

Теория и методология экономического анализа

УДК 330,83; 330.88; 332.1

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ ИНВЕНЦИЙ*

Е. В. ПОПОВ,

член-корреспондент Российской академии наук,
доктор экономических наук, профессор,
руководитель Центра экономической теории
E-mail: eropov@mail.ru

М. В. ВЛАСОВ,

кандидат экономических наук, доцент,
старший научный сотрудник
E-mail: mvlassev@mail.ru
Институт экономики Уральского отделения
Российской академии наук, г. Екатеринбург

Авторами предложен подход к категории «инвенции», которые определяются как новые научно-технические знания, не существовавшие ранее, полученные в результате проведения фундаментальных и прикладных научных исследований, конвертируемые затем в производственный опыт и нематериальные активы: научные открытия, патенты, базы данных, программное обеспечение и т. п., изобретение, придумывание и представление некоторой идеи, которая позволит решить возможные проблемы. Авторами впервые в мировой научной литературе предложена типология институтов инвенций.

Ключевые слова: инвенции, институциональная экономика, экономическая теория, региональная экономика.

Введение. Стремительное развитие модельных подходов институциональной экономики, ознаменовавшееся вручением Нобелевских премий Р. Коузу

* Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект № 13-02-18001 «Экспериментальное исследование эволюции институтов инвенций».

(1991), Д. Нортю (1993), Л. Гурвицу, Р. Майерсону и Э. Маскину (2007), О. Уильямсону и Э. Остроуму (2009), резко обогнало динамику развития понятийного и системообразующего теоретического аппарата институционализма. Как правильно отметили О. Иншаков и Д. Фролов, до сих пор даже не устоялись дефиниции институциональной экономической теории [4]. Вместе с тем мировой экономический кризис 2008 г. продемонстрировал невозможность аппаратом ортодоксальной экономики прогнозировать формирование кризисных явлений. В этом случае на лидирующие позиции выходит теоретический аппарат институциональной экономики, опирающийся на анализ правил и норм поведения экономических агентов [28].

При этом основным социально-гуманитарным аспектом модернизации страны является резкий поворот к поддержке фундаментальных научных исследований. Подобный поворот возможен лишь на основе усиления внимания к первой фазе инновационного процесса – инвенциям, создаваемым, в том числе, в процессе научного творчества. Однако

в отечественной и мировой практике крайне мало внимания уделено институциональным аспектам инвентивных процессов.

Цель настоящего исследования заключается в проведении систематизации экономических институтов инвентив, как для хозяйствующих субъектов экономики, так и для научных и образовательных учреждений.

Об институциональной экономической теории. Институциональный подход к оценке экономики впервые был представлен в трудах Т. Веблена [48, 49]. Отвергнув представление о человеке как атомарном субъекте экономической деятельности, Т. Веблен предложил понятие институтов как устойчивых привычек мышлений, присущих большой общности людей.

Длительное время институционализм находился на периферии экономической мысли. Объяснение экономических явлений и процессов только действием институтов не находило большого числа сторонников. Отчасти это было связано с неопределенностью самого понятия «институт», под которым одни исследователи понимали, главным образом, обычаи, другие – профсоюзы, третьи – государство, четвертые – корпорации и т. д., а отчасти с тем, что институционалисты пытались в экономике использовать методы других общественных наук – права, социологии, политологии и др. [15].

В 1960-е гг. происходит условное разделение на традиционный институционализм и неинституциональную теорию. Представители нового институционализма (Д. Норт, О. Уильямсон, Г. Демсец и др.) считают институты не столько культурным или психологическим феноменом, сколько набором правовых норм и неформальных правил, жестко направляющих поведение экономических агентов [30].

Следующее определение института дано Г. Б. Клейнером: «Под институтами будем понимать относительно устойчивые по отношению к изменению поведения и интересов субъектов и их групп, а также продолжающие действовать в течение значимого периода времени формальные и неформальные нормы либо системы норм, регулирующие принятие решений, деятельность и взаимодействие социально-экономических субъектов и их групп» [6].

Полагаем, что данное определение достаточно сложно для широкого употребления в экономико-теоретических исследованиях и вызывает ряд вопросов о детерминированности категорий «интересы субъектов», «значимый период времени» и «нефор-

мальные нормы». Как отметил А. Н. Нестеренко в своей талантливой работе по институционально-эволюционной теории [13], ранее всех Т. Веблен предложил более простое и лаконичное понятие институтов. Отсюда авторы в настоящем исследовании под институтами понимают устоявшиеся нормы взаимодействия между экономическими агентами. Что, несомненно, коррелирует с английским словом *institution* (дословный перевод – установление).

В экономической литературе можно встретить более широкое толкование институтов – не только как норм взаимодействия между экономическими агентами, но и как организационные формы объединения экономических агентов [44]. Подобная широкая трактовка понятия институтов приводит к возможности численной оценки формирования тех или иных организаций [10]. В настоящем исследовании авторы будут придерживаться более употребительного толкования понятия «институт», что позволяет четче обозначить метод исследования экономических систем [18].

Следует подчеркнуть, что институциональное описание экономических систем не может иметь нулевого уровня, подобного неоклассическому равновесному состоянию. В исследовании Дж. Ходжсона [34] показано, что важная методологическая проблема описания процесса эволюции институтов касается любой попытки объяснения возникновения институтов в ситуации естественного доинституционального состояния. Любая подобная попытка заходит в тупик вследствие неизбежной необходимости признания изначального наличия других институтов, например таких как язык. Отсюда примечательной особенностью последних работ по неинституциональной теории стало признание наличия некоторых базовых институтов как отправной точки анализа.

Институциональное описание экономической системы основано на методологическом подходе Д. Норта, который состоит из следующих основных положений:

- 1) только индивиды могут иметь свои интересы и преследовать свои цели;
- 2) формальный и неформальный набор институтов всегда образует рамки человеческого взаимодействия и воздействует на него;
- 3) формальные и неформальные институциональные изменения всегда являются результатом человеческого взаимодействия, осуществляемого в специфических ситуациях [1].

Иными словами, с одной стороны, индивид ограничен существующей институциональной структурой, с другой – может менять эту структуру в соответствии со своими предпочтениями.

Институализация экономики знаний. Знания и процессы генерации знаний в современных экономических условиях предстают элементами, определяющими развитие экономического субъекта, являются важнейшими факторами, стимулирующими экономический рост страны. Однако деятельность по генерации знаний при этом зачастую носит непостоянный или хаотичный характер, что приводит к недостаточной системности инновационного развития или его отсутствию. Обеспечение деятельности по генерации знаний необходимыми нормами будет способствовать ее упорядочению, последующему развитию, формированию условий для планирования, реализации, мониторинга и своевременной оптимизации. Построение институциональной среды, обеспечивающей развитие процессов генерации знаний, позволит не только снизить неопределенность данного вида деятельности, но и будет способствовать ее активизации, а также привлечению необходимых ресурсов.

Несмотря на важность обозначенных проблем, в настоящее время в экономической литературе не был сформирован методический инструментарий, который позволял бы проводить институциональное проектирование генерации знаний хозяйствующими субъектами.

Представители австрийской экономической школы Ф. Хайек и Й. Шумпетер учитывали значимость использования новых знаний в экономических процессах, в то же время они считали знания субъективными и были убеждены в невозможности оценки новых знаний как измеряемых величин, невозможности описания процессов производства новых знаний.

Термин «информационное общество» был введен в научный оборот в начале 1960-х гг. фактически одновременно в США и Японии Ф. Махлупом и Т. Умесао, авторами, получившими широкую известность благодаря своим исследованиям динамики развития наукоемких производств. В своих дальнейших работах Ф. Махлуп обосновал значимость производства новых знаний для развития производственной деятельности экономических агентов [12].

Американские и европейские исследователи стали акцентировать внимание на роли и значении не столько информации, сколько знаний, что поро-

дило целый спектр новых определений современного общества, среди которых такие, как *knowledge society* (общество знаний), *knowledgeable society* (хорошо осведомленное общество) и др.

Ключевую роль в такой экономике, в отличие от материальных активов и финансового капитала, как в традиционной экономике, играют именно знания, нематериальные активы, и особенно интеллектуальный капитал.

Для оценки значимости знаний Ф. Махлуп предложил следующую типологию знаний:

- практические знания;
- интеллектуальные знания;
- будничные и «развлекательные» знания;
- духовные знания;
- ненужные знания [12].

При построении типологии знаний Ф. Махлуп основывался на возможностях использования нового знания в различных сферах хозяйственной деятельности. Поскольку в хозяйственной деятельности возможно использование только формализованного знания, построенная им типология рассматривает только отдельную область нового знания, а именно, явные знания. Впервые неявные знания учел И. Нонака, предложивший рассматривать типы новых знаний по степени формализации. Все новые знания делились им на явные и неявные знания [14]. В настоящем исследовании будем полагать, что неявное знание – это имплицитное (подразумеваемое, личностное, неформализованное) знание. Оно требует дополнительной теоретико-методологической проработки (исследований) или экспериментальной проверки (подтверждения). Явное знание – это неличностное, формализованное, распространяемое знание.

Данный подход позволяет оценить влияние результатов научной деятельности на изменения конкурентоспособности деятельности хозяйствующего субъекта, но не раскрывает причин этих изменений свойств и качеств результатов научной деятельности, способов достижения, следовательно, результатов использования нового знания.

Важность исследования проблем производства и внедрения новых знаний отмечает в своих исследованиях Г.Б. Клейнер, считая, что каждая историческая эпоха рождала свои доминирующие способы производства и оценки новых знаний [5]. В современной теории экономики, основанной на знаниях, объектом исследований является структура «знание – научно-технический прогресс».

Средством производства являются знания. Интеллектуальный ресурс является той непрерывно воспроизводящейся, разрастающейся и усложняющейся средой и одновременно основой, на которой строится конструкция новой экономики, при этом многие ее особенности обусловлены свойствами конструкционного материала.

При рассмотрении влияния знаний на экономический рост особое значение приобретает анализ институциональной среды в данной области. В рамках исследования Мирового банка также производится оценка экономического и институционального режимов по ряду показателей. При этом вопрос оценки институциональной среды генерации знаний остается открытым, что и стало причиной разработки авторами собственной методики, позволяющей оценить институциональную среду генерации знаний.

Содержание самого процесса генерации знаний, или, другими словами, технология преобразования информации в новое формализованное знание, зависит от вида деятельности компании, ее особенностей, функционирующей системы управления, правил и норм, регулирующих данный тип деятельности. Такие правила и нормы, участвующие и необходимые для реализации процесса генерации знаний, предстают основой для формирования внутрифирменных институтов генерации знаний.

Таким образом, институт генерации знаний необходимо определять как совокупность устойчивых формальных норм (правил), обуславливающих взаимодействия между двумя и более экономическими агентами при структурировании и систематизации информации в формализованное знание и обеспеченных соответствующими механизмами принуждения.

К институтам генерации знаний относятся не только правила и нормы, регулирующие непосредственно создание (производство) новых знаний, но и виды деятельности, обеспечивающие функционирование процессов генерации знаний.

Институты генерации знаний при обеспечении их грамотного функционирования открывают новые возможности для развития хозяйствующего субъекта. Они представляют собой платформу для формирования конкурентных преимуществ производимой продукции, технологических процессов и развития фирмы в целом. Таким образом, эффективное функционирование процессов генерации знаний и как следствие фирмы в целом, во многом

зависит от того, каким образом выстроена система экономических институтов на уровне фирмы.

В литературе существуют два подхода к анализу информации и знаний как экономических категорий. Представители первого подхода, П. Друкер и В. Иноземцев, опираются на терминологию постиндустриального общества и рассматривают знания в качестве его главного производственного ресурса. В рамках этого подхода имеет смысл выделить два направления, одно из которых объединяет категории информации и знаний, противопоставляя их материальным составляющим общественного богатства, а второе, напротив, выделяет в информации и знаниях качественные различия и с этих позиций отделяет информационную экономику от экономики знаний. В значительной массе исследований наличествует смешение понятий информационной экономики и экономики знаний, их использование в качестве синонимичных или близких друг другу, хотя, по мнению авторов, это неправильно.

Второй подход может быть охарактеризован как микро- и мини-экономический. Здесь внимание фокусируется на экономических характеристиках знаний, оценке эффективности их производства, т. е. на выявлении особенностей экономики знаний с позиций хозяйствующих субъектов. Среди зарубежных представителей данного подхода следует назвать Ф. Махлупа, обосновавшего значимость фактора новых знаний для развития производственной деятельности экономических субъектов. В российской научной литературе решению проблем производства новых знаний посвящены работы В. Л. Макарова, Д. С. Львова, Г. Б. Клейнера. Основные аспекты экономики знаний, характеризующие высокую значимость их производства и внедрения в деятельность хозяйствующих субъектов, исследовал В. Л. Макаров [11]. Академик Д. С. Львов отмечает объективную необходимость усовершенствования инструментария экономических исследований, в том числе методологического аппарата экономики знаний [9]. Как отмечают Г. Н. Константинов и С. Р. Филонович, формирование общества знаний способствовало переносу акцента с естественнонаучного знания на социальное знание, которое создается не только в рамках академической и университетской науки, но и предпринимательским сектором [7]. Залогом формирования конкурентоспособности экономики является совокупность знаний, генерируемых и в научном, и в предпринимательском секторах. Отдельно выделяют подсистему генерации

научно-технических знаний новых индустриальных стран А. И. Татаркин и А. Ф. Суховой, относя к ней научные организации и вузы [33].

Таким образом, следует отдельно изучать институты генерации знаний в производственном и научном секторах экономики.

В последнее время в мировой научной литературе активно развивается концепция региональной инновационной системы, которая является относительно новой. Она появилась в начале 1990-х гг. [40], через несколько лет после первого использования концепции инновационной системы К. Фриманом в его анализе японской экономики [41]. Приблизительно в это же самое время концепция национальной инновационной системы стала широко распространена благодаря книгам Б. Лундвалла [43] и Р. Нельсона [46]. Характеристикой системного подхода к инновациям является знание того, что инновации выполняются посредством сети разных акторов, встроенных в институциональные рамки [39].

Таким образом, институты генерации знаний необходимо изучать в трех независимых направлениях:

- 1) институты генерации на уровне предприятий;
- 2) институты генерации знаний на уровне научных учреждений и университетов;
- 3) институты генерации знаний на региональном уровне.

Инвенции как основа инноваций. В сложившихся условиях глобализации становится все более очевидной невозможность построения эффективной социально-экономической системы, как без развития научно-технической базы (представленной как способность системы создавать инвенции), так и необходимой инфраструктуры и институтов, обеспечивающих ее формирование.

В современной научной экономической литературе термин «инвенция» еще не является окончательно устоявшимся, в этой связи представляет научный интерес определение сущности данного понятия.

Инвенция происходит от латинского *invenire* – изобретать, находить, догадываться. В практическом плане под инвенциями понимают новые научные знания, технологии, процессы, изобретения и т. п., полученные в результате проведения фундаментальных, поисковых и прикладных научно-исследовательских работ.

Проведем анализ тех немногих теоретических исследований, в которых рассматривалось понятие «инвенция»:

- это инновационная компетенция, источник инновации, базирующийся на новом знании [32];
- новое научно-техническое знание, проект получения вещи, которой до сих пор не существовало [33];
- новые научно-технические знания, технологии, процессы, изобретения и т. п., полученные в результате проведения фундаментальных, поисковых и прикладных научно-исследовательских работ;
- первая фаза инновационного процесса, которая может вылиться в большое количество различных проектов;
- идея инновации, идеи и эксперименты в небольших масштабах;
- создание прототипа изделия;
- это только лишь изобретение, придумывание и представление некоторой идеи, которая позволит решить возможные проблемы.

Инвенция означает изобретение, придумывание и создание вещей, которые до сих пор не существовали. При этом результат может принимать как материальную, так и нематериальную формы.

Таким образом, на основе анализа теоретических подходов к понятию «инвенция» авторы предлагают следующие определения: «Инвенция – это новые научно-технические знания, не существовавшие ранее, полученные в результате проведения фундаментальных и прикладных научных исследований, конвертируемые затем в производственный опыт и нематериальные активы: научные открытия, патенты, базы данных, программное обеспечение и т. п., изобретение, придумывание и представление некоторой идеи, которая позволит решить возможные проблемы».

Одним из первых, кто обратил внимание на разделение инвенций и инноваций, был Й. Шумпетер. В своем исследовании [48] он отметил, что новые открытия и изобретения пополняют постоянно существующий запас знаний. Функция изобретателя и вообще технического специалиста не совпадает с функцией предпринимателя. Предприниматель, как таковой, не является духовным творцом новых комбинаций [35]. Реализация новых комбинаций предпринимателем охватывает, по мнению Й. Шумпетера, следующие пять случаев:

- 1) изготовление нового блага или создание нового качества блага;
- 2) внедрение нового способа производства;
- 3) освоение нового рынка сбыта;
- 4) получение нового источника сырья;

5) проведение соответствующей реорганизации [36].

Таким образом, инновациям (первому и второму случаю деятельности предпринимателя), по Й. Шумпетеру, предшествуют инвенции, т. е. создание новых открытий и изобретений.

Выделение инвенций как первой фазы инновационного процесса отмечено и в исследованиях отечественных ученых. Так, отмечается, что инновационное взаимодействие возникает еще до появления инновации – с момента появления инвенции – нового научно-технического знания, проекта получения вещи, которой до сих пор не существовало [31]. Признаком окончания инвенциальной фазы является завершение трансформации знания в продукт и наличие монопольных прав на результат (либо закрепленных правовым образом, либо в силу временного отсутствия конкуренции из-за новизны продукции) [8].

Таким образом, жизненный цикл научно-технической деятельности последовательно включает три фазы: инвенции (новые знания, изобретения), инновации (внедрение новых знаний), имитации (тиражирование внедрения новых знаний).

Профессор Г. Б. Клейнер выделяет две основные институциональные функции экономики знаний на современных предприятиях:

- функции предприятия как производителя, аккумулятора и пользователя знаний;
- взаимодействие когнитивной подсистемы с сопряженными подсистемами предприятия.

В самой общей предметной структуризации знаний, используемой в ходе осуществления производственно-хозяйственной деятельности, они разбиваются на две группы:

- первая – знания о внешней среде предприятия (рынок продукции и ресурсов, технологий, деловая, административная, законодательная и иные среды);
- вторая – знания о внутренней среде (потенциал предприятия, особенности работников, оборудования и т. п.) [3].

Академик В. М. Полтерович выделяет следующие стратегии развития предприятий на основе экономики знаний:

- заимствование – приобретение новых знаний;
- копирование – копирование знаний, созданных другими предприятиями;
- имитация;
- пионерные научные разработки [17].

Для анализа институциональной структуры взаимодействия институтов инвенции воспользуемся разработанной авторами методикой, основанной на составлении единой многофакторной иерархической системной характеристики, принимающей форму институционального атласа [27].

В экономической литературе существует разделение институтов по месту возникновения (эндогенные и экзогенные) и по типам деятельности (коммуникационные, аналитические, производственные) [19].

Основная задача критериев институционального атласа генерации знаний – это их применимость для описания деятельности по генерации знаний хозяйствующих субъектов различных видов деятельности. Другая задача критериев институционального атласа заключается в необходимости учета особенностей генерируемых знаний.

В качестве первого критерия разделения институтов инвенций рассмотрено их *место возникновения*. В этом случае эндогенные институты инвенций – это институты, координирующие и обеспечивающие взаимодействия во внутренней среде хозяйствующего субъекта. Экзогенные институты структурируют и упорядочивают отношения хозяйствующего субъекта с внешними экономическими агентами.

В современных экономических условиях постиндустриального общества именно знания стали основным экономическим ресурсом, обеспечивающим развитие хозяйствующих субъектов [2]. Таким образом, стратегии развития предприятий на основе экономики знаний являются вторым критерием разделения институтов инвенций.

В первую очередь, для разделения инвенций по стратегиям развития хозяйствующего субъекта необходимо определиться с вопросом количественной оценки инвенций, и, естественно, такая оценка должна иметь рублевое выражение. Авторы считают, что в данном случае, в отличие от ресурсного индикатора [24], использовать изменение капитализации в результате внедрения инвенции, так как этот показатель наиболее четко отражает истинную стоимость инвенции в бухгалтерской отчетности хозяйствующего субъекта.

Также инвенции во многом зависят от горизонта планирования и, учитывая определенные выше направления изучения институционального строения инновационных систем, различаются по срокам заимствования:

- менее года (заимствование);
- от 1 до 3 лет (копирование);
- от 3 до 5 лет (имитация);
- более 5 лет (генерация).

Институты инвенций производственных предприятий. Наличие транзакционных издержек генерации знаний в деятельности хозяйствующего субъекта свидетельствует о существовании соответствующего взаимодействия, а также о соблюдении хозяйствующим субъектом правил и норм, обуславливающих данное взаимодействие. Необходимо отметить, что возможность анализа институциональной среды посредством оценки изменения транзакционных издержек также следует из работ Т. Эггертсона, показавшего влияние количества экономических агентов на величину транзакционных издержек [36]; Р. Мэтьюза [45], отметившего, что транзакционные издержки обратно пропорциональны количеству заключенных контрактов и установленных норм, обеспечивающих выполнение данных контрактов, а также Е. В. Попова, предложившего способ формализации транзакционной функции посредством учета количества экономически активных агентов, заключивших институциональные соглашения с определенным агентом, количества формальных и неформальных институтов, коэффициентов эластичности использования агентов [20].

В качестве источника транзакционных издержек был рассмотрен перечень расходов, представленный в гл. 25 Налогового кодекса РФ. Такой выбор законодательной базы обусловлен рядом причин.

Во-первых, Налоговый кодекс РФ представляет собой нормативно-правовой акт РФ, единый для множества типов хозяйствующих субъектов, функционирующих на территории РФ, что позволяет применять его для анализа институциональной среды различных типов хозяйствующих субъектов.

Во-вторых, Налоговый кодекс РФ, наравне с другими видами кодексов, а также федеральными конституционными законами, стоит на второй ступени иерархии нормативных актов РФ, подчиняясь при этом лишь Конституции РФ. Данный факт показывает его значение в формировании институциональных условий функционирования хозяйствующих субъектов.

В-третьих, в Налоговом кодексе РФ представлен достаточно подробный перечень расходов организаций. Вместе с тем установленный данным нормативно-правовым актом перечень типов расхо-

дов подтверждает наличие правил и норм, обеспечивающих соответствующие взаимодействия.

В-четвертых, учет расходов, в соответствии с гл. 25 НК РФ, ведется в каждой организации и отражает их влияние на величину налогооблагаемой базы.

В-пятых, классификация расходов Налогового кодекса РФ является одним из факторов, влияющих на принятие решений руководителя об инвестировании денежных средств в те или иные виды деятельности.

При формировании перечня транзакционных издержек генерации знаний, прежде всего, были выделены расходы, представляющие собой транзакционные издержки хозяйствующего субъекта, а затем отобраны виды расходов, обеспечивающие процессы создания знаний [25].

При рассмотрении транзакционных издержек, обеспечивающих непосредственно производство новых знаний, необходимо разделять расходы на производство функциональных, структурных и оперативных знаний [22]. Если речь идет о создании функциональных знаний, то здесь можно говорить о расходах на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (ст. 262 НК РФ). Данный тип издержек характеризует экономические отношения, возникающие между хозяйствующим субъектом и различными научно-исследовательскими институтами, университетами и другими организациями, проводящими НИОКР. Отношения в данном виде деятельности регламентируются заключаемыми контрактами, Гражданским кодексом РФ, а также Федеральным законом [16].

Расходы на производство оперативных и структурных знаний отражены в п. 1 подп. 35 ст. 264 НК РФ как расходы некапитального характера, связанные с совершенствованием технологии, организации производства и управления [22].

Полученный перечень транзакционных издержек обеспечивает функционирование институциональной среды генерации знаний [23]. Структура институтов инвенций производственного предприятия представлена формальными и неформальными институтами инвенций.

Формальные институты инвенций:

- институт научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- институт совершенствования технологии, организации производства и управления;
- институт сертификации продукции и услуг;

- институт пользования правами на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации;
- институт приобретения прав на использование программ для ЭВМ и баз данных.

Неформальными институтами инвенций производственного предприятия являются:

- институт набора работников, занятых НИОКР;
- институт командировок сотрудников;
- институт консалтинга;
- институт текущего изучения (исследования) конъюнктуры рынка, сбора информации;
- институт представительских расходов.

Институты инвенций научных и образовательных учреждений. Исходя из представлений К. Эрроу и Д. Норта, будем полагать, что стоимостной оценкой экономического института являются трансакционные издержки на формирование данной устоявшейся нормы взаимодействия между экономическими агентами.

Таким образом, именно трансакционные издержки определяют институты инвенций в научных учреждениях.

Выбор оценки трансакционных издержек при анализе научной результативности был обусловлен разными условиями внепроизводственного финансирования академических институтов при одинаковом бюджетном обеспечении производственной деятельности институтов РАН, соответствующими штатной численности сотрудников. В этом случае оценка трансакционных издержек позволяет понять возможности публикационной активности и научной мобильности академических институтов [21].

Предварительные исследования авторов позволили выявить два вида трансакционных издержек академических институтов [26]. В академическом секторе науки доминирующее большинство трансакционных издержек приращения знаний приходится на два вида: издержки поиска информации и ведения переговоров.

Издержки поиска информации – это издержки обмена информацией с внешней средой и во внутренней среде организации, а также издержки информационного мониторинга.

Издержки ведения переговоров – расходы, связанные с подготовкой к заключению контракта, с фиксацией тем или иным способом содержания заключаемого контракта, и включают: издержки коммуникации, стратегические издержки (в т. ч. представительские расходы) для производственных

фирм. К издержкам ведения переговоров для академических институтов следует отнести транспортные и гостиничные расходы, оплату организационных взносов участия в научных конференциях.

Таким образом, формальными институтами инвенций научных учреждений и университетов являются:

- институт издания монографий;
- институт издания в научных российских журналах;
- институт получения патентов;
- институт участия в выставках.

Неформальными институтами инвенций научных учреждений и университетов могут быть:

- институт участия в конференциях и симпозиумах;
- институт командировок;
- институт нерцензируемых публикаций.

Институты инвенций регионального уровня.

Региональная инновационная система может быть рассмотрена как региональные кластеры в окружении организаций, поддерживающих знания [38]. Регионы выглядят как важная основа экономической координации и управления на мезоуровне между национальным и локальным уровнями. Регион развивается как уровень, на котором инновации производятся посредством региональной системы инноваторов, локальных кластеров и взаимнообогащенными результатами исследовательских институтов [43].

В традиционной кластерной региональной инновационной системе, основанной на промышленности с базой синтетических знаний, логика развития состоит в поддержке и усилении существующей промышленной специализации, т. е. продвижении исторических технологических траекторий, основанных на «прилипших» знаниях. Развитие же новых (всплывающих) кластеров требует продвижения новой экономической деятельности, основанной на промышленности с базой аналитических знаний. Это требует тесного и системного взаимодействия между промышленностью и университетами, например в виде научных парков, расположенных в организациях, создающих знания [37].

В настоящее время в России существует ряд направлений стимулирования инновационной региональной деятельности.

Государственная поддержка включает:

- бюджетные отчисления на инновационную деятельность;

- предоставление налоговых льгот предпринимательскому сектору, связанному с наукой и инноватикой;
 - предоставление налоговых, кредитных и денежных преференций, моральные методы стимулирования интереса работников предпринимательских структур к модернизации производства;
 - повышение мобильности рынка труда, эффективные программы переобучения и переквалификации кадров;
 - меры по развитию малого и среднего предпринимательства;
 - усиление роли государства на уровне субъектов Федерации и муниципалитетов по мере роста экономической децентрализации;
 - повышение интереса к инновациям: развитие науки, научных и проектных организаций, их материально-технической базы;
 - формирование лицензионного капитала, участие в международных и межрегиональных выставках, симпозиумах, конференциях, создание технопарков [28].
- Таким образом, среди формальных региональных институтов инвенций авторы выделяют следующие:
- институт государственной поддержки инвенциальной деятельности;
 - институт разработки программ и стратегий;
 - институт технопарков и технополисов;
 - институт взаимодействия науки и предпринимательства;
 - институт промышленной интеграции.
- Неформальными региональными институтами инвенций являются:
- институт интереса к инвенциям;
 - институт командировок;
 - институт морального стимулирования.
- Типология экономических институтов инвенций.*
- Исходя из проведенного анализа институтов инвенций на различных уровнях экономических уровня, авторы предлагают следующую типологию экономических институтов инвенций (см. таблицу).
- Заключение.** Проведенное теоретическое исследование эволюции институтов инвенций позволило получить теоретические результаты.
- Во-первых, предложен авторский подход к категории «инвенции», который определяется как новые научно-технические знания, не существовавшие ранее, полученные в результате проведения фундаментальных и прикладных научных исследований, конвертируемые затем в производственный опыт и нематериальные активы: научные открытия, патенты, базы данных, программное обеспечение и т. п., изобретение, придумывание и представление некоторой идеи, которая позволит решить возможные проблемы.
- Во-вторых, авторами впервые в мировой научной литературе предложена типология институтов инвенций.

Типология экономических институтов инвенций

Объект исследования	Формальные	Неформальные
Производственные предприятия	Институт научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Институт совершенствования технологии, организации производства и управления. Институт сертификации продукции и услуг. Институт пользования правами на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации. Институт приобретения прав на использование программ для ЭВМ и баз данных	Институт набора работников, занятых НИОКР. Институт командировок сотрудников. Институт консалтинга. Институт текущего изучения (исследования) конъюнктуры рынка, сбора информации. Институт представительских расходов
Научные учреждения и университеты	Институт издания монографий. Институт издания в научных российских журналах. Институт получения патентов. Институт участия в выставках	Институт участия в конференциях и симпозиумах. Институт командировок. Институт нерецензируемых публикаций
Регион	Институт государственной поддержки инвенциальной деятельности. Институт разработки программ и стратегий. Институт технопарков и технополисов. Институт взаимодействия науки и предпринимательства. Институт промышленной интеграции	Институт интереса к инвенциям. Институт командировок. Институт морального стимулирования

Список литературы

1. *Ананьин О. И., Одинцова М. И.* Методология экономической науки: современные тенденции и проблемы // ИСТОКИ. Вып. 4. М.: ИЭ РАН, 2000. С. 135–136.
2. *Власов М. В.* Стратегия производства новых знаний // Общественные науки и современность. 2007. № 3. С. 18–22
3. Инновационное развитие региона: потенциал, институты, механизмы. Иваново: Ивановский гос. ун-т, 2011. 198 с.
4. *Иниаков О. В., Фролов Д. П.* Эволюционная перспектива экономического институционализма // Вопросы экономики. 2010. № 9. С. 63–77.
5. *Клейнер Г. Б.* Становление общества знаний в России: социально-экономические аспекты // Общественные науки и современность. 2005. № 3. С. 56–69.
6. *Клейнер Г. Б.* Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004. 240 с.
7. *Константинов Г. Н., Филонович С. Р.* Что такое предпринимательский университет? // Вопросы образования. 2007. № 1. С. 49–62.
8. *Кортов С. В.* Эволюционное моделирование жизненного цикла инноваций. Екатеринбург: Ин-т экономики, 2003. 285 с.
9. *Львов Д. С.* Экономическая теория и хозяйственная практика // Экономическая наука современной России. 2000. № 5. С. 6–13.
10. *Макаров В. Л.* Исчисление институтов // Экономика и математические методы. 2003. Т. 39. № 2. С. 14–37.
11. *Макаров В. Л.* Экономика знаний: уроки для России // Вестник РАН. 2003. № 5. С. 450–456.
12. *Махлуп Ф.* Производство и распространение знаний в США. М.: Прогресс, 1966. 462 с.
13. *Нестеренко А. Н.* Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории // Вопросы экономики. 1997. № 3. С. 42–57.
14. *Нонака И., Такеучи Х.* Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах. М.: Олимп – Бизнес, 2003. 384 с.
15. *Нуреев Р. М.* Торстейн Веблен: взгляд из XXI века // Вопросы экономики. 2007. № 7. С. 73–85.
16. О науке и государственной научно-технической политике: Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ (в ред. от 28.07.2012).
17. *Полтерович В. М.* Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007. 445 с.
18. *Полтерович В. М.* Оптимальный выбор экономических институтов // Экономика и математические методы. 2003. Т. 39. № 4. С. 52–58.
19. *Попов Е. В.* Институты миниэкономики. М.: Экономика, 2005. 638 с.
20. *Попов Е. В.* Миниэкономические институты // Вопросы экономики. 2005. № 12. С. 96–108.
21. *Попов Е. В., Власов М. В.* Мобильность молодых ученых // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 3. С. 43–51.
22. *Попов Е. В., Власов М. В.* Моделирование генерации новых технологических знаний // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 4. С. 15–19.
23. *Попов Е. В., Власов М. В., Веретенникова А. Ю.* Институциональное проектирование генерации знаний хозяйствующими субъектами // Журнал экономической теории. 2012. № 3. С. 71а–84.
24. *Попов Е. В., Власов М. В., Веретенникова А. Ю.* Ресурсный индикатор дифференциации знаний // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 17. С. 17–21.
25. *Попов Е. В., Власов М. В., Веретенникова А. Ю.* Функциональная классификация транзакционных издержек // Проблемы теории и практики управления. 2010. № 1. С. 55–62.
26. *Попов Е. В., Власов М. В., Орлова Н. В.* Выделение транзакционных издержек в бухгалтерской отчетности академических институтов // Инновации. 2010. № 1. С. 87–92.
27. *Попов Е. В., Власов М. В., Симахина М. О.* Экономика знания: институты регионального развития // Журнал экономической теории. 2009. № 3. С. 1–19.
28. *Попов Е. В., Сергеев А. М.* Современный российский институционализм: к продолжению дискуссии // Вопросы экономики. 2010. № 2. С. 103–116.
29. Региональная экономика: анализ особенностей развития, тенденции, перспективы. Самара: Самар. гос. аэрокосм. ун-т, 2011. 280 с.
30. *Рихтер Р.* Новая институциональная экономическая теория: первые шаги, сущность, перспективы // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. № 1. С. 79–112.
31. *Рыгалин Д. Б.* Систематизация проблем и выявление тенденций формирования устойчивых инновационных взаимодействий // Креативная экономика. 2009. № 5. С. 106–113.
32. *Рыгалин Д. Б.* Обеспечение устойчивости инновационных взаимодействий на основе орга-

низационных платформ // Инновации. 2009. № 2. С. 71–75.

33. Татаркин А. И., Суховой А. Ф. Построение инновационной экономики в РФ // Инновации. 2007. № 7. С. 11–18.

34. Ходжсон Дж. Эволюция институтов: направления будущих исследований // Журнал экономической теории. 2005. № 2. С. 5–22.

35. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия: пер. с нем. М.: Эксмо. 2008. 401 с.

36. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001. 408 с.

37. Asheim B. T. and Coenen L. Contextualising Regional Innovation Systems in a Globalising Learning Economy: On Knowledge Bases and Institutional Framework // Journal of Technology Transfer. 2006. № 31. P. 163–173.

38. Asheim B. T. and Isaksen A. Regional Innovation Systems: the Integration of local sticky and global. 2002.

39. Asheim B. T. and Coenen L. Contextualising Regional Innovation Systems in a Globalising Learning Economy: On Knowledge Bases and Institutional Framework // Journal of Technology Transfer. 2006. № 31. P. 163–173.

40. Cooke P. Regional Innovation Systems, Clusters and the Knowledge Economy // Industrial and Corporate Change. 2001. № 10. P. 945–974.

41. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance: Lessons From Japan, London: Pinter, 1987.

42. Hodgson G. M. What Are Institutions? // Journal of Economic Issues. 2006. Vol. XL. № 1. P. 1–26.

43. Lundvall B. -A. and Borrás, S. The Globalising Learning Economy: Implications for Innovation Policy, Luxembourg: European Communities, 1997.

44. Lundvall B.-A. (eds.). National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning, London: Printer, 1992.

45. Matthews R. C. O. The Economics of Institutions and Sources of Growth // Economic Journal. 1986. V. 96. № 12. P. 903-910.

46. Nelson, R. (ed.). National Innovation Systems: A Comparative Analysis, Oxford: Oxford University Press, 1993.

47. Shumpeter J. A. The Theory of Economic Development. London: George Alien & Unwin, 1952.

48. Veblen T. The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays. N. Y.: Huebsch, 1919. P. 239.

49. Veblen T. Why is Economic not an Evolutionary Science // Quarterly Journal of Economics. 1898. Vol. 12. № 4. P. 373–397.