливо заметил классик современного менеджмента П. Друкер, инновации – это инструмент, которым человек совершенствует свою деятельность [8].

Из вышеперечисленных подходов к определению термина «предпринимательство» выделим ключевые критерии: во-первых, это определенный вид человеческой деятельности, сопряженный с риском и использованием ресурсов (имущества любого вида); во-вторых, это ответственность, которую принимает на себя предприниматель перед законом, обществом в целом и отдельными его индивидами в частности. И, наконец, третьим критерием в определении предпринимательства является факт получения доходов и прибыли. И именно этот последний аспект, характерный именно для предпринимательской деятельности, в отличие от двух предыдущих, стал своеобразной интеллектуальной ловушкой для экономистов, изучающих феномен предпринимательства. Поскольку получение прибыли предпринимателем, по сути, являющееся отличительной чертой, *сущностной характеристикой* этого вида деятельности, большинством экономистов прошлого стало восприниматься как исключительный и единственный *стимул* для человечества к занятию предпринимательской деятельностью. «Производственная деятельность раз и навсегда стала связываться с материальными стимулами. Человек сильно зависит от средств существования, это приравнивалось к материалистической морали... В этом – источник рокового разрыва материального и идеального, ставшего камнем преткновения в нашей практической антропологии: человек не имел смешанных мотивов, при которых он мог оставаться самим собой, а был гипостазирован, разделен на материальное и идеальное» писал К. Полаanyi [1]. Однако, по мере развития и упрочнения позиций институциональной экономической теории, в поле зрения исследователей все чаще стали попадать не материальные, а идеальные стимулы (интересы).

Кроме того, предпринимательство можно рассматривать и в качестве экономического института. В данном случае под этим термином понимается совокупность правил, норм и традиций ведения бизнеса (формальных и неформальных), принятых в обществе, а также механизмов, обеспечивающих их выполнение. Вообще, говорить об институте можно во всех случаях *повторяющихся взаимодействий людей*, осуществляемых в соответствии с исторически сложившимися или формально установленными *правилами и нормами поведения*. Этот вывод следует из понимания присущей человеку и окружающей его реальности многогранности. В силу чего все явления, связанные с человеческими *отношениями*, могут быть разложены на несколько аспектов (включая институциональный), не теряя при этом своей сущностной целостности. Так, мы можем изучать различные аспекты таких явлений человеческой жизнедеятельности, как образование и наука: экономический, материально-технический, психологический, юридический, организационный и т. д. Институциональный аспект концентрирует внимание на существующих ограничительных рамках данного вида взаимодействия людей в форме правил и норм.

В ходе проведения исторического исследования развития малого предпринимательства к его представителям нами были отнесены ремесленники (артели), кустари (мелкая кустарная промышленность), коробейники, «средние» и «худшие» люди купеческого сословия. Изучение научной литературы по экономической истории предпринимательства позволило нам сделать ряд заключений, касающихся специфики как данного института, так и отечественной институциональной системы в целом.

1. Предпринимательство в России затрагивало лишь малую часть населения и не привело к формированию среднего класса, а значит, малое частное предпринимательство не могло стать основой и двигателем экономики как в странах Западной Европы. Лишь в отдельные периоды наблюдалось оживление частной инициативы, особенно масштабные изменения наблюдались в пореформенный период XIX в.

2. У основной массы населения (крестьян) исторически малое предпринимательство служило не основным, а *дополнительным* источником дохода. Благодаря чему, на наш взгляд, можно констатировать наличие предпринимательских способностей у православного населения России, которые не могли развиваться в полной мере из-за отсутствия соответствующей институциональной поддержки. Как в отечественной, так и в западной науке общепризнанным считается, что православное мировоззрение (социально-культурные установки) являлось ключевой причиной стагнации предпринимательства (капитализма) в России. На наш взгляд, православные ценности влияют не на саму возможность осуществления предпринимательской деятельности, а на способы, формы и моральные принципы ведения бизнеса. Православная религия не запрещает занятие предпринимательской деятельностью, но при этом истинно верующий христианин должен оставаться таковым всегда и везде и достойно выполнять возложенные на него Богом обязанности. Подтверждением сделанному выводу служит феномен успеха старообрядческого предпринимательства и так называемый «золотой век» предпринимательства (конец XIX – начало XX в.), когда население России по-прежнему оставалось православным, но при этом его предпринимательская активность выросла в разы. Так, например, в 1861 г. в крупной промышленности были заняты 850 тыс. чел., а в ремесленном и кустарном производстве – несколько миллионов человек. К 1900 г. кустарной промышленностью были заняты 4,6 млн чел., а местной фабрично-заводской промышленностью лишь 2 млн чел. [9]. С нашей точки зрения, причины, тормозящие развитие частной инициативы, лежали в другой «плоскости» – институциональная система была выстроена таким образом, что основное бремя транзакционных издержек ведения бизнеса ложилось на самих предпринимателей, а не государство.

3. Незрелость институтов образования и институтов городской культуры, кредитования и

страхования, а также отсутствие транспортной инфраструктуры (дороги и транспорт) были основными «узкими местами» для активизации предпринимательских способностей крестьян (помимо крепостного права).

4. Крупная промышленность в России (работавшая на казну) зародилась исторически не в частной форме собственности, а в государственной, что предопределило дальнейшую стагнацию в развитии частного промышленного предпринимательства. При этом малое промышленное предпринимательство было достаточно развито, поскольку оно удовлетворяло потребности основной массы населения, имевшей низкоплатежный спрос. Основными представителями этого сектора промышленного производства были ремесленные самоуправляемые организации (артели), самостоятельно производившие и реализующие свои изделия. Этот разряд предпринимателей составлял сильную конкуренцию крупному бизнесу купцов-профессионалов [10].

5. Российской экономике исторически присуща монополистическая направленность и неразвитость институтов конкуренции и рынка, за исключением отдельных периодов либерализации экономики.

6. Права и обязанности предпринимателей были жестко регламентированы, и их деятельность проходила под непрерывным контролем со стороны государства.

7. До начала XX в. отечественные предприниматели не имели возможности воздействовать на курс государственной политики, были высоки транзакционные издержки использования политической системы для перераспределения прав собственности.

8. В условиях хозяйствования, когда предсказуемость результатов была крайне низкой, защита прав собственности практически отсутствовала, предприниматели самостоятельно решали проблему чрезмерного ущемления своих интересов. В результате чего высокое значение приобретало наличие персонифицированных связей и функционирование институтов, позволявших снижать высокие транзакционные издержки либо перераспределять их более эффективным образом. Такими институтами были институт брака и семьи, семейное предпринимательство, институты самоорганизации (общины, артели, гильдии), ярмарки, негосударственные общественные организации и объединения, институты теневой экономики. Показательно, с нашей точки зрения, также то, что успех предпринимательства иностранцев, имевших бизнес и проживавших в России, во многом зависел от наличия персонифицированных связей, крепости семейно-родственных отношений, общественной активности [11]. Тем самым, достаточно очевидным становится влияние российской институциональной среды на поведение иностранных предпринимателей, являвшихся носителями «буржуазного» менталитета, в отсутствие которого

многие исследователи прошлого видели причину неразвитости частной инициативы в России.

Далее оценим состояние институциональной среды функционирования отечественного предпринимательства с точки зрения ее структурной сбалансированности через уровень развития ее отдельных элементов. Обобщая сведения, имеющиеся в научной литературе по экономической истории России, о состоянии социальных, экономических и политических (государственных) институтов, будем судить об уровне их развития на конец каждого периода в терминах развит / неразвит (осознавая достаточную степень субъективности подобных оценок). При этом статус развитого будем присваивать институту в тех случаях, когда в рассматриваемом периоде происходило его активное распространение, легализация, совершенствование, либо его основные характеристики оставались относительно неизменными после достижения определенного уровня (например, это справедливо в отношении института семьи и брака, религии и церкви). Статус неразвитого будет означать, что рассматриваемый институт находился в стадии зарождения / вырождения, упадка, был только что импортирован, ликвидирован (легально запрещен). Подобный подход вполне согласуется с идеями Попова Е.В. о существовании жизненного цикла института, включающего стадии зарождения, существования и разрушения [12]. Результаты обобщения данных о сбалансированности развития институциональной среды представлены в таблице. Для упрощения анализа более чем тысячелетний исторический период разделен на четыре ключевых этапа в соответствии с развитием государственности на Руси: Киевская Русь, период феодальной раздробленности Руси, XVI–XVIII вв., XIX – начало XX вв. Мы сознательно исключаем из рассмотрения период плановой экономики в силу радикальности и масштабности изменений институциональной среды, повлекших за собой вытеснение предпринимательской деятельности из легальной экономики в теневой сектор.

Данные таблицы позволяют сделать как минимум следующие выводы.

1. В целом, российская институциональная среда исторически характеризовалась и характеризуется сегодня неразвитостью институтов транзакционного сектора экономики (банковская система и кредитование, страхование, юридическая защита прав собственности) и в силу этого удельные транзакционные издержки ведения бизнеса для предпринимателей остаются как прежде запредельно высокими.

2. Среди экономических институтов государством активно развивались институты, непосредственно затрагивающие его материальные интересы (формирование доходов) – налогообложение, государственная собственность, монополизм и внешняя торговля. Институты, связанные с интересами и защитой прав собственности предпринимателей – банковская система, страхование, кредитование и частная собственность, оставались

недоразвитыми на протяжении столетий. При этом государство пыталось компенсировать низкую эффективность последних действием института протекционизма.

3. Одновременно с зарождением предпринимательства в XVI в. начинают развиваться институты теневой экономики. На наш взгляд, причины подобного явления кроются не только в наличии надконституционной установки взаимного недоверия предпринимателя и власти, но и связаны с устойчиво высокими удельными транзакционными издержками ведения бизнеса легально, обусловленными, с одной стороны, неразвитостью транзакционного сектора экономики, с другой – ущемлением интересов частного бизнеса для решения государственных проблем (произволом властей).

4. Кроме того, проведенное исследование позволяет заключить, что те факторы, которые способствовали развитию транзакционного сектора в США в XIX–XX вв. с одновременным снижением удельных транзакционных издержек для предпринимателя (и ростом экономики), в России имели обратное значение. Так, рост урбанизации и специализации, развитие транспорта и связи, распространение технологических изменений, и снижение издержек использования политической системы для перераспределения прав собственности привели к росту транзакционного сектора в экономике США и снижению удельных транзакционных издержек. И напротив, низкая урбанизация, отсутствие транспортных путей и самого транспорта, технологическая отсталость, отсутствие возможности у предпринимателей влиять на принятие законодателем выгодных им решений означали наличие запредельно высоких удельных транзакционных издержек ведения бизнеса в России.

5. В институциональной системе России исторически существует несколько видов институциональных ловушек (в научной литературе они встречаются под различными терминами – «эффект колее», QWERTY – эффекты, эффект блокировки, зависимость от предшествующей траектории развития). С нашей точки зрения, можно выделить в качестве традиционных ловушек (устойчиво существующих независимо от исторических условий), как минимум, следующие институты: коррупция, уход от налогов, патерналистское восприятие государства, государственный протекционизм. Что касается остальных неэффективных институтов, таких как: государственный монополизм (который и сегодня завуалировано присутствует на рынке, например, банковских услуг), институты создания и присвоения природной ренты, неразвитость конкуренции, фондового рынка, кредитования, страхования и прочих, то вопрос об их идентификации в качестве институциональных ловушек является дискуссионным. Подобное заключение нам позволяет сделать положения теории институциональных матриц, упомянутой выше. Так, известно, что базисными (доминирующими) институтами для России являются институты X-матрицы, а дополняющие их институты, запол-

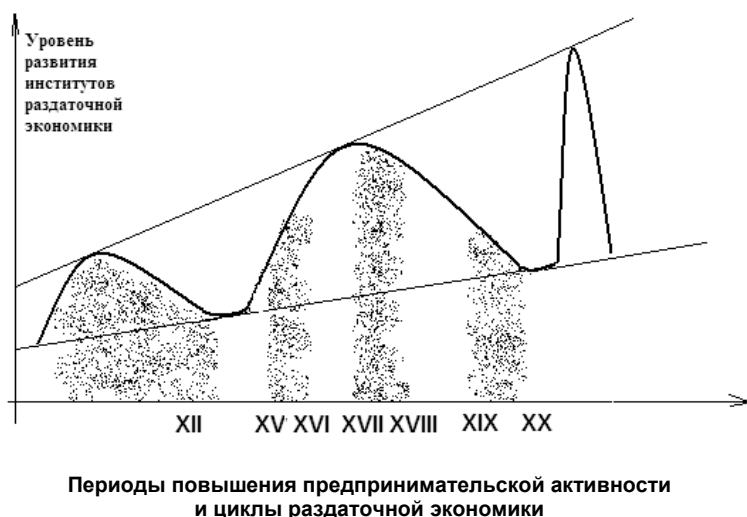
няющие своеобразные «ниши» в институциональной среде, должны относиться к матрице типа Y. Мы предполагаем, что проблема неэффективности отечественной институциональной системы заключается не только в степени сбалансированности уровня развития ее конкретных институтов, но и, прежде всего, в их соответствии/ несоответствии институциональной матрице России (что и определяет их эффективность/ неэффективность). Таким образом, институты, которые являются дополнительными по отношению к базовым и ключевыми для развития предпринимательства (например, институты транзакционного сектора), были и остаются сегодня преимущественно институтами X-матрицы, а не Y, как следовало бы.

Проиллюстрируем сделанное нами заключение при помощи наложения периодов повышения предпринимательской активности на циклы раздаточной экономики, описанные в работах Бессоной О.Э. [13] (см. рисунок).

Период IX–XIII вв. стал временем активного развития ремесел и торговли, которые становились ключевыми факторами расширения и укрепления городов. В этот период древнерусское государство имело высокоразвитое ремесленное производство. Следующим периодом повышения предпринимательской активности стал XV – начало XVI вв., после падения татаро-монгольского ига шло развитие как хозяйства страны в целом, так и бурное развитие ремесла и мелкотоварного производства. На рубеже XVII–XVIII вв. в эпоху правления Екатерины II были созданы наиболее благоприятные условия для развития малого предпринимательства, сняты все запреты и ограничения на создание и ведение бизнеса. «Золотым веком» малого предпринимательства исследователи называют период кон. XIX–XX вв. С нашей точки зрения, все эти периоды объединяет то, что институты рынка и институты транзакционного сектора характеризовались институтами матрицы Y – расширение кон-

Анализ институциональной среды развития предпринимательства в России

Институты/ период	IX – X вв.	XI – XV вв.	XVI – XVIII вв.	XIX – нач. XX вв.
Экономические	Развитые			
	Внешняя торговля, ремесленничество, кредитование, ярмарки, коллективная собственность	Государственная собственность, налогообложение, ярмарки, купечество, институты самоорганизации, ростовщичество	Протекционизм, внешняя торговля, монополии, система госзаказов, денежная система, государственное предпринимательство, ярмарки, налогообложение, теневая экономика, институты самоорганизации	Протекционизм, внешняя торговля, ярмарки, налогообложение, частное предпринимательство, теневая экономика, монополистические объединения, иностранное предпринимательство
	Неразвитые			
	Частная собственность, денежная система, налогообложение, купечество	Ремесленничество, внешняя торговля, денежная система, кредитование, частная собственность, теневая экономика	Государственный бюджет, кредитование, банковская система, частная собственность, биржевая торговля, иностранное предпринимательство, мануфактура	Стационарная торговля, биржевая торговля, патентование изобретений, страхование, кредитование
Социальные	Развитые			
	Образование	Моногамная семья, религия и церковь, институт договора	Моногамная семья, религия и церковь, общественное разделение труда, благотворительность	Наемный труд, благотворительность и меценатство, образование, религия и церковь, моногамная семья
	Неразвитые			
	Религия, семья	Социальное обеспечение, благотворительность, образование, институты городской культуры, сословия	Социальное обеспечение, наемный труд, образование, институты городской культуры, сословия	Институты городской культуры, сословия, классы
Политические	Развитые			
	Княжение, вече, община	Престолонаследие, вече, община, единое государство, Боярская дума, вече, община	Дворец, Казна, Монархия, Сенат, Совет министров, крепостное право, община	Негосударственные общественные объединения, монархия, партии
	Неразвитые			
	Единое государство	Дворец, Казна	Местничество, вече, Боярская дума, партии	Община, крепостное право, профсоюзы



курентных принципов, снижение степени монополизации и государственного присутствия. Так, например, институт кредитования активно развивался во все указанные периоды, в конце XIX в. Россия обладала высокоразвитой банковской системой, построенной на принципах конкуренции. Росло число провинциальных банков, филиалов столичных банков, обществ взаимного кредитования и кредитных коопераций [14].

На рисунке можно видеть, что периоды повышения частной инициативы не совпадают с периодами временного снижения уровня развития институтов раздаточной экономики, которые, по сути, являются институтами X-матрицы. Таким образом, определяющим условием для высокой предпринимательской активности является не уровень развития базовых институтов X-матрицы, «расширение» их присутствия в институциональной среде, а функционирование развитых дополняющих институтов, выстроенных по типу Y-матрицы.

В заключение отметим, что состояние депрессивности малого предпринимательства, прежде всего в инновационной сфере, в настоящее время в России обусловлено не только историей развития институциональной среды и действием институциональных ловушек, но и хроническим структурным дисбалансом отечественной институциональной системы. Следовательно, анализ качества институциональной среды России должен быть дополнен изучением ее структурной сбалансированности двух типов: а) в отношении уровня развития отдельных институтов, б) пропорций присутствия в системе институтов типа X и Y.

## Литература

1. Поланы, К. *Избранные работы*. / К. Поланы, — М.: Изд. дом «Территория будущего», 2010. — 200 с.
2. Кирдина, С.Г. *Теория институциональных матриц: в поисках новой парадигмы* / С.Г. Кирдина // *Журнал социологии и социальной антропологии*. — 2001. — № 1. — С. 101–115.
3. *Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник* / под ред. А.А. Аузана. — М.: Инфра-М, 2006. — 416 с.
4. Борисов, А.Б. *Большой экономический словарь* / А.Б. Борисов. — М.: Книжный мир, 2004. — 895 с.
5. Иваишковский, С.Н. *Микроэкономика* / С.Н. Иваишковский. — М.: Дело, 2002. — 416 с.
6. Васильев, Д. *Словарь экономических терминов* / Д.Васильев [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.vocable.ru/dictionary>
7. *Экономика. Словарь по обществознанию* / под ред. Ю.Ю. Петрунина, М.И. Панов. — М.: КДУ, 2006. — 512 с.
8. Друкер, П. *Бизнес и инновации: пер с англ.* / П. Друкер. — М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2009. — 432 с.
9. *Большая энциклопедия русского народа. Институт русской цивилизации*. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.rusinst.ru/razdel.asp?rzd=1>.
10. Верецагин, А.С. *История российского предпринимательства: от истоков до начала XX века: учеб. пос.* / А.С. Верецагин, Р.Х. Хайртдинов. — Уфа: Изд-во УГНТУ, 2009. — 245 с.
11. Вишняков-Вишневецкий, К.К. *Иностранцы в структуре петербургского предпринимательства (1860-е гг. — 1914 г.): автореф. дис. ... д-ра ист. наук* / К.К. Вишняков-Вишневецкий. — СПб., 2005. — 39 с.
12. Попов, Е.В. *Эволюция микроэкономических институтов* / Е.В. Попов // *Экономическая наука современной России*. — 2006. — № 1. — С. 7–17.
13. Бессонова, О.Э. *Раздаточная экономика России. Эволюция через трансформации* / О.Э. Бессонова. — М.: РОССПЭН, 2006. — 109 с.
14. Дворниченко, А.Ю. *История России от древнейших времен до начала XX века* / А.Ю. Дворниченко, С.Г. Кащенко, Ю.В. Кривошеев, М.Ф. Флоринский, под ред. И.Я. Фроянова. — СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета, 1992. — 368 с.

Поступила в редакцию 23 июля 2012 г.

**Подшивалова Мария Владимировна.** Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансов, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов — институциональная экономика, налогообложение, малое предпринимательство. Контактный телефон: 8-919-347-1-743, e-mail: podshivalovamv@is74.ru

**Mariya V. Podshivalova** is a candidate of economic sciences, associate professor of economics and finance department, South Ural State University (Chelyabinsk). The area of academic interests — institutional economics, taxation, small business. Contact telephone number: +7 812-297-81-01, e-mail: podshivalovamv@is74.ru