

## СТАНОВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ПОРЯДКА ОГРАНИЧЕННОГО ДОСТУПА НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКИХ РЕСУРСНЫХ РЕГИОНОВ<sup>1</sup>

**ПЫЖЕВ ИГОРЬ СЕРГЕЕВИЧ,**

*кандидат экономических наук,  
доцент, руководитель научно-учебной лаборатории  
институциональных исследований в экономике,  
Сибирский федеральный университет, г. Красноярск,  
email: igsep@yandex.ru;*

**РУЦКИЙ ВЛАДИСЛАВ НИКОЛАЕВИЧ,**

*кандидат экономических наук,  
доцент научно-учебной лаборатории  
институциональных исследований в экономике,  
Сибирский федеральный университет, г. Красноярск,  
email: rootskey.vn@gmail.com*

*В работе проводится анализ институциональной характеристики производительного предпринимателя, нацеленного на создание инноваций в российских регионах ресурсного типа. Современная российская экономика носит черты анклавной двойственной экономики с изолированным экспортно-ориентированным сырьевым сектором. На основе выдвинутых ранее гипотез о связи институциональных систем и типов предпринимательства проводится исследование степени обусловленности модели «непроизводительного предпринимательства» институциональной средой ограниченного доступа, в особенности характерной для анклавной двойственной экономики российских регионов «ресурсного типа». На базе социологических исследований, проведенных в ресурсных регионах Красноярского края и Кемеровской области, делается вывод о том, что производительные предприниматели не становятся акторами изменений из-за таких элементов экономики ограниченного доступа, как слабая защищенность прав собственности, манипулируемое государство, сложившееся на базе правящих коалиций бюрократической структуры и крупного бизнеса, слабые санкции за рентоискательство. Переход от инновационной системы «технологического толчка» (фундаментальные знания по заказу государства) к инновационной системе «рыночной тяги» (инновации по заказу бизнеса) невозможен традиционным для высокоразвитых экономик западного типа путем как для российской экономики в целом, так и для ресурсных регионов в частности. Для формирования нового типа общественного договора между властью, обществом и бизнесом с институциональной средой более «открытого порядка доступа» к политическим и экономическим торгам более целесообразен переход к мобилизационной модели «тройной спирали» и выстраивания соответствующих отношений в рамках*

<sup>1</sup> 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».

институтов развития в российских регионах (стратегическое партнерство науки и образования, бизнеса и власти, населения).

**Ключевые слова:** экономика ограниченного доступа; анклавная двойственная экономика; инновации; институты; рутины; производительное инновационное предпринимательство.

---

## FORMATION OF PRODUCTIVE INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP IN CONDITIONS OF LIMITED ACCESS ORDER ON THE EXAMPLE OF RUSSIAN «RESOURCE-TYPE» REGIONS

---

**IGOR S. PYZHEV,**

*Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,  
Head of Research-Educational Laboratory for Institutional Studies  
in Economics, Department of Economic Theories,  
Siberian Federal University, Krasnoyarsk,  
email: igsep@yandex.ru;*

**VLADISLAV N. RUTSKIY,**

*Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,  
Research-Educational Laboratory for Institutional Studies in Economics,  
Department of Economic Theories,  
Siberian Federal University, Krasnoyarsk,  
email: rootskey.vn@gmail.com*

---

*The paper analyzes the institutional characteristics of the productive entrepreneur, aimed at creating innovations in «resource-type» regions of Russia. The modern Russian economy has features of dual enclave economy with an isolated export-oriented commodity sector. Based on the previous hypotheses on the relationship between institutional systems and types of entrepreneurship, a research is carried out on presence of «non-productive entrepreneurship» determined by the prevailing model of the institutional environment of limited access order, what is typical for the dual enclave economy of Russian «resource-type» regions. On the basis of sociological studies conducted in resource regions of the Krasnoyarsk krai and the Kemerovo oblast, it is concluded that productive entrepreneurs do not become actors of change because of such elements of the limited access economy as weak protection of property rights, a state manipulated, formed on the basis of the ruling coalitions consisting of the bureaucratic structure and large business, weak sanctions for rent-seeking. The transition from an innovative system of «technological push» (fundamental knowledge demanded by the state) to an innovative system of «market pull» (innovation demanded by business) is impossible in a way traditional for highly developed economies of the Western type through, what is true both for the Russian economy as a whole and for its resource regions, in particular. In order to form a new type of social contract between government, society and business with an institutional environment of order more «open» for an access to political and economic trades, it is more reasonable to transit to the mobilization model of the «triple helix» building the relevant relations within the development institutes of the Russian regions (strategic partnership of science and education, business and government, and the population).*

**Keywords:** *economy of limited access order; dual enclave economy; innovation; institutions; routines; productive innovative entrepreneurship.*

**JEL:** *B52, L26, O30*

### Постановка проблемы

Известно, что предприниматель является одним из ключевых субъектов экономического развития. Основным продуктом предпринимательства должна выступать добавленная стоимость. Инновации, в свою очередь, – основной продукт предпринимательства производительного типа. Они пронизывают систему отношений в современной экономике, выступают кардинально новыми способами разрешения проблем на рынках и в организационных системах. На теоретическом уровне остается малоизученной связь инноваций как функции предпринимательства и предпринимательства как социального феномена, а на практическом уровне – реализация этой связи в институциональной системе «экономики ограниченного доступа», характерной для современной России. Политика стимулирования производительного предпринимательства в России, к сожалению, не приводит к качественным сдвигам в структуре добавленной стоимости. На наш взгляд, в данной ситуации требуется теоретический и практический ответ на ключевой вопрос: в каком направлении должно происходить становление производительного предпринимательства в процессе модернизации российской экономики при соответствующих ресурсных и институциональных условиях?

### Производительное инновационное предпринимательство

Предприниматель не только как социальный феномен, но и как институциональный агент, существующий в сети контрактных отношений, был впервые подробно исследован У. Баумодем, который указал на различные дискретные структурные альтернативы его развития. В разных типах институциональных сред создаются различные стимулы для предпринимательства – производительного (создание ценности), непроизводительного (рентоискательство, например, коррупция) и разрушительного (пиратство, наемничество) (*Baumol, 1990*). В соответствии с таким подходом У. Баумоля предпринимательство – это не обязательно благо, но всегда рискованная деятельность, направленная на извлечение прибыли, власти, влияния, исходя из преобладающих в обществе правовых условий и ценностных установок. Таково, например, разрушительное «силовое предпринимательство», имевшее место в российской экономике в 1990-е гг. (*Волков, 2005*).

Современные исследования инновационной функции предпринимателя основываются на введенных С. Уинтером и Р. Нельсоном (*Nelson and Winter, 1982*) понятиях технологических режимов (комплекс научных знаний, инженерных навыков и практик, технологий и процедур производственного процесса, продуктовых характеристик, институтов и объектов инфраструктуры, обеспечивающих разрешение задач бизнеса) и естественных траекторий (направлений вероятного решения задач). На основе анализа рыночных структур и отраслевой динамики С. Уинтер выделил два основных шумпетерианских типа фирм (технологических режимов): собственно предпринимательский и рутинизированный (*Malerba and Orsenigo, 1993*). Рутинизированный технологический режим исследован в контексте «созидательного накопления», которое можно определить как углубление инноваций (*Castellacci, 2006*). Генерация новых знаний в данной ситуации обеспечивается аккумуляцией прошлого опыта фирм (*Brusoni, Cefis and Orsenigo, 2006*). В результате соответствующих исследований выяснилось, что рутинизированный технологический режим лежит в основе распространенных макроэкономических оценок степени инновационности национальных экономик, осуществляемых международными организациями,

поскольку базируются такие оценки на показателях расходов на НИОКР и количества патентов (Юданов, 2012). Существуют и другие трактовки предпринимательского и рутинизированного режимов – инноваторство, креативность, добровольность и имитация, адаптивность, вынужденность, соответственно (Bonnet and Cussy, 2010). Более подробно характеристики инновационного предпринимательства исследовались авторами ранее (Руцкий и Пыжев, 2015).

В данной работе имеет смысл расширить понятие инновационного предпринимательства с точки зрения наметившегося в последнее время увеличения разнообразия его видов. При внимательном рассмотрении феномена производительного предпринимателя выясняется, что инновационная функция является одной из немногих устоявшихся в литературе характеристик предпринимателя производительного типа (Bonnet, Cussy, 2010, p. 40). Она представляет собой процесс реализации основного мотива предпринимателя – извлечения сверхприбыли путем отыскания и внедрения уже существующих (имитация нововведений) или создания новых конкурентных преимуществ (создание нововведений) на уровне отдельной фирмы, рынка или экономики. В основе понимания сущности предпринимателя-инноватора лежит гипотеза Й. Шумпетера о «созидательном разрушении» предпринимателем существующей структуры отношений путем инноваций как рекомбинации явных и неявных знаний о существующих технологиях (чаще всего в рамках новой организационной структуры фирмы) и «созидательном накоплении» рутинизированной фирмой кодифицированных знаний при создании новых технологий (Шумпетер, 2007).

Таким образом, развивая подход, разработанный авторами ранее, производительного инновационного предпринимателя можно определить как субъекта, нацеленного на отыскание и внедрение уже существующих или создание новых конкурентных преимуществ на уровне отдельной фирмы, рынка или экономики путем трансформации рутин как устойчивых образцов поведения в ходе «созидательного разрушения» технологического уклада новыми знаниями.

### **Институциональная среда ограниченно открытого доступа и российский пример анклавной двойственной экономики**

Как известно, институциональная среда является важнейшей характеристикой для предпринимательства. Именно институты определяют доступ предпринимателей к ключевым ресурсам, их стимулы (Норт, Уоллис и Вайнгаст, 2011), а в конечном итоге – выбор производительного или непроизводительного типа взаимодействия. Положительная роль сотрудничества или конкуренции определяется созданием стимулов и возможностей к созданию или накоплению знаний и их обновлению через разрушение. Например, фирмы одной популяции способны совместно развиваться путем сопряжения технологических режимов от предпринимательского (ранние стадии циклического развития фирмы) к рутинизированному (стадия зрелости фирмы) – и обратно в случае кардинального предпринимательского обновления фирмы (Ter Wal and Boschma, 2011).

Дуглас Норт, Джон Уоллис и Барри Вайнгаст разработали теоретические рамки анализа политических и экономических изменений в процессах социальных преобразований, способствуя решению одной из важных проблем – проблемы анализа институциональных изменений в экономической системе. Если более ранние работы фокусировались на структуре стимулов, управляющих поведением внутриэлитных коалиций, то здесь появляется анализ взаимодействия между элитами и неформальными институтами в широких слоях общества. Исследуется взаимосвязь между попытками открыть доступ к экономической и, что важнее, политической конкуренции на макроуровне и модификацией ценностей и социальных отношений. По причине наличия в том или ином обществе договоров по открытому либо закрытому доступу к ресурсам

тяжело достигает целей механическая трансплантация институтов. Исторически происходит постепенное открытие доступа к ресурсам все большего числа групп влияния, и тем больше потребность в одинаковых правилах, все менее персонализированных, что в конечном итоге приводит к утверждению «порядка открытого доступа», например, в современные развитых экономиках (*Норт, Уоллис и Вайнгаст, 2011*).

Но, пока такая стадия не достигнута, неформальные правила имеют большее значение, чем формальные. Именно поэтому институциональная трансформация может привести к укоренению неэффективных институтов без учета исторического пути развития (*path dependence*), как это было, например, в России в период 1990-х гг., когда государственная поддержка, как правило, приносила выгоду лишь узкому кругу заинтересованных лиц в ущерб остальной экономике.

Решающее значение в формировании и трансформации господствующего в России типа «экономики доступа» имеют рынок власти и режим прав собственности (*Левин, Саблин и Каган, 2017*).

Что касается «рынка власти», то он в настоящее время носит черты политико-бюрократического рынка со сращиванием политических, экономических и бюрократических «торгов» при их формальном разделении, а также встречной бюрократизацией трансакций как на политических рынках, так и в экономических трансакциях. В результате происходит политизация как бюрократических, так и экономических торгов по всей системе отношений в экономике. Это приводит к замене конкурентоспособности агента его статусом во властной иерархии. Как бюрократы, так и предприниматели начинают позиционировать себя как политики и стремятся к наращиванию своего политического (властного) ресурса, замещая традиционные роли чистых бюрократов или предпринимателей (*Курбатова, Левин, Госсен и др., 2005*).

Если говорить о режиме прав собственности, то он носит специфический «смешанный» и «размытый» характер. На уровне фактических, а не формальных прав собственности смешиваются частная и государственная формы, и пучок остаточных прав как в формально-государственных, так и в формально-частных компаниях распределяется между «политизированными» бюрократами и «политизированными» предпринимателями (*Grossman and Hart, 1986*) с размытыми границами распределения прав между совладельцами. Ведущую роль при таком «смешанном» режиме прав собственности опять-таки играют «политизированные» бюрократы, формирующие вертикаль власти как систему статусных торгов между «правителем» (правлящая группа, «элита») из среды «политизированных» бюрократов и «политизированными» предпринимателями (хозяева отраслей и территорий).

В силу совокупности рассмотренных причин экономика России приобрела черты ярко выраженной анклавной двойственной экономики по Стиглицу (*Stiglitz, 2002*), что уже отмечалось в различных исследованиях (*Левин, Каган, Саблин, 2015*).

Этот тип развития в российском варианте связан с формированием изолированного от остальной экономики высокопроизводительного экспортно ориентированного сектора, представленного предприятиями добывающих и промежуточных отраслей (нефтедобывающая и горнорудная отрасли, черная и цветная металлургия и др.). В России на экспорт в основном идут товары с малой добавленной стоимостью, а импортируются, напротив, товары с высокой добавленной стоимостью (машины, оборудование, технологии, потребительские товары и услуги). Во внутренней структуре потребления преобладают либо импортная продукция, либо отечественная продукция со значительной долей импортных компонентов. Даже в условиях реализации политики импортозамещения изменение структуры производства смещается в сторону продукции первичной переработки. Речь идет об агропромышленном комплексе, химической и металлургической промышленности. Все это неизбежно сказывается на структуре государственных доходов и расходов и вытекающей из этого системе финансово-

экономических стимулов, в которой наибольшую добавленную стоимость дает сфера обращения и первичные отрасли экономики. Наиболее выгодными, а главное, наиболее быстро окупающимися оказываются инвестиции в экспортные отрасли, обслуживание сырьевых производств и торгово-посредническую деятельность.

Основные проблемы экономики ограниченного доступа в условиях анклавной двойственной экономики исследовались подробно в целом ряде исследований (Полтерович, 2007; Аузан, Тамбовцев, 2005 и др.). Их анализ позволяет сделать вывод о том, что спрос на инновации внутри такой экономики со стороны производительного предпринимательства остается чрезвычайно малым и не может быть простимулирован государственной политикой по формированию предложения инноваций в инновационной инфраструктуре.

### **Проблемы и направления становления производительного инновационного предпринимательства для экономики ресурсных регионов**

Проведение модернизации отечественной экономики и реализация государственной политики в инновационной сфере, на наш взгляд, должны быть тесно связаны с необходимостью учета специфики регионального измерения экономического пространства в России. Ключевые характеристики экспортно-сырьевой модели экономического развития определяют российские регионы «ресурсного типа», основными отраслями которых являются добывающие (угольная, нефтяная, газовая) и/или отрасли первого передела, производящие промежуточную продукцию (нефтехимия, углехимия, черная и цветная металлургия).

Исторически сложившаяся социально-экономическая дифференциация региональных экономик усиливает последствия экономики ограниченного доступа, придает им новое, пространственное измерение. Изначально разные институциональные возможности для развития регионов неизбежно приводят к фрагментированной институциональной среде (разнообразии формальных и неформальных базовых политических, социальных, юридических правил) и локализованным институциональным соглашениям (соглашения о конкуренции и сотрудничестве между агентами той или иной региональной экономики).

В российских регионах крупные корпорации, будучи региональными и национальными монополистами, недостаточно мотивированы на нововведения и не спешат приобретать предлагаемые результаты интеллектуальной деятельности и вкладываться в повышение квалификации персонала (Вольчик, Ком, 2013). Малый и средний бизнес ориентируется на торгово-посредническую деятельность и удовлетворение локального спроса населения за счет минимальной «доработки» или прямой дистрибуции импортной продукции (не менее 70% стоимости приходится на импортные компоненты), предприниматели остаются в основном «вынужденными», вытолкнутыми с рынка труда в отрасли посреднической деятельности и не склонны заниматься инновациями (Amoros, Bosma, 2014). И едва ли не единственным субъектом инноваций становится государство, стимулирующее их предложение научными и образовательными учреждениями и субъектами малого и среднего бизнеса (Simachev, Kuzyk, Kuznetsov, Pogrebnyak, 2014). Основные инструменты такой поддержки связаны с финансированием институтов национальной и региональных инновационных систем, таких как фонды поддержки малого и среднего бизнеса, бизнес-инкубаторы, технопарки и промышленные парки, отраслевые кластеры, центры инжиниринга, центры трансфера технологий и пр.

Учитывая вышеупомянутые проблемы экономики ограниченного доступа и проведенные ранее исследования для российских условий, С.Н. Левин, К.С. Саблин и Е.С. Каган в рамках реализации совместного проекта с авторами настоящей статьи разработали двухкритериальную классификацию российских предпринимателей в

российской институциональной среде, основанную на преобладающей мотивации и степени использования индивидуального политического ресурса. Согласно этой классификации, олигархи являются крупными политизированными предпринимателями, занимающими высокие статусные позиции в соответствии с положением в правящей группе. Нишевые рентоискатели обладают политическим ресурсом, они могут извлекать ренту из системы налоговых и квазиналоговых платежей, предназначенных для стимулирования инновационного предпринимательства. Институциональные предприниматели (*Daokui Li et al., 2006; Ruttan and Hayami, 1984; Hayami, 1998*) ориентированы на создание новой стоимости, но действуют в условиях ограничений институциональной среды, проводя в жизнь как шумпетерианские инновации, так и институциональные (*Левин, Саблин, Каган, 2017*).

Рассмотренная классификация позволяет особым образом взглянуть на проблемы становления производительного инновационного предпринимателя в инновационной экосистеме (*Klochikhin, 2012; Kutsenko, 2015*). Для развития инновационного предпринимательства важен рост спроса на инновации в результате мобилизационных проектов развития и модификации сложившейся структуры смешанных прав собственности. Результативность «институциональных» предпринимателей для экономики представляет собой положительный внешний эффект для производительных предпринимателей, не обладающих значительным политическим ресурсом. Наконец, «квазишумпетерианские предприниматели» ориентированы на реализацию производительных инноваций и одновременно обладают минимальным политическим ресурсом в сложившейся системе смешанных прав собственности, хотя не используют активно политический ресурс, дополняя инициативы «институциональных предпринимателей» продуктивными инновациями.

Модернизация и генерирование инноваций в регионах «ресурсного типа» предполагают диверсификацию экономик, стимулирование несырьевого экспорта, активное создание условий для импортозамещения с привлечением крупных компаний и естественных монополий, что укладывается в логику федерального центра по созданию современных отраслей обрабатывающей промышленности. Одним из инструментов, совместно созданных федеральными и региональными властями с целью решения отмеченных задач, являются региональные институты развития как организационно-экономические структуры, содействующие проектам, стимулирующим экономический рост посредством привлечения инвестиций в социальную и инженерную инфраструктуру, в новые отрасли и технологии, в развитие человеческого капитала, а также посредством содействия повышению конкурентоспособности бизнеса. На региональном уровне институты развития представлены в основном венчурными, инвестиционными фондами, технопарками, бизнес-инкубаторами, центрами трансфера технологий, особыми экономическими зонами.

Следует учитывать, что, как показали исследования, институты развития могут и не быть проводниками модернизации. Они могут трансформироваться в так называемые квазиинституты развития, в которых формальной целью является функция снижения транзакционных издержек в ходе модернизации, а по факту – поиск политической ренты резидентами, обеспечение благоприятных условий для генерирования и коммерциализации рентоориентированных инноваций. Как мы понимаем, по содержанию такие институты представляют собой набор согласованных чиновниками и «своими» резидентами способов извлечения политической и статусной ренты в сочетании с инструментами стимулирования инновационной активности (налоговые льготы, гарантии, инфраструктурные услуги) (*Курбатова, Саблин, 2012*).

Для чиновника и резидента рассматриваемые институты как действующие правила приводят к созданию рентоориентированных инноваций. Для чиновника это может быть внешне эффектный проект, позволяющий ему добиться более высокого статуса

в бюрократической иерархии с более высоким вознаграждением, а также проявить лояльность вышестоящему руководству. Для резидента это может быть неформальный персонализированный канал доступа к бюджетным средствам под имитирующие инновационную активность проекты. В одних институциональных условиях создаваемые структуры способствуют генерации продуктивных инноваций, в других стимулирование продуктивных инноваций замещается перераспределительной активностью.

При этом созданные структуры могут одновременно иметь черты и института развития и квазиинститута развития. В отдельных субъектах Российской Федерации подобные квазиинституты развития изначально создаются как «филиалы» региональных администраций под их полным организационным и финансовым контролем (Левин, Саблин, Каган, 2017).

Для выявления направлений активности инновационных предпринимателей авторы совместно с коллегами С.Н. Левиным, К.С. Саблиным и Е.С. Каган проводили анкетный опрос экспертов из числа резидентов ОАО «Кузбасский технопарк» и КГАУ «Красноярский региональный инновационно-технологический бизнес-инкубатор».

Резиденты занимаются деятельностью, связанной с возникновением положительных внешних эффектов в форме «перетекания» знаний к конкурентам и конечным потребителям инноваций. В то же время они могут сталкиваться с различными проблемами в своей деятельности (административные барьеры, доступ к инфраструктуре, дефицит спроса на инновационный продукт со стороны крупных компаний и естественных монополий). При этом немаловажна задача выявления способов решения подобных проблем (участие в работе союзов предпринимателей, экспертных советов при государственной власти и органов местного самоуправления, участие в депутатских собраниях муниципального и регионального уровня и пр.).

Проверка наличия/отсутствия положительных внешних эффектов в деятельности резидентов «институтов развития» осуществлялась посредством выявления дополнительных источников привлечения ресурсов (собственные средства, средства бизнес-ангелов или венчурных фондов, коммерческие кредиты), их участия в совместных проектах с резидентами технопарков и иных «институтов развития» из других регионов, привлечения в проекты крупных компаний и выполнения контрактов по поставкам продукции и услуг для естественных монополий. В ходе опроса были получены 15 анкет от резидентов Кузбасского технопарка (всего 40 резидентов) и 21 анкета от резидентов КРИТБИ (всего 70 резидентов), т.е. опрос был проведен среди трети резидентов институтов развития, что объяснялось избыточной отчетностью резидентов, на фоне которых они воспринимали анкету как дополнительную формальную нагрузку.

С помощью использования непараметрических критериев, позволяющих работать с малыми выборками через интегральный показатель, характеризующий комплексную оценку преобладающего типа предпринимателя, коллеги выявили, что производительные, инновационные предприниматели, сумевшие получить привилегированный статус резидентов институтов развития, преимущественно представлены институциональными предпринимателями и нишевыми рентоискателями (Левин, Саблин, Каган, 2017).

Таким образом, переход от инновационной системы «технологического толчка» (фундаментальные знания по заказу государства) к инновационной системе «рыночной тяги» (инновации по заказу бизнеса) невозможен традиционным для высокоразвитых экономик западного типа путем как для российской экономики в целом, так и для ресурсных регионов в частности. Для формирования нового типа общественного договора между властью, обществом и бизнесом с институциональной средой более «открытого порядка доступа» к политическим и экономическим торгам более целесообразен переход к мобилизационной модели «тройной спирали» и выстраивания соответствующих отношений в рамках институтов развития в российских регионах (стратегическое партнерство науки и образования, бизнеса и власти, населения).



Речь идет о том, что институциональная среда, благоприятная для производительного инновационного предпринимательства, должна строиться как единая и неделимая сеть институтов, реализующих одновременно интересы и ограничения всех трех групп участников. Тогда можно получить некоторое устойчивое институциональное равновесие при взаимодействии сторон. Остается вопрос об эффективности такого равновесия, который требует отдельного решения. В контексте инновационного предпринимательства для разработки необходимых институциональных изменений требуется институциональное проектирование механизмов обмена недостающими явными знаниями (для имитаторов инноваций) и неявными знаниями (для чистых инноваторов) в межотраслевых технологических цепочках.

### Заключение

В условиях сложившейся в России экономики ограниченного доступа и политизированного характера преобладающего производительного предпринимательства крайне важным становится выбор перспективной стратегии организации деятельности институтов развития.

На основе выдвинутых ранее гипотез о связи институциональных систем и типов предпринимательства, а также социологических исследований, проведенных с участием авторов в ресурсных регионах Красноярского края и Кемеровской области, можно утверждать, что производительные предприниматели не становятся акторами изменений из-за таких элементов экономики ограниченного доступа, как слабая защищенность прав собственности; «манипулируемое» государство, сложившееся на базе правящих коалиций бюрократической структуры и крупного бизнеса; слабые санкции за рентоискательство.

Переход от складывающейся в России инновационной системы, основанной на заказе государства, к инновационной системе рыночного типа невозможен традиционным для высокоразвитых экономик западного типа путем как для российской экономики в целом, так и для ресурсных регионов в частности. Единственный, по мнению авторов, путь формирования нового типа общественного договора между властью, обществом и бизнесом – переход к мобилизационной модели «тройной спирали» и выстраивание стратегического партнерства науки и образования, бизнеса и власти, населения.

Все это оказывается важным не только для самих инноваторов, но и для национальной экономики в целом и в частности для научно-исследовательской сферы, инновационной инфраструктуры и регуляторов инновационной деятельности, которые таким образом получают шанс построить эффективную модель региональной инновационной системы.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

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

Вольчик В. В. и Кот В. В. (2013). Институциональные изменения в контексте модернизации хозяйственных порядков // *Journal of Institutional Studies. (Журнал институциональных исследований)*, Т. 5, № 4, с. 38–53.

Курбатова М. В., Саблин К. С. (2012). Институты развития и квазиинституты развития в российской экономике // *Terra Economicus*, Т. 10, № 3, с. 22–38.

Левин С. Н., Каган Е. С., Саблин К. С. (2015). Регионы «ресурсного типа» в современной российской экономике // *Journal of institutional Studies. (Журнал институциональных исследований)*, Т. 7, № 3, с. 92–101.

Левин С. Н., Саблин К. С., Каган Е. С. (2017). За пределами «стеклянного колпака»: инновационное предпринимательство в регионах «ресурсного типа» России // *Journal of Institutional Studies. (Журнал институциональных исследований)*, Т. 9, № 3, с. 119–132.

Норт Д., Уоллис Д. и Вайнгаст Б. (2011). Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Изд-во Института Гайдара.

Общественно-договорные механизмы формирования социально-экономических моделей рыночной экономики / М. В. Курбатова, С. Н. Левин, Е. В. Гоосен и др.; под ред. М. В. Курбатовой; Кемеровский госуниверситет (2005). Кемерово: Кузбассвузиздат.

Полтерович В. М. (2007). Элементы теории реформ. М.: Экономика.

Руцкий В. Н., Пыжев И. С. (2015). Институциональные проблемы и перспективы развития инновационного предпринимательства в ресурсной экономике // *Journal of Institutional Studies. (Журнал институциональных исследований)*, Т. 7, № 4, с. 128–137.

Шумпетер Й. (2007). Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: ЭКСМО.

Юданов А. (2012). Что такое инновационная фирма? // *Вопросы экономики*, № 7, с. 30–46.

Amoros, J. E. and Bosma, N. (2014). Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report. (<http://www.gemconsortium.org/docs/3106/gem-2013-global-report> – Дата обращения: 12.10.2015).

Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive // *Journal of Political Economy*, 98(5), 893–920.

Bonnet, J. and Cussy, P. (2010). High education, sunk costs and Entrepreneurship // *The Entrepreneurial Society. How to Fill the Gap Between Knowledge and Innovation*, 37–53.

Brusoni, S., Cefis, E. and Orsenigo, L. (2006). Innovate or Die? A critical review of the literature on innovation and performance. KITEs Working Papers 179. Milano (p. 14). (URL:<ftp://ftp.unibocconi.it/pub/RePEc/cri/papers/WP179BrusoniCefisOrsenigo.pdf> – Дата обращения: 25.10.2015).

Daokui, Li, D., Feng, J. and Jiang, H. (2006). Institutional Entrepreneurs // *The American Economic Review*, 96(2), 358–362.

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*, 94(4), 691–719.

Hayami, Y. (1998). Norms and Rationality in the Evolution of Economic Systems: A View from Asian Villages // *Japanese Economic Review*, 49, 36–53.

Kirdina, S. G. (2014). Institutional Matrices Theory or X&Y Theory: The Main Provisions and Applications // *Journal of Institutional Studies. (Журнал институциональных исследований)*, 6 (3), 15–33.

Klochikhin, E. A. (2012). Russia's innovation policy: Stubborn path-dependencies and new approaches // *Research Policy*, 41(9), 1620–1630.

Kutsenko, E. (2015). Pilot Innovative Territorial Clusters in Russia: A Sustainable Development Model // *Foresight Russia*, 9(1), 32–55.

Malerba, F. and Orsenigo, L. (1993). Technological Regimes and Firm Behavior // *Industrial and Corporate Change*, 2, 45–74.

Nelson, R. R. and Winter, S. G. (1982). An evolutionary theory of economic change. The Belknap Press of Harvard Univ. Press, Cambridge, Mass.

Ruttan, V. W. and Hayami, Y. (1984). Toward a Theory of Induced Institutional Innovation // *The Journal of Development Studies*, 20(4), 203–223.

Simachev, Y., Kuzyk, M., Kuznetsov, B. and Pogrebnyak, E. (2014). Russia on the Path Towards a New Technology Industrial Policy: Exciting Prospects and Fatal Traps // *Foresight Russia*, 8(4), 6–23.

Stiglitz, J. E. (2002). Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies and Processes. Columbia University Academic Commons. (<http://hdl.handle.net/10022/AC:P:19637> – Дата обращения: 22.09.2015).

Ter Wal, A. L. J. and Boschma, R. (2011). Co-evolution of firms, industries and networks in space // *Regional Studies*, 45(7), 919–933.

## REFERENCES

- Amoros, J. E. and Bosma, N. (2014). Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report. (<http://www.gemconsortium.org/docs/3106/gem-2013-global-report> – Date of Access: 12.10.2015).
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893–920.
- Bonnet, J. and Cussy, P. (2010). High education, sunk costs and Entrepreneurship. The Entrepreneurial Society. How to Fill the Gap Between Knowledge and Innovation, 37–53.
- Brusoni, S., Cefis, E., and Orsenigo, L. (2006). Innovate or Die? A critical review of the literature on innovation and performance. KITEs Working Papers 179. Milano, 14. (URL:<ftp://ftp.unibocconi.it/pub/RePEc/cri/papers/WP179BrusoniCefisOrsenigo.pdf> – Date of access: 25.10.2015).
- Daokui, Li. D., Feng, J. and Jiang, H. (2006). Institutional Entrepreneurs. *The American Economic Review*, 96(2), 358–362.
- 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*, 94(4), 691–719.
- Hayami, Y. (1998). Norms and Rationality in the Evolution of Economic Systems: A View from Asian Villages. *Japanese Economic Review*, 49, 36–53.
- Kirdina, S. G. (2014). Institutional Matrices Theory or X&Y Theory: The Main Provisions and Applications. *Journal of Institutional Studies*, 6(3), 15–33. (In Russian).
- Klochikhin, E. A. (2012). Russia's innovation policy: Stubborn path-dependencies and new approaches. *Research Policy*, 41(9), 1620–1630.
- Kurbatova, M. V. and Sablin, K. S. (2012). Institutions of development and quasi-institutions of development in the Russian economy. *Terra Economicus*, 10(3), 22–38. (In Russian).
- Kurbatova, M. V., Levin, S. N., Goosen, E. V. et al. (2005). Social-contractual mechanisms of formation of socio-economic models of a market economy. Kemerovo State University. Kemerovo: Kuzbassvuzizdat. (In Russian).
- Kutsenko, E. (2015). Pilot innovative territorial clusters in Russia: A sustainable development model. *Foresight Russia*, 9(1), 32–55.
- Levin, S. N., Kagan, E. S. and Sablin, K. S. (2015). Regions of the «Resource Type» in the modern Russian economy. *Journal of institutional Studies*, 7(3), 92–101. (In Russian).
- Levin, S. N., Kagan, E. S. and Sablin, K. S. (2017). Beyond «Bell Jar»: innovative entrepreneurship in «resource-type» regions of Russia. *Journal of institutional Studies*, 9(3), 119–132. (In Russian).
- Malerba, F. and Orsenigo, L. (1993). Technological Regimes and Firm Behavior. *Industrial and Corporate Change*, 2, 45–74.
- Nelson, R. R. and Winter, S. G. (1982). An evolutionary theory of economic change. The Belknap Press of Harvard Univ. Press, Cambridge, Mass.
- North, D., Wallis, D. and Weingast, B. (2011). Violence and social orders. The Conceptual Framework for the Interpretation of the Written History of Mankind. M.: Publishing House of Gaidar Institute. (In Russian).
- Polterovich, V. (2007). Elements of the Theory of Reform. M.: Economics. (In Russian).
- Rutskiy, V. N. and Pyzhev, I. S. (2015). Institutional problems and development perspectives of innovative entrepreneurship in resource economics. *Journal of Institutional Studies*, 7(4), 128–137. (In Russian).
- Ruttan, V. W. and Hayami, Y. (1984). Toward a Theory of Induced Institutional Innovation. *The Journal of Development Studies*, 20(4), 203–223.
- Schumpeter, Y. (2007). The Theory of Economic Development. Capitalism, Socialism and Democracy. M.: EKSMO. (In Russian).

*Simachev, Y., Kuzyk, M., Kuznetsov, B. and Pogrebnyak, E. (2014). Russia on the Path Towards a New Technology Industrial Policy: Exciting Prospects and Fatal Traps. Foresight Russia, 8(4), 6–23.*

*Stiglitz, J. E. (2002). Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies and Processes. Columbia University Academic Commons. (<http://hdl.handle.net/10022/AC:P:19637> – Date of Access: 22.09.2015).*

*Ter Wal, A. L. J. and Boschma, R. (2011). Co-evolution of firms, industries and networks in space. Regional Studies, 45(7), 919–933.*

*Volchik, V. V. and Kot, V. V. (2013). Institutional change in the context of economic orders modernization. Journal of Institutional Studies, 5(4), 38–53. (In Russian).*

*Volkov, V. V. (2005). Violence Entrepreneurship: Economic and Sociological Analysis. M.: SU-HSE Publishing. (In Russian).*

*Yudanov, A. (2012). What is an innovative firm? Voprosy Ekonomiki, 7, 30–46. (In Russian).*