

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ИННОВАЦИЙ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРИКЛАДНОЙ АСПЕКТЫ *

В статье отражены теоретические концепции в области институциональной среды. Предложена оценка качества институциональной среды инноваций с использованием индексного метода. На основе зарубежных индексов показаны рейтинги Российской Федерации на мировой арене инноваций.

Институциональные аспекты инновационной деятельности и анализ институциональной среды являются сегодня крайне важными при формировании и проведении инновационной политики как регионального, так и национального уровня. Комплексное видение проблем от законодательных лагун до складывающихся инновационных практик помогает понять вектор предстоящих изменений и учесть особенности и тенденции, сформировавшиеся на поле инновационной деятельности.

Институциональная среда как детерминант отношений обмена

Процесс создания инновационного продукта является результатом интенсивных взаимодействий между различными акторами и поэтому существенно зависит от внутрифирменных транзакций и отношений фирмы с институциональной средой. Институциональная среда, с одной стороны, создает условия для выстраивания взаимодействия компаний с другими акторами по поводу поиска информации, технологий, знаний, опыта и других ресурсов; изменяясь во времени, *детерминирует* поведение инновационных фирм, создавая социокультурные предпосылки, институциональные и регулирующие структуры, влияющие на процесс принятие решений [1; 2; 3]. С другой стороны, институциональная среда сама является «заложником» акторов инновационной деятельности и может изменяться под воздействием различных «групп» интересов, например союзов, ассоциаций и различных объединений. Можно предположить, что чем больше формализованы отношения внутри таких групп, тем сильнее их влияние на институциональную среду.

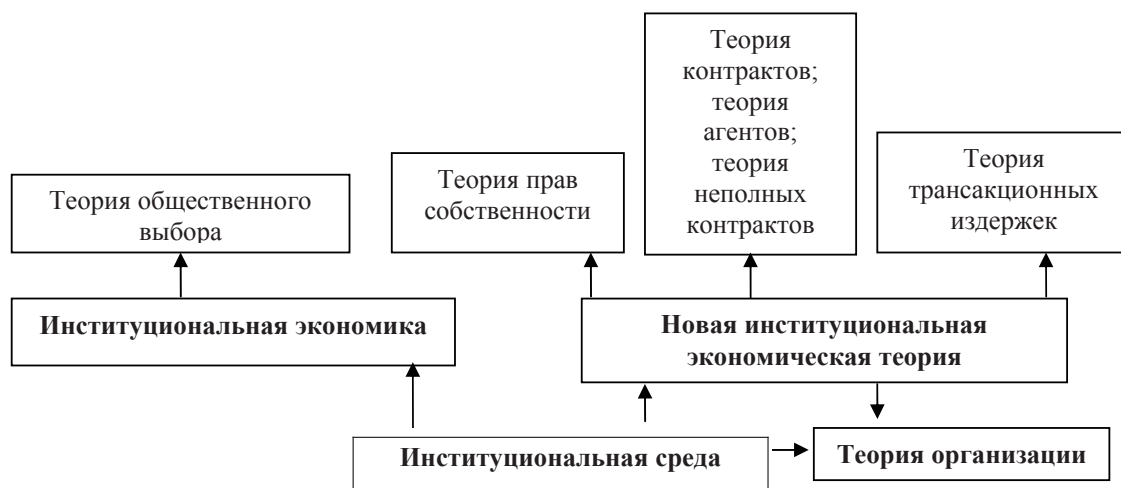
Исследования институциональной среды (ИС) в концепциях институционалистов развиваются в нескольких направлениях. Теория общественного выбора (Дж. Бьюкенен, Г. Талак, М. Олсон, Р. Толлисон и др.) изучает ИС деятельности индивидов и организаций в общественном секторе и акцентирует внимание на потерях, связанных с деятельностью государства (экономика бюрократии, поиск политической ренты и т. д.). Экономическая теория транзакционных издержек рассматривает влияние ИС на издержки, вызванные заключением контрактов и функционированием институтов (Р. Коуз, О. Уильямсон, А. Алчиан, Б. Клейн, Г. Демсец, Барцель). В рамках теории прав собственности (Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец, Р. Познер, Де Алеси, Э. Фуруботн, С. Пейович и др.) исследуется ИС деятельности экономических организаций и акценты смещаются на получение выигрыша от четкой спецификации прав собствен-

* Статья частично отражает авторское методическое пособие по курсу «Институциональная среда инновационной деятельности», составленное для слушателей Новосибирского государственного университета, обучающихся по Президентской программе подготовки управленческих кадров по направлению «Инновационный менеджмент».

ности. Теория контрактов (М. Дженсен, В. Меклинг, Фама, Дж. Стиглиц, Б. Клейн, Д. Крепс, Дж. Коммонс, С. Гроссман, О. Харт и др.) также позволяет анализировать влияние ИС на процессы заключения и исполнения контрактов. В этом случае доминирующими являются «правила игры», основанные на формальных (конституционных) нормах (конституционное право, административное и имущественное право, различные законодательные и нормативные акты и пр.) [4. С. 52–53].

Теория организации (Industrial Organization), хотя и держится «особняком» от двух направлений, на самом деле получила свое развитие благодаря идеям О. Уильямсона. Однако современные концепции только отчасти относят этот курс исключительно к новой институциональной экономике. Чтобы объяснить поведение фирм и постоянство их стратегий в определенных условиях «институциональных матриц» исследователями был выделен комплекс познавательных, бюрократических, политических процессов, мешающих фирмам встраиваться в существующую институциональную среду (К. Оливер [5], П. ДиМаджио, В. Пауэлл [6], Дж. Гамильтон, Н. Биггарт [7] и др.). О том, что стратегия фирмы есть производная от институциональной среды было объяснено К. Эндрюсом [8] и К. Хофером [9]. К. Бартлет и С. Хошал на примере европейских мультинациональных компаний доказали, что стратегии поведения фирмы, выстроенные с одним «набором» институциональной среды, являются неэффективными с другим [10].

Схематически основные теории, изучающие элементы и связи институциональной среды, можно представить следующим образом:



Мы выделили два уровня для проведения анализа институциональной среды.

Макроуровень (уровни, формирующие институты, определяющие «правила игры»):

- законодательные и нормативные акты;
- контрактное право;
- режим прав собственности;
- enforcement (система принуждения к исполнению контрактов);
- социокультурные нормы;
- институциональное доверие.

Микроуровень («институциональные структуры производства»):

- параметры рыночных транзакций (издержки ex ante / ex post, условия неопределенности, частота совершения сделок, специфичность активов);
- альтернативные организационные структуры, обеспечивающие эффективный обмен;
- исследование рынков, интегрированных структур и гибридных соглашений (франчайзинг, сети, долгосрочные контракты);
- межличностное доверие.

Институциональная среда (экономическая конституция, институциональная структура экономики, институциональные рамки) – характеристики внешней среды, значимые для экономической деятельности, совокупность ценностей, формальных и неформальных норм, которые влияют на соотношение стимулов в деятельности и обуславливают достижение ми-

нимального согласия между людьми (А. Олейник). Это элементарные конституционные и операциональные правила экономики, составляющие ее структуру, которые направляют индивидуальное поведение. Конституционные правила базируются на принципах неприкосновенности частной собственности. Операциональные – правила общего характера, основное назначение которых заключается в снижении трансакционных издержек (Э. Фуруботн, Р. Рихтер). К институциональной среде относятся «обычаи, нормы, политика, судебная система, право собственности и контрактное право – варьируемые параметры, изменяющие конкурентные издержки управления» (О. Уильямсон). По мнению Дэвиса и Норта, институциональная среда является объектом исследования на макроуровне, тогда как на микроуровне исследуются институциональные соглашения¹. Дж. Оксли институциональную среду трактует как набор политических, экономических, социальных и юридических (законных) соглашений, устанавливающих основу для производства и обмена [13].

Институциональная среда инноваций: оценка качества

Институциональная среда в национальной инновационной системе представляет собой комплекс взаимосвязанных и взаимозависимых законодательных, политических, экономических, юридических и социокультурных институтов, предопределяющих стимулы к инновационной деятельности.

ИС является «камнем преткновения», поскольку оказывает решающее влияние на качество осуществления прав и, следовательно, на размер трансакционных затрат, которые определяют характер контрактных отношений, структуру собственности, стратегии развития и, в конечном счете, эффективность как отдельных инновационных проектов, так и национальной экономики в целом.

Многими исследователями подчеркивается важность влияния ИС на динамику создания инноваций и стимулы создания инновационного продукта. Приоритет институциональной среды ставится при анализе степени защиты контрактов, особенно тех видов, которые касаются защиты прав на интеллектуальную собственность (см., например, [14; 15; 16; 17]). Степень защищенности прав собственности на интеллектуальный продукт задает тон инновационной активности: чем выше барьеры для неправомерной имитации, тем сильнее стимулы у инноваторов. «Возможность присвоения зависит как от легкости репликации, так и от степени эффективности прав собственности как барьера для имитации» [18]. ИС является критическим условием для деятельности субъектов инноваций, поскольку через систему стимулов она влияет на размер компании, объемы инновационной продукции и условия для воспроизводства кадрового потенциала.

Процесс создания инноваций требует глубокой и продуманной государственной политики, формирование полного спектра мер и механизмов, направленных на поддержку субъектов инноваций на всех стадиях инновационной цепочки. Анализ институциональной среды с точки зрения микроэкономического подхода включает особенности ведения бизнеса в отдельной взятой стране. Это могут быть как экономико-правовые, так и социокультурные факторы. К примеру, законы, регулирующие приобретение прав собственности, налогообложение, лицензирование отдельных видов деятельности, сроки и плата за организацию бизнеса и пр. Макроподход к оценке ИС обусловлен необходимостью совершенствования национального законодательства и институциональной структуры в целом для формирования среды, отвечающей потребностям инновационной экономики. Национальные институциональные структуры создают основу для развития инновационной деятельности и экспансии радикальных инноваций за пределы страны. Реконфигурация институциональной базы способствует созданию благоприятного инвестиционного климата, формированию устойчивой макроэкономической среды, притоку высокорискового венчурного капитала. В сравнительном эмпирическом исследовании Р. Нельсон отмечает, что «различия в инновационных системах отражают различия в экономических и политических условиях и приоритетах» [10]. Косвенно Р. Нельсон подтверждает роль сил, действующих вне области НИОКР и инновационной деятельности.

¹ Д. Норт и О. Уильямсон предложили различать институциональные соглашения и институциональное окружение (среду). См.: [11; 12].

Основной задачей ИС как совокупности формальных и неформальных институтов является поддержание стабильности складывающихся хозяйственных отношений. Решение этой задачи обеспечивает стабильное институциональное окружение. В условиях глобализации мирового хозяйства, в котором ведущую роль начинают играть международные транснациональные корпорации, институциональная модель государства находится под влиянием внешних факторов. Это вынуждает национальные экономики интегрироваться в систему формальных институтов – международных экономических отношений, в том числе ратифицировать на своих территориях конвенции международных правовых норм и правил. Например, российские институты в сфере защиты прав на интеллектуальную собственность руководствуются зарубежными нормами, такими как Парижская конвенция по охране промышленной собственности и Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений, являющимися основными инструментами, посредством которых устанавливается международный режим охраны интеллектуальной собственности. Международные конвенции отражают взгляды мирового сообщества, а зафиксированные в них нормы переносятся в национальные законодательства.

Оценка ИС инноваций в зарубежной практике проводится на основе индикаторного или индексного методов. Так, например, институциональная среда в сфере защиты интеллектуальных прав собственности (ИПС) (Intellectual Property Rights – IPR) оценивается по показателям качества и полноты законодательной базы, соответствия международным нормам, степени интеграции в экономику страны и т. д.

Благополучие институциональной среды в инновационной сфере и ее влияние на интенсивность осуществления инновационной деятельности можно проследить через индикативные показатели. Например, индикаторы European Innovation Scoreboard (EIS)² используются для сравнения и оценки 27 европейских стран-членов ЕС и ряда других стран, таких как Хорватия, Турция, Исландия, Норвегия, Швейцария, США и Япония. Данные индикаторы носят рейтинговый характер и включают следующие показатели (табл. 1).

Индикаторы на входе (innovation input) показывают обладание ресурсами для осуществления инноваций (кадровые, организационные, финансовые). Индикаторы на выходе (innovation output) демонстрируют результаты инновационной деятельности.

Данные индикаторы сводятся в один Итоговый инновационный индекс – Summary Innovation Index (SII), на основании которого и производятся международные сопоставления. При этом все страны разбиваются на 4 кластера в соответствии с динамикой роста индекса. Согласно данным за 2006 г. мировыми инновационными лидерами являлись (в порядке убывания Итогового индекса) следующие страны.

Кластер лидеров (Innovation leaders): Швеция, Швейцария, Финляндия, Дания, Япония и Германия.

Кластер следующих за лидерами (Innovation followers): США, Великобритания, Исландия, Франция, Нидерланды, Бельгия, Австрия и Ирландия.

Более детальный анализ показывает, что, с одной стороны, страны Европы демонстрировали лучшие показатели по следующим направлениям:

- в Европе 13 % выпускников научных и инженерных специальностей в возрасте от 20 до 29 лет против 10 % в США;
- в Европе и Японии занятость в производстве средне- и высокотехнологичной продукции составила 7 % против 4 % в США;
- в 2005 г. число зарегистрированных торговых марок на 1 млн человек населения в Европе составило 101, в то время как в США – 34, в Японии – 12;
- по количеству новых полезных моделей в 2005 г. Европа также держала пальму первенства – 111 моделей против 18 в США и 13 Японии.

Однако, с другой стороны, европейские страны уступают США и Японии в таких важных показателях:

² Отчеты и методологию расчета можно найти на сайте European Innovation Scoreboard (<http://www.proinno-europe.eu/inno-metrics.html>).

Таблица 1

Индикаторы European Innovation Scoreboard (EIS),
используемые при оценке итогового инновационного индекса *

Индикаторы на входе (Innovation input)	ИННОВАЦИИ	Индикаторы на выходе (Innovation output)
<p>1. Инновационные направляющие (Innovation Drivers)</p> <p>1.1. Выпускники научных и инженерных специальностей в возрасте от 20 до 29 лет на 1 000 человек населения</p> <p>1.2. Численность населения с высшим образованием в возрасте от 25 до 64 лет на 100 человек</p> <p>1.3. Уровень информатизации (количество линий широкополосных сетей на 100 тыс. человек населения)</p> <p>1.4. Количество человек, получающих дополнительное образование, в возрасте от 25 до 64 лет на 100 тыс. человек населения.</p> <p>1.5. Уровень образованности молодежи (% получивших высшее образование в возрасте от 20 до 24 лет)</p>		<p>4. Применение (Applications)</p> <p>4.1. Занятость в высокотехнологичных секторах (% от всей рабочей силы)</p> <p>4.2. Доля экспорта высокотехнологичной продукции в объеме всего экспорта (% от экспорта)</p> <p>4.3. Продажи новой для рынка продукции (% от общего товарооборота)</p> <p>4.4. Продажи новой для компаний продукции (% от общего товарооборота)</p> <p>4.5. Число занятых в средне- и высокотехнологичном производстве (% от всей рабочей силы)</p>
<p>2. Создание знаний (Knowledge Creation)</p> <p>2.1. Расходы государства на научно-исследовательские разработки (% от ВВП)</p> <p>2.2. Расходы бизнеса на научно-исследовательские разработки (% от ВВП)</p> <p>2.3. Доля расходов на НИОКР в средне- и высокотехнологичном производстве (% от всех расходов на НИОКР в производственном секторе)</p> <p>2.4. Доля компаний, получающих государственную финансовую поддержку на инновационную деятельность</p>		<p>5. Интеллектуальная собственность (Intellectual Property)</p> <p>5.1. Количество патентов, зарегистрированных в Европейском патентном бюро на миллион человек населения</p> <p>5.2. Количество патентов, зарегистрированных в Бюро патентов и торговых марок США на миллион человек населения</p> <p>5.3. Троичные патентные группы (Европа – США – Япония) на миллион человек населения</p> <p>5.4. Количество новых торговых марок на миллион человек населения</p> <p>5.5. Количество новых полезных моделей (new community designs) на миллион человек населения</p>
<p>3. Инновации и предпринимательство (Innovation & Entrepreneurship)</p> <p>3.1. Малые инновационные компании, осуществляющие внутрифирменные инновации (% от всех малых инновационных компаний)</p> <p>3.2. Малые инновационные компании, осуществляющие совместные разработки с другими компаниями (учреждениями) (% от всех малых инновационных компаний)</p> <p>3.3. Расходы на инновации (% от общего товарооборота)</p> <p>3.4. Объем венчурного финансирования начальной стадии развития инновации (seed и start-up) (% от ВВП)</p> <p>3.5. Общие затраты на информационные технологии и связь (% от ВВП)</p> <p>3.6. Малые инновационные компании, использующие организационные инновации (% от всех малых инновационных компаний)</p>		

* Источник: European Innovation Scoreboard. Comparative analysis of innovation performance. 2006.

- расходы частного бизнеса на НИОКР (Research and Development – R&D) в 2004 г. в Европе составили 1,2 % от ВВП, в США – 1,9 %, в Японии – 2,4 %;
- общие затраты на информационные технологии и связь в 2005 г. в Европе находились на уровне 6,4 % от ВВП, тогда как в США они составляли 6,7 %, в Японии – 7,6 %;
- уровень информатизации в 2005 г. составлял 11 % для ЕС, почти 15 % для США и 16 % для Японии (диапазон в пределах европейских стран изменялся от 1 до 22 %).
- в 2003 г. доля лиц с высшим образованием в США составляла 38 %, в Японии – 37 %, в странах Европы около 23 %;
- объем венчурных инвестиций в США в 2002 г. находился на уровне 0,072 %, в Европе – 0,023 % от ВВП;
- доля экспорта высокотехнологичной продукции в объеме всего экспорта в 2004 г. в США была 26,8 %, в Японии 22,4 %, в Европе – 18, %;
- показатели активности субъектов в патентовании новых технологий в США и Японии также значительно превышают среднеевропейские показатели.

Аналогичный подход используется при сравнительном анализе инновационной активности в регионах. Для этого берется упрощенный вариант состава индикаторов, например, для расчета Regional Innovation Scoreboard Indicators использовались следующие показатели:

- число занятых в НИОКР, % от общей численности населения;
- количество человек, получающих дополнительное образование, в возрасте от 25 до 64 лет на 100 тыс. человек населения;
- расходы государства на НИОКР, % от ВВП;
- расходы частного бизнеса на НИОКР, % от ВВП;
- число занятых в производстве средне- и высокотехнологичной продукции, % от всей рабочей силы;
- число занятых в высокотехнологичной сфере, % от всей рабочей силы;
- количество патентов, зарегистрированных в *Европейском патентном бюро* на миллион человек населения.

В качестве инструмента сравнительного анализа институциональной среды прав собственности используется Международный индекс прав собственности – International Property Rights Index (IPRI), который фокусирует внимание на трех аспектах: *анализ юридической и политической среды, защита прав собственности и защита прав на интеллектуальную собственность* [20].

Анализ юридической и политической среды включает:

- независимость судебной системы;
- доверие к судам (Confidence in Courts);
- политическую стабильность;
- коррупцию.

Анализ в сфере защиты прав собственности оценивает:

- легальную защиту прав собственности;
- регистрации прав собственности;
- доступность судов.

Анализ в сфере защиты прав на интеллектуальную собственность включает:

- систему защиты прав на интеллектуальную собственность;
- силу патентной защиты;
- нарушение авторских прав, пиратство;
- эффективность защиты торговых марок.

Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) (*World Intellectual Property Organization – WIPO*) акцентирует внимание на роли интеллектуальной собственности в экономическом развитии. В отчетах отмечается, что рост развитых стран во многом обусловлен ростом нематериальных активов национальных компаний. Патентная система становится неотъемлемой частью возрастающей глобальной экономической активности. Патентный отчет ВОИС за 2006 г. показывает, что компании все более активно используют систему интеллектуальной собственности для охраны своих инвестиций на новых рынках. В отчете указано, что во всем мире в 2004 г. действовало в общей сложности 5,4 млн патентов (это пос-

ледний год, в отношении которого имеются полные статистические данные), из которых 81 % был выдан в шести странах: США, Япония, Соединенное Королевство, Германия, Республика Корея и Франция. Анализ стран проживания патентного заявителя, однако, ставит Японию во главе этого списка, за которой следуют США, Республика Корея, Германия, Франция и Российская Федерация. Средние темпы роста подачи заявок по процедуре РСТ (The Patent Cooperation Treaty – Договор о патентной кооперации) в период между 1990 и 2005 г. ежегодно составляли 16,8 % и достигли 134 000 международных патентных заявок в 2005 г. РСТ в настоящее время используется в 47 % всех поданных международных заявок. За период с 1985 по 2004 г. число поданных международных заявок во всем мире удвоилось (с 884 400 до 1 599 000), при этом начиная с 1995 г. среднегодовые темпы роста составили 4,75 %. Это гармонирует со средними темпами ежегодного роста мирового внутреннего валового продукта (ВВП) – 5,6 % [21].

По итогам 2006 г. количество поданных заявок по процедуре РСТ составило около 145 300, что на 6,4 % больше, чем в 2005 г. Наибольшее количество заявок подали заявители из США (34,1 % всех заявок). Далее идет Япония (18,5 %), Германия (11,7 %), Республика Корея (4,1 %) и Франция (4,1 %). Заявители из стран Европейской патентной конвенции, объединенные в одну группу, подали 33,8 % всех международных заявок по системе РСТ. В 2006 г. список корпоративных топ-заявителей выглядел следующим образом (табл. 2) [22].

Таблица 2

Заявки, поданные по процедуре РТС ведущими мировыми корпорациями в 2006 г.

№ п/п	Название компании	Количество поданных заявок
1	Phillips Electronics N.V. (Нидерланды)	2 495
2	Matsushita (Япония)	2 344
3	Siemens (Германия)	1 480
4	Nokia (Финляндия)	1 036
5	Bosh (Германия)	962
6	3M (США)	727
7	BASF (Германия)	714
8	Toyota (Япония)	704
9	Intel (США)	690
10	Motorola (США)	637

Место России на карте мировых инновационных рейтингов

С 2006 г. в Европе для сравнения со странами, вкладывающими значительные ресурсы в сектор НИОКР стал использоваться индекс Глобального инновационного табло (Global Innovation Scoreboard – GIS), сравнивающий ЕС25 с такими странами, как Аргентина, Австралия, Бразилия, Канада, Китай, Гонконг, Индия, Израиль, Япония, Новая Зеландия, Республика Корея, Мексика, Российская Федерация, Сингапур, Южная Африка и США. Результатом сравнения стало появление нового индикатора – Глобального индекса инноваций (Global Summary Innovation Index – GSII), рассчитываемого по аналогии с SII. Россия в 2006 г. занимала 24 место из 48 стран, участвующих в оценке. К слову сказать, Индия находилась на 47 месте, а Китай на 35 [23. Р. 23].

Индикаторный подход при исследовании инновационной деятельности использует также Национальный научный фонд США (National Science Foundation – NSF). Так, при оценке 16 новых индустриальных стран с переходной экономикой по 4 обобщающим показателям Россия занимала 15 место по оценке действий, направленных на достижение конкурентоспособности страны (национальная ориентация), 9 место по поддержке материальных, человеческих и организационно-экономических ресурсов (индикатор социально-экономической инфра-

структуры), 1 место по наличию технологической инфраструктуры и 7 место по производственному потенциалу [24]³.

Согласно международному индексу прав собственности (IPR), Россия в 2006 г. из 70 стран занимала 63 место. На первое место в мире по уровню защиты прав собственности в исследовании поставлена Норвегия, на второе – Нидерланды, на третье – Дания. В одной группе с Россией оказались такие страны, как Пакистан и Нигерия, замыкает список Бангладеш. Украина по уровню обеспечения прав собственности опережает Россию на пять позиций и занимает 58 место. «Экономика России поражена высоким уровнем пиратства в сфере авторских прав», – утверждают авторы доклада, отмечая при этом неудовлетворительное состояние правового обеспечения прав собственности [20]. Однако даже в США, где закон реально работает, убытки от пиратства самые большие в мире. По данным BSA, в прошлом году уровень пиратства в сфере делового программного обеспечения в США был самым низким в мире (21 %), но убытки от него – самыми большими (6,895 млрд долл.) [26].

По данным Всемирной организации интеллектуальной собственности за 2006 г., Россия занимала 16 место по числу поданных международных патентных заявок национальными заявителями (резидентами), этот показатель составил 160 заявок на 1 млн чел. населения, при этом в Японии – 2 884, США – 645, Германии – 587, Франции – 236. Всего же в России на конец 2004 г. действовал 108 721 патент, а в США – 1 633 355, Японии – 1 104 640, Великобритании – 473 904, Германии – 411 671, Франции – 284 610 [21].

Объем мировой торговли лицензиями на объекты интеллектуальной собственности ежегодно увеличивается на 12 %, в то время как темпы роста мирового промышленного производства не превышают 2,5–3 % в год, при этом доля России колеблется от 0,3 до 0,5 %. За последние 10 лет количество используемых в России объектов интеллектуальной собственности снизилось в 20 раз. Из патентов, выданных в 1996 г., поддерживается только третья часть. Основной проблемой является нехватка финансовых ресурсов на продвижение собственных технологий и поддержание патентов на отечественном и зарубежном рынках. Особенностью патентования российских разработок за рубежом в настоящий момент является высокая активность частных физических лиц по сравнению с юридическими. Если крупные известные НИИ и промышленные объединения в 2000 г. получили 15 патентов на территории США, то физические лица – 52. Зачастую оформление патентов производится в нарушение российского законодательства: ежегодно в США гражданами РФ минуя российское патентное ведомство регистрируется не менее 100 патентов [27]. За рубежом созданы компании, которые не имеют собственных разработок, но их нематериальные активы целиком и полностью состоят из российских изобретений.

Однако трудности с оформлением прав на интеллектуальную собственность связаны не только с недостатком финансирования, но также и отсутствием у научно-исследовательских организаций *реального* права на распоряжение результатами НИОКР, созданных на федеральные средства. К примеру, в США количество поданных заявок на получение патентов увеличилось в 5 раз, а использование изобретений в 50 раз, после того как в 1980 г. были приняты разрешающие меры по передаче прав на интеллектуальную собственность от федеральных ведомств разработчикам (Bayh-Dole Act). Если до 1980 г. университеты и организации-разработчики продавали около 100 лицензий в год, то с 1989 по 1990 г. было продано 5 000 лицензий. Ограничение прав на использование актива снижает его экономическую ценность, повышая транзакционные издержки обмена, передачи и получения дохода. «В тех сферах, где государство не помогает принуждать к исполнению контрактов или даже напрямую запрещает обладание и обмен, высокие транзакционные издержки обычно ограничивают или даже предотвращают обмен» [28. С. 49]. Особую роль государства как фактора, влияющего на издержки контрактации, подчеркивал и Д. Норт [29].

Рейтинги Российской Федерации на мировой арене инноваций продемонстрировали неудовлетворительное состояние национальной инновационной системы и институциональной среды, призванной стимулировать устойчивый поток инноваций. Неблагоприятные условия ведения инновационного бизнеса, недостаточный объем финансирования академической и вузовской науки, отсутствие преференций для основных субъектов инновационной деятельности, региональная разобщенность, законодательная неразбериха и неопределенность не поз-

воляют в полной мере развиваться отечественному инновационному предпринимательству. К тому же сохраняется дисбаланс сил в регионах, централизованное распределение средств, жесткое разграничение полномочий трех ветвей власти.

Преобладание неполных контрактов, низкая степень институционального доверия, неразвитая система защиты прав на интеллектуальную собственность и высокие транзакционные издержки сдерживают развитие инновационного предпринимательства в России.

Список литературы

1. *Camagni R.* Innovation Networks: Spatial Perspectives. N. Y.: John Wiley, 1991.
2. *Crevoisier O.* Innovation and the City // Making connections – Technological learning and regional economic change / Eds. E. J. Malecki, P. Oinas. Aldershot, UK: Ashgate, 1998. P. 61–78.
3. *Hudson R.* «The learning economy, the learning firm and the learning region»: Asympathetic critique of the limits to learning // European Urban and Regional Studies. 1999. No. 6. P. 59–72.
4. *Нуреев П. М.* Эволюция институциональной теории и ее структура. Институциональная экономика: Учеб. / Под. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 52–53.
5. *Oliver C.* Strategic responses to Institutional Processes // Academy of Management Review. 1991. Vol. 16. No. 1. P. 145–179.
6. *The new institutionalism in organisational analysis* / Eds. P. J. Di Maggio, W. W. Powell. Chicago: University of Chicago Press, 1991.
7. *Hamilton G. G., Biggart N. W.* Market culture and authority: a comparative analysis of management in the Far East // American Journal of Sociology. 1988. Vol. 94. P. S52–S94.
8. *Andrews K. A.* The concept of corporate strategy. Homewood, IL: Richard D. Irwin Inc., 1971.
9. *Hofer C.* Toward a contingency theory of business strategy // Academy of Management Journal. 1975. Vol. 18. p. 784–810.
10. *Bartlett C. A., Ghoshal S.* Managing Across Borders: The Transnational Solution. Boston: Harvard University Press, 1989.
11. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.
12. *Williamson O.* The Evolving Science of Organization // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1993. Vol. 149. No. 1. P. 36–63.
13. *Oxley J. E.* Institutional environment and the mechanism of governance: The impact of intellectual property protection on the structure of inter-firm alliances // Journal of Economic Behavior & Organization. 1999. No. 38. P. 283–309.
14. *Sattin J.-F.* Institutional Environment and Transfer of Intellectual Property Rights: An Econometric Study on French Foreign Licensing. P.: ATOM, 2002.
15. *Markusen J.* The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade // Journal of Economic Perspectives. 1995. No. 9.
16. *Rubin B.* International Technology Transfers. L.: Graham & Trotman, 1995.
17. *Чулок А. А.* Защита прав на интеллектуальную собственность в России и за рубежом: проблемы измерения и международные сопоставления // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4, № 2. С. 49–70.
18. *Tuss Д. Дж.* Получение экономической выгоды от знаний как активов: «новая экономика», рынки «ноу-хау» и нематериальные активы // Российский журнал менеджмента. 2004. № 1. С. 95–120.
19. *Nelson R.* National Innovation Systems a Comparative Analysis. N. Y.; Oxford: Oxford University Press, 1993.
20. *International Property Rights Index. 2007 Report.* Study conducted by Alexandra C. Horst. Hernando de Soto Fellow, 2006
21. *World Intellectual Property Organization.* WIPO Patent Report. Statistics on Worldwide Patent Activities. 2006.
22. *World Intellectual Property Organization.* Press Release PR/476/2007.
23. *European Innovation Scoreboard.* Comparative analysis of innovation performance. 2006.

24. *Roessner J. D., Porter L., Newman N., Xu H.* Indicators of technology-Based Competitiveness of Nations, report of NSF. Atlanta: Georgia Institute of Technology, 1997.

25. *Голиченко О. Г.* Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. М.: Наука, 2006. 396 с.

26. *Дорохов Р.* Безусловное наказание. Дума намерена повысить ответственность за пиратство // Ведомости. 2007. № 4 (1778).

27. *Орлова Н. С.* Система правовой охраны интеллектуальной собственности в Российской Федерации как неотъемлемый элемент коммерциализации технологий // Семинар «Современное состояние и перспективы промышленной реализации результатов научных исследований» Новосибирск, 25–26 февраля 2003 г.: Сб. докл. Новосибирск, 2003. С. 57–83.

28. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. М.: Дело, 2001.

29. *North D.* Structure and Change in Economic History. N. Y.; Norton, 1981.

Материал поступил в редколлегию 12.05.2007

O. V. Valieva

Institutional Environment of Innovation: Theoretical and Practical Aspects

This article represents theoretical concepts of Institutional Environments of Innovation. The estimation of quality of Institutional Environments of Innovations is announced on the index's method. Ratings of the Russian Federation in the world arena of innovations are shown.