

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

На правах рукописи

Абрамов Грант Артурович

**ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ
МЕХАНИЗМОВ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
(экономика предпринимательства)

ДИССЕРТАЦИЯ
на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

**Научный руководитель -
д.э.н., проф. Ялунер Елена Васильевна**

Санкт-Петербург
2021

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ЭЛЕМЕНТ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	9
1.1. Сущность и содержание понятия «инновации в предпринимательстве»...	9
1.2. Генезис категории «инновационное предпринимательство»	26
1.3. Трансформация института предпринимательства в условиях цифровизации социально-экономических отношений	43
ГЛАВА 2. РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ.....	52
2.1. Механизмы государственного регулирования предпринимательской деятельности.....	52
2.2. Институты взаимодействия государства и бизнеса	71
2.3. Политика развития инновационного предпринимательства.....	88
ГЛАВА 3. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	101
3.1. Концептуальные аспекты моделирования системы оценки качества институциональной среды	101
3.2. Факторы, определяющие качество институциональной среды инновационного предпринимательства.....	108
3.3. Методика количественной оценки качества институциональной среды	116
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	123
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	129

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы диссертационного исследования. В настоящее время происходит цифровизация социальных и экономических процессов, стимулирующая ускорение формирования и распространения информации, упрощение контактов между рыночными агентами, сокращение транзакционных издержек, связанных с поиском информации и организации взаимодействия производителей и потребителей. Результатом является активизация инновационного развития практически во всех отраслях и видах деятельности.

Эффективная коммерциализация инноваций путем развития стартап-проектов позволяет создавать новые товары и рынки, обеспечивать лидерство не только на локальной территории, но и по всему миру. В условиях глобального рынка капиталов и развития интернет-каналов, способствующих трансграничному ведению бизнеса, предприниматель может достаточно свободно выбрать страну ведения бизнеса, поэтому практически все развитые страны активно создают условия для привлечения стартап-проектов в свою юрисдикцию путем формирования инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства.

Инновации требуются и для того, чтобы обеспечить конкурентоспособность и экономическую безопасность страны в целом, а также отдельных национальных бизнесов как на мировом, так и на отечественном рынках. Соответственно весьма актуальной становится задача создания комфортных условий для инновационной деятельности в России. Попытки копировать опыт ведущих экономик не эффективны, а государственные программы не обеспечивают достижение поставленных целей. Очевидно, что требуется системное изменение институциональных условий ведения инновационной предпринимательской деятельности в России, что предопределило направление данного исследования.

Степень разработанности научной проблемы. Теория предпринимательства начала формироваться еще в начале 20 века (Р. Кэтильон, А. Маршалл, П. Друкер, Дж. М. Кейнс, Р. Хизрич и др.) Понятие инноваций и

связанных с ней особенностей предпринимательства как процесса внедрения инноваций было введено Й. Шумпетером. Многие советские и российские ученые также активно занимались методологией исследования инновационного предпринимательства (А.Е. Карлик, Г. Меньш, В.Р. Околоков, В.В. Окрепилов, А.И. Пригожин и др.) Анализ влияния институциональных факторов на развитие предпринимательства отражен в многочисленных трудах российских и зарубежных ученых (Х.де Сото, Д. Нортон, А.Н. Асаул, Ф.Х. Найт, Ф.А. Хайек, А.В. Ассадулина, С.Г. Шулыгина, Е.В. Ялунер и др.). В конце 20 века стала активно формироваться теория создания и развития национальной инновационной системы (Р. Нельсон, Б. Амабль, П. Друкер, К. Фридман, А. Джонсон, Р.С. Гринберг, В.Л. Макаров, Т.Ю. Хватова и др.). М. Портер, К. Фримен, А. Аузан, В. Тамбовцев, Ч. Эдвист изучали влияние институциональных условий на процессы развития предпринимательства. Эмпирические исследования качества институтов проводили П. Бардхан, Л. Блуме, О.Э. Бессонова и др. В последнее время появились публикации по проблемам эконометрического моделирования воздействия институциональных факторов на экономику (С.Г. Кирдина, М.В. Подшивалова). Несмотря на значительный объем исследований, посвященных методологическим и концептуальным проблемам развития инновационного предпринимательства, очевидной становится необходимость проведения системного анализа проблем формирования институциональных условий ведения инновационной деятельности, соответствующих новому технологическому уклада и учитывающих особенности экономики знаний.

Целью диссертационного исследования является разработка теоретических и методических подходов к целенаправленному формированию институциональных условий ускоренного развития инновационного предпринимательства в России.

Достижение поставленной цели требует решения следующих **научных задач**:

- Систематизировать и обобщить основные теоретические и методологические положения исследований, связанных с особенностями инновационного предпринимательства и формированием институциональных условий его развития;
- Провести анализ и обобщить факторы, определяющие уровень развития инновационного предпринимательства;
- Исследовать практику формирования институтов и механизмов государственного регулирования развития предпринимательства в России и мире в условиях активной цифровизации социально-экономических процессов;
- Оценить влияние государственной политики на развитие условий инновационного предпринимательства, выявить проблемы ее реализации;
- Разработать методику количественной оценки качества институциональной среды инновационного предпринимательства.

Объект исследования: институциональные и организационные преобразования в области развития инновационного предпринимательства.

Предмет исследования: система социально-экономических, организационных, правовых и финансовых институциональных механизмов, определяющая эффективность инновационной предпринимательской деятельности.

Теоретической базой исследования послужили фундаментальные теории развития предпринимательства и инфраструктуры его поддержки, институциональной экономики и управления инновациями, а также российские исследования в области оценки качества институтов.

Методологическая основа исследования. Методологическую основу исследования составляют системный подход и анализ, экономико-математическое моделирование. В работе использованы методы структурно-логического, сравнительного и графического анализа.

Информационной базой исследования послужили публикации российских и зарубежных ученых по вопросам развития предпринимательства, формирования институциональных условий для инновационного

предпринимательства, актуальная нормативно-правовая база, регулирующая развитие инновационного предпринимательства в России, данные государственной и отраслевой статистики, международные аналитические материалы и рейтинги, функциональные стратегии, целевые государственные программы РФ и итоги их реализации.

Обоснованность и достоверность результатов обеспечивается использованием общенаучных и специальных методов познания в процессе комплексного анализа трудов российских и зарубежных ученых по вопросам развития предпринимательства и институциональный условий его развития, а также особенностях инновационного предпринимательства. Изучались эмпирические и статистические данные, проводилась их систематизация и структуризация. Достоверность научных выводов подтверждается их апробацией в рамках научных конференций и публикацией в изданиях, рекомендованных ВАК РФ. Достоверность количественных результатов диссертационного исследования подтверждается их соответствием выводам экспертного сообщества и статистическим исследованиям по сопряженным направлениям.

Соответствие диссертации Паспорту научной специальности. Область исследования и основные результаты, полученные в диссертационном исследовании, соответствуют Паспорту специальности 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства) пунктам: 8.7. Формирование и развитие системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности; 8.8. Государственное регулирование и поддержка предпринимательской деятельности.

Научная новизна результатов диссертационного исследования состоит в развитии научно-методического аппарата и эконометрического инструментария, позволяющего оценивать соответствие институциональных условий потребностям инновационных предпринимателей, целенаправленно развивать национальную инновационную систему.

Наиболее существенные результаты исследования, обладающие научной новизной и полученные лично соискателем:

1. Исследована сущность категории «инновационное предпринимательство», определены более четкие границы ее как объекта исследования на основе предложенной классификации субъектов предпринимательской деятельности по уровню внедряемых инноваций;

2. Обоснована необходимость рассмотрения инновационного предпринимательства как самостоятельного института современной социально-экономической системы. На основе данного подхода систематизированы факторы, определяющие уровень развития инновационного предпринимательства и структурированы элементы национальной инновационной системы в 6 логических блоков;

3. Выделены и классифицированы условия, обеспечивающие возможность развития инновационного предпринимательства по уровням управления, сгруппированы механизмы государственного воздействия на институциональные условия, на основе которых формировались показатели для количественной оценки качества институциональной среды;

4. Выделены типовые эндогенные проблемы развития инновационного предпринимательства и специфические для России экзогенные проблемы, которые снижают эффективность функционирования созданной инфраструктуры поддержки;

5. Предложена методика количественной оценки качества институциональных условий развития инновационного предпринимательства на основе отслеживания динамики востребованности и достаточности элементов институциональной среды.

Теоретическая значимость исследования заключается в развитии научного представления об институциональных аспектах формирования института инновационного предпринимательства, заключающегося в создании метода оценки качества институциональных условий развития инновационного

предпринимательства и выбора на его основе целевых индикаторов для программ развития.

Практическая значимость диссертационного исследования определяется возможностью использования полученных результатов в решении задач, направленных на развитие инновационного предпринимательства. Результаты нашли свое применение в образовательном процессе СПбГЭУ при разработке курса «Институциональные аспекты ведения бизнеса в России».

Апробация результатов исследования. Основные положения диссертации были представлены, обсуждены и получили положительную оценку на I национальной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы предпринимательства в России» 21 ноября 2019 года, II национальной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы предпринимательства в России» 19 ноября 2020 года, IV-й национальной научно-практической конференции (с международным участием) "Стратегии развития предпринимательства в современных условиях» 23-24 января 2020 года, V-й международной научно-практической конференции "Стратегии развития предпринимательства в современных условиях» 25-26 февраля 2021 года.

Публикация результатов исследования. Автором диссертации были опубликовано 11 научных статей общим объемом 3,8 п.л. (авторский вклад – 3,4 п.л.), из них 5 публикаций в научных журналах, рекомендованных ВАК РФ.

Структура диссертационного исследования. Структура диссертации обусловлена целью и задачами исследования и состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованной литературы.

ГЛАВА 1. ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ЭЛЕМЕНТ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

1.1. Сущность и содержание понятия «инновации в предпринимательстве»

В настоящий момент нет однозначно определяемого термина «инновационное предпринимательство», так как ускорение научно-технического прогресса привело к развитию форм, усложнению механизмов организации и финансирования такой деятельности.

Справедливо считается, что термин «инновации» был предложен И.А. Шумпетером еще в 1911 году в книге «Теория экономического развития». Шумпетер называл их «новыми комбинациями» «вещей и сил» [199, С. 132]. Осуществление этих «других», или иначе – «новых», комбинаций задают форму и содержание развития, являются источником дополнительной прибыли. Связующим звеном, обеспечивающим синергетический эффект от взаимодействия «вещей и сил» выступает предприниматель, деятельность которого обеспечивает непрерывный рост общественного благосостояния. Й. Шумпетер фактически сформулировал суть экономического прогресса в виде «...триады: развитие – инновации – предпринимательство». [147, С. 248].

Публикация труда Й.А. Шумпетера «Теория экономического развития» фактически послужила началом формирования нового направления в мировой истории экономической мысли. Предпринимательская деятельность оказывается в центре внимания экономистов и уже через десять лет после «Теории экономического развития» американский исследователь Фрэнк Хейнеман Найт издает свой фундаментальный, уже давно ставший классическим труд «Риск, неопределенность и прибыль», в котором предпринимательскую деятельность представляется как процесс инвестирования в развитие, совершенствование организации производства, формирование новых потребностей. [1323, С. 351].

Сам термин «инновации» (innovation) появляется у Шумпетера позднее, в

1939 году, в незаслуженно значительно менее известной его работе «Деловые циклы: Теоретический, исторический и статистический анализ капиталистического процесса».

В нем описывает суть того, что автор понимает как «инновация» - создание новых товаров и рынков, изменение технологии и организации производственных процессов и другие существенные изменения в сфере экономической жизни [41, С. 80].

Что же представляет собой инновация? Вопрос далеко не праздный, поскольку любой исследователь в этой области неминуемо сталкивается, в первую очередь, именно с терминологической проблемой. Польский исследователь инновационных процессов М. Хучек обратил в свое время внимание на эту проблему, заметив, что единственное, пожалуй, в чем согласны исследователи инноваций между собой по поводу определения предмета своих исследований, это то, что инновации связаны с научно-техническим прогрессом. Несмотря на то, что определенное единство в понимании термина «инновация» на сегодня достигнуто, разногласия остаются. Причем, порой, весьма существенные. Настолько, что даже самое первое знакомство с предлагаемыми различными авторами определениями этого понятия даёт представление о многообразии смыслов, вкладываемых в этот термин авторами. На отсутствие единства в понимании объекта исследования обращал внимание не только Хучек. Этот факт отмечали и Р.А. Фатхутдинов, А.Б. Крутик, В.И. Винокуров, многие другие авторы. На существование такой проблемы регулярно указывают и авторы диссертационных исследований: Л.В. Краснов, Т.Ф. Гареева, Е.Ю. Блинова, Л.Л. Яковлева, М.И. Абузярова и многие другие.

В многочисленной написанной к сегодняшнему дню литературе по инноватике инновации предстают и в качестве процесса (так понимают инновации, в частности, Гвишиани Г.М., Кабаков В.С., Койре А., Макаров В.Л., Пинигс И.П., Раппопорт В., Санто Б., Б. Твисс), и в качестве результата некоего процесса (А. Левинсон, С.Д. Бешелев, Ф.Г. Гурвич). Для кого-то инновация – это система (Н.И. Лапин), для других – изменение (Ф. Валента, Ю.В. Яковец, Л.

Водачек).

Н.И. Лапин определяет инновации как «конструирование новых способов и продуктов» [112], т.е. отмечает инноваций как процесс. Аналогично Ф Валента также говорит об инновационном процессе как процессе перехода внутренней структуры производственного механизма к новому состоянию [61]. Л. Водачек и О. Водачкова говорят больше о «целевом изменении в функционировании предприятия», однако также рассматривают инновации как процесс [64], отмечая его системность. Яковец Ю.В. также рассматривал инновации как качественные изменения в производстве [203].

Месси Д., Квинтас П., Уилд Д. отмечают использование термина «инновация» в двух смыслах: для описания нового продукта, процесса или системы, а также для описания процессов исследования, проектирования, разработки и организации их производства [103].

Таким образом, наблюдается два основных различных подхода, в рамках которых инновации рассматриваются либо в качестве результата творческого процесса, либо как сам процесс внедрения новшества. Единственное, в чем различные авторы единодушны, так это в том, что инновации имеют тесную связь с научно-техническим прогрессом, с исследованиями и разработками. С тех пор, как М. Хучек в книге «Инновации на предприятиях и их внедрение» еще в 1992 году заметил, что связь с прогрессом – это единственное, в отношении чего «почти все авторы единодушны» применительно к инновациям [194] прошло почти 30 лет, но само это замечание все еще не до конца потеряло свою актуальность.

При этом, несмотря на то, что понятие инноваций тесно связано с научно-техническим прогрессом, научно-исследовательской работой и опытно-конструкторскими разработками, тем, что в зарубежной статистике называется Research and Development (R&D), сам Шумпетер призывал не смешивать понятия инноваций и изобретения [41, С. 80]. С одной стороны, это неверно, поскольку далеко не всегда инновация означает наличие научной новизны. Действительно, в основе большинства инноваций лежат теоретические открытия или

достижения прикладных наук, т.е. некоторое новое знание. Однако, ко многим инновациям это не относится и, следовательно, использование термина изобретение вместо инноваций искусственно ограничило бы круг рассматриваемых явлений. Инновации возможны без изобретений, а изобретения не обязательно вызывают инновации и сами не могут производить экономический эффект [41, С. 80]. Часто инновация сопровождается изобретением (или изобретение сопровождается инновацией), однако множество инноваций базируются на уже известных к моменту их внедрения знаниях.

Необходимо четко разделять инновации и изобретения, хотя они могут идти в связке. Изобретение может являться фактором, способствующим созданию инновации, однако есть и другие, например, изменение вкусов, развитие спроса и т.п. [41, С. 81-82].

Несмотря на то, что слово «инновации», «инноватика», «инновационные процессы» использовались и советскими авторами, популярность и степень его распространенности не была так велика, как сегодня. В словарях иностранных слов советского периода термин «инновация» отсутствует. Нет этого слова ни в словаре иностранных слов 1949 года издания под редакцией И.В. Лёхина и Ф.Н. Петрова, нет и в словаре 1989 года издания. Нет инновации и в Большой Советской энциклопедии (третье издание выходило с 1969 по 1978 год). В советской экономической науке и советской хозяйственной практике для обозначения понятий, относящихся к кругу рассматриваемых явлений, преимущественно использовались термины «новшество» и «нововведение».

Инновации как инструмент социально-экономического развития заинтересовали представителей советской науки, партийных и хозяйственных деятелей в 70-е – 80-е годы XX века. Однако, отношение к нововведениям, особенно у последних, было весьма неоднозначным. В частности, Аркадий Ильич Пригожин в своей работе 1989 года «Нововведения: стимулы и препятствия: (Социал. пробл. инноватики)» указывал на определенные проблемы, связанные с внедрением новшеств в производство и если часть этих проблем была связана целиком со спецификой советского уклада экономики, то

другая часть представляется весьма объективной для любого общества и экономического строя и связана прежде всего с психологией руководителя и специалистов компании.

В 80-е годы в Советском Союзе появляется заметное количество работ на тему инноватики. Большое внимание инновационным процессам уделялось во Всесоюзном научно-исследовательском институте системных исследований (ВНИИСИ). Можно назвать, например, статьи А.И. Пригожина, Н.И. Лапина [110-113]. Работы содержат формулировки определений термина «инновации», предлагают классификации рассматриваемого явления, описывают проблемы инновационного процесса и предлагают пути их решения.

Особенно популярным слово «инновации» стало в России в конце первого десятилетия двадцать первого века, когда они стали одним из четырех краеугольных камней экономической программы кандидата в президенты России Дмитрия Медведева. Инновации, помимо институтов, инфраструктуры и инвестиций, вошли в состав так называемых четырех «И», определяющих, по мнению кандидата, важнейшие задачи развития страны, как на ближайшие годы, так и на отдаленную перспективу. Об инновациях тогда (с 2008 года) начали говорить и писать так много и так вдохновенно, что многие ошибочно полагают, что до этого рассматриваемый круг явлений никак не входил в сферу интересов руководства страны. Однако, это далеко не так.

В 1996 году обществом с ограниченной ответственностью «Трансфер-Инновации», учрежденным еще в 1992 году рядом технических вузов и научно-исследовательских институтов России по инициативе Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета «ЛЭТИ» им. В.И. Ульянова (Ленина) (СПбГЭТУ) с целью содействия коммерциализации научно-технических разработок, основывается журнал «Инновации», остающийся и сегодня активной площадкой обмена мнениями теоретиков и практиков инновационного сектора национальной экономики Российской Федерации. Статьи, предметом исследования в которых являются инновации, регулярно выходили и в других изданиях. Всего с 1992 по 2000 год статьи в журналах,

посвященные инновациям, по данным российской научной электронной библиотеки elibrary.ru издавались 443 раза. В базе данных библиотеки содержится указание на 240 диссертаций, защищенных в этот период, в которых в заглавии, аннотации или ключевых словах содержалось бы слово «инновации». Действительно, это крайне не много по сравнению со следующими периодами. Так, с 2006 года ежегодное количество публикаций по инновациям превышает тысячу, с 2008 практически достигает трех тысяч, с 2013 превышает десять тысяч и т.д. Максимальное количество диссертаций, ежегодно защищаемых на тему инноваций было отмечено в 2006 году (7420), после чего их число начинает заметно уменьшаться и с 2016 года уже не превышает сотни, в то время как количество статей неуклонно увеличивается и в 2019 уже достигает 17574 публикации.

Инновационная политика периодически попадает в центр внимания Правительства страны. Так, в 1998 году Правительством Российской Федерации принимается концепция инновационной политики на 1998 – 2000 гг. (Постановление от 24 июля 1998 года №832). С 2010 года Минэкономразвития России начинает работу по стимулированию инновационной деятельности компаний с государственным участием. Разрабатываются среднесрочные программы инновационного развития, в которых предусматриваются мероприятия по стимулированию реализации инновационных проектов, созданию механизмов управления инновациями в компаниях, механизмов выявления и регистрации прав на интеллектуальную собственность. Также предлагается создание системы «открытых инноваций» путем взаимодействия крупных государственных корпораций с малыми и средними компаниями, научными и образовательными организациями, объектами инновационной инфраструктуры. Для финансовой поддержки формируется нормативно-правовая среда и инфраструктура венчурного финансирования.

В российских нормативных документах, как и в законодательных актах РФ, наши власти стремятся использовать терминологию признанных в международном сообществе стандартов. Основным международным стандартом

в области исследования инноваций является «Руководство Осло», четвертое издание которого содержит следующее определение инноваций. Инновация – это новый или усовершенствованный продукт или процесс (или их комбинация), который существенно отличается от предыдущих продуктов или процессов, и которое можно применить для потенциального пользователя или использовать в продукте или которое уже внедрено или использовано в продукте (An innovation is a new or improved product or process (or combination thereof) that differs significantly from the unit's previous products or processes and that has been made available to potential users (product) or brought into use by the unit (process).). [40].

В первой редакции Руководства Осло рассматривались только технологические инновации, которые делились на продуктовые и процессные. В третьей редакции к ним добавились организационные и маркетинговые. В следующей редакции маркетинговые вошли в состав продуктовых, а организационные – в состав процессных.

В научной и учебной литературе встречается множество разработанных за весь период исследований к настоящему времени классификаций инноваций по различным признакам. Еще в 1980 году известными советскими исследователями в области инноватики из Всесоюзного научно-исследовательского института системных исследований (ВНИИСИ) Н.И. Лапиным [110] и А.И. Пригожиным [162], а также обоими авторами в совместной публикации [113] были предприняты едва ли не первые в отечественной науке классификации инноваций. Признаками, послужившими основаниями их классификаций, исследователями были выбраны следующие:

- предметное содержание;
- степень новизны [109];
- содержание;
- объем;
- назначение;
- социальные последствия;

- инновационный потенциал;
- причина возникновения;
- источник возникновения;
- результативность;
- длительность процесса нововведения [162];
- эффективность [113].

В качестве одного из критериев классификации инноваций Н.И. Лапин предложил их «предметное содержание». По этому признаку все инновации можно вслед за автором разделить на:

- продуктные;
- технологические;
- социальные;
- комплексные.

Продуктные инновации затрагивают производство и использование конечных продуктов, причем как предметов потребления, так и средств производства. Технологические инновации имеют направленность на создание и применение новых технологий для производства новых или прежних конечных продуктов. Социальные инновации направлены на создание и применение новых экономических, организационных и иных структур и механизмов функционирования народного хозяйства и его подсистем (отраслей, регионов, трудовых организаций). Наконец, возможны также инновации, органично соединяющие в себе свойства вышеперечисленных инноваций. Такие инновации Н.И. Лапин назвал комплексными. В зависимости от степени новизны Н.И. Лапин выделяет инновации радикальные и модифицирующие.

А.И. Пригожин в качестве критериев классификации инноваций предлагает следующие основания: «содержание», «назначение», «социальные последствия», «инновационный потенциал», «причина возникновения»

В зависимости от «содержания» А.И. Пригожин предлагает разделять инновации на:

- направленные на изменение техники;
- направленные на изменение технологии;
- направленные на изменение организационного порядка;
- направленные на изменение вида выпускаемой продукции;
- направленные на изменение методов управления.

По объему – *«точечные»*, распространяющиеся на отдельные приспособления, правила; *системные*, затрагивающие технологические и организационные системы; *стратегические*, изменяющие принципы производства и управления.

В зависимости от «назначения»:

- направленные на повышение эффективности производства;
- направленные на улучшение условий труда;
- направленные на обогащение содержания труда;
- направленные на повышение управляемости организации;
- направленные на повышение качества продукции.

Среди критериев классификации А.И. Пригожин предложил также «социальные последствия» (напряженность, монотонность и вредность труда, потерю статуса и т.п.) и «социальные преимущества» (снижение тяжести и вредности труда, повышение квалификации и т.п.).

Инновационный потенциал инноваций позволяет автору рассматривать:

- альтернативные инновации (базовые) - внедрение новых типов оборудования, создание новых видов продукции и пр.;
- дополняющие инновации (новая компоновка с новым функциональным составом блоков);
- развивающие инновации (совершенствование способов производства основной продукции).

Различными могут быть и причины возникновения инноваций. Так, они могут предприниматься с целью адаптации другим изменениям, происходящим спонтанно, либо вызванным другими изменениями. Такие инновации автор

называет пассивными. Напротив, активные инновации проводятся самостоятельно с целью внесения изменений, инициации желательных процессов и пр. По критерию «источник возникновения» А.И. Пригожин разделил все множество инноваций на централизованные, локальные и спонтанные, в зависимости от того, где находится центр инициации тех или иных инноваций. В соответствии с представлением о том, что инновационный процесс не всегда достигает желаемого результата, все инновации были разделены на три группы: внедренные и полностью используемые, *внедренные и слабо используемые* и *невнедренные*.

Наконец, такой немаловажный критерий, как длительность процесса позволила разделить все нововведения по продолжительности двух этапов процесса разработки и внедрения инновации – продолжительности процесса разработки и проектирования или продолжительности временного интервала прохождения инновацией всех стадий развития от проекта до пользователя, в том числе и стадии внедрения [162].

В совместной работе Н.И. Лапина и А.И. Пригожина [113] был также предложен критерий «эффективности». По названному критерию инновации предложено было подразделять на *эффективные* нововведения, осуществление которых привело в основном к достижению исходной цели, а сама цель оказалась при этом достаточно корректной, соответствующей задачам обеспечения комплексной эффективности социотехнической организации, *квазиэффективные*, осуществление которых привело в основном к положительным результатам, но не к тем, которые первоначально формулировались как цель нововведения, то есть исходная цель при этом не была достигнута, неэффективные, осуществление которых привело в основном к непредвиденным отрицательным результатам (либо для самой социотехнической организации, либо для внешней среды) и, наконец, неосуществленные, т.е. такие, основные элементы которых реализовать не удалось, несмотря на предпринятую попытку [113].

Несмотря на столь детально разработанную классификацию инноваций, выполненную специалистами ВНИИСИ в 1980 году, она далеко не исчерпывает всех возможностей группировки. Время не стоит на месте, и уже в 1989 году один из соавторов рассмотренных классификаций, А.И. Пригожин дополнил возможные критерии разделения инноваций[161]:

- отношения к предшественнику (замещающие, отменяющие, возвратные и открывающие инновации);
- особенности механизма осуществления (единичные, диффузные, завершённые и незавершённые, успешные и неуспешные)
- особенности инновационного процесса (внутриорганизационные и межорганизационные).

Он также предложил деление по типу новшества или предметному содержанию подразделять инновации на:

- материально-технические, в состав которых вошли технические, технологические, связанные с изменениями в применяемых материалах,
- социальные,
- экономические,
- организационно-управленческие,
- правовые
- педагогические.

Ю.В. Яковцом [203] было также предложено использовать для классификации инноваций их предметное содержание, однако, группировка была осуществлена несколько иначе: на технологические, экологические, организационно-производственные, управленческие, военные, экономические, политические и государственно-правовые, социальные.

Он также разделял инновации по степени новизны (выделив радикальные инновации), по степени значимости (базисные и интегрирующие), по степени охвата рынков (глобальные, национальные и региональные). Он также развил введенное ранее в классификации Г. Менша [38, с. 14] понятие псевдоинновации

– мнимого нововведения, разрушающего генотип, улучшающего обреченную систему, преждевременного [203].

В 90-х годах двадцатого столетия известный польский специалист в области инноватики М. Хучек предложил свои классификации инноваций [194, 198]. В качестве критериев использовались:

- Оригинальность – оригинальные (творческие, креативные) и неоригинальные (подражающие),
- Группа отраслей – твердые (материализованные, воплощенные в материале) и мягкие (нематериализованные, невоплощенные);
- Масштаб последствий – стратегические, служащие реализации стратегических целей, являющиеся следствием реализации долгосрочных мероприятий инновационного характера, и текущие, имеющие целью повышение эффективности хозяйственной деятельности на более коротких временных отрезках.

В различных подходах к классификации инноваций особое внимание авторами уделяется степени их новизны. И здесь различными авторами демонстрируются порой совершенно разные подходы. Так, для некоторых исследователей сама степень новизны может являться основополагающим признаком для самого признания явления или процесса инновацией. Такой максималистский поход приводит к существенному сужению круга рассматриваемых в инноватике явлений. Другая точка зрения заключается в том, что даже относительная новизна, новизна в масштабах конкретного, отдельно взятого предприятия уже дает право говорить об инновационных процессах на этом предприятии, пусть даже внедряемое на предприятии нововведение не является новым не только в мировых масштабах, но и в масштабах страны, региона, отрасли, города и т.п.

Чехословацкий экономист Ф. Валента предложил все множество инноваций развить по глубине вносимых изменений на восемь групп [61, С. 32-34] (см. табл. 1.1).

Таблица 1.1 – Классификация инноваций по степени новизны

Код	Содержание инновации
0	обновление первоначальных свойств системы, существующих функций
1	количественные изменения свойств системы
2	качественные изменения свойств системы вследствие перегруппировки ее составных частей
3	адаптивные элементов системы, лучшее приспособление их друг к другу
4	качественное изменение свойств системы, выходящее за рамки адаптивных изменений (некоторое улучшение полезных свойств системы)
5	новое поколение для старой системы (изменения большинства свойств системы с сохранением базовой структуры)
6	создание системы нового вида (качественное изменение первоначальных свойств и первоначальной концепции без изменения принципов функционирования)
7	создание нового рода (изменение в свойствах системы или ее части, изменяющее ее функциональный принцип)

Исследуя проблему классификации инноваций, стоит также затронуть работы российского исследователя Валерия Михайловича Аньшина (Высшая школа экономики). Эти проблемы подробно рассмотрены им в работах [49, 50, 92]. Также следует отметить уточнение им понятия *псевдоинновации* как «внешние изменения продуктов или процессов, не приводящие к изменению их потребительских характеристик» [92, с. 22].

В то же время, предложенная классификация по признаку *предмет приложения* представляется несколько избыточной. Так, вводя понятие *инновация-сервис*, определенное как «инновация, связанная с обслуживанием процессов использования продукта за пределами предприятия» [92, С. 21], в качестве примера автор приводит программное обеспечение компьютеров. С одной стороны, в приведенном определении использовано понятие процесса, в связи с чем такую инновацию следовало бы отнести к *инновации-процессу*, с другой – для упомянутого в качестве примера программного обеспечения широко используется весьма устойчивое обозначение «программный продукт».

Таким образом, если речь идет о новом программном продукте, то его следует, как представляется, отнести к *инновации-продукту*, если же о новом процессе обслуживания – к *инновации-процессу*. Представление же об охвате новых рынков сбыта как об инновационных процессах берет свои истоки в работах Й. Шумпетера [199, С. 133]). И здесь нельзя не учитывать, что, описывая «пять случаев» «осуществления новых комбинаций» как форм и содержания развития, Шумпетер имел ввиду развитие производства как источник успеха предпринимательской деятельности вообще. В частности, такую группу, которая обозначена в упомянутой классификации как *инновация-рынок* в зависимости от природы того объекта, который выводится на новые рынки сбыта можно также отнести или к *инновации-продукту* или к *инновации-процессу*. Таким образом, вполне достаточным следует признать разделение инноваций по рассматриваемому признаку на *продуктовые* и *процессные инновации* так, как это сформулировано в Руководстве Осло [172, С. 9].

Характер связи с научным знанием, предложенный в качестве одного из оснований классификации в рассматриваемой системе классификационных признаков, используется, в той или иной форме, весьма часто. Помимо упомянутого выше деления на восходящие и нисходящие инновации, можно привести классификацию К. Пэвита и У. Уолкера, которыми были выделены семь групп инноваций в зависимости от степени использования в них научных знаний [183].

Наконец, следует отметить еще, что в качестве оснований классификаций используются также такие признаки как: *этапы НТР, результатом которых стали инновации* [43], *степень интенсивности инноваций* [90], *структурная характеристика инноваций* [71], *вид эффекта, полученного в результате внедрения инновации* [191], *отношение предприятия к разработке* [77], *источник финансирования* [187], *степень сложности* [194], *оригинальность характера изменений* [194], *радиус действия* [194], *социально-психологические условия внедрения* [194], *роль в воспроизводственном процессе* [125], *уровень управления* [125] и другие.

В подавляющем большинстве источников авторы используют для классификаций инноваций не один, а несколько признаков. Так, А.И. Пригожин [162] использует девять признаков, П.Н. Завлин использует семь признаков [90], В.Д. Дорофеев и А.Н. Шмелева [77] – двенадцать признаков, а, например, В.Г. Медынский [125] – восемнадцать. Особое значение имеют многокритериальные классификации, способные дать детальное представление о характеристиках того или иного нововведения, поскольку имеют достаточно существенную практическую направленность. С помощью таких классификаций можно осуществлять кодирование инноваций. При этом инновации присваивается код, каждая цифра которого своим расположением в коде означает признак, а значение – отнесение инновации к той или иной группе в соответствии с этим признаком. Примером таких кодификаций могут служить кодификация по девяти признакам, предложенная Р.А. Фатхутдиновым [191], или кодификация по восьми признакам, предложенная Д.М. Степаненко для Республики Беларусь в работе «Классификация инноваций и ее стандартизация», опубликованной в журнале «Инновации» в 2004 году [186].

В процессе изучения теоретических оснований инновационной деятельности автором была составлена сводная таблица классификационных признаков, служащих основаниями классификаций, содержащихся в двадцати различных источниках. Указанная таблица содержит около ста таких признаков, правда необходимо отметить, что многие из них отнюдь не оригинальны. Составленная таблица не претендует на полный охват всего спектра имеющихся на сегодняшний день признаков, однако и она неплохо иллюстрирует два очевидных факта: разнообразие этих признаков и наличие существенных разногласий среди исследователей инноваций. Разногласия встречаются не только в вопросе о том, какие именно признаки существенны для классификаций, но и в вопросе о том, как эти признаки называть. Так, предложенный Н.И. Лапиным признак *предметное содержание* другие авторы называют: *тип новшества*, *область применения*, *сфера приложения*, *функциональное назначение*, *сфера деятельности*, *характер применения* и даже

целевые изменения. Признак, позволяющий разделить инновации в группы в зависимости от их новизны, обозначается терминами: *степень новизны, степень радикальности, значимость, уровень новизны* и пр. За столь разными названиями скрываются зачастую одни и те же признаки. И приведенные перечни далеко не полны. Анализ таблицы позволяет сделать вывод о том, что более или менее оригинальных признаков в ней содержится не более трех десятков, и даже не все из них можно считать полностью независимыми.

Кроме того, необходимо отметить, что из предложенных исследователями в разное время признаков, многие не могут иметь практического значения, другие не соответствуют сформулированному в первом параграфе данной работы определению. Так, например, деление инноваций на завершённые и незавершённые, успешные и неуспешные представляются бессмысленными с точки зрения планирования инновационного процесса, проектирования инновационной деятельности, поскольку вряд ли кто-либо, продумывая инновационный проект заранее представляет его себе незавершённым или неуспешным. Также, с точки зрения эффективности реализации инновационного проекта не важны источники его финансирования, поскольку к реализации следует принимать эффективные проекты, независимо от того, за счёт частных источников они финансируются, или за счёт государственных. Разделение инноваций на точечные и диффузные также представляется нецелесообразным, поскольку любая успешно реализованная инновация, задуманная изначально как точечная сегодня, в эпоху экономической глобализации, в условиях информационной прозрачности, развитости информационных потоков, рано или поздно, найдет себе повторное применение.

Анализ рассмотренных выше признаков, могущих служить основаниями многокритериальной классификации, показывает, что в качестве таковых можно предложить:

- сфера применения;
- предметное содержание;
- масштаб новизны;

- глубина вносимых изменений;
- стадия жизненного цикла;
- место применения.

По признаку *сфера применения* можно выделить: экономические, государственно-политические, правовые, социальные, образовательные, научные, экологические и культурные инновации; по *предметному содержанию*: продуктные, технологические, организационно-управленческие, маркетинговые и информационные; по *масштабу новизны*: новые в мировом масштабе, новые для страны, новые в регионе, новые для предприятия; по *глубине вносимых изменений*: адаптационные, модернизационные, реконструкционные, креационные; по *стадии жизненного цикла* можно выделить: стадию оформления новшества, стратегическое планирование, проектирование инновации и внедрение; наконец, по месту применения: инновации, разрабатываемые для внедрения в своей организации, и инновации, разрабатываемые для внедрения силами сторонней организации.

В связи с последним признаком стоит провести разграничение двух видов инновационной деятельности и из понятия инновационная деятельность выделить понятие *инновационный бизнес*. Близкое понятие было сформулировано А.Б. Крутиком и А.И. Муравьевым, которые под инновационным предпринимательством понимали разновидность предпринимательской деятельности, «направленной на создание и комплексное использование нововведений, способствующих в условиях повышенного риска инвестирования получению прибыли и увеличению научно-технического потенциала за счет развития пионерных производств, трансфера технологий двойного назначения, повышения конкурентоспособности продукции» [108, С. 112]. Разница между ними заключается в том, что инновационная деятельность в той или иной мере присутствует в жизни многих предприятий, но не является для них основным видом деятельности, служит средством, но не целью. Инновационный бизнес – деятельность, направленная на создание, развитие,

внедрение инноваций, в том числе, а может быть и главным образом, за пределами самого предприятия сферы инновационного бизнеса.

Принятое деление по глубине вносимых изменений означает следующее: адаптационными следует считать инновации, представляющие собой незначительные изменения в существующем продукте, технологии, сложившемся организационном порядке, принятой управленческой модели. Это, по сути, приспособление старого к изменившимся условиям. Модернизация в данном контексте предполагает внесение изменений, «осовременивающих» устоявшиеся решения; реконструкция связана с существенными изменениями; инновации, названные здесь креационными – это создание нового или такая глубокая переработка старого, когда это старое в новом практически неузнаваемо.

1.2. Генезис категории «инновационное предпринимательство»

Как подчеркивают Е.В. Ялунер и Д.В. Гашко, предпринимательская деятельность представляет собой «механизм непрерывного воплощения в атрибуты повседневной жизни достижений научно-технического прогресса, залог стабильности общества и неиссякаемый источник его развития» [147].

Предпринимательская деятельность появилась в истории человечества в тот период, когда оно переходило от натурального хозяйства к товарному. Как только возникает товар, т.е., предмет, обладающий не только потребительной стоимостью, но и меновой, так немедленно возникает и обращение товара: приобретение с последующей продажей. Как только возникают ремесла, как только сельское хозяйство перестает ориентироваться на удовлетворение нужд отдельно взятого поместья и переориентируется на производство сельскохозяйственной продукции, предназначенной для реализации на рынке по ценам, устанавливающимся в процессе согласования спроса и предложения на товар, так немедленно возникает ситуация, в которой человек приобретает в той или иной форме определенные ресурсы, производит с их помощью продукт и реализует его по неизвестным ему заранее рыночным ценам, принимая на себя,

таким образом, определенные риски. Такая деятельность и является предпринимательской деятельностью, а человек этот называется «предприниматель» [147].

Широкое распространение ремесел и торговли наблюдается уже в античности. Развивающееся в Древней Греции сельское хозяйство также отличается товарной направленностью. Греческие эргастерии имеют все признаки предпринимательской структуры, а получившие широкое распространение фиасы можно расценивать в качестве первых форм купеческой кооперации. Активно развиваются кузнечные, горнодобывающие, строительные, судостроительные, керамические производства.

Рост и развитие городских ремесел и торговли активно продолжают и в Средние века. Возникают и развиваются крупные торговые центры. Формируются городские союзы, складываются определенные правила деятельности в различных отраслях экономики, зарождаются крупные производства – мануфактуры.

Как видим, предпринимательство на разных этапах развития человечества играет важную, основополагающую роль. В то же время, предпринимательство как объект исследования далеко не всегда оказывалось на заметных ролях в истории экономической мысли. Начиная с выхода первого исследования, в названии которого появляется понятие «политическая экономия» («Трактат политической экономии», А. Монкретьен, 1615) и до начала XX века предпринимательство редко попадало в поле зрения исследователей. Экономические умы волновали проблемы зависимости уровня цен от количества денег в обращении, внешнеторгового баланса, факторы внутреннего спроса, факторы частных интересов и роль государства в экономике, проблемы денежного обращения и пр.

Тем не менее, до начала двадцатого века предприниматель попадал ненадолго в поле зрения исследователей. Так, предпринимательская деятельность оказывается в сфере исследований Ричарда Кантильона (1680 - 1734), английского экономиста, банкира и демографа; великого шотландца

Адама Смита (1723 - 1790), выдающегося французского экономиста и промышленника Жана-Батиста Сэя (1767 - 1832), немца Иоганна фон Тюнена (1783 – 1850). Для Р. Кантильона предпринимательская деятельность – особый вид производственно-хозяйственной деятельности, в которой присутствуют элементы риска. У Адама Смита предприниматель – это собственник предприятия и организатор производства (в «Исследовании о природе и причинах богатства народов» А. Смит использует термины: «projector» (составитель проектов) и «undertaker» (предприниматель)). Сам занимавшийся предпринимательской деятельностью Жан-Батист Сэй, видел ее смысл в комбинировании факторов производства. Знаменательно, что Ж.-Б. Сэй уже в самом начале девятнадцатого века проницательно отметил в качестве фактически одного из факторов производства предпринимательский талант – совокупность личных качеств предпринимателя, позволяющих ему более или менее удачно комбинировать другие факторы производства и подлежащая такому же вознаграждению, как и другие факторы производства – концепция весьма современная. Наконец, фон Тюнен, в какой-то мере предвосхитив значительно более поздние элементы концепции Йозефа Алоиза Шумпетера, связал предпринимательство с изобретательством и исследованиями.

Так или иначе, далеко не на пустом месте, однако и не имея богатой истории исследования вопроса, но теория предпринимательства начала формироваться в современном виде в начале 20 века (А. Маршалл, Ф.Х. Найт, П. Друкер, Дж. М. Кейнс, Р. Хизрич и др.)

Концепция предпринимателя – менеджера развивается в трудах А. Маршалла, Л. Вальраса, К. Менгера, Ф. Визера. В утверждении этой концепции неоклассиков немалую роль оказали те изменения, которые происходили в реальной экономике того времени – предприниматель, сочетавший ранее функции собственника с функциями управляющего уходит в прошлое, а его место занимает наемный «бюрократ». Собственность, отношение к ней становится с этого момента лишним элементом в построениях теорий предпринимательства. Предпринимательство становится четвертым фактором

производства, объединяющим знания и умения в области организации предпринимательской деятельности, в области комбинирования других, давно известных ранее, факторов производства.

Этот фактор производства, комбинируя остальные факторы, направляет их в направлении, позволяющем применить их максимально эффективно, с пользой, как для общества, так и для предпринимателя. Для максимизации эффективности неперенным условием является свобода предпринимательства, которая, в свою очередь, является также и приводным ремнем экономического развития. А. Маршалл отмечает, что экономическая свобода заставляет искать способы применения труда и капитала, обеспечивающие наибольшие выгоды, способствует приобретению навыков и способностей в каком-либо конкретном виде деятельности [124, С. 695]. Таким образом, предприниматель вынужден проявлять деловую активность, имманентно стремиться к внедрению нововведений. Остановка в этом стремлении равнозначна, по Маршаллу, краху. Таким образом, нововведения, их связь с предпринимательством, оказываются в сфере внимания экономистов-неоклассиков незадолго до выхода в свет своего рода революционных трудов Й.А. Шумпетера.

Эти мысли находят свое продолжение в трудах классиков австрийской школы, например, Л. Фон Мизеса. Они выделяют специфическую функцию предпринимателя – выбор факторов производства. Однако он ограничен рамками законодательства и требованиями клиентов. Правомочность его выбора доказывают покупатели. [128, С. 75]. Похожих взглядов на предпринимателя как активного участника социально-экономических преобразований в обществе, движимого жадностью прибыли, но вынужденного соизмерять свои действия с потребностями общества, действующего в условиях неопределенности, придерживался и Ф. фон Хайек.

В 1937 году выходит в свет работа одного из основоположников институционализма Р. Коуза «Природа фирмы». В сфере внимания экономистов оказываются вопросы, связанные с транзакционными издержками в деятельности предпринимателя. Теории предпринимательства получают новый

импульс. Исследуются контракты, их природа, механизмы соблюдения, права собственности, их перераспределение и вопросы всего множества норм, в которых существуют предприниматели. Центральными вопросами становятся вопросы «правил игры», доступа к ресурсам и пр. В развитие этого пласта проблем внесли свой вклад многие известные экономисты, в том числе и ставшие впоследствии нобелевскими лауреатами (Рональд Коуз, Дуглас Норт): Д. Уоллис, Д. Норт, А. Алчиан, Г. Демсец, У. Меклинг, М. Дженсен, О. Уильямсон и др. В рамках институциональной теории оказываются вопросы, связанные с влиянием не только формальных «правил игры» на развитие предпринимательства, но и того воздействия, которое оказывают на протекание социально-экономических процессов неформальные институты.

Параллельно исследованиям, протекавшим в рамках мейнстрима экономической науки двадцатого столетия – неоклассического направления экономической мысли, помимо еретического институционального направления, сначала в некоторых исследовательских центрах (школа Университета Меллона-Карнеги, Мичиганская школа), позднее и во многих других (Беркли, Рочестерский Университет, Корнеллский Университет, Чикагский Университет, Университет Британской Колумбии, Принстонский университет и др.) развивается еще более еретическое (как казалось когда-то) направление, находящееся на стыке экономики и психологии – бихевиоризм, или поведенческая экономика. Сейчас, после Нобелевской премии 2002 года Даниела Канемана и Амоса Тверски, и, особенно, Нобелевской премии 2017 года Ричарда Таллера, можно сказать, что психологические, поведенческие аспекты, считавшиеся изначально альтернативными магистральному развитию наук, готовы стать, если еще не стали органичной составной ее частью.

Современный этап развития теории предпринимательства характеризуется смещением фокуса анализа с чисто экономических вопросов на исторические, социокультурные, ментальные, поведенческие. Предприниматель – субъект, принимающий решение. Он не бездушная электронно-вычислительная машина, на него оказывают влияние многочисленные факторы, не всегда пригодные к

сухому и формальному математическому анализу. В этом заключаются и проблемы, и преимущества современного этапа: сложность формализации многих обстоятельств, требующих учета при формулировании моделей, с одной стороны; большая близость моделей к реальности – с другой стороны.

У российской экономической мысли, как и у российского предпринимательства, была своя особая и непростая судьба. От А.В. Радищева и П.И. Пестеля русская социально-экономическая, политическая и философская мысль отчаянно боролась с призраком капитализма на русской земле. И если некоторые отдельные её представители, такие, как, например, Н.И. Тургенев, связывали будущее страны с крупными капиталистическими земельными хозяйствами во главе с помещиками, то большинство, всё же, полагали капитализм такой же «рабовладельческой системой», что и уходящий под его натиском феодализм. Как следствие, появление альтернатив: «крестьянский социализм» Н.Г. Чернышевского, развитие «народничества», как ведущего направления социально-экономической мысли в России. Яркие представители: П.Л. Лавров, М.А. Бакунин, П.Н. Ткачев. Конец же девятнадцатого века ознаменован развитием «легального марксизма». Наибольший вклад в это развитие внесли: П.Б. Струве, С.Н. Булгаков, Н.А. Бердяев и, конечно, М.И. Туган-Барановский.

В своей работе «Социализм как положительное учение» М.И. Туган-Барановский, критикуя капиталистическую систему хозяйствования как способствующую развитию, углублению неравенства между различными классами общества, отмечает неизбежность перехода к социализму как системе общественных прав на средства производства, позволяющих обществу контролировать распределение благ, «устраивая жизнь на началах свободы, правды и справедливости». Из всех возможных вариантов социализма М.И. Туган-Барановский особой ценностью наделяет государственный, полагая, что именно он, и только он, способен придать общественному производству пропорциональность и планомерность, способствовать быстрому росту общественного богатства. Социалистическое общество «будет вычерчивать

кривые полезности по каждому продукту и кривые их трудовой стоимости, и в точке их пересечения будет отыскиваться оптимальная цена на все виды продуктов». В этой системе места свободному инициативному предпринимательству не оказалось.

Тем не менее, несмотря на такое отношение русской экономической мысли к предпринимательству в России, последнее, в соответствии с неизбежными законами общественно-исторического развития, продолжало развиваться. Капитализм пришел и в Россию, пусть и ненадолго. Это время промышленного роста, формирования финансово-промышленных капиталов, железнодорожного строительства, экономической трансформации отдаленных районов [147, С. 55]. Этот период – период расцвета российского предпринимательства, ставшего локомотивом грядущего, как казалось тогда, «русского экономического чуда». Однако первая мировая война и революция обрывают этот процесс [147, С. 56]. За исключением короткого периода Новой экономической политики, которому сопутствовала свобода предпринимательства, страна погружается в долгий период доминирования общественного способа производства, в котором места для частного бизнеса предусмотрено не было. На протяжении семидесяти лет предпринимательство находилось фактически под запретом, и даже слово «предприимчивость», невинное слово, означающее инициативность и деловую активность, не имело однозначно положительной коннотации среди советских граждан.

В современной России постсоветского периода понятие предпринимательство было закреплено в законе РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности» [23]. Но, еще пятью годами ранее, в конце советского периода нашей истории элементы предпринимательской деятельности были введены в комплекс нормативно-правовой базы экономики Советского Союза. Это было осуществлено в законе СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» [19]. Закон был принят 19 ноября 1986 года. Особенностью предпринимательства в соответствии с этим законом стало то, что он допускал именно индивидуальную трудовую деятельность.

Граждане обязаны были получить разрешение исполнительного комитета районного, городского, районного в городе, поселкового, сельского Совета народных депутатов на срок до пяти лет. Также можно было приобрести патент. Кроме того, закон установил налоги с доходов, получаемых от индивидуальной трудовой деятельности, размер которых должен был устанавливаться в зависимости «от суммы получаемых доходов и с учетом общественных интересов». На некоторые виды деятельности закон устанавливал ограничения.

Менее чем через два года, 26 мая 1988 года был принят закон СССР «О кооперации в СССР». Закон подводил нормативно-правовую базу под создание и функционирование кооперативов в СССР. Закон гарантировал гражданам право добровольного вступления в кооператив и свободного выхода из него, участия в управлении всеми делами кооператива; самостоятельность коллективного хозяйствования и независимость кооператива в принятии решений по выполнению его уставных задач; социальную справедливость и социальное равенство в праве на труд; личные доходы, соответствующие количеству и качеству труда, и на социальное обеспечение.

Закон устанавливал самостоятельность кооперативов в планировании своей деятельности, самостоятельность установления цен на продукцию и услуги (не без замечания, как это было свойственно тому времени, о том, что ценообразование должно учитывать взаимные интересы кооператоров и потребителей, а также народного хозяйства), самостоятельность в распределении доходов.

Закон разрешал кооперативам использовать наемный труд, устанавливал равенство «общественной значимости» труда в кооперативе с трудом рабочих и служащих в государственных предприятиях и организациях. При этом, кооператив был вправе определять оплату труда работников по согласованию сторон, максимальный размер заработка членов кооператива и других работников не ограничивался. Налицо уже все признаки предпринимательской деятельности, хотя сам термин «предпринимательство» (или «предпринимательская деятельность») еще не используется.

4 июня 1990 года был принят закон СССР «О предприятиях в СССР». Закон определил права и ответственность предприятия при осуществлении им хозяйственной деятельности. Закон устанавливает основой деятельности любого предприятия (в том числе и государственного – «независимо от форм собственности») принципы хозяйственного расчета, т.е. подразумевает, таким образом, не только возможность, но и необходимость для любого предприятия в прибыльной деятельности, главными задачами предприятия называется удовлетворение общественных потребностей, реализация на основе прибыли интересов членов трудового коллектива и собственника имущества предприятия». Не употребляя напрямую термин «предпринимательство», «предпринимательская деятельность», используя вместо этого оборот «хозяйственная деятельность» закон СССР «О предприятиях в СССР» фактически описывает именно предпринимательскую деятельность.

Впервые термин «предпринимательская деятельность» в современном российском законодательстве появляется в законе РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности», принятым 25 декабря 1990 года и вводимым в действие с 1 января 1991 года. Закон отменял действие на территории РСФСР законов «О предприятиях в СССР», «Об индивидуальной трудовой деятельности» и «О кооперации» в части, противоречащей новому закону.

Основой современного гражданского законодательства Российской Федерации является Гражданский кодекс РФ, принятый в 1994 году. Сами по себе определения понятий «предпринимательство» и «предприниматель» в гражданском законодательстве страны отсутствуют. Нормативно-правовые и законодательные акты определяют понятия «предпринимательская деятельность», «индивидуальный предприниматель».

Законодательно закрепленное определение предпринимательской деятельности содержится в статье 2 Гражданского кодекса РФ. Формулировка, закрепленная Гражданским кодексом близка использованной ранее в законе РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности», однако из нее

выпало свойство «инициативности».

Статья 23 Гражданского кодекса, устанавливая право гражданина заниматься предпринимательской деятельностью, косвенно дает определение индивидуального предпринимателя. В соответствии с этим определением индивидуальный предприниматель – это форма признания государством гражданина, позволяющая ему заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица. Определение «предприятия» содержится в статье 132 ГК РФ.

Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ содержит понятие «субъекты малого и среднего предпринимательства». Под ними закон понимает хозяйственные общества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели, соответствующие определенным критериям, отражающим их масштабы («малые» и «средние»). К таким критериям в первую очередь относится численность работающих (до ста человек – малые, до двухсот пятидесяти – средние, до пятнадцати – микропредприятие).

Насколько синонимичны понятия «бизнес», «предпринимательство», «предпринимательская деятельность»? По этому поводу существуют весьма различные точки зрения. С одной стороны, даже анализ гражданского законодательства (указанные выше законодательные акты, в которых содержатся эти термины) показывает, что используются они в законодательных и нормативно-правовых актах (в том числе, программах, постановлениях Правительства и пр.) действительно в качестве синонимов. С другой стороны, существует весьма на сегодня распространенная точка зрения о полной противоположности этих понятий.

В частности, концепцию о противоположности «бизнеса» и «предпринимательства» активно продвигает президент Ассоциации «Хлебопеки Санкт-Петербурга» профессор СПбГЭУ А.С. Зорин. [78]. Предпринимательство же, по Зорину (как, кстати, и предпринимательская деятельность – Александр Сергеевич не проводит между ними различий), - «это оптимизация,

балансирование и эффективная координация интересов предпринимателя и общества» [Там же]. Для иллюстрации различий между этими понятиями А.С. Зорин приводит таблицу сравнения ценностных предпосылок, формирующих предпринимательскую и бизнес-культуру (см. рис. 1.1).

Ценностные предпосылки, формирующие предпринимательскую и бизнес-культуры

Признаки	Предпринимательская культура	Бизнес-культура
1. Капитал (богатство)	Продукт творческой инициативы и усилий, результат творческо-созидательной (креативной) деятельности	Ресурс, который надо распределить в свою пользу, продукт выгодной адаптации к действительности
2. Конкуренция	Положительная сила, развивающая стремление к прогрессу, росту общественного богатства	Форма агрессии, доминирование на основе правового манипулирования и альянса с коррумпированными чиновниками
3. Экономическая целесообразность	Бережливость и инвестиции в будущее, приумножение и эффективное использование человеческого капитала, в том числе в области его финансирования	Личное потребление с опережением и в ущерб развитию, занижение доходов фактора «труд» (особенно высококвалифицированной его части)
4. Труд	Одна из главных форм самовыражения, наиболее достойный источник удовлетворения потребностей, в том числе в системе распределения (оплаты)	Бремя, настоящие удовольствия – вне работы, уравнилительное распределение для наёмных работников
5. Инакомыслие	Важное условие поиска истины и постоянного обновления общества	Угроза стабильности, послушанию и единодушию
6. Правовая основа	На принципах главенства Умного Закона	На принципах авторитарного руководства при создании видимости соблюдения морали и законов

Рисунок 1.1 – Ценностные предпосылки, формирующие предпринимательскую и бизнес-культуры (Зорин А.С.) [78]

Такой подход представляется чрезмерно жёстким. Англо-русский словарь в первую очередь переводит слово business как дело, занятие, профессию [129]. Таким образом, понятие бизнес должно толковаться значительно шире, нежели понятие предпринимательство. В широком смысле человек, занятый бизнесом, занятый своим делом – это любой человек, имеющий профессию и занятие. Словарь С.И. Ожегова так и определяет понятие дело: работа, занятие, деятельность. Нетрудно представить себе почтальона или даже учителя, который мог бы сказать о своем труде «это – моё дело», если это будет сказано по-

английски в англоязычной среде. В русском языке, как и в нашей жизни, слова «учитель» и «бизнес» не только не складываются вместе, но даже противопоставляются. А слово бизнес имеет четкую коннотацию отношения к коммерции, к хозяйственной деятельности.

Словарь С.И. Ожегова определяет бизнес как то, что является источником дохода, а бизнесмена как предпринимателя. Таким образом, слова «бизнес» и «предпринимательство», «предпринимательская деятельность» предстают синонимами, также как «предприниматель» и «бизнесмен». Насколько это оправдано? В смысле определения, данном словарем С.И. Ожегова, предпринимателями можно назвать и собственника, владельца предприятия, и его создателя, организатора и даже его управляющего, менеджера (как лицо, являющееся «деятелем в экономической или финансовой сфере»).

Но, справедливо ли назвать предпринимателем, например, рантье? Вряд ли, ведь человек вкладывает средства в различные активы, приносящие доход без его активного участия, он не создает ничего нового (хотя вложенные им деньги действительно могут быть направлены на создание нового предприятия), да и риски в такой деятельности обычно минимизированы. Бизнесменом мы тоже назовем, пожалуй, условно, хотя деловой человек здесь вполне подходит.

Можно ли назвать бизнесменом человека, инвестировавшего в создание какой-то фирмы и получающего сегодня стабильный доход от её работы, но не имеющего сегодня отношения к руководству, т.е. к принятию текущих решений относительно этого бизнеса? Да, он, безусловно, бизнесмен. Но предприниматель ли он? А владелец этого бизнеса, при условии, что бизнес этот не менялся уже несколько лет, производя год от года один и тот же товар, оказывая все тот же набор услуг, разве он – предприниматель? [65, С. 72].

С другой стороны, менеджера крупного предприятия, разработавшего и реализующего проект запуска в производство нового товара (услуги), мы разве не назовем предпринимателем? Хотя он и не является его собственником, и риски его сводятся к риску быть уволенным. Разве нельзя назвать топ-менеджера государственного унитарного предприятия «Почта России», затеявшего

создание «Почта-банка», предпринимателем, а саму эту затею «предпринимательским проектом»? Многие черты предпринимательства здесь присутствуют, присутствует, безусловно, и риск, хотя он и переложен на собственника, в данном случае – государство.

Так значит, собственник бизнеса может и не быть в полной мере предпринимателем, в то время как менеджер может выполнять предпринимательские функции? А если кто-то, например, Иванов организует предприятие на деньги Сидорова и последний входит в предприятие Иванова в качестве соучредителя в расчете на рост фирмы в дальнейшем (забегая вперед, здесь мы имеем дело с венчурным финансированием), то кто из них предприниматель? К Иванову это слово подходит больше, хотя обоих можно назвать деловыми людьми, бизнесменами и к деятельности обоих подходит законодательно закрепленное в Гражданском кодексе РФ определение понятия «предпринимательская деятельность».

К слову «предприниматель» близки слова «предпринять» и «предприимчивость». Предпринять – это значит делать что-нибудь, приступить к чему-нибудь (С.И. Ожегов), что-нибудь затеять (В.И. Даль). Предприимчивый человек – это человек, умеющий предпринять что-нибудь в нужный момент, находчивый, изобретательный и практичный. Конечно, даже хорошо налаженной хозяйственной деятельности должны претить статичность, успокоенность. Нахождение на лаврах в условиях жесточайшей конкуренции противопоказано не только развитию, но и устойчивости любой экономической структуре. Действительно, даже в поддержании устойчивой работы уже вполне устоявшейся бизнес-структуры, особенно в российских условиях, приходится проявлять находчивость и изобретательность, быть готовым в любой момент предпринять что-либо необходимое, и уж, конечно, проявлять практичность. И, тем не менее, поддержанию текущей деятельности налаженного бизнеса и созданию нового присущи разная степень новизны и разная мера риска.

С другой стороны, нельзя игнорировать действующее законодательство, устанавливающее определения обсуждаемых понятий. Поэтому целесообразно

рассматривать два смысла понятия «предпринимательство» (и связанных с ним понятий «предпринимательская деятельность», «предприниматель»): в широком смысле под предпринимательской деятельностью, предпринимательством понимать любую хозяйственную деятельность (бизнес) вообще в соответствии с Гражданским кодексом; в узком смысле под предпринимательством, предпринимательской деятельностью понимать творческую деятельность в экономической или финансовой сфере, связанную с созданием нового, осуществлением проектов, внедрением инноваций.

Общими признаками бизнеса и предпринимательства являются самостоятельность, инициативность, подверженность рискам (имманентная связь с риском), свобода в выборе вида деятельности, свобода в выборе формы деятельности, свобода в ценообразовании, нацеленность на получение прибыли и пр. Общих признаков, свойств и даже принципов множество. Постараемся выделить различительные признаки. Основной целью хозяйственной деятельности (бизнеса) является стабильное получение прибыли. Мотив самореализации через владение бизнесом также может присутствовать, однако не является основополагающим. Цель построения конкурентоспособной стратегии также присутствует, однако также не является основной. Личное участие в управлении бизнесом не обязательно, вопросы управления можно делегировать наемному менеджеру. Предпринимательство предполагает глубокое личное участие во всех вопросах, связанных с созданием и функционированием предприятия. В предпринимательстве, связанном с созданием новых бизнес-моделей, выпуском на рынок новых продуктов, значительно выше риски, нежели те, которые принимает на себя бизнесмен, использующий существующие, зарекомендовавшие себя, бизнес-модели, имеющие определенную операционную историю, позволяющую с довольно большой точностью планировать финансовые результаты реализации бизнес-проекта. Основополагающие различительные признаки самостоятельной инициативной хозяйственной деятельности (бизнеса) и предпринимательства представим в виде таблицы (см. табл. 1.2):

Таблица 1.2 – Основные различительные признаки бизнеса (предпринимательской деятельности по традиционным моделям) и предпринимательства

Признаки	Бизнес	Предпринимательство
Основная цель	Стабильное получение прибыли	Самореализация посредством формирования конкурентоспособной бизнес-модели
Участие в управлении бизнес-процессами	Не обязательно личное участие	Обязательное личное участие в формировании бизнес-процессов
Бизнес-модель	Использование существующей бизнес-модели	Формирование новой бизнес-модели
Ориентация на рынки	Ориентация на существующие рынки	Формирование новых рынков (возможно, как минимум, формирование новых ниш на существующих рынках)
Риски	Умеренные бизнес-риски	Высокие предпринимательские риски, связанные с новизной

Итак, представленный в российском гражданском законодательстве термин «предпринимательская деятельность», распространяющийся на деятельность хозяйствующих субъектов скорее синонимичен термину «хозяйственная деятельность» с той лишь разницей, что имеет в виду самостоятельную хозяйственную деятельность, осуществляемую от лица самостоятельного хозяйствующего субъекта и имеющую основной целью извлечение прибыли (хозяйственная деятельность может и не преследовать такой цели). Скорее, к этому виду деятельности больше подходит термин «бизнес». Предпринимательство же представляет собой творческий акт созидания нечего нового, доселе неиспользуемого вовсе или используемого в значительной степени иначе, нежели это предлагается.

Весьма полезным в рассматриваемом вопросе представляется определение, приведенное в уже упомянутом выше учебнике Е.В. Ялунер, [147].

Однако, следует сделать еще один шаг в направлении разделения понятий «бизнес», «предпринимательство» и «инновационное предпринимательство» и предложить использовать следующие определения для этих понятий. «Бизнес» - осуществление предпринимательской деятельности по традиционным бизнес-моделям на традиционных рынках с целью достижения прибыли; «Предпринимательство» - осуществление предпринимательской деятельности, связанное с изменением традиционных бизнес-процессов и модификацией традиционных товаров с целью обеспечения конкурентоспособности на традиционных рынках; «Инновационное предпринимательство» — коммерциализация технико-технологических нововведений, способствующая созданию принципиально новых технологий, новых товаров для новых рынков.

Такое разделение предпринимательской деятельности на традиционную, использующую давно известные способы извлечения прибыли, применяющиеся лишь с незначительными модификациями или вовсе без оных (традиционное предпринимательство) и связанную с внедрением чего-то нового (инновационное предпринимательство) не так и ново. Вспомним образ предпринимателя от Иоганна фон Тюнена (исследователь, изобретатель) или от Ричарда Кантильона («человек, использующий нереализованные возможности извлечения прибыли») [199]. Ну и, конечно, здесь снова логично возникает фигура Йозефа Шумпетера, в концепции которого реализация новых комбинаций (т.е. новаторство, инновационная деятельность) неразрывно связана с предпринимательством, и сама суть предпринимательства заключается в творческом поиске новых, нереализованных доселе в той или иной мере, «комбинаций».

Различия между традиционным предпринимательством (в формулировке автора – «рутинны») и инновационным предпринимательством, в частности, проводил Харви Лейбенстайн, один из «ста великих экономистов после Кейнса» по версии выдающегося историка экономической мысли Марка Блауга [55]. Инновационное предпринимательство – следующий (за самостоятельной хозяйственной, предпринимательской, рутинной бизнес-деятельностью

(бизнесом) и традиционным (но творческим, «самореализационным») предпринимательством) шаг развития предпринимательской инициативы. В этом смысле используемое Лейбенштайном слово «рутинный» скорее относится к первой категории рассматриваемого здесь предпринимательства, к его низшей формы – к бизнесу.

В основе бизнес-идеи инновационного предпринимательства лежит внедрение принципиально новых бизнес-процессов, внедрение принципиально новых товаров, услуг. Причем, внедрение, возможно, не только в производство, но и в сознание потребителя, в быт домохозяйств; формирование новой потребительской привычки и пр. Традиционный предприниматель, раскрывая свою внутреннюю потребность в творческой самореализации вполне довольствуется возможно существенной, но все же модификацией традиционных товаров, рынков и т.п., тем более, что, по результатам исследования бизнес-практик, такими предпринимателями соответствующая модификация совершается в большой степени интуитивно и основана на внутренних потребностях, личном опыте, индивидуальном представлении о потребностях потребителя, и не имеет под собой достаточной теоретической основы. Для инновационного предпринимательства, в силу самих признаков инноваций, характерно формирование принципиально новых рынков, внедрение принципиально новых продуктов. И, еще раз повторим вслед за М. Хучеком, инновации обязательно имеют прямое и непосредственное отношение к научно-техническому прогрессу, теоретической и прикладной науке, хотя, конечно, на чем настаивал и Й.А. Шумпетер не обязательно смешиваются с понятием изобретения до степени неразличения.

Основные различительные признаки традиционного предпринимательства и инновационного предпринимательства можно представить в виде таблицы (см. табл. 1.3):

Таблица 1.3 – Основные различительные признаки традиционного и инновационного предпринимательства

Признаки	Традиционное предпринимательство	Инновационное предпринимательство
Основа бизнес-идеи	Модификация традиционных бизнес-процессов Модификация товара, услуги	Внедрение принципиально новых бизнес-процессов Внедрение в производство принципиально новых товаров, услуг
Товар	Модифицированный традиционный	Принципиально новый
Рынок	Модифицированный традиционный	Принципиально новый
Отношение к научно-техническому прогрессу	Возможно, косвенное и опосредованное	Прямое и непосредственное
Риски	Высокие предпринимательские риски, связанные с новизной	Крайне высокие предпринимательские риски (инновационные риски)

1.3. Трансформация института предпринимательства в условиях цифровизации социально-экономических отношений

Под цифровизацией традиционно понимается внедрение цифровых технологий в различные сферы жизни. Понятие цифровизации неразрывно связано с понятием постиндустриального общества, с понятием информационного общества, информационной эры. Именно цифровизация позволила многократно повысить способности в обработке информации и придала последней то значение, которое она сегодня имеет, окончательно и бесповоротно заняв место ведущего, главенствующего ресурса предпринимателя.

Зарождение и формирование концепции постиндустриального информационного общества принято, и не без оснований, связывать с такими именами, как Дэниел Белл, Элвин Тоффлер, Питер Друкер и Мануэль Кастельс.

Согласно концепции американского социолога и публициста Дэниэла Белла, по праву считающегося создателем теории постиндустриального общества, в постиндустриальном информационном обществе основой экономического успеха является не обладание собственностью, а обладание знаниями. Главенство знаний, рост численности носителей его, развитие интеллектуальных технологий станут основой дальнейшего развития человечества. Информация, по мнению американского философа и социолога, главного редактора журнала Fortune Элвина Тоффлера, сможет заменить огромное количество иных ресурсов и будет являться основным строительным материалом для созидания ценностей постиндустриального общества. Классик теории менеджмента Питер Фердинанд Друкер, внесший большой вклад в развитие теории инновационного развития и предпринимательского общества, связывал будущее человечества с понятием информационного общества, большинство работников в котором, так или иначе, заняты производством, хранением, обработкой, распространением и реализацией информации. Наконец, по мнению испанского социолога Мануэля Кастельса, «информационная эпоха основана на микроэлектронных информационных и коммуникационных технологиях». Т.е. для Кастельса важна технологическая основа информационной эпохи.

Предпосылки к формированию информационного общества складывались на протяжении двадцатого века (преимущественно второй его половины), когда одновременно протекали две группы процессов: связанных с осознанием все более возрастающей роли информации в современном обществе и прорывным развитием техники и технологий в области сбора, обработки, хранения, распространения информации. Тридцатые, сороковые годы двадцатого века отмечены возникновением и развитием новой научной дисциплины – информатики. Одним из отцов-основателей информатики стал британский ученый Алан Тьюринг, предложивший в 1936 году модель компьютера. С момента представления Аланом Тьюрингом своей «машины Тьюринга», формализовавшей понятие алгоритма – основы работы вычислительной машины, создание полноценного универсального компьютера было уже делом

техники.

Развитию информатики и вычислительной техники способствовали работы американского инженера Клода Шеннона, в частности, опубликованная им в 1948 «Математическая теория связи». В том же году выходит фундаментальный труд Норберта Винера «Кибернетика, или управление в животном и машине». Наконец, основы конструирования современных компьютеров заложили работы Джона фон Неймана («архитектура фон Неймана»).

По поводу первого в мире компьютера существуют определенные расхождения. Так, некоторые источники называют первым полноценным программируемым компьютером машину Z3 Конрада Цузе, сконструированную в 1941 году [37]. Причем, первая действующая модель была сконструирована им еще в 1938 году. В том же 1941 году, когда в Берлине появилась на свет Z3, всемирно известной сегодня американской компанией IBM (International Business Machines) был изготовлен компьютер «Марк 1», замысел которого принадлежал профессору Гарвардского университета Говарду Эйкену. В 1939 году начала конструироваться и в 1942 году заработала машина профессора Джона Винсента Атанасова и его аспиранта Клиффорда Берри. Машина получила название Atanasoff-Berry Computer (ABC) [35]. Уже после войны вошли в строй машины ENIAC (1946, Пенсильванский университет) и EDSAC (1949, Кембридж). В 1950 году была запущена МЭСМ (Малая электронная счетная машина), а в 1952 – БЭСМ (Большая электронная счетная машина) – первые советские компьютеры.

Так, сначала несколько робко, но с каждым шагом все более уверенно и со всё большей силой разворачивается компьютерная индустрия. От первых громоздких, малопроизводительных, сложных в эксплуатации, требующих больших человеческих и ресурсных затрат – ко всё более производительным и простым в эксплуатации машинам. В 1956 году производится первый накопитель данных типа «Винчестер». 1958-1959 годы ознаменовываются тремя прорывами в полупроводниковых технологиях, осуществленными Джеком Килби (Texas

Instruments), Куптом Леговцем (Sprague Electric Company) и Робертом Нойсом (Fairchild Semiconductor), прорывами, без которых было бы невозможно появление в 1968 – 1971 годах микропроцессора, реализованного в виде одной микросхемы. Все это позволяет в 1973 году произвести первый персональный компьютер с графическим интерфейсом Xerox Alto. В 1976-1977 годах были произведены первые 200 компьютеров Apple. А в 1986 IBM начинает производство портативных компьютеров (ноутбуков).

Все умножающееся в мире число компьютеров поднимает вопрос о связях между ними, т.е. о необходимости создания сетей передачи данных. Впервые об этом начинает задумываться американское военное ведомство в 1957 году. Создается сеть ARPANET (Advanced Research Projects Agency Network). Внедряются цифровые технологии передачи данных. В декабре 1969 года создается экспериментальная сеть, соединившая четыре узла: Калифорнийский университет в Лос-Анджелесе, Калифорнийский университет в Санта-Барбара, Исследовательский университет Стэнфорда и Университет штата Юта. Сеть, за несколько лет разросшаяся до масштабов всей территории США. Наконец, в 1983 году ARPANET становится «Интернетом», объединившим в последующие годы несколько существовавших на тот момент разрозненных сетей [36]. С появлением Интернета, этой вершины электрических средств мгновенной коммуникации, мир окончательно сжимается до состояния «Глобальной деревни», о котором еще в 1962 году писал канадский культуролог, филолог и философ Маршалл Маклюэн, получивший широкую известность в свое время как исследователь воздействия развития электронных средств коммуникации на развитие человека и общества [115, 122].

Значение информации, роль информационных технологий в современной жизни – все это было осознано еще если и не в самом начале двадцатого века, то уж точно к его середине. Однако до собственно цифровой революции было еще очень далеко и для повсеместного наступления цифровой эры необходимо было наличие сочетания одновременно нескольких важных условий. И эти условия сложились лишь на рубеже двадцатого и двадцать первого столетий.

Как заметил Мануэль Кастельс [100], в качестве материальной базы информационной эпохи необходимо иметь соответствующим образом развитую техническую и технологическую основу. Более того, эта техническая и технологическая основа должна иметь достаточное распространение, быть массовой. Розничная цена каждого из первых пятидесяти компьютеров фирмы Apple, собранных в гараже приемных родителей Стива Джобса, составляла в 1976 году 666 долларов США. Летом следующего 1977 года розничная цена более совершенного Apple II составляла от 1300 до 2600 долларов США в зависимости от объема оперативной памяти. Весьма приличная стоимость, учитывая значительно более высокую покупательную способность доллара США того времени и медианную заработную плату в США, составлявшую, по данным статистики, в 1977 году всего 10,9 тысяч долларов США в год [42, С. 320].

Но дело не только в высокой цене. Важно было также, чтобы компьютер из диковинного гаджета, полезного в некоторых узких областях, используемого преимущественно определенными специалистами, превратился в повседневный рабочий инструмент, используемый широкими слоями населения для решения большого количества бытовых и профессиональных задач. Следующим шагом развития технической базы цифровой эпохи стало появление в самом начале 2000-х смартфонов, практически вытеснивших на сегодня обычные телефоны.

Итак, ценность информации, важность грядущих перемен, связанных со становлением и развитием информационного общества, значение информационных технологий и т.п. – все это было осознано еще во второй половине двадцатого века, однако для настоящего наступления информационной, цифровой эры необходимо было наличие еще нескольких важных условий:

- достаточное развитие технической базы;
- достаточное развитие технологической базы и широкое внедрение технологических достижений в различных областях;
- изменение массового сознания (массовое осознание удобств и

преимуществ использования цифровых технологий).

Если первое условие определило возможности предложения в сфере использования цифровых технологий, третье условие обеспечило соответствующий спрос (совместно с первым, обеспечившим на определенном этапе повышение ценовой доступности новшеств), то второе явилось в некотором роде связующим звеном.

Приход информационной эры, тотальная цифровизация экономики привела к очень значительным изменениям во всех рассматриваемых видах предпринимательства и послужило началом новых мощных отраслей. Сегодня число пользователей интернета насчитывает 4,66 млрд. человек (при населении мира, оцениваемом в 7,83 млрд. человек это составляет почти 60% населения!), в 2020 году в интернете проведено совокупно 1,3 миллиарда лет, в онлайн-магазинах потрачены триллионы долларов. 5,22 млрд. пользователей мобильных телефонов насчитывается сегодня в мире, причем увеличение пользователей мобильных телефонов за 2020 год составило 124 миллиона устройств [66] (см. рис. 1.2).

Все приведенные данные наглядно свидетельствуют о том масштабе нового рынка товаров и услуг, который обеспечило наступление информационной эры. И Россия не является исключением. По данным GFK (Growth From Knowledge) к началу 2019 года аудитория Интернет-пользователей в России составила 90 миллионов человек, увеличившись на 3 миллиона (см. рис. 1.3) [96]. Развернувшаяся в 2020 году пандемия Covid-19 только усилила эти тенденции. Возросли объемы продаж мобильных устройств, компьютеров, комплектующих и аксессуаров, возросло число пользователей сети интернет, социальных сетей, IP-телефонии, SMART-TV и IP-телевидения. Причем, число пользователей растет не только в крупных городах, но также и в небольших городах и сельской местности.

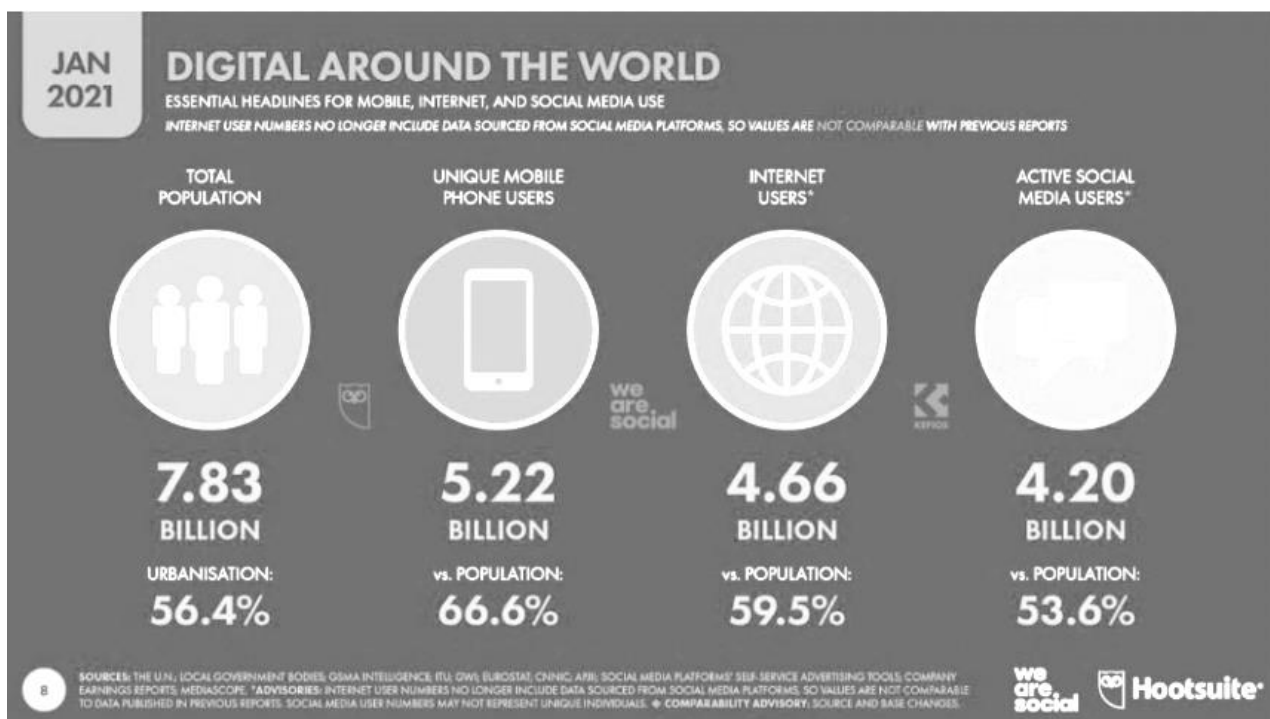


Рисунок 1.2 - Основные итоги исследования Global Digital 2021
We Are Social и Hootsuit [66]

Проникновение Интернета в России



Рисунок 1.3 – Результаты исследования
«Проникновение Интернета в России» [96]

Рост числа онлайн-покупателей

Доля от всех жителей России 16–55 лет.

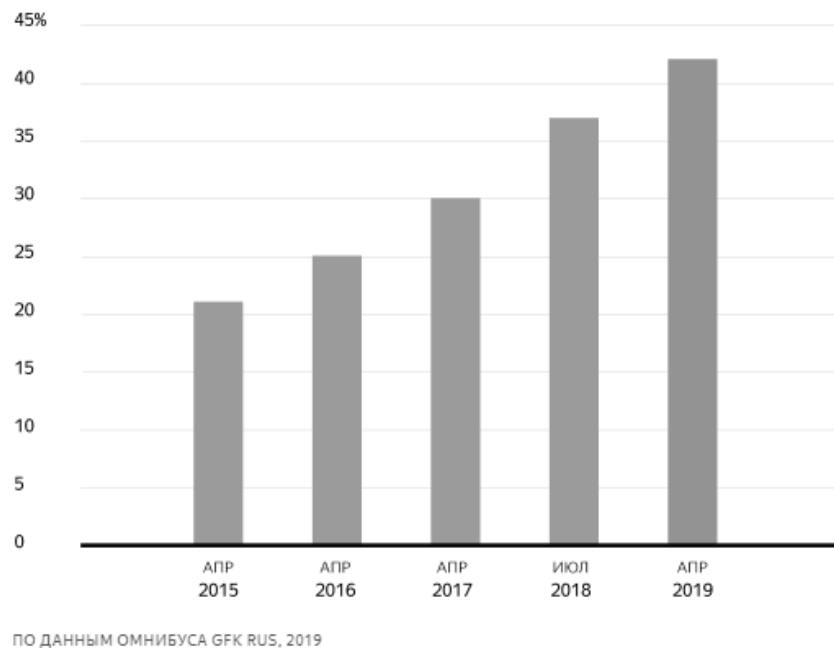


Рисунок 1.4 Рост числа онлайн-покупателей в России. [164]

Однако, как уже было сказано выше, цифровизация не только породила принципиально новые рынки, принципиально новые товары, но и оказала существенное влияние на традиционные рынки, коренным образом изменила традиционные бизнес-модели. По данным совместного исследования GFK (Growth From Knowledge) и Яндекса в 2019 году доля россиян от 16 до 55 лет, делающих покупки в интернете, выросла на десятую часть. Она составила 42%, что уже вдвое выше, чем было в 2015 году [164] (см. рис. 1.4).

Развитие онлайн-торговли оказывает влияние и на другие сферы деятельности. По данным того же исследования значительно выросла в последнее время доля оплаты покупок банковскими картами [93]. С 2019 года популярность предоплаты банковской картой покупок в онлайн-магазинах превысила популярность оплаты наличными (см. рис. 1.5).

Развитие интернет-торговли послужило локомотивом и для развития логистических компаний, почтовых служб, курьерских служб доставки, пунктов выдачи интернет-заказов, постаматов и прочих элементов инфраструктуры интернет-торговли. Число предприятий с основным кодом ОКВЭД 53.20.3

«Курьерская деятельность» выросло в 2020 году на 8% и составило 6,3 тыс. [99] (см. рис. 1.6).

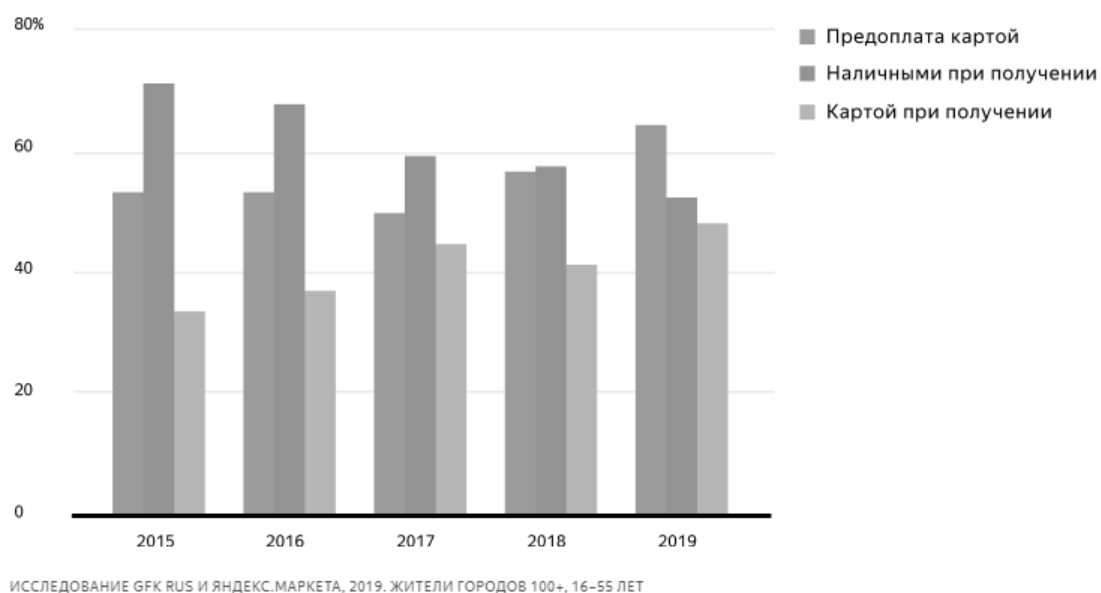


Рисунок 1.5 Популярные способы оплаты в российских интернет-магазинах. [93]

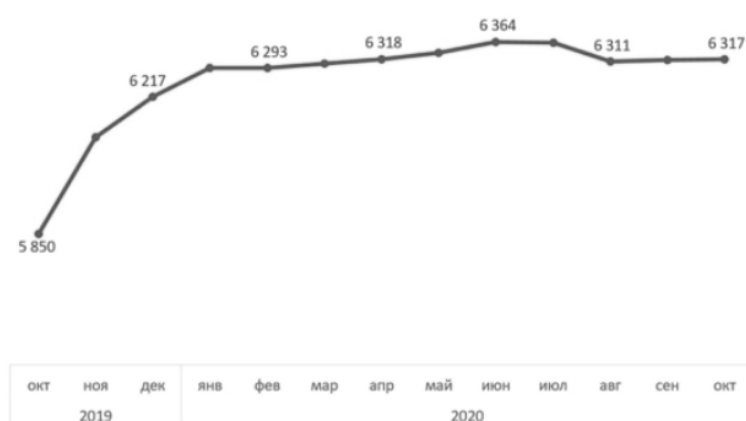


Рисунок 1.6 Число предприятий, занимающихся курьерской доставкой в РФ [99]

Активно развивается и «Почта России». Обработывая в сутки более одного миллиона международных посылок [160], компания не собирается останавливаться на достигнутом. Планируются инвестиции в размере 12 млрд. руб. в совместный проект с торговой площадкой AliExpress, предполагающий развитие фулфилмент-центров, открытие дополнительных пунктов выдачи заказов и прочие элементы логистической сети [26].

ГЛАВА 2. РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

2.1. Механизмы государственного регулирования предпринимательской деятельности

Развитие малого предпринимательства не должно становиться самоцелью, тем более, что ожидать, что мы сможем сформировать широкий класс мелких предпринимателей в нашей стране в разумные сроки в существующей ныне институциональной среде было бы слишком наивно. С другой стороны, действительно важной, приоритетной, целью на сегодняшний день для нашей страны должно стать обеспечение конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобализации и развития инновационной экономики. Причем, достижение этой цели необходимо реализовывать на всех уровнях, формируя не только конкурентоспособность страны в целом, но и конкурентоспособность ее отдельных регионов, и даже отдельных бизнесов на мировой арене. В то же время, мировой опыт показывает, что достижение этой цели в сегодняшних условиях вряд ли возможно без должного уровня развития малого предпринимательства, как в количественном отношении, так и, что более важно, с точки зрения качественного состава.

Вопрос о государственном регулировании экономики, допустимости вмешательства государства в экономику, степени этого вмешательства и допустимости применения при этом различных механизмов (с точки зрения целесообразности, реализуемости, эффективности, и, даже, с точки зрения сложившихся общественных морально-нравственных оснований) – вопрос далеко не новый. В различных исторических, национальных, институциональных условиях, в различных странах и в различные времена различные общества и государства отвечают на этот вопрос весьма по-разному. От оправдания тотального контроля государства за всеми хозяйственными телодвижениями своих подданных, до абсолютного неприятия хоть сколько-нибудь значимого вмешательства государства в экономическую деятельность

граждан.

Жесткая регламентация производственной и торговой деятельности была свойственна эпохе феодализма. В частности, глава правительства Людовика XIV Жан-Батист Кольбер, будучи сторонником политики меркантилизма, с одной стороны, всемерно стремился способствовать развитию промышленности и торговли, с другой, однако, проводил политику жесткого контроля за промышленностью (в историю даже вошел термин «кольберизм», используемый для обозначения проводимой Кольбером меркантилистской политики). Для этого периода были характерны строгие корпоративные регламентации деятельности в отдельных отраслях, нарушение которых достаточно жестко пресекалось. Однако, сами промышленники ожидали от властей совсем другого, и, при встрече главы правительства с предпринимателями, когда Кольбер спросил у них совета, чем ещё можно помочь развитию предпринимательства, один из фабрикантов Лежандр ответил: «Laizzes-nous faire!» («Не мешайте нам!»).

Жесткая регламентация хозяйственной деятельности была свойственна и более поздним эпохам. В частности, для характеристики экономик стран Восточной Европы и СССР часто используют термин «командно-административные системы», подчеркивая тем самым, что механизм сосуществования хозяйствующих субъектов в таких экономиках между собой и во взаимодействии с государственным управлением, строились на принципах жесткого администрирования, с помощью четких команд, не подлежащих обсуждению, но подлежащих четкому исполнению. И хотя, такое положение дел было свойственно этим экономическим системам в разной степени (рыночные элементы присутствовали довольно широко в экономиках некоторых стран Восточной Европы, например, Венгрии), но действительно, так или иначе, существенной их характеристикой являлась чрезмерная (с точки зрения сегодняшнего дня) централизация экономической, хозяйственной деятельности. И если можно говорить о предпринимательстве, предпринимательской деятельности в этих экономиках, то основными механизмами государственного

регулирования предпринимательской деятельности в них являлись административные механизмы.

Феодалные экономики со временем, частично эволюционным путем, частично – революционным, как например, в описанной выше Франции, пережившей, как минимум, четыре революции, так или иначе, трансформировались в более свободные буржуазные экономики, с сопутствующими им относительно более свободными обществами и относительно более адекватными этим экономикам государствами, модернизовавшись, таким образом, до более эффективных экономических систем. Социалистические экономики, вследствие своей невысокой эффективности, потерпевшие крах и вынужденно трансформировавшиеся (или еще трансформирующиеся) в сторону более эффективных рыночных систем, также продемонстрировали ущербность системы тотального контроля государства за деятельностью хозяйствующих субъектов, системы, чрезмерно ограничивающей творческие предпринимательские начала в гражданах, системы косной и неповоротливой, не способной обеспечить динамическое социально-экономическое развитие общества и государства, рост благосостояния граждан, рост производства и внедрение инноваций.

Все это, однако, не означает, что государство никоим образом не должно вмешиваться в экономическую сферу, никак не должно регулировать предпринимательскую деятельность в стране. Концепция невидимой руки, предложенная Адамом Смитом в 1776 году в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов», означает возможность эффективного сосуществования хозяйствующих субъектов, преследующих собственные узкие интересы [181, С. 77]. Будто «невидимая рука рынка» обеспечивает согласование интересов различных хозяйствующих субъектов и позволяет им, в большинстве случаев, достичь от взаимодействия между собой максимально возможной взаимной выгоды.

Действительно, рынок является признанным достаточно эффективным механизмом согласования интересов и обеспечивает достижение эффективности

в экономике. Так, однако, происходит далеко не всегда. Еще в 1848 году в «Принципах политической экономии» Джон Стюарт Милль указывал на существование «фиаско рынка» в области оценки качества услуг, в частности, образования. С тех пор накоплен огромный материал, опубликована не одна работа, посвященная этому явлению – «фиаско рынка» или провал рынка (так принято называть ситуации, в которых рынок не в состоянии самостоятельно, с помощью «невидимой руки», обеспечить эффективность в распределении благ). И даже вручена не одна премия имени Альфреда Нобеля по экономике, так или иначе затрагивающая эту тему.

Одним из таких фиаско является невозможность рынка самостоятельно поддерживать свою конкурентоспособность. Хозяйствующие субъекты, добившиеся определенного положения на рынке, в силу самой природы предпринимательства склонные к перманентной экспансии, стремясь ко все большему охвату рынка, оказываются совершенно не расположенными к самоограничению в угоду поддержанию конкуренции на рынке. Совсем наоборот – они стремятся к ограничению конкуренции, к установлению той или иной степени монопольного положения, сулящего им ускоренное увеличение экономических выгод при тех же затратах. Жертвами такой экспансии, в частности, легко становятся именно субъекты малого бизнеса, не имеющие существенных запасов рыночной устойчивости. Существует много и других ситуаций, в которых регулирование рынка не просто допустимо, но даже необходимо. При этом человечеством разработаны многочисленные механизмы, никак не входящие в противоречие с рыночной природой современной экономики.

В любой стране высшая цель государства заключается в обеспечении безопасности общества и всемерном повышении его благосостояния. Причем, возможности в обеспечении безопасности общества у государства, обладающего большими ресурсами, обеспечивающего большее благосостояние своим гражданам, несравнимо большие, нежели у государства бедного с нищим населением. Таким образом, повышение благосостояния граждан, повышение

«богатства своего народа», перефразируя фразу из названия основного труда Адама Смита, является основой основ успешной жизнедеятельности государства. Для достижения этой цели необходимо решать определенные задачи. Это задачи обеспечения экономического роста, задачи обеспечения полной занятости, поддержание стабильности уровня цен, обеспечение стабильности национальной валюты, поддержание внешнеэкономического равновесия.

Большим искушением для любого политика является кажущаяся простота командно-административного или административно-распределительного решения этих вопросов. Социалистические идеи оказались в свое время весьма привлекательными не только для народных масс, но и для интеллектуалов, и отнюдь не в первую очередь, российских, скорее – европейских. «Идея социализма в одно и то же время грандиозна и проста... Она столь великолепна, столь дерзка, что правомерно вызывала величайшее восхищение», - отзывался о социализме в свое время Фридрих Хайек [33]. Тотальное планирование в стремлении обеспечить нормативное потребление для каждого члена общества в обмен на выполнение им тех функций, которые тот может выполнить с максимальной отдачей («От каждого по способностям, каждому – по потребностям») действительно может, на первый взгляд, показаться хорошим способом упорядочить бескризисное существование человеческого общества. Но это – лишь на первый взгляд. Опыт социалистических стран показывает, что не переменным атрибутом социалистической экономики, т.е. экономики, построенной на тотальном планировании и обобществлении средств производства (одно, несомненно, чрезвычайно тесно связано с другим), является дефицит.

Наличие органической, или даже – генетической, связи между социализмом и дефицитом убедительно обосновал в свое время (еще до падения Берлинской стены, распада Совета экономической взаимопомощи и начала трансформаций экономик и государств Восточной Европы – книга вышла в 1982 году, и не где-нибудь, а в Будапеште) венгерский исследователь Янош Корнай в

своем фундаментальном труде «Экономика дефицита» или просто «Дефицит» (A hiány) [107]. Часто высказывалось мнение, что проблемы социализма (в смысле тотального планирования) – временные, даже – технические, и связаны они исключительно с техническими ограничениями в осуществлении вычислений, необходимых для расчета общегосударственной производственной программы, призванной удовлетворить все разнообразные и многочисленные потребности населения. Как только будут обеспечены технические возможности выполнения таких расчетов – они станут возможны. Эту уверенность в возможности централизованно произвести адекватный расчет потребности каждого индивида, централизованно рассчитать необходимые для производства ресурсы, централизованно и тотально спланировать это производство в масштабах всей страны, т.е., иначе говоря, эту уверенность социалистов в том, что можно централизованно решить все материальные проблемы человечества, эту уверенность Ф. фон Хайек назвал в свое время «пагубной самонадеянностью» [33]. Его коллега по австрийской школе Людвиг фон Мизес в «Эпистемологических проблемах экономики» выразился также прямо и однозначно: «совершенно обречены попытки апологетов социализма изобрести схему социалистического расчета» [128].

Значительно более трудной задачей, на первый взгляд, кажется задача регулирования рыночной экономики косвенными методами. Однако, ввиду того, что рыночная экономика является единственно возможной, органично возвращенной человеческим обществом экономической системой (в отличие от насильственным путем насажденной социалистической системы), эта задача является, хоть и трудно, но решаемой.

В вопросах государственного регулирования капиталистической рыночной системы в центре внимания экономистов-теоретиков и политиков-практиков непременно оказывались две основные задачи: снижение безработицы и стабильность уровня цен. Обратная зависимость между уровнем инфляции и уровнем безработицы, выведенная в 1958 году Уильямом Филлипсом на основе эмпирических данных, долгое время использовалась

правительствами западных стран в принятии решений политического характера. Балансируя между занятостью и инфляцией, чередуя меры, направленные то на снижение безработицы, то на ограничение денежной массы в обращении, развитые страны успешно обеспечивали долгосрочную стабильность и достаточный уровень положительной динамики на протяжении двух десятилетий, когда, неожиданно, кривая Филлипса «перестала работать». Западный мир столкнулся со «стагфляцией», регулирование капиталистической рыночной экономики несколько усложнилось.

Методы, инструменты, механизмы регулирования экономических отношений в рыночной экономике неизмеримо сложнее административно-командных методов, но именно они и используются в современной экономике. Это, в основном, косвенные методы, заключающиеся в регулировании налоговых ставок (предоставление налоговых преференций, ограничение доходов и т.п.), минимального размера оплаты труда, регулирование объема денежной массы в обращении, регулирование стоимости денег для экономики путем варьирования учетной ставкой и нормативными величинами банковских активов и т.п.

Итак, всю совокупность методов, инструментов и механизмов регулирования предпринимательской деятельности по характеру, или, даже – по природе, регулируемых отношений можно разделить на следующие две большие группы: методы регулирования командно-административных экономических отношений и методы регулирования рыночных отношений. Как уже было сказано выше, говорить о предпринимательской деятельности, как свободной инициативной деятельности, осуществляемой самостоятельными экономическими субъектами, в условиях командно-административной системы, не вполне уместно. Тем не менее, прямые методы, свойственные в большой степени именно регулированию командно-административных экономических отношений, используются и в рыночной экономике. Увы, без них не обойтись. К косвенным же методам, более свойственным рыночной экономике, относятся, в частности, фискальная и монетарная политика, политика государственного

заказа и т.п.

Б.А. Райзберг всю совокупность методов государственного управления разделяет на: административно-распорядительные методы (их также называют командными, директивными), методы экономического побуждения и социально-психологические методы побуждения [165]. Соответственно, относящиеся к указанным группам методов относятся методы, базирующиеся на различных принципах. Социально-психологические методы опираются на социальную психологию экономических субъектов. Экономические методы (методы экономического побуждения) используют тот факт, что каждый хозяйствующий субъект имеет свои интересы, и действия свои обуславливает стремлением к удовлетворению этих интересов. Положительная мотивация лежит в основе таких методов, в отличие от, например, части административных методов, использующих отрицательную мотивацию – мотивацию избегания ущерба вследствие несоблюдения предписанных норм поведения в той или иной ситуации, подкрепляемых монополией государства на применение насилия к гражданам и юридическим лицам, не соблюдающим законодательство (см. рис. 2.1).



Рисунок 2.1 – Классификация методов государственного управления по принципам воздействия на хозяйствующих субъектов [165]

Большое распространение в последнее время получил программный подход к регулированию социально-экономическим развитием вообще, и развитием предпринимательской деятельности, в частности. Возник даже

термин «проектная экономика» [200]. Отмечается, что «принципы проектной экономики доказали свою эффективность на практике и активно используются во многих странах». Проектный подход подразумевает использование методов, приемов и инструментов проектного управления. В соответствии с самим определением понятия «проект», такой подход использует формирование комплекса мероприятий, нацеленных на изменение определенных ключевых показателей, характеризующих экономическую систему, с учетом поставленных целей, путем декомпозиции этих целей до конкретных задач, увязывания мероприятий с задачами, определения конкретных механизмов реализации этих мероприятий, учета затрат и оценки эффективности тех или иных мероприятий, как на стадии формирования проекта, так и по итогам реализации проекта. Государственная программа является одним из административно-распорядительных механизмов (используя классификацию Б.А. Райзберга) государственного управления экономикой (см. рис. 2.2).

Административно-распорядительные	Экономическое побуждение	Социально-психологическое побуждение
• Правовые нормы • Налогообложение • Государственные экономические и финансовые планы • Государственные программы • Бюджеты	• Налоговые льготы • Субсидии, субвенции и пр. • Государственный заказ • Субсидирование кредитной ставки • Льготы в отношении аренды недвижимости и пр. • Социальное страхование и социальное обеспечение • Ценовая регуляция • Протекционизм	• Моральные стимулы • Нравственные запреты • Механизм репутации

Рисунок 2.2 – Механизмы государственного регулирования предпринимательской деятельности [165]

В настоящее время в стране реализуется сразу несколько государственных программ на федеральном уровне. Все регионы страны имеют свои комплексы программ. Даже реализация бюджетных расходов в настоящее время организована в виде государственных региональных программ или федеральных государственных программ. По данным Портала государственных программ Российской Федерации 70% федерального бюджета на сегодня реализуются в

рамках 46 государственных программ РФ [151]. Такое «повальное» увлечение государственными программами, повсеместное их внедрение не все эксперты оценивают однозначно положительно. Не только эксперты института экономики роста им. П.А. Столыпина, других независимых научных и образовательных структур, не только эксперты Счетной палаты Российской Федерации, призванные осуществлять контроль за эффективностью деятельности Правительства РФ, но и правительственные эксперты из Министерства экономического развития РФ все чаще заявляют о низкой эффективности государственных программ. В частности, на низкую эффективность государственной программы «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», указывают авторы монографии «Малое и среднее предпринимательство: учет, внутренний контроль, анализ и налогообложение», вышедшей в 2020 году в СПбГЭУ [123].

Одним из действенных механизмов регулирования предпринимательской деятельности является механизм обеспечения институциональных условий для ее осуществления. Вспоминая уже упомянутого в начале этого параграфа французского фабриканта Лежандра с его ответом Кольберу «Не мешайте нам!», можно сказать, что приоритетным механизмом, способствующим развитию предпринимательской деятельности должен быть механизм, устраняющий (или как минимум смягчающий) препятствия для ее осуществления, механизм, создающий таким образом более благоприятные условия для ее осуществления на институциональном уровне (см. рис. 2.3).

Качеству государственного регулирования предпринимательской деятельности на институциональном уровне посвящено множество исследований. Одним из таких исследований является международный доклад *Doing Business*, на постоянной основе анализирующий год от года качество среды осуществления предпринимательской деятельности, формируемой на национальном уровне регулирующими органами [27]. В рамках исследования осуществляется мониторинг различных аспектов деятельности предприятия, анализ регулирующих предпринимательскую деятельность правовых норм и

механизмов, исследуются реформы, направленные на улучшение среды осуществления предпринимательской деятельности в разных странах, их успехи и неудачи, выявляется передовой опыт реформирования. Показатели, используемые в этом исследовании, применяются и в качестве индикаторов, характеризующих качество реализации государственных программ в РФ.

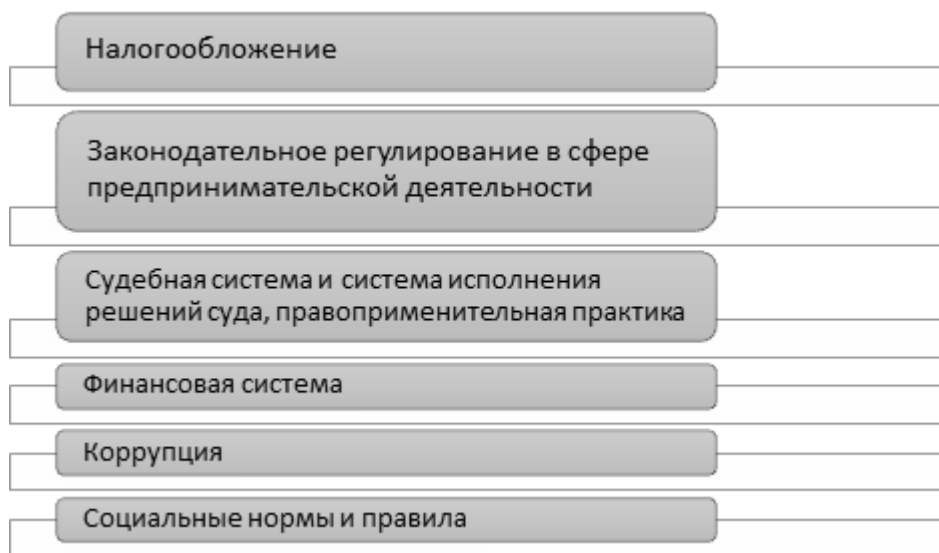


Рисунок 2.3 – Параметры институциональной среды развития предпринимательства

В частности, в ходе исследования регулярно анализируются условия, созданные в той или иной национальной экономике, для создания предприятия. Как сказано в методологическом пояснении к исследованию «учитываются все процедуры, которые должен пройти предприниматель, приступающий к созданию промышленной или торговой компании в соответствии с требованиями законодательства или общепринятой практикой, а также сроки и затраты для выполнения таких процедур и минимальный размер оплачиваемого уставного капитала» [27]. Также, в рамках исследования, оцениваются затраты (временные и стоимостные), связанные с созданием объекта недвижимости, необходимого для ведения предпринимательской деятельности (недвижимость – пространственный базис любого бизнеса) (показатель носит название «Получение разрешений на строительство»), оценивается возможность подключения к сетям электроэнергии для своего предприятия, надежность

регистрации и судебной защиты прав собственности, возможность получения кредита для организации или расширения собственного дела. Учитывает исследование и то, насколько разумно, удобно и эффективно устроена система налогообложения, Как работает в стране система обеспечения контрактов, насколько сложны для предпринимателя взаимоотношения с сектором «заграница» (Раздел «Международная торговля»), как защищаются права миноритарных акционеров и, наконец, насколько сложно решаются вопросы с неплатежеспособностью предприятий, насколько успешно функционируют в этом случае механизмы обеспечения прав кредиторов и акционеров неплатежеспособных предприятий.

Возвращаясь к механизмам государственного регулирования (рис. 2.2) следует отдельно рассмотреть вопрос о группе механизмов, использующих социально-психологическое побуждение в качестве мотива, лежащего в основе механизма. «Нельзя жить в обществе и быть свободным от общества». Предпринимательская деятельность осуществляется в обществе, частью общества, для части общества, и общество вправе требовать от предпринимателя соблюдения определенных правил и норм поведения. В ряде случаев такие требования общество оформляет посредством государства в виде законодательных требований, но не всегда. Большое значение имеют механизмы морального поощрения, нравственных запретов и института репутации.

На рисунке 2.4 представлены результаты опроса населения России, проведенного в 2016 году Фондов общественного мнения (ФОМ) о пользе и вреде предпринимательской деятельности [148].

Полностью вопрос, ответы на который представлены на рисунке, звучал так: «Предпринимательская деятельность в нашей стране была разрешена около 30 лет назад. Как вы считаете, если говорить в целом, частное предпринимательство принесло России за эти годы больше пользы или больше вреда?». Как видно из результатов опроса 13% считают, что предпринимательство наносит стране вред, 23% считают, что вреда и пользы поровну, 6% - «ни пользы, ни вреда». Менее половины опрошенных сочли, что

предпринимательство является полезной для общества деятельностью.

**Частное предпринимательство принесло
России больше пользы или больше вреда?**

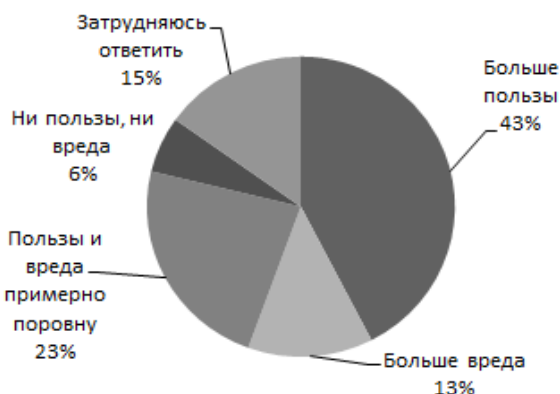


Рисунок 2.4 – Результаты опроса ФОМ 2016 г.

Специфично и отношение российского общества к предпринимателям как личностям. На рисунке 2.5 можно видеть результаты опроса Левада-центра, проведенного в 2013 году. Респондентов просили указать, какими, по их мнению, качествами обладают отечественные предприниматели и западные бизнесмены (см. рис. 2.5) [171].

Отличительными чертами российского предпринимателя опрошенные назвали: «жажду наживы», «нежелание честно трудиться», «неразборчивость в средствах достижения своих целей», «склонность к разного рода жульничеству и махинациям». Кому же захочется выглядеть в глазах своих соотечественников «неразборчивым в средствах достижения своих целей жаждущим наживы нежелающим честно трудиться жуликом»? Отчасти, такому отношению к себе бизнес обязан своему же поведению, зачастую очень близкому к описанному респондентами образу. Однако, дело умной власти – быть поводом, т.е. вести общество, а не следовать за ним. Дело государства – воспитывать как бизнес, так и общество. Менять сам бизнес, менять и отношение к нему со стороны граждан, популяризировать и пропагандировать предпринимательскую деятельность.

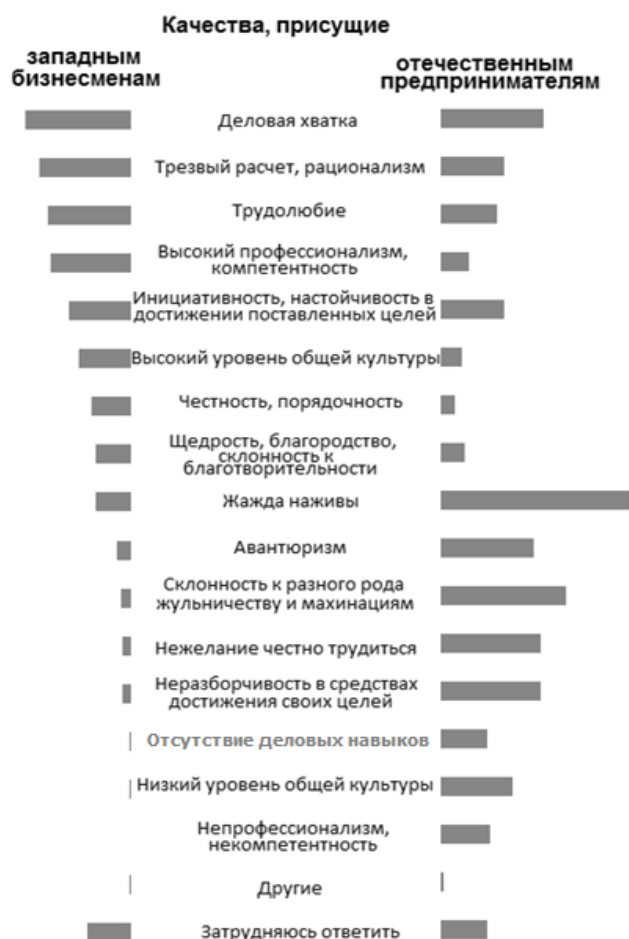


Рисунок 2.5 – Результаты опроса Левада-центра 2013 года [98]

Не случайно, таким образом, среди мероприятий Национального проекта мы видим федеральный проект (один из пяти!) «Популяризация предпринимательства». В качестве задач проекта заявлены две: «Формирование положительного образа предпринимателя» и «Выявление предпринимательских способностей и вовлечение в предпринимательскую деятельность лиц, имеющих предпринимательский потенциал и (или) мотивацию к созданию собственного бизнеса». Среди мероприятий проекта запланированы социологические исследования в целях выявления наиболее значимых факторов, определяющих интерес граждан к осуществлению предпринимательской деятельности и формирование комплекса показателей, основанных на выявленных факторах; разработка федеральной информационной компании по формированию благоприятного образа предпринимательства; реализация федеральной информационной компании по популяризации предпринимательства в сети

«Интернет» и социальных сетях, создание специализированных медиа-проектов; реализация различных образовательных проектов.



Рисунок 2.6 – Результаты опроса общественного мнения Левада-центра, 2019 г. [98]

Надо заметить, что отношение к предпринимательству в нашей стране, хоть и медленно, но изменяется в лучшую сторону (см. рис. 2.6). Этому способствовал и рост благосостояния, и снижение вследствие этого социальной напряженности в обществе. Способствовало этому и поведение самого предпринимательского сообщества.

Как и любая другая предпринимательская деятельность, инновационная может регулироваться всей совокупностью методов регулирования предпринимательской деятельности.



Рисунок 2.7 – Области и задачи регулирования инновационной деятельности

Инновационное предприятие, так же, как и традиционное, должно быть зарегистрировано государственными органами, оно также нуждается в недвижимости, электроэнергии, кредитах и пр. Однако, существует и своя специфика, обусловленная самой природой инновационного предпринимательства. Здесь существенно выше риски, нежели в традиционном предпринимательстве, а именно: здесь зачастую отсутствует возможность какого бы то ни было обеспечения получаемого инноватором со стороны инвестора финансирования. Отсутствует какая бы то ни было операционная история предприятия, что не позволяет адекватно оценить ни потребности, ни возможности стартапа. Высоки риски элементарной кражи основного актива

инновационного предпринимателя – его интеллектуальной собственности, его ноу-хау. С учетом этой специфики представляется целесообразным выделить следующие основные области и задачи регулирования инновационной деятельности (см. рис. 2.7).

Инновационное предпринимательство представляет собой деятельность по практическому внедрению результатов научно-исследовательских работ и опытно-конструкторских разработок. Базой прикладных научных исследований является фундаментальная наука. Развитие новых технологий, не говоря уже об их внедрении в практическую область, невозможно без развития фундаментальной науки. Развитие фундаментальной науки во все времена было уделом государства. В Российской Федерации традиционно не только фундаментальная наука, не только научно-исследовательская работа, но и сектор опытно-конструкторских разработок зачастую не могут обойтись без государственного финансирования и государственного выполнения работ. Здесь необходимо вложение больших и «длинных» денег в проекты, не всегда сулящие быструю окупаемость, с высоким риском неудач, к чему частные инвесторы в нашей стране пока не очень готовы. В этом мы значительно отличаемся от стран Евросоюза, Японии, США и, даже, Бразилии и Китая (см. табл. 2.1).

При этом, преимущественно государственные деньги, направляемые на финансирование исследований и разработок, значительной частью «осваиваются» в предпринимательском секторе. Из 4051 организации, выполнявшей исследования и разработки в 2019 году, 1374 составляли организации предпринимательского сектора (33,9%) и 1479 – государственного (36,5%), из 682464 человек персонала, занятого исследованиями и разработками 379442 человека заняты в предпринимательском секторе (55,6%) и только 227480 – в государственном (33,3%) [135]. При этом сумма затрат на исследования и разработки, выполненные в предпринимательском секторе, составляет более половины всей суммы затрат на исследования и разработки, выполненные в стране (см. табл. 2.2). Очень малое участие в исследованиях и разработках традиционно принимают высшие учебные заведения страны. Такая ситуация

наблюдается на протяжении всех последних лет [70].

Таблица 2.1 – Структура внутренних затрат на исследования и разработки по источникам финансирования и странам в 2019 году [135]

	Средства государст ва	Средства предпринимательск ого сектора	Иностранн ые источники	Другие национальн ые источники
Россия	66,3	30,2	2,4	1,1
Бразилия	49,7	47,5	...	2,8
Великобритан ия	25,9	54,8	13,7	5,6
Германия	27,8	66,0	5,8	0,3
Индия	63,2	36,8	...	...
Италия	32,7	54,6	10,5	2,1
Канада	32,9	41,0	9,9	16,3
Китай	20,2	76,6	0,4	...
США	23,0	62,4	7,3	7,4
Франция	32,4	56,1	7,8	3,7
Япония	14,6	79,1	0,6	5,8

Таблица 2.2 – Структура внутренних затрат на исследования и разработки по секторам деятельности [170, 94]

	Россия, 2018 [170]		Евросоюз, 2017 [94]	
	млрд. руб.	%	млрд. евро	%
Всего	1028,2	100,0	320	100,0
Государственный	354,0	34,5	35,2	11,0
Предпринимательский	571,6	55,5	211,2	66,0
Высшего образования	99,5	9,7	10,4	22,0
Некоммерческие организации	3,1	0,3	3,2	1,0

Из вышесказанного следуют два основных вывода. Во-первых, поскольку финансирование исследований и разработок в основном в России осуществляется за счет средств государства (и эту тенденцию изменить в ближайшее время не представляется возможным), на государство естественным образом ложится и миссия координации и стимулирования инновационной деятельности. Схема функций государственных органов в области инновационной политики представлена на рис. 2.8. Во-вторых, тесное

переплетение государственного и предпринимательского секторов в финансировании и выполнении исследований и разработок естественным путем выводит нас на мысль о перспективности развития механизмов государственно-частного партнерства в этой области.

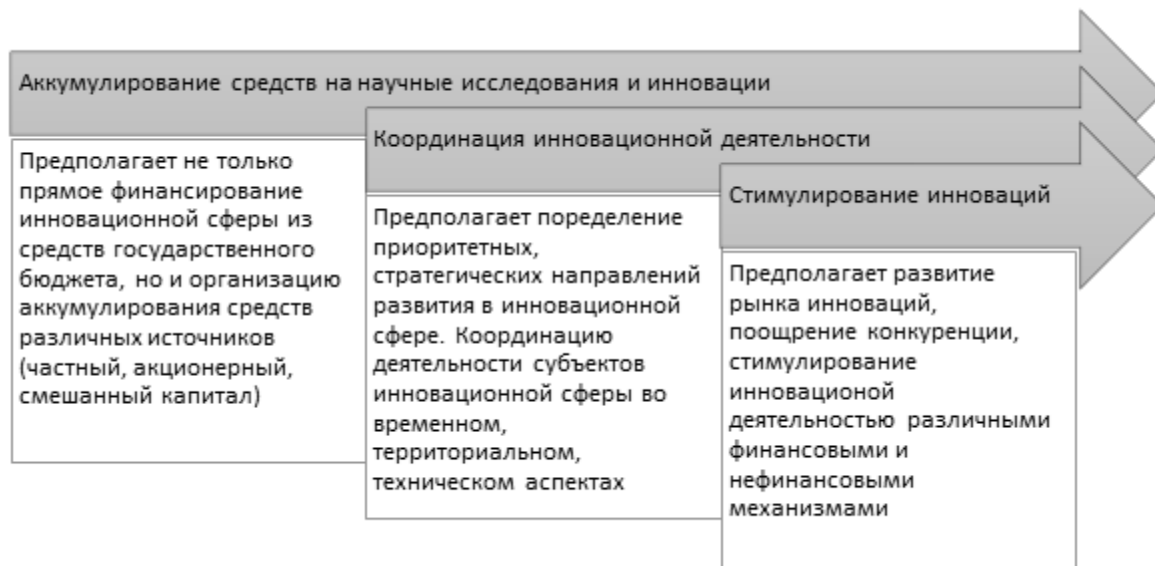


Рисунок 2.8 – Функции государственных органов в инновационной сфере

В процессе конструирования эффективной модели взаимодействия государства и бизнеса нужно учитывать следующие аспекты. Идеальная модель, существующая лишь в теории, отображает условия взаимодействия государства и бизнеса в условиях идеальной рыночной среды. Такая среда очень далека от реальных условий. Определенные ограничения накладывают национальные (национально-исторические) черты конкретной экономической системы, в которой осуществляется взаимодействие. Необходимо, чтобы реальная модель отражала и учитывала нормативно-правовую базу, сложившуюся в конкретной национальной экономике, а также учитывала динамические характеристики этой среды – прогнозные изменения регуляторных механизмов. Необходимо, чтобы модель отвечала не только сложившейся ситуации, но была направлена в будущее и отражала цели и задачи взаимодействия государства и бизнеса. Иначе говоря, модель должны быть реальной и нормативной (учитывать реальные условия ее реализации и служить целям и задачам долгосрочного устойчивого развития). Здесь: быть нормативной – значит устанавливающей норму, т.е.

отвечающей на вопрос «каким оно (взаимодействие) должно быть».

Таблица 2.3 – Основные показатели инновационной деятельности организаций по странам в 2019 году [135]

Страна	Уровень инновационной активности организаций	Удельный вес затрат на инновационную деятельность в объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг
Россия	9,1	2,1	5,3
Австрия	62,0	2,2	12,6
Бельгия	68,1	2,3	13,6
Болгария	27,2	0,8	6,0
Великобритания	68,7	-	15,5
Германия	63,7	3,1	14,0
Дания	51,5	3,3	-
Италия	53,8	1,4	12,4
Латвия	30,3	0,9	8,0
Нидерланды	59,7	1,6	10,4
Польша	22,0	1,5	6,3
Франция	57,7	2,0	9,9
Швеция	54,2	3,8	8,7

В настоящее время, учитывая низкий уровень инновационной активности отечественных предприятий (см. табл. 2.3), следует признать предпринимаемые в настоящее время усилия, мягко говоря, не вполне успешными. Национальная инновационная система требует значительной модификации.

2.2. Институты взаимодействия государства и бизнеса

Под институтами принято понимать правила или совокупность правил, имеющих внешний механизм принуждения индивидов к исполнению [93]. Применительно к поведению индивида в обществе, в социально-экономической системе, нормы представляют собой описание должного поведения человека.

Это предписание поведения, обеспечиваемое внешним механизмом, в ряде случаев может основываться на санкциях, но зачастую носит добровольный характер (в этом случае мы имеем дело с неформальной нормой). Эти правила или нормы – «базовый регулятор взаимодействия людей» [137]. Иначе говоря, институты – это правила игры, формальные, подкрепленные угрозой применения санкций, или неформальные, отчасти добровольные. Правила, сформированные исторически; привычки, обусловленные определенным менталитетом. Такие правила существуют и определяют взаимоотношения не только между отдельными индивидами в социально-экономической системе, но и между другими ее субъектами. И правила эти являются часть того, что называется национальной инновационной системой.

Авторы исследования «Национальные инновационные системы в России и ЕС», подготовленного Центром исследований проблем развития науки РАН еще в 2006 году [136], утверждали, что для выработки взвешенной и эффективной инновационной политики необходимо ясное понимания целей, задач, функций, слабых и сильных сторон национальной инновационной системы (НИС). Это утверждение не потеряло своей актуальности и сегодня.

Термин «национальная инновационная система» был введен для описания множества институтов и потоков знаний, которые играют решающую роль в экономическом прогрессе, и должны быть связаны в систему через взаимодействие социальных институтов и интерактивных процессов, действующих при создании знаний, их распространении и применении.

Определение «национальной инновационной системы» было дано Организацией по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) [184]. В своем докладе 1997 года эксперты ОЭСР подчеркивали необходимость применения системных подходов к анализу инновационных и экономических показателей. «Анализ технологий, - отмечали эксперты в докладе, традиционно фокусировался на вводимых ресурсах, таких как расходы на исследования, и конечных результатах, оцениваемых количеством патентов. Однако, не менее важно взаимодействие между участниками технологического процесса. Именно

они являются ключом к преобразованию входов в выходы» [184](перевод автора).

Традиционно к элементам национальной инновационной системы (НИС) относят:

- «- предпринимательский сектор;
- правительство;
- научно-исследовательский сектор;
- организации по трансферу технологий и другие посредники;
- организованное гражданское общество;
- зарубежные партнеры по инновационной деятельности» [136].

Основу национальной инновационной системы составляет институциональная среда осуществления инновационной деятельности. По способам принуждения к исполнению требований институты делят на формальные, обеспечиваемые формальными санкциями (правовыми), и неформальные. Основные формальные и неформальные институты, оказывающие влияние на осуществление инновационной деятельности, представлены в табл. 2.4. Целесообразным представляется выделить три большие группы институтов, охватывающих три основных составляющих инновационной деятельности.

Группа институтов «Судебно-правовые институты» включает в себя многочисленные формальные и неформальные институты, устанавливающие и поддерживающие правила «игры» на рынке инноваций. В первую очередь, к ним относятся институты, призванные регулировать предпринимательскую деятельность в целом. Это – законодательство (и система законотворческих органов различного уровня, включая правила их функционирования, возможности формального и неформального влияния на эти органы в целом или отдельные группы, их составляющие). Далее – правовые институты, регулирующие специфические вопросы, относящиеся к обороту знаний, технологий, правилам их использования, защиты прав и законных интересов правообладателей. Судебные институты обеспечивают защиту прав посредством

системы судов общей юрисдикции, арбитражных судов, третейских судов, организаций и физических лиц, осуществляющих процедуры медиации. Сюда же входят международные судебные органы в той степени, в какой это соответствует российскому законодательству.

Таблица 2.4 – Структура институциональной среды инновационной деятельности

Группа институтов	Институты	Содержание	Назначение
Судебно-правовые (институты осуществляют установление и поддержание правил осуществления инновационной деятельности)	Общезаконодательные	Законодательство, регулирующее предпринимательскую деятельность	Регулирование общих вопросов осуществления предпринимательской деятельности
	Специализированные законодательные	Законодательство в области научно-исследовательских работ, патентное право, защита авторских прав и т.п.	Регулирование специальных вопросов инновационной деятельности
Судебно-правовые (институты осуществляют установление и поддержание правил осуществления инновационной деятельности) (продолжение)	Налоговые	Законодательство в области налогов и сборов	Регулирование налогового бремени, стимулирование инновационной деятельности налоговыми методами
Обеспечивающие (осуществляют обеспечение инновационной деятельности необходимыми ресурсами)	Финансовые	Система кредитных и некредитных финансовых организаций, институты финансового посредничества, инвестиционные платформы и пр. Сообщество грантодателей	Финансовое обеспечение инновационной деятельности
	Рынок труда	Рабочая сила соответствующего потребностям инноватора качества, свободная и занятая, сложившиеся правила условий труда и заработной платы	Кадровое обеспечение инновационной деятельности

Продолжение таблицы 2.4

Группа институтов	Институты	Содержание	Назначение
Обеспечивающие (осуществляют обеспечение инновационной деятельности необходимыми ресурсами) (продолжение)	Научно-образовательные	Система ВУЗов, учреждений науки и научных организаций государственного и негосударственного секторов, системы распространения знаний	Создание, хранение, накопление, трансформация и трансферт знаний, технологий
Рыночные	Рыночные	Рынок инноваций, спрос и предложение, система государственных закупок	Обеспечение платежеспособного спроса на товары, услуги и работы инновационных предприятий
Рыночные	Информационные	Системы накопления и передачи информации, СМИ и т.п.	Информационное обеспечение инновационной деятельности, способствование продвижению инновационной продукции, формирование вкусов потребителей
Неформальные	Общественные и индивидуальные	Моральные, нравственные общественные установления, репутационные модели поведения, традиции, ментальные	Формирование персональной и общественной инновационной культуры

Группа институтов «Обеспечивающие» состоит из институтов, обеспечивающих ресурсную составляющую инновационной деятельности. Основным ресурсом инноватора являются знания, технологии, изобретения, открытия, пригодные для коммерциализации. Остальные ресурсы представляют собой элементы, необходимые для осуществления внедрения и диффузии. Необходимыми элементами для этого являются кадры соответствующего уровня подготовки, опыта, обладающие необходимыми компетенциями; финансовые ресурсы, необходимые для приобретения соответствующих патентов и т.п. и осуществления внедрения и диффузии. Могут быть как формальными, так и неформальными.

Наконец, для любого предпринимателя цель его деятельности – получение прибыли формируется исключительно за счет наличия платежеспособного спроса достаточного масштаба. Этот спрос формирует рынок инновационных товаров и услуг. Существенное влияние на развитие рынка инновационных товаров и услуг оказывает государство, как напрямую (например, через систему государственного заказа), так и косвенно (путем установления определенных запретов на использование определенных товаров, поощрений использования товаров определенного качества, новизны и т.п.). К этой группе институтов также относятся как формальные, так и неформальные (так, например, мода диктует определенные правила покупательского поведения, что может отражаться на рынке инноваций как положительно, так и отрицательно).

Информационные институты в той или иной степени присутствуют среди всех групп институтов инновационной деятельности в качестве едва ли не самого важного на сегодня элемента институциональной среды. Наконец, большое значение оказывают неформальные институты, обусловленные траекторией исторического развития, национальными особенностями и т.п.

В первую очередь, формальными институтами, определяющими порядок взаимодействия государства и бизнеса, является законодательная и нормативно-правовая основа предпринимательской деятельности. Инновационное предпринимательство с точки зрения российского гражданского законодательства в первую очередь является предпринимательской деятельностью. И, как любая предпринимательская деятельность, зависит от общих норм, регулирующих бизнес в стране. Особое место в этом правовом комплексе занимает законодательство о малом и среднем предпринимательстве.

Общий предпринимательский климат в стране является определяющим, в том числе и для развития инновационного предпринимательства. По мнению многих исследователей, и, что еще более важно, практиков нормативно-правовое регулирование предпринимательской деятельности в России требует существенных улучшений. Нельзя сказать, что законодатель здесь стоит на месте и ничего не меняется. Определенная модернизация осуществляется достаточно

регулярно. В частности, благодаря такой регулярности за последние годы Российская Федерация существенно улучшила свои показатели в международном рейтинге Doing Business. Основу правового статуса малого и среднего бизнеса в России составляет Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Статус малого предприятия в Российской Федерации позволяет ему рассчитывать на некоторые преференции со стороны государства (см. рис. 2.9).

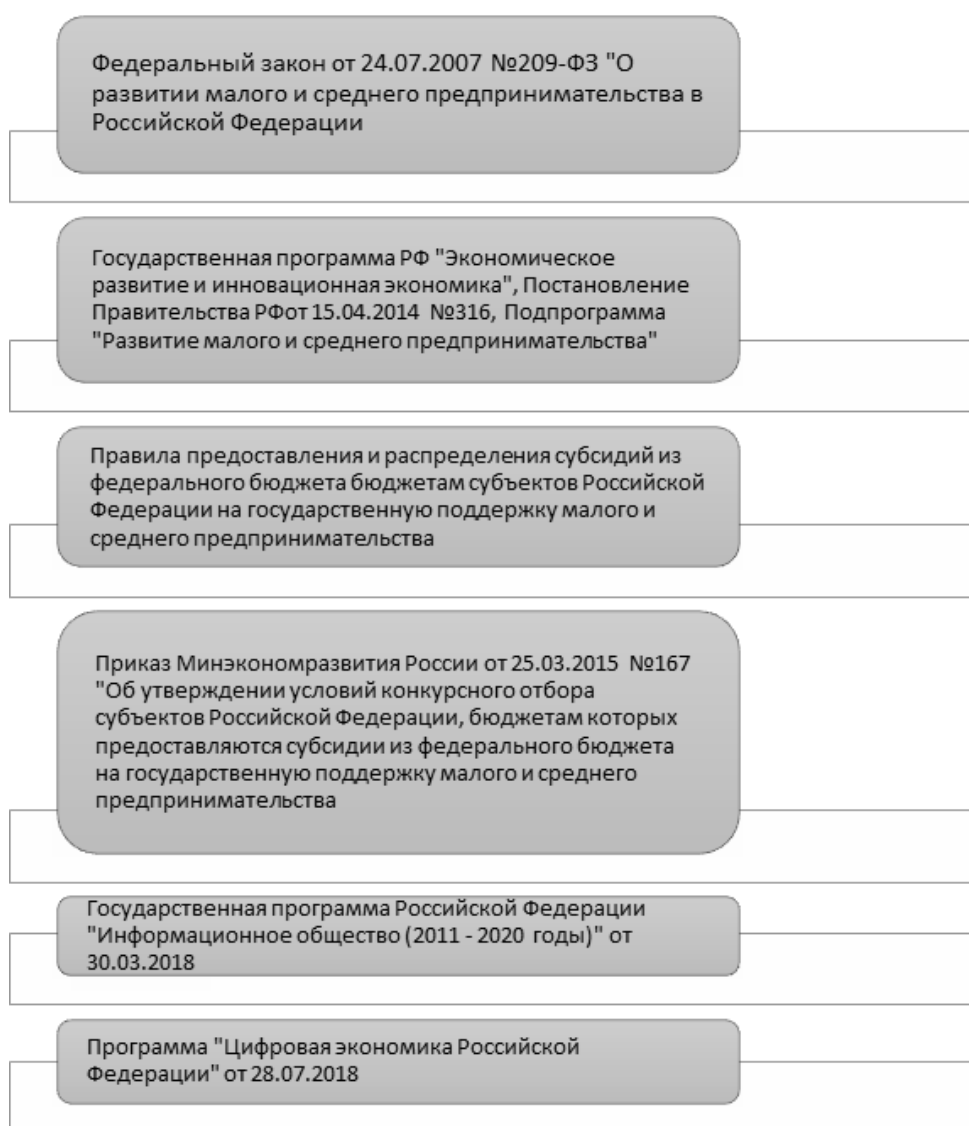


Рисунок 2.9 – Развитие нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности в РФ

В последние годы Федеральный закон №209-ФЗ подвергся некоторой модернизации. В частности, в него были внесены изменения, касающиеся

инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и институтов их развития, внесены определения социального предприятия и некоторые нормы, определяющие их функционирование.

В последние два года большой прорыв совершен в развитии законодательства, обеспечивающего законодательную базу функционирования цифровой экономики в Российской Федерации. Гражданское законодательство России дополнено понятием «цифровых прав», нормативно-правовой основой привлечения инвестиций с использованием инвестиционных платформ (фактически речь идет о законодательном регулировании интернет-краудфандинга), нормативно-правовой основой оборота цифровых финансовых активов, введением цифровой формы сделок и смарт-контрактами. Все эти элементы цифровой экономики имеют прямое отношение к рассматриваемым вопросам и являются большим шагом вперед по пути развития инновационного сектора российской экономики.

Специфическая часть законодательного и нормативного правового комплекса, регулирующая именно инновационную деятельность, представлена Федеральным законом от 28.06.2014 N 172-ФЗ (ред. от 31.07.2020) «О стратегическом планировании в Российской Федерации», Федеральный закон от 23.08.1996 N 127-ФЗ (ред. от 08.12.2020) «О науке и государственной научно-технической политике», «Стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», утвержденной Распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 N 2227-р (ред. от 18.10.2018).

Важным институтом взаимодействия государства и бизнеса, обеспечивающим поддержку и развитие инновационного предпринимательства, является закупочная деятельность государства. В России закупочная деятельность государственных и муниципальных органов власти регулируется Федеральным законом от 05.04.2013 года №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Закон был принят для повышения эффективности и результативности осуществления закупок, обеспечения их гласности и

прозрачности, предотвращения коррупции и других злоупотреблений. За семь лет применения закона в него были включены определенные изменения и дополнения, в том числе направленные то, чтобы сделать закупки эффективным инструментом поддержки малого предпринимательства.

Статья 30 указанного закона устанавливает определенные преференции для участников взаимоотношений в сфере закупок, являющихся субъектами МСП. Так, все заказчики, осуществляющие свою деятельность в соответствии с этим законом, обязаны 15% своих закупок производить именно у субъектов МСП. При этом начальная (максимальная) цена контракта (НМЦК) ограничена суммой двадцать миллионов рублей. Эти положения позволяют субъектам МСП участвовать в закупках, не испытывая конкуренции со стороны крупных компаний. В закупках, проводимых среди субъектов МСП, последние могут не вносить обеспечение исполнения контракта, срок оплаты по контракту для субъектов МСП сокращен. Кроме того, закон устанавливает дополнительное право для заказчика устанавливать требование об участии в исполнении контракта на правах субподрядчика субъектов МСП. Все эти меры, определенно, способствуют использованию института государственных закупок в качестве института развития МСП.

Аналогично сформулирован и Федеральный закон, регулирующий закупочную деятельность государственных корпораций, государственных компаний, публично-правовых компаний, субъектов естественных монополий, хозяйственными обществами с государственным участием свыше 50% - Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». [102].

Важным институтом взаимодействия государства и бизнеса являются также разного рода «институты развития». Под институтами развития принято понимать государственные или квазигосударственные компании, «деятельность которых направлена на устранение «провалов рынка», сдерживающих экономическое и социальное развитие страны» [182]. Авторы статьи «Институты развития: анализ и оценка мирового опыта» отмечают наличие четыре

направлений, в которых целесообразно использование институтов развития: элиминирование региональных дисбалансов развития; устранение институциональных провалов; развитие социально-экономической инфраструктуры, необходимой для развития экономики и, наконец, преодоление провалов рынка в области инноваций. Развивая типологию институтов развития, авторы выделяют институты, функционирующие во всех сферах и отраслях экономики, к ним относят универсальные банки развития, и институты, функционирующие в отдельных отраслях и сферах деятельности. Среди них отраслевые банки, ипотечные агентства, экспортные страховые агентства и пр. (см. рис. 2.10).

Сфера деятельности		Инструменты	
		универсальный набор	отдельные
Все сферы		Универсальные банки развития	Не обнаружены
Отдельные отрасли	Отрасли промышленности Инфраструктура Сельское хозяйство Услуги Строительство	Отраслевые банки развития	Специализированные фонды и агентства (лизинговые, кредитные, инвестиционные)
Отдельные сферы	Внешняя торговля и международное сотрудничество	Экспортно-импортные банки	Экспортные страховые агентства
	Прикладные инновации	Государственные и квазигосударственные инновационные фонды	Фонды фондов, посевные фонды, сети «центров превосходства» и др.
	Инновации в стратегических сферах	Агентства по развитию стратегических технологий	Не обнаружены
	Социальная сфера и региональное развитие	Фонды социального и регионального развития	Ипотечные агентства

Рисунок 2.10 – Основные типы институтов развития

(Авторы: О.Г. Солнцев, М.Ю. Хромов, Р.Г. Волков) [182]

Министерство экономического развития определяет институты развития как одну из форм применения механизма государственного-частного партнерства, инструмент государственной политики в области развития инфраструктуры и политики стимулирования инновационных процессов [74]. Среди важнейших институтов развития Министерство называет: Инвестиционный фонд РФ; Внешэкономбанк; ОАО «Российская венчурная

компания»; АО «Агентство ипотечного жилищного кредитования»; Государственную корпорацию «Российская корпорация нанотехнологий» и др. Все эти организации призваны в рамках тесного взаимодействия с государством, при финансовой, организационной, нормативно-правовой поддержке последнего выстраивать новые институциональные условия, способствующие более эффективному функционированию экономических субъектов – предпринимательских структур различного уровня предпринимательства.

Институциональные условия для развития разных уровней предпринимательства формируются последовательно. В настоящий момент в России более-менее сложились условия для развития традиционного бизнеса, формируется система для поддержки предпринимательства, и только зарождаются условия для инновационной предпринимательской инициативы. Для повышения эффективности этой деятельности необходимо развивать механизмы поддержки инновационной активности. На схеме 2.11 представлен набор обязательных механизмов, без которых невозможно развитие инновационного предпринимательства, систематизированных по уровням управления и областям воздействия, а также представлены механизмы, используемые субъектами глобального уровня для привлечения российских инновационных предпринимателей, которые должны быть компенсированы более эффективными национальными механизмами. Их необходимо не только сформировать, но и согласовать, чтобы они не мешали функционировать друг другу.

При анализе проблем функционирования отдельного механизма управления, необходимо рассматривать в комплексе все его составляющие (рис. 2.11). Практика показывает, что проблемы чаще всего возникают из-за несогласованности или отсутствия отдельных элементов, в результате чего экономические агенты не могут его использовать по юридически предлагаемой схеме, изыскивают обходные пути решения возникающих проблем. Это ведет к росту издержек и времени реализации проекта, сокращает вероятность успешного его завершения.

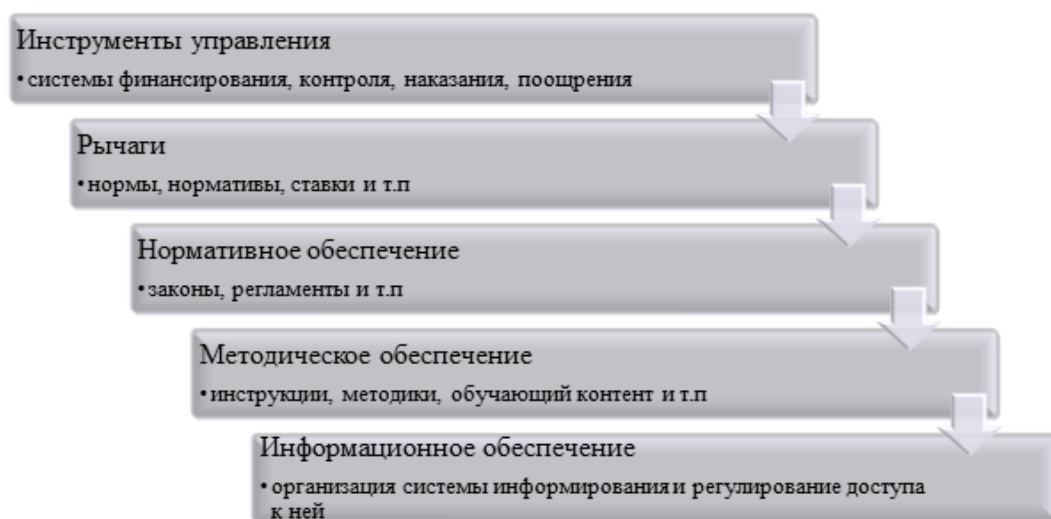


Рисунок 2.11 - Структура механизма экономического управления

Приведенная ниже на рисунке 2.12 схема, демонстрирует механизмы, формирующие институциональные условия для развития инновационного предпринимательства, классифицированные по уровням управления и областям воздействия. Выделено четыре уровня управления: субъекты инновационной деятельности (стартап-проекты, фирмы, реализующие инновационные проекты); стейкхолдеры (клиенты, поставщики, банки и инвесторы, технопарки и инкубаторы, бизнес-сообщества); субъекты территориального управления (исполнительные органы государственного и местного управления, суд и прокуратура, организации, осуществляющие контрольно-надзорную деятельность, организации инфраструктуры поддержки и развития предпринимательства); субъекты влияния глобального уровня (транснациональные корпорации и сети, Всемирная торговая организация, Международный валютный фонд, торгово-промышленные палаты, рейтинговые и информационные агентства и пр.).

Выделено пять областей воздействия на каждом из этих уровней: рынок, технологии и инфраструктурное обеспечение, ресурсное и информационное обеспечение, кадровое обеспечение и финансовое обеспечение. Механизмы воздействия субъектов разных уровней на каждую из выделенных областей существенно различны. Различны и результаты таких воздействий. Немаловажно не только обеспечить работоспособность и действенность этих

механизмов, но и сонаправленность, согласованность их действия.

Развитие национальных инновационных систем запускает процесс институализации инновационного предпринимательства. Оно становится самостоятельным институтом, оказывая существенное влияние на социально-экономические отношения в обществе.

Действительно, социально-экономический институт включает в себя:

- ценностно-поведенческие отношения;
- набор формальных и неформальных правил, которые могут либо действовать согласованно, либо противоречить друг другу, вызывая расслоение общества на группы, противоречия, проблемы выбора;
- набор общественных организаций, социальных объединений людей самого разнообразного формата, влияющих на функционирование государства.

Исследование предпринимательских намерений выявляет, что у молодого поколения сменяется система приоритетов - развивается стремление к свободной творческой деятельности. Расширение возможности получения дохода за счет использования творческого потенциала, развивает в обществе атмосферу, способствующую развитию инновационного предпринимательства. Если традиционные бизнес-структуры имеют большой процент негативных оценок у основной массы населения, то «инноваторы» и «стартаперы» чаще оцениваются положительно.

Инновационные предприниматели определяют новые правила для общества. Традиционные неформальные правила сейчас меняются гораздо быстрее, стимулируя к изменению формальных правил в отношении новых товаров, бизнес-практик, которые начинают конфликтовать с существующей системой государственного регулирования. Новые технологии изменяют способы взаимодействия людей и принципы социальных отношений, заставляют государство изменять не только правила для общества, но и принципы его функционирования.

Предмет Управления	Субъект Управления	Уровни управления			
		Субъекты инновационной деятельности	Стейкхолдеры	Субъекты территориального управления	Субъекты влияния глобального уровня
		Стартап-проекты Фирмы, реализующие инновационные проекты	Клиенты, поставщики, банки и инвесторы, конкуренты, технопарки и инкубаторы, бизнес-сообщества	Исполнительные органы государственного и местного управления, суд и прокуратура, организации, осуществляющие контрольно-надзорную деятельность, организации инфраструктуры поддержки и развития предпринимательства	Транснациональные корпорации и сети, ВТО, МВФ, торгово-промышленные палаты, рейтинговые и информационные агентства и т.п.
Области воздействия	Рынок	Механизмы изучения потребителей, формирования и развития спроса, организации каналов сбыта и взаимодействия с клиентами	Механизмы рыночной конкуренции и кооперации, формирование барьеров входа на рынок. Механизмы лицензирования отдельных видов деятельности и сертификации товаров.	Механизмы поддержания платежеспособности экономических агентов. Правила ведения бизнеса (открытия, ликвидации, налогового учета, банкротства и т.п.). Механизмы антимонопольного и антикоррупционного законодательства. Механизмы защиты прав экономических агентов (собственников, продавцов и покупателей, экспортеров, защиты результатов интеллектуальной деятельности и т.п.). Механизм государственного заказа. Механизмы поддержки экспорта, развития международных проектов сотрудничества, защита бизнеса за рубежом.	Механизмы влияния на глобальные экономические тренды. Механизмы регулирования мировой торговли. Механизмы антимонопольного регулирования. Механизмы защиты прав экономических агентов. Механизмы влияния на конкурентов международными корпорациями и сетями.
	Технологии и инфраструктурное обеспечение	Механизмы организации проведения НИОКР, создания и ведения баз данных, регламентация инновационных процессов	Механизмы организации совместных НИОКР и проектов, разработка продуктов с открытым исходным кодом, коллективное участие в выставках, передача прав на результаты интеллектуальной деятельности	Создание технопарков, особых экономических зон, кластеров; обеспечение помещениями или территориями под строительство с необходимой инфраструктурой. Эффективное функционирование и доступность транспортно-логистической и энергетической систем.	Механизмы влияния на глобальные технологические тренды. Развитие систем поиска и скрупки перспективных разработок и проектов. Предоставление лабораторий и центров прототипирования для совместных разработок. Механизмы защиты лицензионных прав, товарных знаков и знаков обслуживания.
	Ресурсное информационное обеспечение	Механизмы организации поиска и доступа к ресурсам. Механизмы обеспечения информацией.	Организация информационного взаимодействия, обмен опытом, предоставление возможностей использования собственной технологической базы сторонним бизнесам	Создание доступных баз данных и знаний, информационно-справочных и аналитических систем. Создание специализированных лабораторий и центров прототипирования.	Правила ведения международной торговли, таможенные и санкционные ограничения. Информационно-библиотечные системы. Рейтинги и аналитические отчеты.
	Кадровое обеспечение	Механизмы подбора, обучения, мотивации персонала, формирования корпоративной культуры	Механизмы организации обучения и повышения квалификации, организация консультирования и обмена опытом	Механизмы повышения качества трудовых ресурсов (организация образования и науки, регулирование рынка труда, пропаганда общественного статуса инновационных предпринимателей, научных и инженерно-технических работников, борьба с коррупцией, естественно-научная и финансовая грамотность населения)	Организация международных образовательных программ. Организация международных бизнес-акселераторов. Механизмы содействия трудовой миграции
	Финансовое обеспечение	Механизмы поиска и выбора инвесторов, организации внутрифирменного и внешнего финансирования	Бизнес-ангельская деятельность. Софинансирование разработок.	Механизм налогообложения (системы, контроль, льготы). Механизмы венчурного предпринимательства, частно-государственного партнерства, субсидирования, формирования специальных фондов. Организация валютного контроля внешнеэкономической деятельности. Реализация целевых и грантовых программ. Развитие систем кредитования и лизинга.	Механизмы финансирования международных проектов. Международные гранты на разработку технологий. Широкий спектр кредитных программ. Развитая система венчурного финансирования, открытый рынок венчурных инвестиций.

Рисунок 2.12 - Механизмы, формирующие институциональные условия для развития инновационного предпринимательства, классифицированные по уровням управления и областям воздействия (разработка автора)

Анализ развития инновационно-ориентированных экономик показывает синергетические эффекты взаимодействия инновационно-предпринимательских структур и инновационно-ориентированного государства, что ведет к глубокой институциональной трансформации общества в целом. Анализ научных исследований позволил структурировать факторы, определяющие уровень развития инновационного предпринимательства в стране (см. рис. 2.13)

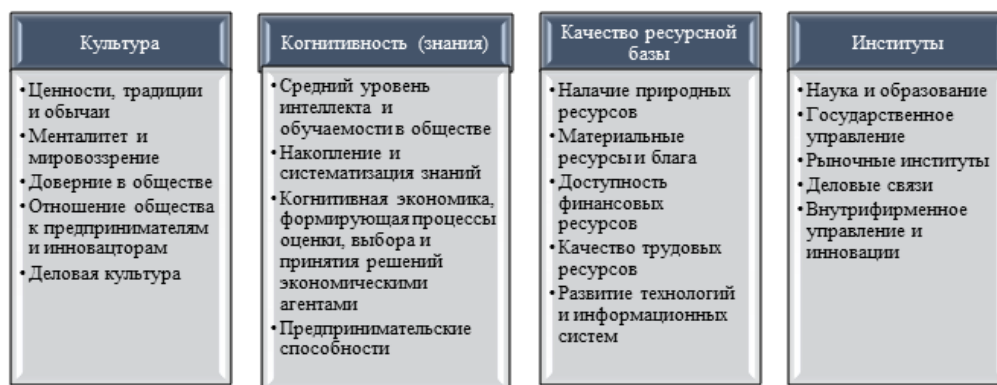


Рисунок 2.13 - Факторы, определяющие уровень развития инновационного предпринимательства (разработка автора)

Культура через традиции нашего общества, в принципе способствующие формированию инновационных идей, существенно препятствуют их коммерциализации. Когнитивность отражает влияние факторов, связанных с процессами накопления знаний. Если в целом уровень знаний в нашем обществе еще выше среднего, то знаний о ведении бизнеса явно недостаточно. Качество ресурсной базы предопределяет направленность инноваций на развитие ресурсодобывающих отраслей. Для развития технологий и информационных систем у нас достаточно специалистов, однако институты, обеспечивающие финансирование разработок и продвижение их на рынок существенно отстают от стран с инновационной экономикой. Это снижает их конкурентоспособность, так как глобализация и монополизация этого сектора намного выше, чем других секторов экономики.

История нашего государства предопределила существенные разрывы между формальными и неформальными правилами в обществе. «Институциональный шторм» способствует тому, что высоко рискованные инновационные бизнесы, которые в дальнейшем могут стать лидерами мировой экономики, становятся резидентами более стабильных территорий. Требуется согласование разрозненных институтов путем целенаправленного развития национальной инновационной системы (рисунок 2.14), которая представляет собой «совокупность политики государства, инфраструктуры знаний и институциональной среды, которые вступают во взаимодействие друг с другом при помощи институциональных механизмов». Процессы формирования национальной инновационной системы можно представить в виде 6 подсистем (рис. 2.15).

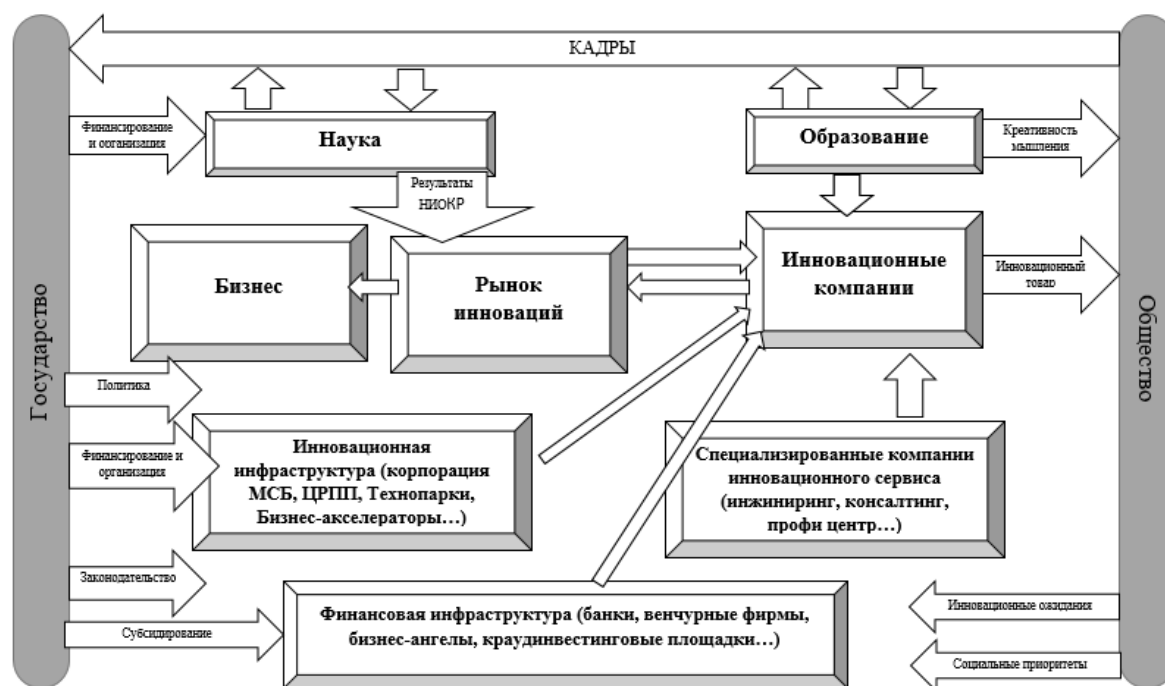


Рисунок 2.14 - Принципиальная схема национальной инновационной системы



Подсистема "Институциональная среда ведения бизнеса"

- Оптимизация законодательства, снижение коррупции и теневого сектора экономики
- Реализация целевых программ повышения параметров рейтингов инвестиционной привлекательности и бизнес-климата
- Реформирование системы контрольно-надзорной деятельности, повышение эффективности налоговой системы, расширение льгот для субъектов инновационной и инвестиционной деятельности



Подсистема "Развитие и защита интеллектуальной собственности"

- Повышение качества образовательных программ, развитие системы повышения квалификации переподготовки, информирования об инновационных решениях
- Организация конкурсов ("охота за талантами") и программ обучения талантов навыкам поиска нестандартных решений и защиты прав на результаты интеллектуальной деятельности
- Создание и развитие специализированных организаций, осуществляющих учет, накопление интеллектуальных активов, защиту прав собственности в России и за рубежом, консультирование по их монетизации



Подсистема "Инициация и сопровождение инноваций"

- Формирование экспертных советов по выбору стратегических направлений развития в регионах, отраслях, научных сообществах
- Формирование коуч-центров - оказание консультационных услуг по организации менторовых штурмов в организации для поиска направлений инновационного развития
- Организация конкурсов инновационных идей, развитие систем бизнес-инкубирования и бизнес-акселерации, центров поддержки предпринимательства



Подсистема "Информация"

- Формирование государственной политики в области развития инновационного предпринимательства
- Развитие информационно-консультационных площадок (мой бизнес, крайдфандинг, базы знаний)
- Организация доступа к информационно-аналитическим материалам о состоянии и тенденциях развития рынков (отраслевых, страновых, региональных, товарных)
- Развитие предпринимательских компетенций и финансовой грамотности населения через создание специализированной информационно-образовательной среды
- Пропаганда в области научно-инновационной деятельности, систематизация "лучших практик"



Подсистема "Инфраструктура и Инжиниринг"

- Стимулирование развития технопарков, инжиниринговых центров, прифицентров
- Стимулирование развития комплексных услуг по выводу инновационных продуктов на рынок (дизайн, маркетинг)
- Создание локальных институциональных зон (кластеров и зон опережающего развития)
- Стимулирование развития центров коммерциализации в научно-исследовательских и образовательных организациях, организациях ВПК
- Помощь в организации выхода на зарубежные рынки (экспортные центры)



Подсистема "Инвестиции в инновации"

- Создание рынка инноваций, развитие инструментов капитализации инновационных разработок
- Стимулирование развития механизмов привлечения частного финансирования (краудинвестинговые площадки, венчурные фонды, частно-государственное партнерство, стимулирование деятельности бизнес-ангелов)
- Развитие кредитования инновационной деятельности
- Реализация государственных программ, государственных заказов на создание инновационных товаров и гранты на проведение НИОКР

Рисунок 2.15 - Структура процессов формирования национальной инновационной системы РФ как институциональной базы развития инновационного предпринимательства (разработка автора)

Все процессы, указанные в ней, запущены, однако их эффективность не высока, требуется их настройка, способствующая согласованию неформальных и формальных правил в обществе и время на принятие всеми участниками новых правил и возможностей.

Главной целью настройки является закрепление инновационных бизнесов в юрисдикции России и защита их на мировых рынках.

2.3. Политика развития инновационного предпринимательства

Под политикой понимают систему общих принципов для принятия решений и достижения оптимальных результатов. Любая политика в управлении прежде всего должна быть целесообразной, т.е. соответствовать той цели, ради которой она разрабатывается. Под развитием понимается эволюция, имеющая своим результатом качественные изменения предмета [114, С. 246]. Целью политики развития инновационного предпринимательства, соответственно, должно быть придание нового качества инновационным процессам в российской Федерации, а прежде всего преодоление того застоя в инновационном развитии, который мы наблюдаем уже много лет.

Отставание России от развитых стран в области инноваций, проиллюстрированное ранее данными таблицы 2.3, как представляется, носит системный характер. Отдельные улучшающие меры, то и дело разрабатываемые и реализуемые на различных уровнях управления, не имеют ровным счетом никаких значимых положительных результатов. Отдельные успехи в развитии некоторых технологий не могут выглядеть убедительно в масштабах страны, имеющей выдающуюся научно-техническую историю.

Несмотря на существенные государственные вложения в создание организаций инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства объем инновационных товаров практически не растет, а ведущий в современном мире сектор информационного-коммуникационных технологий, практически не влияет на Российскую экономику (рис. 2.13, 2.14).



Рисунок 2.13 - Объем производства товаров работ и услуг в РФ за 2010-2018 годы (составлено автором по данным Росстата РФ)

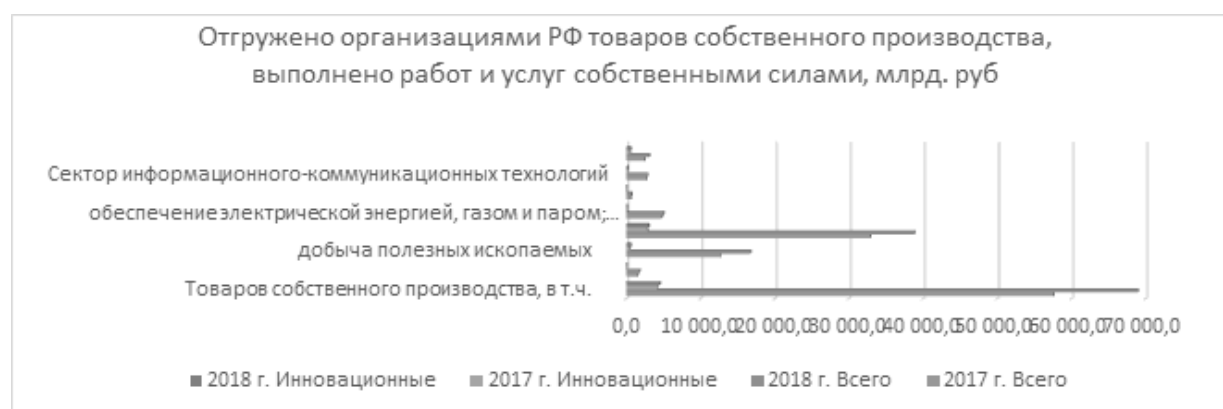


Рисунок 2.14 - Объем собственного производства товаров, работ, услуг по секторам экономики РФ за 2014-18 годы (составлено автором по данным Росстата РФ)

Причины этого явления можно выявить, если рассматривать экономику как сложную, многомерную, самоорганизующуюся, открытую и управляемую систему. Исторические условия ее формирования объясняют, почему использование механизмов регулирования и создание «локальных точек роста», доказавших свою эффективность в других экономиках, не дает идентичного результата в России

При рассмотрении проблем развития инновационного предпринимательства в России необходимо выделить эндогенные проблемы, обусловленные самой сущностью этого процесса, и экзогенные, связанные с особенностями внешней среды, бизнес-климата.

Одной из главных эндогенных проблем развития инновационного предпринимательства является проблема выхода на рынок. Для любого бизнеса характерно наличие определенных инвестиционных затрат, больших

или меньших, в зависимости от вида деятельности, масштабности, используемых техники и технологий. Барьер выхода на рынок существует для любого предпринимателя, но инновационное предпринимательство характеризуется наличием существенных затрат, связанных с научно-исследовательской деятельностью, лежащей в основе коммерциализируемого в рамках проекта новшества.

Стандартной процедурой оценки эффективности инвестиционного проекта, используемой и при оценке эффективности бизнес-плана, является процедура сопоставления инвестиционных затрат с тем положительным эффектом (финансовым результатом, чистой прибылью – если речь идет об оценке коммерческой эффективности; налоговыми, бюджетными, социальными, техническими эффектами – в более общем случае), который этот проект может принести инициатору (инвестору, кредитору, другим заинтересованным лицам, участникам).

В свою очередь, величина эффекта (финансового результата, если говорить исключительно об оценке коммерческой эффективности) имеет прямую зависимость от масштаба проекта. Представление об эффекте масштаба, означающим повышение выгодности предприятия с увеличением его размеров в силу «размазывания» постоянных (начальных, косвенных, накладных и пр.) издержек при увеличении масштаба, содержится еще в работе основателя неклассической экономической школы Альфреда Маршалла [124].

Помимо окупаемости уже осуществленных затрат, продолжение инновационной деятельности предприятия требует наличия финансовых ресурсов для осуществления последующих вложений. Наличие таких ресурсов невозможно обеспечить, не имея достаточно высокой рентабельности деятельности. Таким образом, для обеспечения окупаемости стартовых затрат, для обеспечения высокой нормы доходности и рентабельности необходимо иметь рынок соответствующего объема.

Финансирование затрат на научно-исследовательские и опытно-

конструкторские работы является довольно специфическим видом инвестирования капитала. Источников таких инвестиций, отличающихся длительным горизонтом планирования и высокими рисками, не так много. Причем, если в западных странах (главным образом в США) на рынке капитала присутствует большое количество крупных институциональных инвесторов (пенсионные фонды, инвестиционные фонды), развита практика бизнес-ангелов и пр., то в России проблема усугубляется почти абсолютным отсутствием длинных денег (пенсионная реформа 2002 года, предусматривавшая формирование накопительной части пенсии, аккумулирование пенсионных накоплений в течении нескольких десятилетий под управлением частных пенсионных фондов, вложение накопленных средств в активы российских предприятий, «задохнулась»; сами пенсионные накопления находятся фактически в замороженном состоянии).

Кроме того, к эндогенным проблемам можно отнести проблемы, связанные с персоналом. Кадровые проблемы, наблюдаемые сегодня на российском рынке труда, связаны с различными аспектами. Так, многие предприниматели, в том числе и в традиционном предпринимательстве, отмечают наличие существенных проблем с поиском квалифицированных кадров различных специальностей (в частности, инженерные, технологические специальности, особенно уровня среднего специального профессионального образования). Кроме того, последние опросы предпринимателей отмечают наличие проблемы со специалистами, готовыми эффективно работать в высокорискованных инновационных проектах. Работодатели часто отмечают неспособность потенциальных работников к творческому мышлению, неготовность решать нестандартные задачи.

Существует серьезная проблема доступа предпринимателей к ресурсам и технологической инфраструктуре, без которых осуществление инновационного проекта становится невозможным. Существует также проблема доступа к новым технологиям, информации и пр.

Таким образом, к типовым эндогенным проблемам можно отнести:

- Рынок: выход на рынок или создание нового рынка, достаточного по объему для обеспечения окупаемости стартовых затрат и высокой нормы рентабельности для финансирования дальнейших инноваций, недобросовестная конкуренция со стороны крупных конкурентов;
- Финансирование: трудности поиска нестандартных ресурсов и стартового капитала, так как проведение НИОКР и организация производства требуют существенных затрат и специального оборудования, причем эти инвестиции традиционно считаются высоко рискованными;
- Персонал: проблема привлечения квалифицированного персонала, готового работать в высокорискованных инновационных проектах;
- Ресурсы – проблема доступа к ресурсам и технологической инфраструктуре (транспортные системы, энергетические сети и т.п.), их стоимость;
- Технологии и информация: проблема доступа к новым технологиям, высокотехнологичному оборудованию, базам знаний и аналитическим отчетам и т.п.

Эндогенные проблемы российского инновационного бизнеса усугубляются наличием экзогенных проблем.

Российский рынок отличают низкая платежеспособность и весьма ограниченный объем. Российская Федерация занимает сегодня лишь 64-е место по объему ВВП на душу населения в номинальных величинах, 53-е по ВВП, рассчитанному по паритету покупательной способности национальной валюты. Результат, мягко говоря, не очень впечатляющий. Экспортные возможности (возможности выхода на мировой рынок под российским брендом) сопряжены как с объективными, так и с субъективными трудностями. Большие проблемы, связанные с регулированием внешнеэкономической деятельности, не позволяют на равных конкурировать, например, с китайскими производителями и продавцами.

Несмотря на предпринятые в последнее время многочисленные усилия в области защиты контрактов, ситуацию в этой сфере нельзя назвать

благоприятной.

По сути всю предпринимательскую деятельность можно представить как совокупность контрактов. Предприниматель заключает контракты, покупая необходимые ему ресурсы; заключает контракты, продавая готовый продукт потребителям. Четкое и полное исполнение контрактов является необходимым условием эффективности его предпринимательской деятельности. Гражданским законодательством России установлена гражданско-правовая ответственность за нарушение обязательств. Статья 393 ГК РФ обязывает должника возместить кредитору убытки, причиненные неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства [1]. В более серьезных случаях, когда уклонение от исполнения обязательств имеет признаки уголовного преступления, предусмотрены санкции в соответствии с УК РФ (в частности статьи 158 «Кража», 159 «Мошенничество» и др. [2]). Для обеспечения соблюдения государственных контрактов предусмотрены меры в административном законодательстве. Так, в КоАП РФ предусмотрены статьи 7.31, 7.32, определяющие санкции за нарушение порядка и сроков возврата обеспечения заявок, нарушение порядка заключения, изменения государственных контрактов, нарушения срока и порядка оплаты и пр. [3] Однако, даже по государственным контрактам (мониторинг исполнения которых осуществляет Генеральная прокуратура РФ), с исполнением дело обстоит не очень хорошо. Так, по состоянию на середину 2019 году по данным Генеральной прокуратуры РФ 410 тысяч государственных контрактов имели статус неисполненных [46].

В исследовании Doing Business Всемирного банка одним из ключевых вопросов условий ведения бизнеса признано обеспечение исполнения контрактов. При этом для оценки используется следующая модель. Рассматривается поэтапное развитие коммерческого спора: подача иска, рассмотрение дела в суде, получение решения и приведение решения в исполнение. Стоимость иска принимается равной 5000 долларов США или 200 процентам дохода на душу населения в стране (принимается большая

величина). Рассматривается спор относительно законной сделки между продавцом и покупателем. Оцениваются временные затраты, финансовые затраты, качество судопроизводства (структура, эффективность, автоматизация процессов, наличие альтернативных методов разрешения споров).

По данным последнего исследования Российская Федерация заняла 21 место среди 190 стран по уровню обеспечения контрактов. При расчетах для России принималась сумма иска в размере 1222161 рублей. Рассматривались суды Москвы и Санкт-Петербурга. Временные затраты были оценены в 340 дней (лучший показатель – 120 дней, Сингапур), финансовые – в 15% от суммы иска (лучший показатель – 0,1%, Бутан), индекс качества системы судопроизводства составил 9,5 баллов (принимается в диапазоне 0-18). Это неплохой показатель.



2.16 – Россия в рейтинге Doing Business, 2021 [27]

Значительно хуже наша страна выглядит в обеспечении разрешения неплатежеспособности, защите миноритарных акционеров, международной торговле. Произошли негативные изменения в налогообложении, что немедленно отразилось и на соответствующем показателе в рейтинге. Однако, в целом, занимаемое сегодня Россией место в рейтинге, довольно высокое –

28 из 190 стран. Однако, все не так просто.

При всей важности такого исследования, как *Doing Business*, при всей его авторитетности, исследование обладает значительным недостатком – он учитывает только формальную сторону ведения предпринимательской деятельности. Собственно, так создатели проекта и определили изначально его миссию - дать объективную основу для понимания и совершенствования систем нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности по всему миру [27]. Исследование не учитывает наличие административных барьеров, недоразвитость инфраструктуры поддержки, низкое качество исполнения нормативно-правового регулирования, правоприменения вследствие несовершенства правоохранительных, судебных органов, коррупции, правового нигилизма, низкого качества исполнения судебных решений (и низкого качества самих решений в ряде случаев). Все вышеперечисленное – не входит в сферу рассмотрения данного исследования и, соответственно, исследование не учитывает влияние этих перечисленных факторов на условия осуществления предпринимательской деятельности.

ВЦИОМ в середине 2019 года провел очередное исследование среди предпринимательского сообщества России. Несмотря на рост показателя в *Doing Business*, большинство российских предпринимателей оценили условия для ведения бизнеса в России как неблагоприятные (71%). При этом только 15% участников опроса выразили мнение, что государство принимает активные меры поддержки бизнеса. При этом среди негативно влияющих на условия ведения бизнеса в России факторов, предприниматели указывают на наличие (помимо макроэкономических) институциональных проблем. К основным проблемам респонденты отнесли:

- коррупцию (72%);
- защита собственности, работа судебной системы (62%);
- нормативно-правовое регулирование бизнеса (62%);
- работу контрольно-надзорных органов (63%). [51]

Среди ключевых рисков предприниматели называли риски повышения

уровня налогообложения (70%); непредсказуемых изменений в законодательстве (64%). Каждый второй участник опроса (52%) беспокоится «о собственной защищенности, связанной с несовершенством судебной системы и низким процентом оправдательных приговоров. В числе высоковероятных рисков также упоминаются возникновение проблем с правоохранительными органами (41%) и риск рейдерского захвата (25%)» [51]. И это все было еще до пандемии Covid-19, наложившей свой отпечаток на развитие бизнеса в России.

Для развития инновационного сектора, помимо общих благоприятных условий ведения бизнеса, необходимо наличие дополнительных, специфических условий. К ним относятся расходы на образование, расходы на НИОКР, создание технологий, защита интеллектуальной собственности и пр. В этой области, если ориентироваться на рейтинг IMD, позиция не очень высокая. В 2019 году Россия поднялась на две строчки до 38 места из 63-х возможных. Соседями по рейтингу являются Чехия и Саудовская Аравия. Неплохие показатели наша страна имеет по показателю «обучению математике» — 21-е место. Однако, во всем, что связано с государственными расходами и регулированием деятельности в области НИОКР, развития технологий, позиция России не слишком высока. [131].

Наконец, в рейтинге Global Innovation Index 2020, составленном World Intellectual Property Organization, Россия заняла 47-е место из 131 страны. Ключевыми участниками мирового инновационного процесса в разных регионах мира оказались США, Швейцария, Сингапур, Израиль, Чили, Индия и Южно-Африканская республика (см. рис. 2.17). Индекс рассчитывается по двум группам показателей: располагаемые ресурсы и условия для поведения инноваций и достигнутые практические результаты в этой области. Таким образом достигается оценка соотношения затрат и результатов, таким образом давая возможность оценить эффективность прилагаемых усилий.

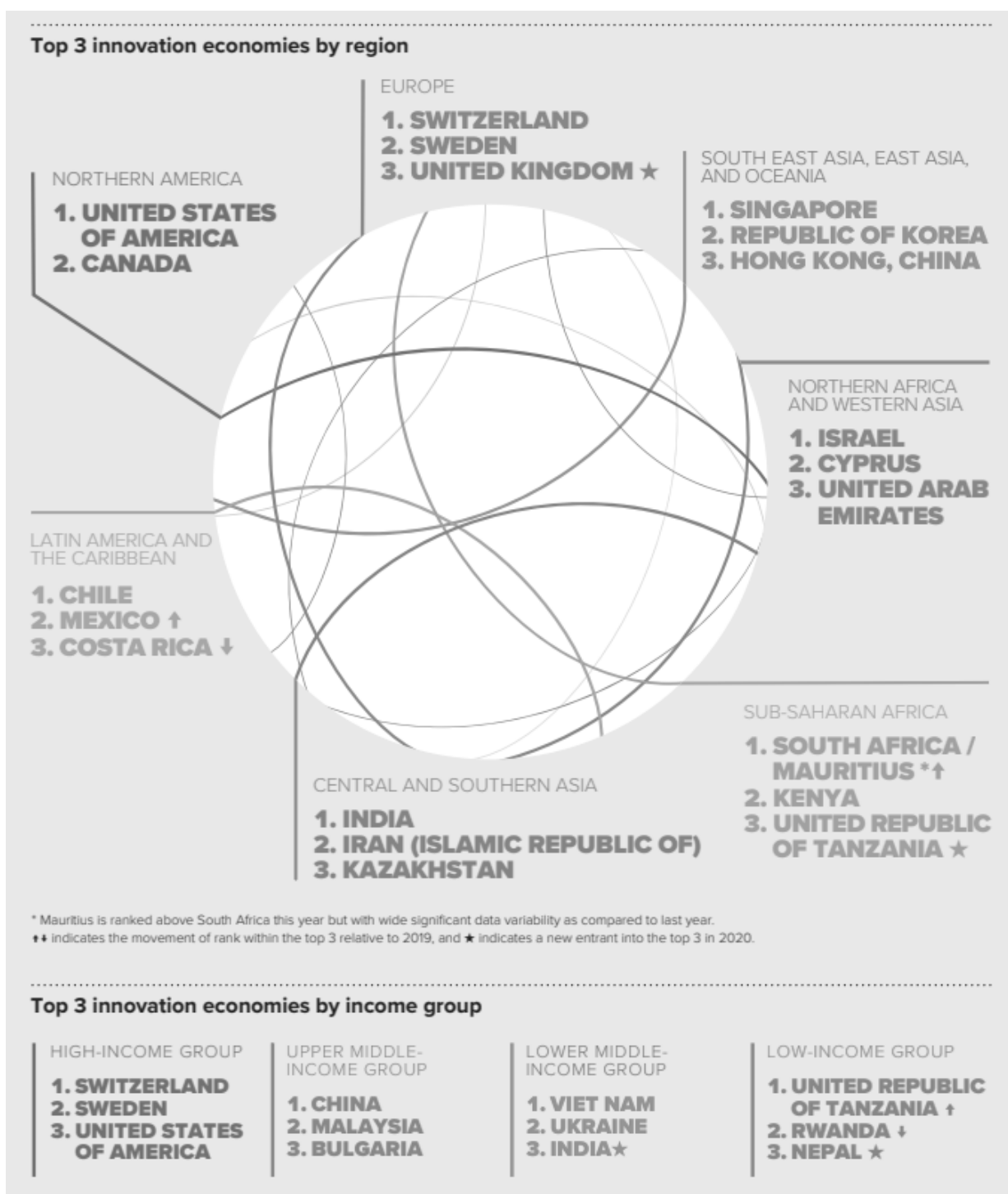


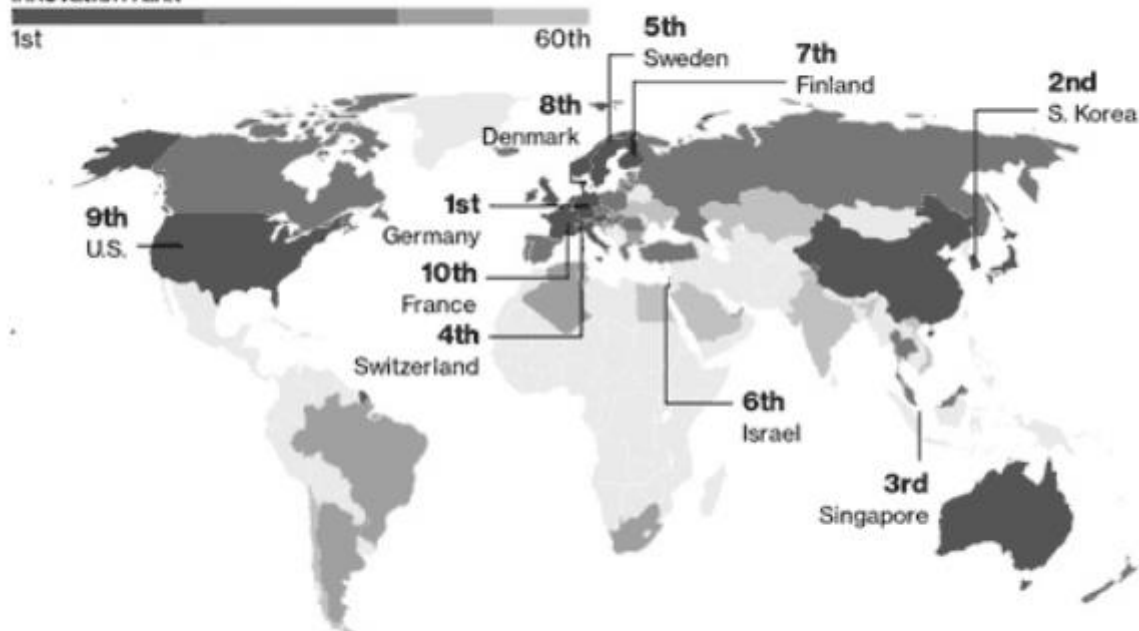
Рисунок 2.17 – TOP-3 наиболее инновационных экономик в регионах мира по версии Global Innovation Index 2020 [31]

Свой индекс с 2012 года рассчитывает и агентство Bloomberg. В 2020 году лидерами оказались Германия, Южная Корея, Сингапур, Швейцария и Швеция. Россия оказалась на 26 позиции, поднявшись на 14 пунктов.

World's 60 Most Innovative Economies

China inches into top 15 in 2020 as Japan drops out of top 10

Innovation rank



Sources: Bloomberg, International Labour Organization, International Monetary Fund, World Bank, Organisation for Economic Cooperation and Development, World Intellectual Property Organization, United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization

Bloomberg

2.18 – Наиболее инновационные экономики мира по версии Bloomberg [166]

Рейтинг учитывает «интенсивность исследований и разработок, производство добавленной стоимости в инновационной сфере, производительность, плотность высоких технологий, эффективность образования, концентрацию исследований, патентную активность» [166]. Традиционно отмечено то, что отмечают и другие аналогичные индексы: во всем, что касается образования и изобретательства, у России довольно неплохие показатели; во всем, что относится к сфере внедрения в производство – мы существенно отстаем от других стран.

Таким образом, к экзогенным проблемам российского сегмента можно отнести:

- низкая платежеспособность и ограниченный объем российского рынка, сложности выхода на мировой рынок под российским брендом;
- ненадежность связей с контрагентами из-за низкой эффективности механизма защиты интересов предпринимателей при несоблюдении

контрактов;

- серьезные проблемы поиска инвестиций в силу неразвитости венчурного инвестирования, нежелания банков кредитовать бизнес без залога, сложность привлечения иностранных инвестиций в силу социально-политической ситуации;
- более развитые технологии продвижения и финансовые возможности иностранных конкурентов, активно поддерживаемых их правительствами, блокируют выход на рынок российских компаний, не имеющих такой поддержки;
- ограниченная доступность высокотехнологичного оборудования для проверки технологических решений из-за недостаточной развитости услуг специализированных лабораторий и технопарков;
- высокие административные барьеры, которые являются одним из важнейших ограничений по мнению действующих бизнесменов России;
- неразвитость инфраструктуры поддержки, отсутствие информации о ее возможностях, связанные с коротким сроком ее существования и изменениями;
- несовершенство нормативно-правовой базы и низкое качество ее исполнения из-за высокого уровня коррупции, правового нигилизма, низкого качества обеспечения исполнения судебных решений;
- отсутствие значимых льгот для инновационно-ориентированного бизнеса в российском налоговом законодательстве;
- низкие когнитивные способности российского менеджмента в сочетании оппортунистическим поведением персонала и развитием теневой экономики и коррупции порождают высокие транзакционные издержки, существенно снижающие конкурентоспособность товарного предложения из-за высокой себестоимости.

Существенной проблемой является наличие зависимости между ВВП на душу населения страны и уровнем предпринимательской активности. На

низких уровнях активность проявляется в виде вынужденного предпринимательства, развиваются традиционные виды бизнеса, гарантирующие низкий доход с минимальным риском и без существенных вложений. На средних уровнях предпринимательская активность снижается, начинает инновационно развиваться стабильный крупный бизнес, работающий на массовый рынок. Инновационный сектор предпринимательства активизируется при существенном уровне благосостояния общества, так как появляются свободные средства как для финансирования инноваций, так и для приобретения инновационных товаров и услуг.

В работе проведен анализ рейтингов оценки условий ведения бизнеса, инновационной активности, цифрового развития, которые показали, что при оценке предпринимательского климата основными элементами являются институциональный и ресурсный уровни, при этом анализу подвергаются как юридически закреплённые параметры, так и фактически достигнутые (возможности использования), а также «уровень недобросовестности» агентов. Инновационная экономика не способна развиваться в условиях недобросовестной конкуренции, слабой защиты прав на интеллектуальную собственность, высоких издержках поиска информации и выхода на международные рынки. За последние годы в России сформировалось законодательство, которое должно устранять эти проблемы, однако неформальные правила внутри общества не обеспечивают их эффективного использования, из-за чего большинство инновационных бизнесов, созданных гражданами России, являются резидентами других стран.

ГЛАВА 3. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

3.1. Концептуальные аспекты моделирования системы оценки качества институциональной среды

Существует множество определений категории «Институциональная среда», для целей данного исследования мы будем пользоваться определением А. Аузана: «Совокупность основополагающих социальных, политических, юридических и экономических правил, определяющих рамки человеческого поведения» [94]. Таким образом теория институционального анализа изучает влияние формальных и неформальных правил, норм, механизмов регулирования, организаций системы контроля и поддержки бизнеса на деятельность субъектов экономической деятельности. В ней выделяют направления, связанные с влиянием общественных отношений (теория общественного выбора), их исторического развития (экономическая институциональная история), условий ведения бизнеса (теория фирмы), организации защиты собственности (теория прав собственности), организации процессов заключения и исполнения контрактов и связанных с ними издержек (теория контрактов, теория транзакционных издержек) на принятие решений о том, как будет вестись экономическая деятельность.

Также выделяются 2 части институциональной среды. Так в теории институциональных матриц Кирдиной С.Г. [105] предлагается выделять базисную часть (институциональные матрицы – «неизменчивые и устойчивые во времени «социальные технологии» отношений) и дополняющие институты (мобильные, изменчивые во времени). Несмотря на то, что в России почти все элементы национальной инновационной системы только формируются, уже можно выделить «достаточно стабильную» базисную часть.

Многочисленные исследования показывают, что развитие институтов является длительным и складывается с учетом культуры, традиций, образа

жизни. Например, разнообразные международные рейтинги, пытающиеся оценить институциональную среду ведения бизнеса, берут за основу факторы, определенные спецификой развития Европейской экономики, основанные на рыночной парадигме развития, субсидиарной идеологии, преобладании интересов личности над общественными (их называют институциональными матрицами Y-типа). Однако институциональная система Россия, как и большинства азиатских и латиноамериканских стран, существенно иначе выстроена (их называют институциональными матрицами X-типа). Для нее характерным является стремление к коллективной собственности, кооперации, «ручному» режиму распределения благ, преобладанию коллективных интересов над личным. С другой стороны, инновационное предпринимательство – это сфера прежде молодого поколения, воспитанного в традициях рыночной экономики, ориентированного на западные модели поведения. Их действия противоречат традиционным моделям взаимодействия с властью в России, им более понятны механизмы, используемые в Европе, что требует создания принципиально новых методов организации институтов поддержки инноваций.

Основной целью институциональной среды является формирования вектора поведения субъектов экономической деятельности. Она реализуется путем механизмов, обеспечивающих координацию и мотивацию их действий.

У экономического агента существует «множество альтернативных вариантов институционального решения конкретной задачи-проблемы, которые доступны и используются им для координации своих действий», которое называется «институциональный опцион». Его можно математически описать сочетанием связок (вариантов использования институтов, которые можно использовать для решения проблемы). Количество рассматриваемых конкретным агентом связок ограничено особенностями опыта и мотивов, а также имеющейся информации, поэтому хотя возможных связок много, необходимо учитывать только реально востребованные.

Часть агентов (особенно инноваторы) могут выбирать оригинальные

решения, однако вводить их в оценку имеет смысл только при расширении числа агентов, использующих инновацию.

Так как экономические агенты обладают свободой воли, они не всегда готовы полностью подчиниться моделям поведения, которые предлагает для них государство путем формирования институциональной среды. Свобода их выбора может быть реализована в двух аспектах:

- Уровень следования заданным правилам. По теории Хесуса де Сото предприниматель сравнивает «цену подчинения закону» и «цену внезаконности». Индикаторами неэффективности институциональной среды будет развитие «серого» и «черного» рынков, затрат на системы контрольно-надзорную, судебную, исполнения наказаний.

- Выбор зоны локализации бизнеса. Так как новые технологии существенно облегчили предпринимателям контакт с покупателями и контрагентами, бизнесы стали более мобильными, легко меняющими зону резиденции (где платить налоги) и локализацию (где создавать рабочие места). Индикатором неэффективности институциональной среды в этом случае может служить уровень налоговых отчислений и количество рабочих мест.

Развитие систем электронного правительства и внедрение информационных систем для передачи, хранения и анализа информации усиливает возможности контроля за экономической деятельностью. Государства все чаще обмениваются информацией для сокращения теневой экономики. Чем выше развитие страны, тем выше «цена внезаконности». Однако у предпринимателей остается выбор территории, на которой существенно ниже «цена подчинения закону» или «цена внезаконности».

Таким образом, создаваемые властью шаблоны поведения, определяемые законами и регламентами, могут использоваться предпринимателями, а могут игнорироваться. Если большинство сочтет предлагаемые шаблоны приемлемыми, они закрепляются в качестве опционов «де юре». С другой стороны, если будут найдены более приемлемые для предпринимателей альтернативы, которые поддержит большинство, они

также могут закрепиться как опционы «де факто». Чем ближе они друг к другу, тем более синергична, качественна институциональная среда.

Исходя из вышесказанного, выделим следующие характеристики качества институциональной среды:

- Статистическая эффективность. Каждый агент будет оценивать условия по-разному, но в любом случае институциональная среда выполняет координирующую функцию, задавая вектор поведения для большинства экономических агентов;
- Предсказуемость и законность. Качество институциональной матрицы определяется соответствием предлагаемого агентам выбора и их фактического выбора. Оценка качества определяется каждым агентом посредством выбора между формальными и неформальными институтами на основе оценки уровня транзакционных издержек и выгод, поэтому необходимо анализировать возможности использования анализируемым субъектом своих прав, оценивать, насколько институциональная среда стимулирует предпочтение к соблюдению правил.
- Динамическая эффективность – создание стимулов у экономических агентов к изменению. При оценке качества института необходимо учитывать существенный временной лаг, необходимый для того, чтобы используемые в нем механизмы были приняты экономическими агентами.

Также, анализируя сущностные характеристики институциональной среды, которые выделяет Подшивалова М.В. [155], нами сформулированы принципы, которые необходимо учитывать при моделировании:

- Учет «точки отсчета». Институциональная среда должна рассматриваться относительно субъекта экономической деятельности, для которого она оценивается. Например, институциональные условия ведения бизнеса в России для крупной международной корпорации и человека, пытающегося продать свою идею или товар будут весьма существенно различаться, хотя с точки зрения законодательства обе занимаются предпринимательской деятельностью.

– Учет влияния «правил» и уровня их исполнения на принятие решений субъекта экономической деятельности, уровень его транзакционных издержек и как следствие его конкурентоспособность. Одни и те же правила могут быть как источником потенциального дохода, так и излишних затрат. Риски, связанные с нарушением правил, а также отношение к нарушителям, также могут существенно различаться.

– Поиск «точки равновесия» путем учета взаимного влияния институциональной среды и субъекта экономической деятельности. С одной стороны, процессы поддержания и изменения институциональной среды требуют затрат, ее эффективность существенно зависит как от тех, кто ее формирует, так и от тех, кто действует под ее влиянием. В условиях крайне низких затрат на передачу информации и создание социальных связей между субъектами экономической деятельности, они легче координируют свои действия, что при большом их количестве может весьма существенно повлиять на институциональную среду в направлении повышения эффективности их деятельности. Этот процесс можно рассматривать по аналогии с поиском рыночного равновесия. Государство (в роли продавца) и субъект экономической деятельности (в роли покупателя) ищут решение, которые бы позволило обеспечить эффективность деятельности каждого из них. Причем существует такое решение, когда направления развития институциональной среды могут оцениваться как «улучшение» обеими сторонами.

– Учет временного лага при оценке результатов изменений правил или трансформации институтов. Государство путем изменения нормативно-законодательной базы, формирования системы контрольно-надзорных органов и системы поддержки, проводя информационно-пропагандистскую деятельность формирует вектор развития институциональной среды. Однако результаты этой деятельности могут проявиться через достаточно большой промежуток времени. Это связано с тем, что механизмы стимулирования должны быть трансформированы, отлажены, исполнители набрать

определённый уровень квалификации, а субъекты экономической деятельности – понять новые правила и выработать стратегии своей деятельности с учетом изменения правил. Институт можно считать сформированным только тогда, когда новые правила учитываются всеми участниками при выборе стратегии своих действий.

– Выстраивание интегральной оценки качества институциональной среды на принципах соответствия ожиданиям всех заинтересованных сторон. Качество - понятие многогранное, в общем смысле представляющее собой соответствие набору заранее заданных требований. Так как требования пока не структурированы и не сформированы, в качестве исходных оценок, составляющих интегрального показателя, могут быть использованы оценки соответствия фактических и ожидаемых параметров процессов, регулируемых тем или иным механизмом, определяющим институциональную среду. Механизмы, которые могли бы быть использованы при оценке, описаны нами в п.2.1.

Таким образом оценивать качество институциональной среды необходимо через уровень сбалансированности интересов предпринимателей и власти обеспечивающие синергию и экономию транзакционных издержек и предпринимателями, и властью.

Для формирования математической модели качества институциональной среды инновационного предпринимательства, предлагается взять за основу методику оценки качества институционального опциона Подшиваловой М.В.[155]. Предлагается ее модернизировать для целей данного исследования, так как при увеличении количества опционов ее вариант в граничных условиях не давал адекватной оценки из-за большого количества близких к нулю значений, которые в дальнейшем расчете давали очень большой разброс оценок. Также методика сбора исходной информация должна быть трансформирована, так как при оценке экспертами трудно сформулировать однозначно понимаемый экспертами критерий вероятности ее использования.

Институциональный опцион, описывающий возможности решения типичной проблемы представляется в виде матрицы $S_{m \times n} = (s_{ij})$, в которой для n анализируемых институтов формируется $m=2^n-1$ возможных связей-строк $s_j = \{0; 1; 1; 0; 0; 1\}$, отражающая присутствие/отсутствие i -го института в ней.

$$s_{ij} = \begin{cases} 1 - i - \text{ый институт присутствует в } j - \text{ой связи} \\ 0, i - \text{ый институт отсутствует в } j - \text{ой связи} \end{cases} \quad (1)$$

Конкретная связь из всего множества возможных учитывается при расчете только в том случае, если существует достаточное количество агентов, которые с ней сталкивались (не менее 1% от общего числа).

Оценка качества может быть проведена путем сравнения юридической (заложенной в созданные формальные институты или продуманные сочетания формальных и неформальных институтов) и фактической (выбираемой реальными агентами) достаточности.

Для оценки достаточности связи де-факто используем w_j -долю агентов, использующих j -ю связь для решения своих проблем из числа обследованных агентов (w).

Для оценки достаточности связи де-юре используем ожидаемую востребованность j -ой связи v_j с позиции его создателей в процентах от суммарной ожидаемой востребованности ($\sum_j^m v_j = 1$).

Качество отдельного института или опциона в целом проводится через оценку разрыва между двумя матрицами

$$- \quad Q_{m \times n} = (q_{ij} = s_{ij} w_j) - \text{востребованности института де-факто} \quad (2)$$

$$- \quad U_{m \times n} = (u_{ij} = s_{ij} v_j) - \text{достаточности института де-юре} \quad (3)$$

Для этого формируется матрица разрыва $R_{m \times n} = (r_{ij})$,

$$r_{ij} = \begin{cases} u_{ij}/q_{ij} - 1, \text{ Если } q_{ij} > u_{ij} - \text{недостаток} \\ 1 - q_{ij}/u_{ij} \text{ Если } q_{ij} < u_{ij} - \text{переизбыток} \\ 0, \text{ Если } q_{ij} = u_{ij} - \text{соответствие} \end{cases} \quad (4)$$

Здесь предлагается использовать не абсолютное, а относительное отклонение по методу Томаса Саати, что позволит избежать деления на

значения, близкие к нулю с появлением существенного разброса результатов. Демонстрируемое ею отклонение востребованности от достаточности оценивает качество функционирования отдельного института КИ_i. Неоптимальным будет как недостаток предложения (поддержка не получена, инновационная деятельность замедляется), так и его переизбыток (выделенные средства и набранный персонал для обслуживания института не востребованы, финансирование лучше направить на другие программы поддержки). Поэтому качество отдельного института предлагается оценивать также иначе, чем в базовой модели - по среднеквадратичному отклонению.

$$КИ_i = \left(1 - \sqrt{\frac{\sum_1^m r_{ij}^2}{m}} \right) * 100\% \quad (5)$$

Тогда качество институционального опциона КИО_k k-го проблемного «поля» из K исследуемых:

$$КИО_k = \frac{\sum_i^n КИ_i}{n} \quad (6)$$

Для оценки изменения качества институциональной среды в целом используется вектор качества институциональных опционов $\overline{КИС} = \{k, t\}$, элементы которого отражают качество институциональных опционов конечного числа K проблем носителя среды, оцененных в период t.

3.2. Факторы, определяющие качество институциональной среды инновационного предпринимательства

Для использования предлагаемой модели необходимо определить набор институциональных опционов, которые описывают типичные проблемы инновационного предпринимательства, и составляющие каждого из них, описывающие способы решения типичных проблем.

Исходной точкой для формирования опционов могут служить типичные проблемы развития инновационного предпринимательства, выявленные и сгруппированные в главе 2.

Для подбора составляющих опционов, определяющих качество институциональной среды, можно использовать разнообразные международные рейтинги, характеризующие условия ведения

предпринимательской деятельности или влияющие на конкурентоспособность национального бизнеса на международном рынке:

- Doing Business [30]
- Global Innovation Index [32]
- Инвестиционный климат регионов [82]
- Индекс восприятия коррупции [83]
- Индекс развития малого и среднего предпринимательства в регионах России [85]
- Индекс развития электронного правительства [86]
- Индикаторы инновационной деятельности [88]
- Рейтинг глобальной конкурентоспособности [107]
- Рейтинг инновационных экономик [166]
- Рейтинг стран по качеству государственного управления [168]

Анализируя наборы критериев, используемых в данных рейтингах, выделены наиболее существенные, которые учитываются в большинстве их них. Анализируя методики их оценки, определены основные институты, по качеству которых, проводится оценка, задачами которых, является сокращение транзакционных издержек, так как они существенным образом сказываются на конкурентоспособности экономических агентов, находящихся в зоне их влияния.

По определению К.Эрроу [199], транзакционные издержки - это «затраты на управление экономической системой», которые определяются издержками ресурсов, затрачиваемых на осуществление транзакций. К ним относятся:

- издержки сбора и обработки информации (обеспечивают сокращение рисков, адаптацию к изменениям внешней среды),
- затраты на проведение переговоров и принятие решений, контроль (сокращение организационных и эксплуатационных расходов за счет грамотной организации и точного выполнения контрактов),

- затраты на защиту выполнения условий контрактов (сроки и стоимость разрешения конфликтных ситуаций как способами досудебных разбирательств, так и защиты в суде),
- издержки оппортунистического поведения и затраты на защиту прав собственности, проявляющиеся как непредвиденные потери.

Поскольку способа объективной количественной оценки транзакционных издержек в теории институционального анализа пока не предлагается, на текущий момент можно использовать только шкалы сравнения (выше-ниже).

Так издержки «доступа к закону», определяемые затратами на регистрацию бизнеса и сопутствующие этому процедуры, за последние году существенно снизились и приблизились к нулевой отметке. Издержки продолжения деятельности в рамках закона, в частности уплата налогов и взаимодействие с контрольно-надзорными органами оценивается предпринимателями неоднозначно, так как формально процедуры упрощаются и налоги не повышаются, однако путём манипуляций с подзаконными актами и существующими коррупционными схемами, реальные затраты бизнеса часто возрастают.

Затраты же на защиту условий выполнения контрактов у многих российских бизнесменов возросли. Хотя и этот факт нельзя оценивать однозначно. Развитие судебной и арбитражной систем привели к тому, что ими стало легче пользоваться, поэтому она стала более востребована. Эти расходы фактически заменили потери, которые несли те, кто не имел возможности защитить права на свою собственности или заставить контрагентов выполнить условия договора.

Важнейшим элементом выбора инновационного предпринимателя является также фактор «защиты прав собственности». Его можно детализировать исходя из структуры собственности современного бизнеса и рисков потери. Важнейшей составляющей для современного инновационного бизнеса является интеллектуальная собственность. Процедуры ее

регистрации, организации защиты, возмещения потерь от незаконного использования постоянно улучшаются, однако психологические барьеры (нежелание возиться с оформлением документов, допустимость бесплатности использования и т.п.) до сих пор весьма высоки.

В настоящий момент происходит активное становление 6 технологического уклада, в результате которого происходят существенные трансформации общественных отношений, форм и методов ведения бизнеса, организации государственного управления, национальной инновационной системы. Существенной трансформации подвергаются механизмы информационного обмена, сбора, хранения, анализа больших потоков информации. Новые технологии активно снижают цену получения информации, однако навыки работы с ними и когнитивные способности работы с ними у лиц, принимающих решений, не позволяют использовать их эффективно. Развитие тематических информационных порталов с автоматизированной поддержкой пользователей, а также облачных сервисов, автоматизирующих выполнение типовых бизнес-процессов с оплатой, зависящей от оборота бизнеса или количества рабочих мест, также будут способствовать существенному сокращению этих издержек.

Высокие риски и потери связаны с издержками оппортунистического поведения персонала, служащих контрольно-надзорных органов и системы поддержки и других стейкхолдеров. Их уровень зависит от корпоративной культуры и уровня социальной ответственности. Их формирование – долгий и сложный процесс, однако результаты исследований говорят о том, что это потери могут быть существенно снижены благодаря внедрению регламентов и автоматизации процессов, выполняемым служащими, а также различных форм общественного и автоматизированного контроля за их действиями.

Традиционные решения перестают быть эффективными, а соответствующие новому технологическому укладу позволяют обеспечить конкурентное преимущество не только отдельных предпринимателей на новых рынках, но и государства в целом как субъекта мировой экономики. В

этих условиях государство должно быть крайне заинтересовано в развитии инновационного предпринимательства как залога обеспечения выживания, экономической и военно-технической безопасности. Широкое внедрение информационных технологий и сетевых форм организации взаимодействия власти и граждан на всех уровнях, активное использование большого количества данных об их деятельности, приводит к глубоким трансформациям институциональной среды.

Государство постепенно трансформирует свои институты, направляя усилия не столько на контроль и наказание, сколько на консультирование и поддержку субъектов экономической деятельности, способных обеспечить будущие компетенции в технологическом укладе и конкурентоспособность в формируемой мировой экономической системе. Создаются электронные интерфейсы для взаимодействия с исполнительными органами государственной власти, ФНС, уполномоченными по правам предпринимателей, и другими структурами. Они направлены на организацию более эффективного взаимодействия, консультирование, предотвращение проблем, связанных с неосведомлённостью предпринимателей относительно юридических норм и правил.

Также необходимо учитывать, что, как было показано в п.1.3, инновационное предпринимательство постепенно становится самостоятельным институтом в системе институциональных условий экономической деятельности. Формируются нормы и правила, специфичные для данного вида деятельности. Развивается и обретает компетенции взаимодействия структурных элементов национальная инновационная система. Создаются специализированные организации, призванные обеспечить информационную, методическую, проектно-конструкторскую, финансовую поддержку. Формируются территориальные и отраслевые зоны опережающего развития, в которых предоставляются ресурсы, необходимые для создания новых товаров, организацию из производства и вывода на рынок.

Развивается гражданское общество, социальное взаимодействие,

способное обеспечить информационную и финансовую поддержку, защиту прав предпринимателей. Формируются социальные сети и общественные объединения, объединяющие участников инновационной деятельности, обучающие специфике этой деятельности и защищающие своих членов. Формируются электронные платформы для коллективного решения проблем (краудфандинг), поиска ресурсов (торговые площадки) и финансовых средств (краудинвестинг и краудсорсинг).

Институциональные условия ведения инновационного бизнеса все сильнее специализируются, обособляются от стандартных условий ведения бизнеса. Это более рискованный, но и более доходный вид бизнеса, требующий специфических форм организации и финансирования. В этом направлении создаются специализированные государственные и коммерческие структуры венчурного бизнеса: бизнес-акселераторы, технико-внедренческие фирмы, венчурные фонды и т.п.

Обобщив новые институты, стало понятно, что для оценки качества их функционирования необходимо перейти от деления на проблемы по областям воздействия, к делению по группам институтов, с которыми взаимодействуют инновационные предприниматели. Результаты такой структуризации отражены в таблице 3.1.

Нахождение в разных опционах одних и тех же организаций оправдано тем, что в каждом случае рассматривается разный институциональный аспект, который она поддерживает. Например, Федеральная налоговая служба в блоке 2 - это организация, предоставляющая налоговые льготы и инвестиционные кредиты, а в блоке 4 она же - орган, осуществляющий регистрацию или ликвидацию бизнеса.

Таблица 3.1. далее использована для конкретизации и адаптации математической модели, изложенной в п.3.1. для целей оценки институциональной среды инновационного предпринимательства.

Таблица 3.1 Структура опционов, определяющих качество институциональной среды

Опцион	Институты, формирующие связи
Рынок	ИОГВ (исполнительные органы государственной власти, регулирующие экономическое развитие регионов, влияющие на платежеспособности и способные регулировать спрос) ТП (торговые площадки, розничные сети и другие формы организации сбыта) МА (Маркетинговые агентства, социальные сети, выставочно-конгрессные центры и другие способы организации продвижения) ФАС (защита от недобросовестной конкуренции) Экспорт (экспортные центры, торгово-промышленные палаты, проекты международного сотрудничества)
Финансирование	ИОГВ(субсидии) ФНС (налоги, льготы, инвестиционный кредит) Банк (расчетно-кассовое обслуживание, кредитование, валютный контроль) Венчур (Бизнес-акселераторы, венчурные фонды и бизнес-ангелы – обучение, экспертиза, инвестиционное финансирование) Крауд (краудфандинг, краудинвестинг, другие специализированные площадки для поиска инвестиций и субсидий, организации пред-продаж)
Подготовка и организация производства	НИОКР (научно-исследовательские и проектные-конструкторские организации) Оборудование (специализированные лаборатории, центры прототипирования), Территория (кластеры, технопарки, особые экономические зоны) Сети (доступ к транспортно-логистической инфраструктуре, тепло и энерго-сетям)

Опцион	Институты, формирующие связи
	Ресурсы (торговые площадки, кадровые агентства, образовательные учреждения)
Взаимодействие с контрольно-надзорными органами	ФНС (регистрация бизнеса, финансовый контроль) КНД (организации системы контроля за деятельностью предпринимателей - Роспотребнадзор, МЧС и т.п.) ЛиС (центры лицензирования и сертификации) Банк (валютный контроль внешнеэкономической деятельности) Общество (общество защиты прав потребителей, экологические и правозащитные организации и т.п.)
Информация и защита прав	ИАС (специализированные информационно-аналитические системы, Корпорация МСП - Бизнес-навигатор, ЦРПП – территориальные консультационные центры) ИнтСоб (организации, обеспечивающие регистрацию интеллектуальной собственности и ее защиту в России и за рубежом) Суд (организации, обеспечивающие защиту прав и защиту от недобросовестной конкуренции – адрибтражный суд, ФАС И Т.П.) ГраждОбщ (объединения предпринимателей – Торгово-промышленная плата, Деловая Россия, Опора России и т.п., СМИ - средства массовой информации, социальные сети и т.п.) ИОГВ (исполнительные органы государственной и муниципальной власти, уполномоченные по защите прав предпринимателей)

3.3. Методика количественной оценки качества институциональной среды

На основе модели, описанной в п.3.1 нами предпринято исследование динамики качества институциональной среды инновационного предпринимательства на основе отслеживания динамики востребованности и достаточности элементов институциональной среды. В п.3.2 были выделены 5 опционов, для каждого из которых определено 5 основных связей.

Для количественной оценки нами сформирована математическая модель в формате электронной таблицы. Далее был проведен интернет-опрос основателей стартапов (получено 95 ответов), которых просили сделать оценку для 2020 года (до начала пандемии).

Так как количество рассматриваемых конкретным отвечающим связей ограничено особенностями опыта и мотивов, а также имеющейся информации, поэтому хотя возможных связей много, отбирались только реально востребованные. В общем случае отбираться должны те, которые были использованы не менее чем 1% экономических агентов. В нашем случае, так как количество исследуемых было невелико, отбирались только те связи, которые были указаны в ответах.

Если рассматриваемая проблема решалась на территории России, с использованием только законных способов, то связка для данного агента считалась и «де факто» и «де юре». Если же проблема не была решена, использовались не полностью законные способы или институты зарубежных стран, то ответ учитывался только «де факто». Если же опрашивающие выясняли, что существовал способ решения проблемы, однако отвечающие не знали об этом, то она учитывалась только как «де юрэ».

Для оценки 2010 года (начало реализации «Стратегии инновационного развития России до 2020 года») были проведены беседы с 10 предпринимателями, которые реализовывали инновационные проекты в то время. Они рассказывали о своем опыте, а также анализировали возможные действия в ситуациях, описанных участниками опроса 2020 года. Их ответы

фиксируются аналогичным образом.

Безусловно, используемый для целей данного исследования метод сбора нельзя считать репрезентативным. Сроки исследования крайне малы, количество опрашиваемых недостаточно, да и отвечающие - это в основном жители Санкт-Петербурга и Москвы, а также 3 гражданина России, реализующие свои проекты за рубежом. Для повышения качества исследования необходима организация длительных наблюдений с репрезентативно подобранным контингентом опрашиваемых.

Однако большинство опрашиваемых отметили существенное улучшение институциональной среды инновационного предпринимательства в России, что и подтвердили расчеты, с результатами которых большинство опрашиваемых в целом согласилось.

Для оценки качества отдельного института рассчитывалась матрица разрыва (на основе формулы 4), что позволило выявить как недостатки предложения, так и переизбытки. Пример части матрицы разрыва и оценки качества институтов для опциона «рынок», демонстрирующего качество помощи инновационным предпринимателям при выходе на рынок представлен в таблице 3.2. Из нее убраны все связки, которые не были использованы опрашиваемыми.

Поскольку неоптимальным является отклонение в любую сторону, то для оценки качества функционирования отдельного института КИ_i. Использовалось среднеквадратичное отклонение (формула 5). Далее на основе среднего арифметического (формула 6) вычислены значения каждого из 5 институциональных опционов КИО_k, которые составили вектора институциональных опционов для 2010 и 2020 года соответственно.

В таблице 3.3. представлены результаты этого расчета, а далее на рисунке 3.1 их графическое отображение.

Таблица 3.2. Пример матрицы разрыва для опциона «Рынок» в 2020 г.

j\i	ИОВВ	ТП	МА	ФАС	Экспорт
1	-1,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
3	0,00000	0,00000	0,29630	0,00000	0,00000
4	-0,52632	-0,52632	0,00000	0,00000	0,00000
5	0,00000	0,17901	0,17901	0,00000	0,00000
7	0,23232	0,23232	0,23232	0,00000	0,00000
10	0,00000	-0,28947	0,00000	-0,28947	0,00000
11	0,00000	0,00000	0,29630	0,29630	0,00000
12	-1,00000	-1,00000	0,00000	-1,00000	0,00000
13	0,00000	-0,28947	-0,28947	-0,28947	0,00000
14	-1,00000	0,00000	-1,00000	-1,00000	0,00000
15	0,09524	0,09524	0,09524	0,09524	0,00000
17	-1,00000	0,00000	0,00000	0,00000	-1,00000
18	0,00000	-1,00000	0,00000	0,00000	-1,00000
19	0,00000	0,00000	-0,64474	0,00000	-0,64474
21	0,00000	-0,05263	-0,05263	0,00000	-0,05263
22	0,29630	0,00000	0,29630	0,00000	0,29630
23	0,17901	0,17901	0,17901	0,00000	0,17901
31	-0,28947	-0,28947	-0,28947	-0,28947	-0,28947
КИ	51%	56%	68%	65%	63%

Таблица 3.3. Оценка качества опционов институциональной среды инновационного предпринимательства в России в 2010 и 2020 годах.

КИО1	Рынок	ИОГВ	ТП	МА	ФАС	Экспорт
2010	51%	46%	44%	56%	51%	56%
2020	61%	51%	56%	68%	65%	63%
прирост	10%	5%	13%	12%	14%	7%
КИО2	Финансирование	ИОГВ	ФНС	Банк	Венчур	Крауд
2010	44%	47%	49%	41%	36%	46%
2020	61%	59%	61%	55%	68%	63%
прирост	18%	12%	12%	14%	32%	17%
КИО3	Подготовка и организация производства	НИОКР	Оборуд	Территор	Сети	Ресурсы
2010	46%	58%	39%	40%	58%	38%
2020	62%	63%	56%	51%	59%	81%
прирост	16%	5%	18%	11%	1%	44%
КИО4	Взаимодействие с контрольно-надзорными органами	ФНС	КНД	ЛиС	Банк	Общество
2010	69%	64%	64%	71%	75%	68%
2020	75%	72%	73%	84%	81%	68%
прирост	7%	7%	8%	12%	6%	0%
КИО5	Информация и защита прав	ИАС	ИнтСоб	Суд	ГраждОбщ	ИОГВ
2010	36%	22%	40%	39%	33%	46%
2020	74%	65%	68%	69%	81%	86%
прирост	38%	43%	28%	30%	48%	40%

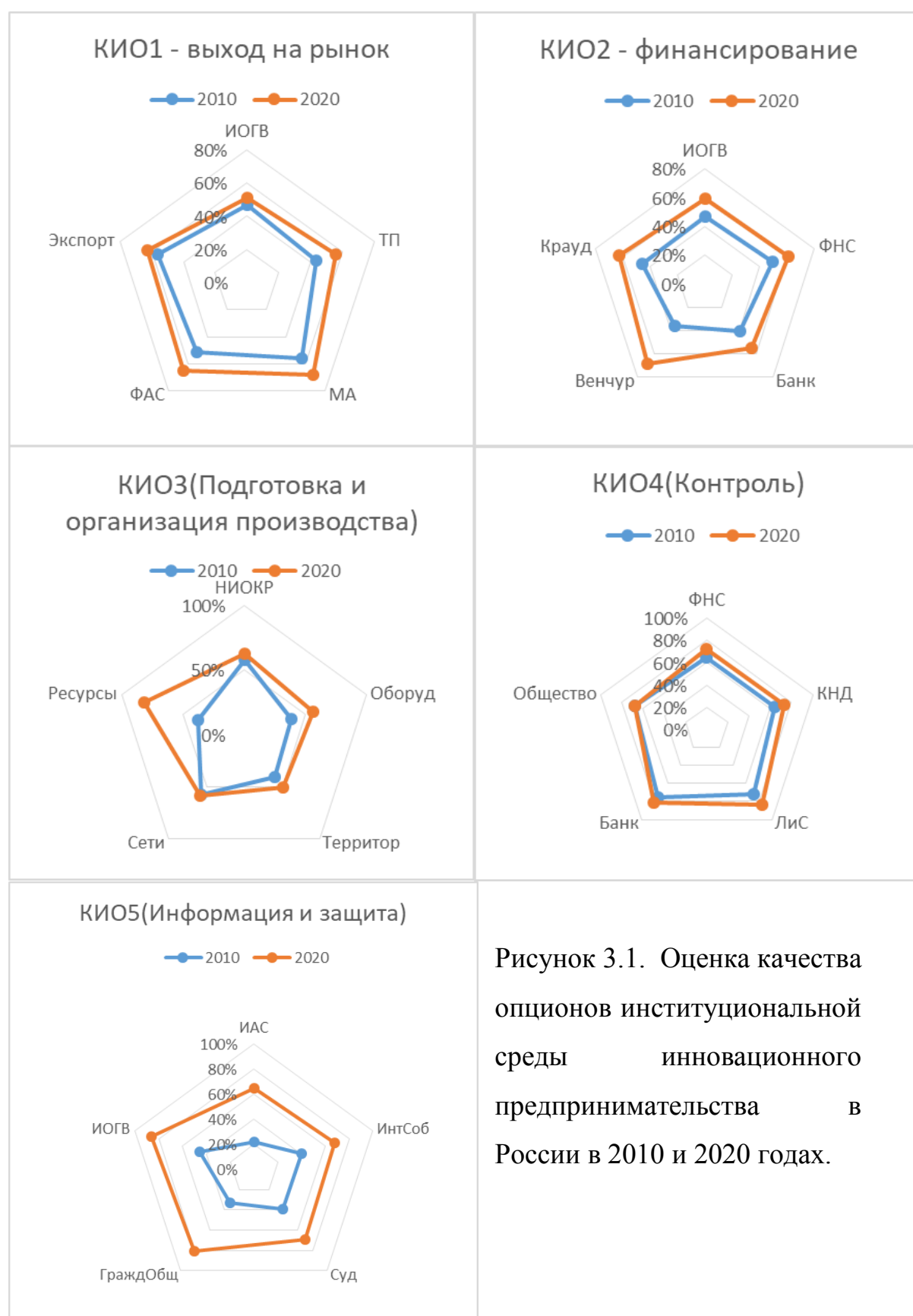


Рисунок 3.1. Оценка качества опционов институциональной среды инновационного предпринимательства в России в 2010 и 2020 годах.

Результатирующие оценки динамики вектора качества институциональной среды представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4. Оценка динамики вектора качества институциональной среды в России в 2010 и 2020 годах

Код	Проблема	2010	2020	Прирост
КИО1	Выход на рынок	51%	61%	10%
КИО2	Финансирование	44%	61%	18%
КИО3	Подготовка и организация производства	69%	62%	-7%
КИО4	Взаимодействие с контрольно-надзорными органами	69%	75%	7%
КИО5	Информация и защита прав	36%	74%	38%

Значения каждого опциона варьируются в пределах от 0 до 1, где 1 – «идеальное» соответствие поведения инновационных предпринимателей по поиску решений типовых проблем алгоритмам, предлагаемым им органами государственного управления и инфраструктурой поддержки. Можно отметить, что несмотря на то, что идеал в принципе недостижим, развитие национальной инновационной системы и информированность о механизмах поддержки явно проявились в оценках. Видны также и традиционные болевые точки: финансирование рискованных проектов, нестабильность экономической ситуации и барьеры выхода на международные рынки.

С учетом особенностей стартап-проектов, окупающихся только в случае быстрого масштабирования на «большой рынок», так как их решения просто дублируются крупными международными венчурными компаниями, которые быстро захватывают рынок и душат первопроходцев с меньшим потенциалом роста, эти проблемы губительно сказываются на российском инновационном предпринимательстве.

Как говорилось ранее, в силу ограниченности возможностей для сбора исходных данных, трудно говорить о репрезентативности результатов в настоящий момент, однако они совпадают с качественными оценками предварительных результатов реализации данной программы. Организация на основе этой модели регулярного обследования в разных регионах России, позволит не только оценить изменение качества институциональной среды, но

и выявить значимость и эффективность отдельных используемых институтов, причем не только формальных, но и неформальных.

Детальный анализ ответов также показывает существенную разницу в требованиях и оценках, которые дают «железные» и «it»-стартапы, т.е. инновации в материальном производстве (основные затраты – оборудование для разработки и затраты на организацию производства, необходимость территориальной привязки и логистики) и в сфере информационных технологий (основные затраты на персонал и продвижение, локация определяется по языковому принципу). На текущий момент система поддержки для интернет-стартапов оценивается пользователями существенно выше, а поддержку проектов в сфере материального производства, необходимо развивать, создавая специализированные отраслевые венчурные компании и технопарки. В дальнейшем при проведении опросов данные аудитории стоит разделять.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В первой главе исследования на основании изучения научных теорий генезиса категории «инновационное предпринимательство» обоснована необходимость разделения предпринимательских структур по степени инновационности. Изначальное понимание бизнес – деятельности как предпринимательской постепенно приводит к пониманию необходимости более четкого разграничения понятий, ранее часто использовавшихся как синонимы. С точки зрения уровня предпринимательского риска и уровня используемых инноваций предлагается разделять:

- «Бизнес» - осуществление предпринимательской деятельности по традиционным бизнес-моделям на традиционных рынках» с целью достижения прибыли;
- «Предпринимательство» - осуществление предпринимательской деятельности, связанное с изменением традиционных бизнес-процессов и модификацией традиционных товаров с целью обеспечения конкурентоспособности на традиционных рынках;
- «Инновационное предпринимательство» – коммерциализация технико-технологических нововведений, способствующая созданию принципиально новых технологий, новых товаров для новых рынков

Это связано с тем, что они имеют разный жизненный цикл товаров, разную систему управления. Каждая следующая ступень более рискованная и для ее развития требуются более сложные и разветвленные механизмы поддержки и финансирования. Если ранее в третьей группе в основном существовали временные проектные команды, занимающиеся коммерциализацией конкретной идеи, то теперь активно развиваются компании, для которых инновации являются специализацией: венчурные, инжиниринговые, внедренческие компании, профи-центры.

Во второй главе исследования выявлено, что развитие национальных инновационных систем запускает процесс институализации инновационного

предпринимательства. Доказано, что оно становится самостоятельным институтом, оказывая существенное влияние на социально-экономические отношения в обществе.

Далее систематизированы механизмы государственного регулирования, способствующие развитию и локализации инновационного предпринимательства

Институциональные условия для развития разных уровней предпринимательства формируются последовательно. В настоящий момент в России более-менее сложились условия для развития традиционного бизнеса, формируется система для поддержки предпринимательства, и только зарождаются условия для инновационной предпринимательской инициативы. Для повышения эффективности этой деятельности необходимо развивать механизмы поддержки инновационной активности. На схеме 4 представлен набор обязательных механизмов, без которых невозможно развитие инновационного предпринимательства, систематизированных по уровням управления и областям воздействия, а также представлены механизмы, используемые субъектами глобального уровня для привлечения российских инновационных предпринимателей, которые должны быть компенсированы более эффективными национальными механизмами. Их необходимо не только сформировать, но и согласовать, чтобы они не мешали функционировать друг другу.

В работе структурированы эндогенные и экзогенные факторы, влияющие на развитие инновационного предпринимательства в России

К типовым эндогенным проблемам можно отнести:

- Рынок: выход на рынок или создание нового рынка, достаточного по объему для обеспечения окупаемости стартовых затрат и высокой нормы рентабельности для финансирования дальнейших инноваций, недобросовестная конкуренция со стороны крупных конкурентов;

- Финансирование: трудности поиска нестандартных ресурсов и стартового капитала, так как проведение НИОКР, и организация производства

требуют существенных затрат и специального оборудования, причем эти инвестиции традиционно считаются высоко рискованными;

- Персонал: проблема привлечения квалифицированного персонала, готового работать в высокорискованных инновационных проектах;

- Ресурсы – проблема доступа к ресурсам и технологической инфраструктуре (транспортные системы, энергетические сети и т.п.), их стоимость

- Технологии и информация: проблема доступа к новым технологиям, высокотехнологичному оборудованию, базам знаний и аналитическим отчетам и т.п.

К экзогенным проблемам российского сегмента можно отнести:

- низкая платежеспособность и ограниченный объем российского рынка, сложности выхода на мировой рынок под российским брендом;

- ненадежность связей с контрагентами из-за низкой эффективности механизма защиты интересов предпринимателей при несоблюдении контрактов;

- серьезные проблемы поиска инвестиций в силу неразвитости венчурного инвестирования, нежелания банков кредитовать бизнес без залога, сложность привлечения иностранных инвестиций в силу социально-политической ситуации;

- более развитые технологии продвижения и финансовые возможности иностранных конкурентов, активно поддерживаемых их правительствами, блокируют выход на рынок российских компаний, не имеющих такой поддержки;

- ограниченная доступность высокотехнологичного оборудования для проверки технологических решений из-за недостаточной развитости услуг специализированных лабораторий и технопарков;

- высокие административные барьеры, которые являются одним из важнейших ограничений по мнению действующих бизнесменов России;

- неразвитость инфраструктуры поддержки, отсутствие информации о ее возможностях, связанные с коротким сроком ее существования и изменениями;
- несовершенство нормативно-правовой базы и низкое качество ее исполнения из-за высокого уровня коррупции, правового нигилизма, низкого качества обеспечения исполнения судебных решений;
- отсутствие значимых льгот для инновационно-ориентированного бизнеса в российском налоговом законодательстве;
- низкие когнитивные способности российского менеджмента в сочетании оппортунистическим поведением персонала и развитием теневой экономики и коррупции порождают высокие транзакционные издержки, существенно снижающие конкурентоспособность товарного предложения из-за высокой себестоимости.

В третьей главе были исследованы теории институционального анализа, позволившие определить, что в качестве критерия качества институциональной среды можно использовать оценку соответствия сформированных институтов потребностям пользователей, так как это снижает транзакционные издержки как создателей институтов (власти), так и пользователей (инновационных предпринимателей).

Используя теорию институциональных матриц, в основе которой лежит выделение институциональных опционов (как вариантов решения институциональных проблем) и экономико-математическую модель, созданную на их основе для оценки качества институциональных условий развития малого предпринимательства Подшиваловой М.В., в работе сформулированы принципы моделирования и предложена модификация данной модели, заключающаяся в структуризации опционов с учетом особенностей инновационного предпринимательства, а также изменении правил сбора исходной информации и расчета итоговых значений.

Для выбора опционов использованы типичные проблемы развития инновационного предпринимательства, выявленные и систематизированные в

главе 2. Их получилось 5. Для детализации проблем каждого типа и выбора институтов, которые могут быть использованы при их решении, анализировались параметры и методы оценки различных российских и международных рейтингов и индексов, которые характеризуют различные аспекты институциональной среды инновационного предпринимательства. В результате отбора для каждого опциона (группы проблем) были выбраны по 5 институтов, часть из которых представляла собой в реальности группу институтов, выполняющих схожие функции). В результате была сформирована электронная таблица, для количественной оценки качества институциональной среды с учетом сформированной структуры опционов и опросники для получения исходной информации.

Проведенный опрос, обработка его результатов позволили сделать оценку для 2020 года, а опрос экспертов, которые занимались реализацией стартап –проектов в 2010 году, позволил сформировать оценку для ситуации до начала реализации «Стратегии инновационного развития России до 2020 года». Несмотря на то, что официальные итоги ее реализации нам найти не удалось, а оценка статистических данных и ключевых параметров показала, что многие из них не были достигнуты, тем не менее можно отметить существенное улучшение качества институциональных условий ведения инновационной предпринимательской деятельности в России, что подтвердили и опрашиваемые. Однако средний уровень оценок колеблется в районе 60% от оптимума, что говорит о том, что работа в исследуемом направлении еще предстоит достаточно большая.

Область исследования и основные результаты, полученные в диссертационном исследовании, соответствуют Паспорту специальности 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства) п 8.7. Формирование и развитие системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности и п. 8.8. Государственное регулирование и поддержка предпринимательской деятельности.

Проведенный системный анализ проблем становления инновационного предпринимательства доказал, что требуется продолжение целенаправленной работы по формированию институциональных условий для развития инновационного предпринимательства. Для обеспечения эффективности этой работы предложена методика количественной оценки качества институциональной среды, позволяющая выявить диспропорции и недостатки при формировании отдельных ее составляющих, однако для ее использования требуется организация регулярного мониторинга в соответствии с разработанной моделью. Нет сомнений, что такая работа позволит повысить эффективность государственных программ, направленных на создание инновационно—ориентированной конкурентоспособной экономики в России, что обеспечит экономическую безопасность страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 08.12.2020) [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/.
2. Уголовный кодекс РФ от 13.06.1996 №63-ФЗ (ред. от 24.02.2021) [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/.
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 №195-ФЗ (ред. от 24.02.2021) [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/.
4. Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/.
5. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/.
6. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 24.02.2021) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/.
7. Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 № 223-ФЗ [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964/.
8. Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.1996 № 127-ФЗ [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11507/.

9. Федеральный закон от 29.07.2017 № 216-ФЗ (ред. от 26.07.2019) "Об инновационных научно-технологических центрах и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_221172/.
10. Федеральный закон от 31 июля 2020 г. № 258-ФЗ «Об экспериментальных правовых режимах в сфере цифровых инноваций в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: <https://rg.ru/2020/08/06/innovacii-dok.html>.
11. Федеральный закон от 09.02.2009 № 8-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления». Информационный портал Консультант Плюс [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.consultant.ru/documen>.
12. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/43027>.
13. Основные направления деятельности Правительства на период до 2024 года, утвержденные Правительством Российской Федерации 29 сентября 2018 г. № 8028п-П13 [Электронный ресурс]. – URL: <http://government.ru/news/34168/>.
14. Стратегия инновационного развития Российской Федерации, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р [Электронный ресурс]. – URL: <http://government.ru/docs/9282/>.
15. Постановление Правительства РФ от 24 июля 1998 г. N 832 «О Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998 - 2000 годы» [Электронный ресурс]. – URL: <https://base.garant.ru/179112/>.
16. Государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика», утверждена постановлением Правительства Российской

- Федерации от 15 апреля 2014 г. № 316 [Электронный ресурс]. – URL: https://www.economy.gov.ru/material/departments/d19/gosudarstvennaya_programma_ekonomicheskoe_razvitiye_i_innovacionnaya_ekonomika/.
17. Национальная программа «Цифровая экономика РФ», утверждена протоколом заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам от 4 июня 2019 г. № 7 [Электронный ресурс]. – URL: <http://government.ru/rugovclassifier/614/events/>.
 18. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 313 (ред. от 23.05.2019) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Информационное общество». Информационный портал Консультант Плюс [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.consultant.ru>.
 19. Развитие цифровой экономики в России: программа до 2035 года [Электронный ресурс]. - URL: <http://innclub.info/wp-content/uploads/2017/05/strategy.pdf>.
 20. Указ Президента РФ от 09.05.2017 № 203 «О стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы» [Электронный ресурс]. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216363/.
 21. Указ Президента РФ от 09.05.2017 № 203 «О стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы» [Электронный ресурс]. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216363/.
 22. Закон СССР от 19.1.1986 года «Об индивидуальной трудовой деятельности» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.libussr.ru/doc_ussr/usr_13627.htm.
 23. Закон СССР от 25.05.1988 №8998-XI «О кооперации в СССР» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1361/.
 24. Закон СССР от 04.06.1990 №1529-1 «О предприятиях в СССР»

- [Электронный ресурс]. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/9023910>.
25. Закон РСФСР от 25.12.1990 №445-1 «О предприятиях и предпринимательской деятельности» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_40/.
 26. AliExpress послужит на почте. Площадка откроет пункты выдачи заказов в сети почтового оператора // Коммерсантъ [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4712025>.
 27. Blagikh I., Gromov I. Improvement of information technologies in public services as a driver of digital economy development in Russia // Oikonomos: Journal of Social Market Economy. 2018. – С. 69–79.
 28. Brooking A. Corporate Memory: Strategies for Knowledge Management. London; New-York: International Thomson Business Press, 1999. – 182 p.
 29. Davis L., North D. Institutional Change and American Economic Growth. Cambridge, 1971. – 283 p.
 30. Doing Business 2020 [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.doingbusiness.org>.
 31. Edvinsson L. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. New York: Harper Business, 1997, pp. 224.
 32. Global Innovation Index 2020. Cornell. SC Johnson College of Business [Электронный ресурс]. – URL: <https://nonews.co/wp-content/uploads/2020/10/gii2020.pdf>.
 33. Jochimsen R. Theorie der Infrastruktur. Grundlagen der marktwirtschaftlichen Entwicklung. 1996. – 180 p.
 34. Hayek F.A. The Road to Serfdom. – London & New York: Routledge Classics, 2001. – 256 p.
 35. Jane Smiley. The Man Who Invented the Computer. - Knopf Doubleday Publishing Group, 2010. – 304 p.
 36. Janet Abbate. Inventing the Internet. – Massachusetts Institute of Technology, 1999. – 263 p.

37. Konrad Zuse / MacTutor History of Mathematics Archive. School of Mathematics and Statistics University of St Andrews, Scotland [Электронный ресурс]. – URL: <https://mathshistory.st-andrews.ac.uk/Biographies/Zuse/>.
38. Mensh G. Stalemate in technology: innovation overcome the depression. Cambridge: Mass, 1979. - 208 p.
39. National Innovation Systems. OECD. 1997 [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.oecd.org/science/inno/2101733.pdf>.
40. Oslo Manual 2018. Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation. The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities. 4th Edition. OECD, European Union. 2018 [Электронный ресурс]. – URL: https://icct.by/Docs/news/2018/10/2018-10-26_01/Oslo_Manual_2018_4th_Edition_EN.pdf.
41. Schumpeter Joseph A. Business cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. New York Toronto London : McGraw-Hill Book Company, 1939. - 461 p.
42. Statistical Abstract of the United States. 1980. U.S. Department of Commerce / Bureau of the Census. – Washington D.C., 1980. - 835 p.
43. Vetrenko P.P., Mordovets V.A., Yaluner E.V. Development of intellectual capital in the Russian economy to ensure the economic security of a corporation under competition. European Research Studies Journal. 2017. T. 20. № 4. С. 604-61.
44. Yaluner E.V., Chesnova O.A., Ivanov S.A., Mikheeva D.G., Kalugina Y.A. Entrepreneurship development: technology, structure, innovations. International Journal of Recent Technology and Engineering. 2019. T. 8. № 2. С. 6020-6025.
45. Абузярова М.И. Инновационный фактор развития социально-экономической системы (на материалах Самарской области РФ): автореф. дис. ... канд. экон. наук / Абузярова Мария Ивановна. – СПб.: Редакционно-издательский центр ГУАП, 2010. – 26 с.

46. Агадуллин, Н.Ф. Национальная экономическая безопасность как категория экономической теории: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Н.Ф. Агадуллин // Уфа, 2007. – 22 с.
47. Агаева, Л.К., Лубяницкий, В.В. Институциональная среда как фактор обеспечения экономической безопасности [Текст] // Л.К. Агаева, В.В. Лубяницкий // Вестник Самарского государственного университета. - 2015. - № 2 (124). - С. 90–94.
48. Актуальные вопросы привлечения к административной ответственности за нарушение и изменение условий контрактов / УФАС по УР [Электронный ресурс]. – URL: https://udmurtia.fas.gov.ru/sites/default/files/news/2019/11/05/aktualnye_vo_prosy_privlecheniya_k_administrativnoy_otvetstvennosti_za_narushenie_i_izmenenie_usloviy_kontraktov.pdf.
49. Аньшин В.М. Инновации и рынок: стратегия, управление, эффективность. М.: ВНТИцентр, 1992. – 75 с.
50. Аньшин В.М. Инновационная стратегия фирмы. М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 1995. – 45 с.
51. Балашова, Е.М. Оценка эффективности электронного правительства [Текст] / Е.М. Балашова // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2011. - №2 . – С. 205-220.
52. Безуглая, Н.С., Костюкевич, В.Г. Цифровизация экономики региона как основа перехода на инновационный путь развития / Н.С.Безуглая, В.Г.Костюкевич // Естественно-гуманитарные исследования. 2018. № 22 (4). - С. 21-27.
53. Белкина Т.Д. Инфраструктура и ее программирование в развитых капиталистических странах // Проблемы функционирования и развития инфраструктуры народного хозяйства. – М.: ВНИИСИ, 1979 г. – С.17-23.

54. Бизнес в России: взгляд изнутри. Аналитический обзор ВЦИОМ [Электронный ресурс]. – URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/biznes-v-rossii-vzglyad-iznutri>.
55. Биликтоевич Аюрзанайн Аюр. Формирование институциональной среды [Статья] // Экономические науки, 11 (132), 2015. - С. 7-9.
56. Благих, И.А. Методологические проблемы развития государ-ственных услуг в цифровой экономике [Текст] / И.А.Благих, А.Э.Ващук, И.А.Громов, В.О.Титов // Проблемы современной экономики. 2018. № 3 (67). - С. 232-237.
57. Блауг М. Сто великих экономистов после Кейнса. – СПб.: Экономическая школа, 2005. – 321 с.
58. Блинова Е.Ю. Разработка механизмов управления инновациями (на примере фармацевтической отрасли): автореф. дис. ... канд. экон. наук / Блинова Елена Юрьевна. – СПб.: Редакционно-издательский центр ГУАП, 2009. – 26 с.
59. Большая советская энциклопедия. Том 1-30. 3-е изд. / Глав. ред. А.М. Прохоров. – М.: Сов. энциклопедия, 1969-1978.
60. Бухт Р., Хикс Р. Определение, концепция и измерение цифровой экономики // Вестник международных организаций. Т. 13. №2 (2018) [Электронный ресурс]. – URL: <https://iorj.hse.ru/data/2018/08/30/1154589879/Бухт%20Хикс%20Определение%20Концепция%20и%20измерение%20цифровой%20экономики.pdf>.
61. Валента Ф. К новому синтезу воспроизводственного процесса и хозяйственного механизма в экономической теории [Реферат]. – М.: ИНИОН, 1986. – 11 с.
62. Васильев, В.Н. Цифровая экономика, концепция и реальность [Текст]/ В.Н. Васильев // Инновационные кластеры в цифровой экономике: теория и практика: труды научно-практической конференции с международным участием 17–22 мая 2017 года. – СПб.: Изд-во

ФГАОУВО «СПб ПУ им. Петра Великого». - С. 147-151.

63. Взаимодействие государства и бизнеса: учебное пособие / Л. А. Добрынин, Марковская Е. И., Медведь А. А., Привалов Н. Г., Рагимова Н. С., Троицкая И. В. –СПб: Издательство СПбГЭУ, 2014. – 192 с.
64. Водачек Л., Водачкова О. Стратегия управления инновациями на предприятии [Текст] : сокр пер. со словац. / Авт. предисл. В.С. Рапопорт. - М. : Экономика, 1989. - 166 с.
65. Волков О.И., Девяткин О.В. Экономика предприятия (фирмы) : Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 601 с.
66. Вся статистика интернета и соцсетей на 2021 год – цифры и тренды в мире и в России [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.web-canape.ru/business/vsya-statistika-interneta-i-socsetej-na-2021-god-cifry-i-trendy-v-mire-i-v-rossii/>.
67. Гареев Т.Ф. Формирование комплексной оценки инноваций на основе нечетко-интервальных описаний.: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Гареев Тимур Фанилович. – Казань, 2009. – 20 с.
68. Гашко Д.В., Левитина И.Ю. Социальное благополучие предпринимателя как фактор развития благополучия страны / Левитина И.Ю., Гашко Д.В.// Актуальные проблемы бизнес-образования. Сборник статей по материалам XVIII Международной научно-практической конференции. Минск. 25-26 апреля 2019 г. – С. 127-129.
69. Гашко Д.В. Предпринимательство и инновации в контексте исторического развития // Общественные науки, №2/2011. - С. 244 – 251.
70. Гашко Д.В. Финансирование исследований и разработок в России: два аспекта проблемы // Наука и экономика, 2011, №2(6). - С. 20 – 22.
71. Главатских О.Б. Инфраструктурное обеспечение инновационного предпринимательства в экономике. -М.: Изд-во МГОУ, 2016. - 418 с.
72. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1998. – 132 с.

73. Государство и бизнес в системе правовых координат: Монография / А.В. Габов, В.Н. Литовкин, О.В. Гутников и др.; отв. ред. А.В. Габов. — М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации: ИНФРА-М, 2014. — 320 с.
74. Горлов, К.Н., Ильичева, М.В. Цифровизация как основа устойчивого развития региона: социально-политический и экономический аспекты [Текст] / К.Н. Горлов, М.В. Ильичева // Известия Тульского государственного университета. Тула: ТулГУ, 2018. - №4. - С. 42.
75. Громов, И.А. Влияние цифровых технологий на сферу государственных и бизнес-услуг в России [Текст] / И.А.Громов // Проблемы современной экономики. 2018. № 3 (67). - С. 43-47.
76. Деятельность институтов развития / Министерство экономического развития [Электронный ресурс]. — URL: <http://old.economy.gov.ru/minec/activity/sections/instdev/institute/>.
77. Дорофеев В.Д. Инновационный менеджмент [Текст] : учеб. пособие / В.Д. Дорофеев, А.Н. Шмелева. — Ростов н/Д: Феникс, 2009. — 442 с.: ил. — (Высшее образование).
78. Друкер, Питер Ф. Посткапиталистическое общество. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. /Под ред. В. Л. Иноземцева. - М., 1999. - 326 с.
79. Думная Н.Н. Информационная экономика: усиление экономических рисков // Экономика и управление, 2013. — № 4. — С.14.
80. Зорин А.С., Зорина Н.А. О проблемах отраслевого развития на принципах предпринимательской культуры (пример хлебопекарной промышленности г. Санкт-Петербурга) / Сборник научных трудов I международной научно-практической конференции «Стратегии развития предпринимательства в современных условиях». 26-27 января 2017 года. — СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. — 322 с. - С. 33 – 35.
81. Ибрагимова Э.Ш. Инфраструктура как элемент комплексного развития региона (понятийный аппарат) // Экономика и управление. — 2007 г. -

№2. – С. 93.

82. Инвестиционный климат регионов [Электронный ресурс]. – URL: https://raexpert.ru/rankings/#r_1108.
83. Индекс восприятия коррупции [Электронный ресурс]. - URL: <https://transparency.org.ru/research/indeks-vospriyatiya-korrupsii/>.
84. Индекс ОПОРЫ RSBI [Электронный ресурс]. – URL: <https://opora.ru/projects/indeks-opory-rsbi/>.
85. Индекс развития малого и среднего предпринимательства в регионах России. Информационно-аналитический доклад национального института системных проблем предпринимательства [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.nisse.ru/work/projects/monitorings/raiting>.
86. Индекс развития электронного правительства (E-Government Development Index, EGDI) [Электронный ресурс]. - URL: <https://digital.gov.ru/ru/activity/statistic/rating/index-razvitiya-elektronnogo-pravitelstva>.
87. Индикаторы инновационной деятельности: 2007 : стат. сборник. – М.: ГУ-ВШЭ, 2007. – 400 с.
88. Индикаторы инновационной деятельности: 2009 : стат. сборник. – М.: ГУ-ВШЭ, 2009. – 488 с.
89. Индикаторы науки: 2007. Статистический сборник. – М.: ГУ-ВШЭ, 2007. – 344 с.
90. Инновационная экономика: стратегия и инструменты формирования : учеб. пособие / О.И. Донцова, С.А. Логвинов. - М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2019. - 208 с. - (Магистратура).
91. Инновационный менеджмент [Текст] : Справочное пособие / Ред. П.Н. Завлин, Ред. А.К. Казанцев, Ред. Л.Э. Миндели. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЦИСН, 1998. – 568 с.
92. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития [Текст] : Учеб. пособие / Под ред.

- В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. – 2-е изд., перераб., доп. – М.: Дело, 2006. – 584 с.
93. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: Учебник / Коллектив авторов / Под ред. А.А.Аузана. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 447 с.
94. Институциональный анализ и экономика России / Ю.В. Крылова и др.; под ред. В.Т. Рязанова. – М.: Экономика, 2012. – 494 с.
95. Информационный бюллетень Евростата «R&D expenditure in the EU increased slightly to 2.07% of GDP in 2017» [Электронный ресурс]. – URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/9483597/9-10012019-AP-EN.pdf/856ce1d3-b8a8-4fa6-bf00-a8ded6dd1cc1>.
96. Иншаков О.В., Русскова Е.Г. Инфраструктура рыночного хозяйства: системность исследования // Вестник СПбГУ. Сер.5. 2005. Вып. 2. – С. 19-27.
97. Исследование GfK: Проникновение Интернета в России [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.gfk.com/ru/press/issledovanie-gfk-proniknovenie-interneta-v-rossii>.
98. Как заниматься бизнесом в России. Исследование Аналитического центра Юрия Левады [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.levada.ru/cp/wp-content/uploads/2020/03/Otchet-Kak-Delat-Biznes-2020-1.pdf>.
99. Как изменился рынок курьерской доставки за год [Электронный ресурс]. – URL: <https://vc.ru/offline/173906-kak-izmenilsya-rynok-kurerskoy-dostavki-za-god>.
100. Калинин А.В. Анализ развития и состояние малого и среднего бизнеса в мире // Экономика, предпринимательство и право, 2011. – № 4. – С. 3-12.
101. Кастельс М. Власть коммуникации : учеб. пособие / М. Кастельс ; пер. с англ. Н. М. Тылевич ; под науч. ред. А. И. Черных ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики» - М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2016. – 564 с.

102. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: Пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. - М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – 608 с.
103. Квинтас П., Месси Д., Уилд Д. Линейная модель инноваций: за и против. Трансфер технологий и эффективная реализация инноваций / Общ. ред. и состав. Н.М. Фонштейн, М.: АНХ, 1999. – 141 с.
104. Кирдина, С.Г. Теория институциональных матриц: в поисках новой парадигмы / С.Г. Кирдина // Журнал социологии и социальной антропологии, 2001. – № 1. – С. 101–115.
105. Клейнер Б.Г. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004. – 238 с.
106. Конкуренция в цифровую эпоху: стратегические вызовы для Российской Федерации. Доклад о развитии цифровой экономики в России. – Международный банк реконструкции и развития/Всемирный банк, 2018 [Электронный ресурс]. – URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/30584/AUS000158-RU.pdf?sequence=4>.
107. Корнаи Я. Дефицит. – М.: Наука, 1990. – 607 с.
108. Крутик А.Б. Антикризисный менеджмент [Текст] : Превентивные методы управления / А. Б.Крутик, А. И.Муравьев. - СПб. : Питер, 2001. - 430 с. - (Теория и практика менеджмента).
109. Кунин В.А., Александрова Е.А. Анализ зарубежного опыта поддержки малого предпринимательства // Российское предпринимательство, 2011. – № 1-2 (176). – С. 36-43.
110. Лапин Н.И. Актуальные проблемы исследования нововведения // Социальные факторы нововведений в организационных системах [Сб. ст.]. - М.: ВНИИСИ, 1980. – С. 5 – 21.
111. Лапин Н.И. Нововведения в организациях [Текст] (Препринт ВНИИ систем. исслед.). – М.: ВНИИСИ, 1984. – 60 с.
112. Лапин Н.И. Системно-деятельностная концепция исследований

- нововведений // Диалектика и системный анализ [Сб. ст.]. - М.: Наука, 1986. – С. 273 – 284.
113. Лапин Н.И., Пригожин А.И. Факторы, способствующие и препятствующие эффективному осуществлению нововведений в организациях (программа описания отдельных случаев нововведений) // Социальные факторы нововведений в организационных системах [Сб. ст.]. - М.: ВНИИСИ, 1980. – С. 58 - 62;
114. Лебедев С.А. Философия науки: краткая энциклопедия (основные направления, концепции, категории). Научное издание / С.А. Лебедев. – М.: Академический Проект, 2008. – 692 с.
115. Левитина И.Ю. Системный подход к моделированию процессов управления развитием экономического потенциала бизнеса/ Перспективы науки (Science prospects). № 12 (87), 2016. - С. 80-84.
116. Лейбин, В.М. Концептуальные основы понятийного аппарата и принципов организации электронного правительства [Электронный ресурс] / В.М.Лейбин / /Восточно-Европейский научный вестник. 2016. № 2 (6). - С. 44-46.
117. Логистические стратегии товародвижения. Межвузовский научный сборник. - Саратов, 1997. – С. 86-90.
118. Лукичева Л. И. . Управление интеллектуальным капиталом. Москва: Омега-Л, 2008. - 552 с.
119. Маевский В.И. Введение в эволюционную экономику. М.: Япония сегодня, 1997. – 106 с.
120. Макаров, И.Н., Ходякова, О.Э. Экономическая безопасность: теория, методология и основные аспекты в функционировании хозяйствующего субъекта, региона, страны [Электронный ресурс]. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/ekono>.
121. Маклюэн М. Галактика Гутенберга. Становление человека печатающего. – М.: Академический проект, Фонд «Мир», 2005. – 496 с.

122. Маклюэн М. Понимание Медиа: внешние расширения человека / перевод с английского В. Г. Николаева. — М.: Гиперборея; Кучково поле, 2007. — 464 с.
123. Малое и среднее предпринимательство: учет, внут- ренний контроль, анализ и налогообложение : монография / кол. авторов ; под общ. ред. Н.А. Каморджановой. — Москва : РУСАЙНС, 2020. — 266 с.
124. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл; [предисл. Дж. М. Кейнс; пер. с англ. В.И. Бомкина, Р.И. Столпера] – М.: Эксмо, 2007. – 832 с.
125. Маршан П., Самсон И. Метрополисы и экономическое развитие России // Вопросы экономики Москва, 2004. №1. - С. 4-18.
126. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент [Текст] : учебник / В. Г. Медынский. - Москва : Инфра-М, 2005. - 293 с.
127. Методика расчета показателя «Уровень инновационной активности организаций»; утв. Приказом Росстата от 27 декабря 2019 №818 [Электронный ресурс]. — URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/pr818.pdf>.
128. Мизес, Людвиг фон. Индивид, рынок и правовое государство, изд. 2-е // Сост. Дарио Антисери, Массимо Балдини, Светлана Мальцева. – СПб.: Издательство «Пневма», 2006. – 196 с.
129. Миронова Д.Ю., Инновационное предпринимательство и трансфер технологий / Д.Ю. Миронова, О.А. Евсеева, Ю.А. Алексеева – СПб: Университет ИТМО, 2015. – 93 с. – С. 5-6.
130. Мюллер В.К. Полный англо-русский и русско-английский словарь. 300000 слов и выражений / В.К. Мюллер. – М.: Эксмо, 2013. – 1328 с.
131. На две строчки ближе к будущему. Россия продвинулась в рейтинге цифровой конкурентоспособности // Коммерсантъ [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4104702>.
132. Назаров П.И. Моделирование влияния институциональной среды на основные макроэкономические показатели. Автореферат диссертации

на соискание ученой степени к.э.н. по спец. 08.00.13- М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2016. - 26 с.

133. Назаров, П.А. Учет институциональных показателей в прогнозировании макроэкономических переменных / П.А.Назаров // Инновации и инвестиции, 2014. - №3. - С. 83-87.
134. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 2003. – 360 с.
135. Наука. Технологии. Инновации: 2021 : Краткий статистический сборник. – М.: НИУ ВШЭ, 2021. – 92 с.
136. Национальные инновационные системы в России и ЕС. - М.: ЦИПРАН РАН, 2006. – 280 с.
137. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации. Агентство стратегических инициатив [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.asi.ru/regions/rating/>
138. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Финстатинформ, 2000. – 472 с.
139. Нестеров А.К. Институциональные матрицы // Энциклопедия Нестеровых [Электронный ресурс]. - URL: <http://odiplom.ru/lab/institucionalnye-matricy.html>.
140. Никитенко И.В. Совершенствование институциональных форм обеспечения инновационного развития России в современных условиях. Управление экономическими системами // Электронный научный журнал. – 2013. – № 7.
141. Никитина, М.Г. Теоретико-методологические основы концепции экономической безопасности региона / М.Г. Никитина, А.О. Рудницкий, А.С. Деренуца // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление. Том 24 (63). 2011 г. №2. – С. 140-148.
142. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 240 с.

143. Норт, Д. Понимание процесса экономических изменений / Д. Норт. – М.: Изд. дом гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. – 256 с.
144. Обзоры ООН по Электронному правительству [Электронный ресурс]. – URL: <https://publicadministration.un.org/ru/Research/UN-e-Government-Surveys>.
145. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 416 с.
146. Основы инновационного менеджмента: учеб. пособие/ под ред. проф. В.В. Коссова. – М.: Магистр, 2009. – 429 с.
147. Основы предпринимательской деятельности : учебное пособие / Д.В. Гашко, Е.В. Ялунер. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2017. – 302 с.
148. Отношение к предпринимательству и предпринимателям. Результаты опроса общественного мнения. ФОМ [Электронный ресурс]. – URL: <https://fom.ru/Ekonomika/12735>.
149. Отчет о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Анализ формирования показателя для оценки достижения национальной цели по ускорению технологического развития Российской Федерации, установленной в Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Счетная палата Российской Федерации, 2020 [Электронный ресурс]. – URL: <https://ach.gov.ru/upload/iblock/84a/84a3c7f43e5bc65d347a40b37ee91fc5.pdf>.
150. Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» [Электронный ресурс]. – URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/7bb70b5d19ea26a9729839377e6ac38e/Passport_NP_MSP.pdf.

151. Перспективные направления развития малого и среднего бизнеса в цифровой экономике России. Выпуск II // под ред. Е.В. Ялунер, М.И. Лубочкиной. - Санкт-Петербург: Изд-во СПбГЭУ, 2019. – 154 с.
152. Петросян Д.С. Гуманистическая экономика и управление: новая парадигма хозяйствования и экономическая политика в России. М.: Прометей, 2001. – 287 с.
153. Петросян Д.С. Управление национальной экономикой России: проблемы теории и практики. М.: Изд-во ВГНА, 2005. – 140 с.
154. Пигу А. Экономическая теория благосостояния, т. I. Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1985 – 30 л. (Экономическая мысль Запада).
155. Подшивалова М.В. Экономико-математическая модель институционального опциона как новый подход к оценке качества институтов // Вестник ЮУрГУ. Серия Экономика и менеджмент» 2019. Т.13. №2. - С. 63-69.
156. Подшивалова, М.В. Современное состояние и тенденции развития институциональной среды России / М.В. Подшивалова // Вестник УрФУ: серия «Экономика и управление». – Екатеринбург. – 2014. – № 1. - С. 17–26.
157. Попов Е.В., Семячков К.А. Проблемы экономической безопасности цифрового общества в условиях глобализации. [Текст] /Е. Попов, К. Семячков // Экономика региона. – 2018.- – Т.14, вып. 4. – С. 1088-1001.
158. Попов, Е., Семячков, К. Анализ трендов развития цифровой экономики [Текст] /Е. Попов, К. Семячков // Проблемы теории и практики управления. — 2017. — № 10. — С. 82–91.
159. Портал госпрограмм РФ [Электронный ресурс]. – URL: <https://programs.gov.ru>.
160. Почта России - новый шелковый путь // Газета.Ру [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.gazeta.ru/social/2020/03/13/13002949.shtml>.
161. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия : (Социал. пробл. инноватики) / А.И. Пригожин. – М.: Политиздат, 1989. – 270 с.

162. Пригожин А.И. Проблемы исследований нововведений в организациях // Социальные факторы нововведений в организационных системах [Сб. ст.]. - М.: ВНИИСИ, 1980. – С. 25 – 32.
163. Программы инновационного развития / Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: https://www.economy.gov.ru/material/departments/d01/razvitie_sistemy_go_sudarstvennoy_podderzhki_innovaciy_v_subektah/programmy_innovacionnogo_razvitiya/
164. Развитие онлайн-торговли в России. По данным Яндекс.Маркета и компании GFK [Электронный ресурс]. – URL: <https://yandex.ru/company/researches/2019/market-gfk>.
165. Райзберг Б.А. Государственное управление экономическими и социальными процессами: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 384 с.
166. Рейтинг инновационных экономик – 2020: на первое место вышла Германия / TheWorldOnly.Org [Электронный ресурс]. – URL: <https://theworldonly.org/rejting-innovatsionnyh-ekonomik-2020/>.
167. Реформа контрольной и надзорной деятельности [Электронный ресурс]. – URL: https://raexpert.ru/rankings/#r_1108.
168. Рейтинг стран по качеству государственного управления [Электронный ресурс]. - URL: <https://gtmarket.ru/ratings/governance-matters/governance-matters-info>.
169. Российский статистический ежегодник. 2010: Стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – 813 с.
170. Российский статистический ежегодник. 2019 : Статист. сб. / Росстат. – М., 2019. – 708 с.
171. Российский статистический ежегодник «Информационное общество в Российской Федерации». 2018 год. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. - URL http://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/info-ob2018.pdf.

172. Россияне о предпринимателях. Результаты опроса общественного мнения. Левада-центр [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.levada.ru/2013/06/10/rossiyane-o-predprinimatel'nyah/>
173. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Третье издание. Совместная публикация ОЭСР и Евростата. Перевод на русский язык. Государственное учреждение «Центр исследований и статистики науки» (ЦИСН), 2010 [Электронный ресурс]. – URL: https://mgimo.ru/upload/docs_6/ruk.oslo.pdf.
174. Русинов Ф.М., Берлин Л.Л. Моделирование социально-экономических систем. М.: РЭА, 1984. – 50 с.
175. Саати Т.Л. Принятие решений при зависимостях и обратных связях: Аналитические сети. Изд. 2-е. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ». – 2009. – 360 с.
176. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли [Текст] : Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. статья акад. А. М. Румянцева [и др.]. - Москва : Прогресс, 1968. - 600 с.
177. Система государственного контроля за деятельностью малых предприятий (обзор на основе КоАП РФ) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/popular/koap/>.
178. Складар М.А., Кудрявцева К.В. Цифровизация: основные направления, преимущества и риски // Экономическое возрождение России. 2019, №3 (61). - С. 103 – 114.
179. Словарь иностранных слов / под ред. И.В. Лёхина и проф. Ф.Н. Петрова. – М.: Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1949. – 805 с.
180. Словарь иностранных слов. – 18-е изд., стер. – М.: Рус. яз., 1989. – 624 с.
181. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
182. Солнцев О.Г., Хромов М.Ю., Волков Р.Г. Институты развития: анализ и оценка мирового опыта / Макроэкономические исследования

- [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/instituty-razvitiya-analiz-i-otsenka-mirovogo-opyta/viewer>.
183. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций). – Киев: Феникс, 2006. – 560 с.
184. Сото, де Э. Загадка капитала [Электронный ресурс]. - URL: <http://baguzin.ru/wp/ernando-de-soto-zagadka-kapitala>.
185. Статистика Инноваций (Методология к рубрике «Инновации») [Электронный ресурс]. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14477>.
186. Степаненко Д.М. Классификация инноваций и ее стандартизация // Инновации. 2004. №7.
187. Сухарев О.С. Основные понятия институциональной и эволюционной экономики : крат. курс лекций / О. С. Сухарев ; Рос. акад. наук, Ин-т экономики, Россия, Центр эволюц. экономики. - М.; Брянск : изд-во Брян. гос. ун-та им. акад. И. Г. Петровского, 2004 (Клинцовская гор. тип.). - 127 с.
188. Тенденции развития предпринимательства в России на основе Национальных отчетов «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2013 (2008, 2009,...2012) (Global Entrepreneurship Monitor [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gsom.spbu.ru/images/cms/data/faculty/gem_2013_final20_all.pdf.
189. Терентьев В.Г. Особенности развития инфраструктуры в разных режимах общественного производства // Проблемы функционирования и развития инфраструктуры народного хозяйства. Труды семинара. – М.: ВНИИСИ, 1979. – С. 5-11.
190. Управление инновационными проектами [Текст] : Учеб. пособие / Под ред. проф. В.Л. Попова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 336 с.

191. Уэрта де Сото Хесус. Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция / Хесус Уэрта де Сото. – М., Челябинск: ИРИСЭН, Социум, 2008. – 488 с.
192. Фаткин Л. В. Социальное управление и экономическая психология. М.: МИНХ, 1985. Деп. в ИНИОН. № 21763.
193. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент [Текст]: Учебник для вузов. - М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез»», 1998. – 600 с.
194. Хватова, Татьяна Юрьевна Методология формирования адаптивной национальной инновационной системы во взаимодействии с институциональной средой : дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 - Экономика и упр. нар. хоз-вом (упр. инновациями / Хватова Татьяна Юрьевна ; [В Интернете]. - С.-Петерб. гос. политехн. ун-т Санкт-Петербург, 2012 318 с. : ил., табл. Библиогр. - С. 280-297.
195. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории; [пер. с англ. М. Я. Каждан; науч. ред. пер. В. И. Маевский]. Москва: Академия народного хозяйства при Правительстве РФ: Дело, 2003. – 464 с.
196. Хоменко Е.Б. Инфраструктура предпринимательства: теория и методология исследования: монография. – Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 2013. – 432 с.
197. Хучек М. Инновации на предприятиях и их внедрение. [Перевод] – М.: Луч, 1992. – 148 с.
198. Хучек М. Социально-экономическое содержание инновации на предприятии // Вестник Московского университета. 1995. №1. - С. 62 – 71.
199. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер. – М.: Эксмо, 2008. – 864 с.
200. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Р.М. Нуреев [и др.] ; под ред. Р.М. Нуреева; Серия “Научные доклады”. Вып. 124. Москва, 2001. – 804 с.

201. Эрроу К. Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. – 1995. - №5. – С. 98-107.
202. Юрьева Т.В. Проектный подход как инструмент реализации стратегических целей // Экономические науки, 2014, 11 (120), С. 7 – 10.
203. Яковец Ю.В. Ускорение научно-технического прогресса. Теория и экономический механизм. – М.: Экономика, 1988. – 335 с.
204. Ялунер Е.В. Вопросы поиска новых форм подготовки предпринимателей в условиях трансформации бизнес-среды / Актуальные проблемы бизнес-образования. Сборник статей по материалам XVIII Международной научно-практической конференции. Минск. 25-26 апреля 2019. – Минск: Изд-во Института бизнеса БГУ, 2019. – С. 274-277.
205. Ялунер Е.В., Абрамов Г.А. Совершенствование институциональных механизмов накопления интеллектуального капитала как фактор развития и защиты малых инновационных предприятий / Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. 2020. № 1 (60). - С. 50-56.
206. Ялунер Е.В., Гашко Д.В. Вопросы эффективности государственных программ в развитии социально-экономической среды предпринимательства / Наука и бизнес: пути развития. 2019. № 10 (100). - С. 157-159.