

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСУРСНОЙ ЭКОНОМИКЕ*

РУЦКИЙ ВЛАДИСЛАВ НИКОЛАЕВИЧ,

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

ПЫЖЕВ ИГОРЬ СЕРГЕЕВИЧ,

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

В статье обосновывается необходимость перехода к мобилизационной модели «тройной спирали» (стратегическое партнерство науки и образования, бизнеса и власти, населения). Инновации как продукт предпринимательства пронизывают систему отношений сверху донизу – от более рациональных способов ведения домашнего хозяйства и до проектных механизмов государственного регулирования экономики. Вместе с тем на теоретическом уровне остается малоизученной связь инноваций как функции предпринимательства и предпринимательства как социального феномена в системе институциональных отношений «бизнес-власть-общество». Современная российская экономика носит черты «анклавной двойственной экономики» с изолированным экспортно-ориентированным сырьевым сектором. Инновационные предприниматели не становятся акторами изменений из-за слабой защищенности прав собственности, манипулируемого государства, слабых санкций за рентоискательство. С трудом происходит переход от инновационной системы «технологического толчка» (фундаментальные знания по заказу государства) к инновационной системе «рыночной тяги» (инновации по заказу бизнеса) в рамках Y-матрицы конкурентной институциональной среды. Более целесообразен переход к мобилизационной модели «тройной спирали» (стратегическое партнерство науки и образования, бизнеса и власти, населения) в соответствии с X-матрицей кооперативной институциональной среды редистрибуции. Это позволит сформировать необходимые механизмы обмена недостающими явными знаниями (для имитаторов инноваций) и неявными знаниями (для чистых инноваторов) в межотраслевых технологических цепочках. Для разработки институциональных изменений, соответствующих реальным потребностям участников инновационных

* Результаты исследования получены при выполнении научного проекта «Взаимосвязь между типами предпринимательства и вариантами экономического развития региона «ресурсного типа»: качественная характеристика и количественная оценка» по гранту Федерального государственного бюджетного учреждения «Российский фонд фундаментальных исследований» № 15-06-04998 А.

процессов, требуется формальный анализ типа экономического развития региона через оценивание его ключевых сфер, выявление и моделирование преобладающего типа предпринимательства, а также определения взаимосвязи между типом развития и типом предпринимательства в институциональной среде.

Ключевые слова: предпринимательство; анклавная двойственная экономика; инновации; институты; рутинны; институциональные матрицы.

INSTITUTIONAL PROBLEMS AND DEVELOPMENT PERSPECTIVES INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP IN RESOURCE ECONOMICS

RUTSKIY VLADISLAV, N.,

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

PYZHEV IGOR, S.,

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

The paper justifies the necessity to transit towards the mobilization model "triple helix" (strategic partnership of science and education organizations, business and government, the public). Innovation as a product of entrepreneurship permeate the system of relations from top to bottom – from more efficient ways of doing home Ho households, and to design mechanisms of state regulation of the economy. However, at the theoretical level, the relationship remains poorly studied in-innovations as a function of entrepreneurship and entrepreneurship as social phenomenon in the system of institutional relations "business-authorities-society". Modern russian economy has features of "dual enclave economy" with isolated more productive export-oriented resource sector. Innovative entrepreneurs do not become actors of change because of weak protection of property rights, manipulated state, weak sanctions for rent-seeking. The transition from innovative system "technology push" (fundamental knowledge on demand of state) towards innovation system "market pull" (innovations on demand of business) is complicated within Y-matrix of competitive institutional environment. It could turn out to be more effective to transit to the mobilization model "triple helix" (strategic partnership of science and education organizations, business and government, the public) in compliance with X-matrix of cooperative institutional environment of redistribution. This will allow to create the necessary mechanisms for the exchange of missing codified knowledge (for those who imitate innovations) and tacit knowledge (for pure innovators) in the cross-sectoral technological chains. The design of institutional change in compliance with real needs of participants of innovative processes requires formal analysis of the region economic development type through assessing its key spheres, revealing and modeling prevailing type of entrepreneurship as well as identifying the relationship between development type and entrepreneurship type within institutional environment.

Keywords: *entrepreneurship; dual enclave economy; innovation; institutions; routines; institutional matrices.*

JEL: *B52, L26, O30.*

Постановка проблемы

Дефицит экономических ресурсов и необходимость их комбинирования в условиях неопределенности и обострения конкуренции делает фигуру предпринимателя ключевым актором на всех уровнях организации современной экономики. Не только в условиях чистой рыночной институциональной среды малых и крупных корпораций, но и в централизованной институциональной среде крупных корпораций, некоммерческих организаций и даже органов государственной власти и местного самоуправления наилучшие результаты демонстрируют подразделения и сетевые структуры, основанные на предпринимательстве как способе раскрытия потенциала неопределенности через обучение и непрерывные изменения.

Инновации как продукт предпринимательства пронизывают систему отношений сверху донизу – от более рациональных способов ведения домашнего хозяйства и до проектных механизмов государственного регулирования экономики. Вместе с тем на теоретическом уровне остается малоизученной связь инноваций как функции предпринимательства и предпринимательства как социального феномена в системе институциональных отношений «бизнес-власть-общество». С другой стороны, проводимая в настоящий момент политика стимулирования инновационного предпринимательства не приводит в России к качественным сдвигам в структуре добавленной стоимости, завоеванию бизнесом национальных и мировых рынков. Учитывая кризисную повестку дня и необходимость диверсификации ресурсной экономики России, исследование проблем развития предпринимательства особенно актуально.

Инновационное предпринимательство

Инновационная функция является одной из немногих устоявшихся характеристик предпринимателя как предмета экономического исследования (*Bonnet and Cussy, 2010. P. 40*), представляющей собой процесс реализации основного мотива предпринимателя – извлечения сверхнормативной прибыли путем отыскания и внедрения уже существующих (имитация нововведений) или создания новых конкурентных преимуществ (создание нововведений) на уровне отдельной фирмы, рынка или экономики. В основе понимания сущности предпринимателя-инноватора лежит гипотеза Й. Шумпетера (*Шумпетер, 2007*) о «созидательном разрушении» предпринимателем существующей структуры отношений путем инноваций как рекомбинации явных и неявных знаний о существующих технологиях (чаще всего, в рамках новой организационной структуры фирмы) и «созидательном накоплении» рутинизированной фирмой кодифицированных знаний при создании новых технологий.

Развитие современных исследований инновационной функции предпринимателя основывается на введенных С. Уинтером и Р. Нельсоном (*Nelson and Winter, 1977*) понятиях технологических режимов (комплекс научных знаний, инженерных навыков и практик, технологий и процедур производственного процесса, продуктовых характеристик, институтов и объектов инфраструктуры, обеспечивающих разрешение задач бизнеса) и естественных траекторий (направлений вероятного решения задач), впоследствии развившихся в различные концепции теоретического и прикладного характера. На основе анализа рыночных структур и отраслевой динамики С. Уинтер выделил два основных шумпетерианских типа фирм (технологических режимов): собственно, предпринимательский и рутинизированный (*Malerba and Orsenigo, 1993*).

В рамках предпринимательского технологического режима происходит «созидательное разрушение» (распространение инноваций), ситуация, когда вход на

рынок относительно свободен, наблюдается низкая концентрация инноваций (в роли инноваторов небольшие и новые фирмы), популяции фирм стремительно обновляются. В этих условиях конкурентные преимущества обеспечиваются неявными знаниями (практики, навыки, ноу-хау и пр.), а способом защиты интеллектуальной собственности выступает обеспечение режима секретности. Кратковременная монополия с инновационной сверхприбылью быстро разрушается, так что инновации остаются случайными.

В рамках рутинизированного режима происходит «созидательное накопление» (углубление инноваций), ситуация, когда барьеры входа на рынок высоки, а инноваций высоко концентрированы (инноваторы – крупные и сложившиеся фирмы, зачастую, доминирующие на рынке), популяция фирм стабильна и специализирована, имеет устойчивые организационные структуры и высоко рутинизированные процессы (*Castellacci, 2006*). Конкурентные преимущества обеспечиваются явными, кодифицированными знаниями, которые накапливаются благодаря программам исследований и разработок и защищаются при помощи патентов. Генерация новых знаний обеспечивается аккумуляцией прошлого опыта фирм (*Brusoni, Cefis and Orsenigo, 2006*). Именно рутинизированный технологический режим лежит в основе распространенных макроэкономических оценок степени инновационности национальных экономик, осуществляемых международными организациями, поскольку в основе таких оценок лежат показатели расходов на НИОКР и количества патентов (*Руководство Осло, 2006; Юданов, 2012*).

Существуют и другие трактовки предпринимательского и рутинизированного режимов – инноваторство, креативность, добровольность и имитация, адаптивность, вынужденность, соответственно (*Bonnet and Cussy, 2010*).

Субъектами режимов «созидательного разрушения» и «созидательного накопления» выступают предприниматели производительного типа (способствующие росту общественного продукта), которые формируют цепочки создания стоимости – от проведения фундаментальных научных исследований до распространения инноваций и удовлетворения спроса на продукцию, и взаимодействуют путем конкуренции и сотрудничества, что способствует росту общественного благосостояния. Помимо этого, в условиях эволюционирующей экономики существует эксплуататорский тип предпринимательства, который выступает предметом современных исследований институциональной экономики при анализе «рентоискательства» («rent-seeking») (*Krueger, 1974*), которое противопоставляется поиску прибыли («profit-seeking»). При рентоориентированном поведении субъекты экономики (индивиды и организации) стремятся извлечь выгоду в виде экономической ренты (платы за ограниченный ресурс), инвестируя в возможности эксплуатации и манипулирования контрагентами, в частности, на политических рынках.

Таким образом, инновационного предпринимателя можно определить как субъекта, раскрывающего потенциал неопределенности внешней среды фирмы для создания стоимости и нацеленного на мутации стратегических и тактических рутин (устойчивых образцов поведения) фирмы в ходе «созидательного разрушения» технологического уклада экономики новыми знаниями в неявной форме.

Институциональная среда инновационного предпринимательства

В современных условиях развитых экономик успешность предпринимателя-инноватора и всей инновационной системы той или иной страны определяется новым качеством инновационной функции. Создание, внедрение или тиражирование инноваций становится ключевым фактором успеха в глобальной экономике знаний и способствует одновременной специализации и интеграции фирм. Инновации не ограничиваются технологическими нововведениями (характерными для рутинизированного технологического режима), но распространяются на все большее число видов предпринимательской деятельности,

более характерных для предпринимательского технологического режима (процессные, маркетинговые, организационные, экологические и пр. инновации) (*Руководство Осло, 2006. С. 55*). Успешность инноваций определяется не столько их принадлежностью к тому или иному виду, сколько способностью предпринимателя и созданной им организационной структуры к обучению, извлечению выгод из новых явных и неявных знаний (*Марч, 2005*). Инновации формируют и особую общественно значимую (распределенную на межотраслевом уровне) прибыль – так называемую «возрастающую отдачу» от новых технологий (*Вольчик и Кривошеева-Медянцева, 2015*).

В связи с тем, что влияние инноваций распространяется за пределы отдельной фирмы, отрасли, рынка, для понимания причин успеха или провалов инновационного предпринимательства недостаточно узкое понимание среды как «популяции фирм». Необходимо моделирование институциональной характеристики в среде соответствующего взаимодействия власти, бизнеса и общества. Мы определяем следующие ключевые компоненты институциональной характеристики предпринимателя-инноватора (*Руцкий, Пыжев и Ферова, 2013*):

- Субъекты среды предпринимательства (связанные группы специальных интересов) – социальные субъекты (основа предпринимательства и спроса на инновационные продукты), хозяйственные субъекты (механизмы распоряжения ресурсами и добавленной стоимостью, созданной инновациями), публичные субъекты (формирование национальной и региональных инновационных систем);
- Социальные характеристики предпринимателя - социальные ментальные модели предпринимательства, такие как целеполагание, склонность к риску и рациональности, адаптивность, особенности мотивации (преобладание внутренней, результативной, или внешней, атрибутивной, нацеленности);
- Трансакционные издержки предпринимательской деятельности – абсолютные (стимулы и барьеры, степень защищенности прав собственности) и относительные (относительная рентабельность отраслей и видов деятельности);
- Отраслевые характеристики технологического режима предпринимательства – технологические возможности (потенциальный масштаб выгод от инвестиций в инновации), условия присвоения инновационной ренты (действенность патентной защиты, режим коммерческой тайны и пр.), кумулятивность технологий и знаний (явность, комплексность, универсальность);
- Институциональные ограничения и стимулы инноваторам в национальной и региональных инновационных системах – величина и структура спроса на инновации (емкость рынков, возможности кооперации и конкуренции в отраслях и между отраслями); величина и структура предложения инноваций (масштаб деятельности, возможности кооперации и конкуренции чистых инноваторов, внедренческих фирм, имитаторов и обслуживающих фирм в отраслях и между отраслями); стимулы инноваций (макроэкономическая стабильность и горизонт планирования, меры прямой государственной поддержки и санкции за рентоискательство); качество инфраструктуры (доступ и качество традиционной инфраструктуры, наличие и эффективность инфраструктуры инноваций).

Если анализировать происходящие в мировой экономике изменения, то с одной стороны, инновационная функция все более декомпозируется – на технологических, маркетинговых и организационных нововведениях глубже специализируются различные инноваторы (*Юданов, 2012*). Крупные сложившиеся корпорации-инноваторы концентрируются на «созидательном накоплении» кодифицированных рутинизированных знаний (преимущественно технологических). Малые и средние фирмы осуществляют «созидательное разрушение» кодифицированного знания путем мутации рутин – нащупывания новых неявных умений и практик, нивелирующих эффективность сложившихся текущих и

стратегических рутин. В этом проявляется специфическая роль чистых инноваторов в современной рыночной экономике, призванных искать и создавать новые рыночные ниши за счет организационной перестройки, адаптации маркетинга, учета экологических стандартов.

С другой стороны, инновации всех трех типов интегрируются в ходе конкурентной или кооперативной координации инноваторов, зачастую на межотраслевом или даже межсекторном уровне (Лундвалл, 2007. С. 17-40). Так, крупные инноваторы, внедряющие собственные или приобретенные технологии, зачастую восполняют дефицит организационных и маркетинговых инноваций за счет корпоративных слияний, стремясь заполучить новую продукцию или даже сегмент рынка «под ключ» (Castellacci, 2010). В свою очередь развитие малого инновационного предпринимательства становится невозможным без стратегического партнерства с сектором средних инновационных фирм – «газелей» (Юданов, 2012), наиболее компетентных в обслуживании новых сегментов рынка. Важной задачей государственной политики становится формирование и обеспечение деятельности предпринимательских университетов (Кларк, 2011).

В этих условиях выбор верной институциональной стратегии инновационной деятельности в соответствии со сложившимися инновационными компетенциями и структурированным спросом на инновации становится крайне важным не только для самих инноваторов, но и для национальной экономики в целом, в частности, для научно-исследовательской сферы, инновационной инфраструктуры и регуляторов инновационной деятельности в составе национальной инновационной системы.

Институциональные перспективы предпринимательства в ресурсной экономике России

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

Если говорить о институциональной характеристике предпринимателя-инноватора в современной российской экономике, то приходится констатировать наличие ряда проблем.

Что касается особенностей отраслевых технологических режимов, определяющих стимулы инноваторов, то они характеризуют экономику России как выраженно сырьевую, которую можно отнести к т.н. «анклавной двойственной экономике» (Stiglitz, 2002). Этот тип развития связан с формированием изолированного от остальной экономики высокопроизводительного экспортно-ориентированного сектора, представленного предприятиями добывающих и промежуточных отраслей (нефтедобывающая и горнорудная отрасли, черная и цветная металлургия и др.). В России на экспорт, в основном, идут товары с малой добавленной стоимостью, а импортируются, напротив, товары с высокой добавленной стоимостью (машины, оборудование, технологии, потребительские товары и услуги). Во внутренней структуре потребления преобладают либо импортная продукция, либо отечественная продукция со значительной долей импортных компонентов. Все это неизбежно сказывается на структуре государственных доходов и расходов и вытекающей из этого системе финансово-

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

Крупные корпорации, будучи региональными и национальными монополистами, недостаточно мотивированы на нововведения и не спешат приобретать предлагаемые результаты интеллектуальной деятельности и вкладываться в повышение квалификации персонала (*Волчкова и Сулова, 2008; Вольчик и Кот, 2013*). Малый и средний бизнес ориентируется на торгово-посредническую деятельность и удовлетворение локального спроса населения за счет минимальной «доработки» или прямой дистрибуции импортной продукции (не менее 70% стоимости приходится на импортные компоненты). предприниматели остаются в основном «вынужденными», вытолкнутыми с рынка труда в отрасли посреднической деятельности, и не склонны заниматься инновациями (*Amoros and Bosma, 2014*). И едва ли не единственным субъектом инноваций становится государство, стимулирующее их предложение научными и образовательными учреждениями и субъектами малого и среднего бизнеса. Основные инструменты такой поддержки связаны с финансированием институтов национальной и региональных инновационных систем, таких как фонды поддержки малого и среднего бизнеса, бизнес-инкубаторы, технопарки и промышленные парки, отраслевые кластеры, центры инжиниринга, центры трансфера технологий и пр.

Слабая защищенность прав собственности и манипулируемое государство (*Норт, Уоллис и Вайнгаст, 2011*), слабые стимулы для конкуренции в монополизированных базовых отраслях, склонность к посредничеству в производных отраслях и недостаточные санкции за рентоискательство (*Полтерович, 2007*), неразвитое гражданское общество (*Аузан и Тамбовцев, 2005*) - все это стимулирует рентоискательство и посредническую, а не производственную сферу. Все это обуславливает слабую заинтересованность групп интересов в инновациях и приводит к закреплению во многих регионах модели «анклавной двойственной экономики». Спрос на инновации внутри экономики остается чрезвычайно малым и не может быть простимулирован государственной политикой по формированию предложения инноваций в инновационной инфраструктуре.

В этих условиях полноценные инновации (от идеи до нового быстро растущего рынка) либо становятся невыгодными, либо происходят в отдельных экспортно-ориентированных отраслях в ответ на глобальные вызовы. Не развита сама социальная среда продуктивного предпринимательства из-за отсутствия механизмов формирования и передачи инновационных компетенций от «фабрик знания» (*Юданов, 2012*) (университеты, научные институты, инжиниринговые центры) к инноваторам, медленного накопления опыта новаторов и медленного пополнения социальной группы инноваторов новыми игроками. В результате попытки органов власти стимулировать технологическое предпринимательство оказываются недостаточно успешными в силу отсутствия устоявшихся технологических связей малого предпринимательства и крупных корпораций, а маркетинговые и организационные инновации не внедряются в силу недостаточной поддержки государством.

Заключение

В экономике России производительные предприниматели-инноваторы по-прежнему не становятся движущей силой экономического развития. В данных условиях представляется целесообразным переход от существующей модели инновационной системы «технологического толчка» (производство фундаментальных знаний, которые могут стать инновациями), минуя не сложившуюся модель «рыночной тяги» (создание инноваций по заказу бизнеса), сразу к модели «тройной спирали» (стратегическое партнерство науки и образования, бизнеса и власти, населения), стимулирующей обмен недостающими явными знаниями (для

имитаторов инноваций) и неявными знаниями (для чистых инноваторов) в межотраслевых технологических цепочках.

Для изучения возможностей преодоления ситуации «анклавной двойственной экономики» в региональной экономике прежде всего требуется формальный анализ типа экономического развития региона через выявление и оценивание его ключевых сфер, выявление и моделирование преобладающего типа предпринимательства, а также выявление взаимосвязи между типом развития и типом предпринимательства в институциональной среде. На основе построения такого рода моделей возможна разработка институциональных изменений, соответствующих реальным потребностям участников инновационных процессов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Волчкова Н. и Сулова Е. (2008). Человеческий капитал, промышленный рост и ресурсное проклятие // *Эконом. журнал ВШЭ*, Т. 12, № 2, с. 217-238.

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

Вольчик В. В. и Кривошеева-Медянцева Д. Д. (2015). Институты, технологии и возрастающая отдача // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 7, № 1, с. 45-58.

Кларк Б. Р. (2011). Создание предпринимательских университетов: организационные направления трансформации. М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики.

Лундвалл Б.-А. (2007). Исследование инновационных систем: их происхождение и возможные перспективы // *Материалы конференции Globelics-Russia-2007*, Саратов, с. 17-40.

Марч Д. Д. (2005) Поисковая деятельность и эксплуатация проверенных приемов в организационном научении // *Российский журнал менеджмента*, Т. 3, №4, с. 147-168.

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

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

Руцкий В. Н., Пыжжев И. С. и Ферова И. С. (2013). Институциональная характеристика предпринимателя-инноватора и подходы к его исследованию в современной России // *Постсоветский институционализм: 10 лет спустя*. Под ред. В.В. Дементьева, Р.М. Нуреева. Том 2. Донецк: ГВУЗ ДонНТУ.

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

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

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

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

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

Castellacci F. (2010). Structural change and the growth of industrial sectors: Empirical test of a GPT model // *Review of Income and Wealth*, vol. 56, issue 3, pp. 449–482.

Kirdina S. G. (2014). Institutional Matrices Theory, or X&Y Theory: the Main Provisions and Applications // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, Т. 6, № 3, с. 15-33.

Krueger A. (1974). The Political Economy of the Rent-Seeking Society // *American Economic Review*, no. 64 (3), pp. 291–303.

Malerba F. and Orsenigo L. (1993). Technological Regimes and Firm Behavior // *Industrial and Corporate Change*, no. 2, pp. 45-74.

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

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

REFERENCES

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

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

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

Castellacci F. (2010). Structural change and the growth of industrial sectors: Empirical test of a GPT model. *Review of Income and Wealth*, vol. 56, issue 3, pp. 449–482.

Clark B. R. (2011). Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Directions of Transformation. Moscow, Publ. House of State University Higher School of Economics. (In Russian).

Kirdina S. G. (2014). Institutional Matrices Theory, or X&Y Theory: the Main Provisions and Applications. *Journal of Institutional Studies*, vol. 6, no. 3, pp. 15-33.

Krueger A. (1974). The Political Economy of the Rent-Seeking Society. *American Economic Review*, no 64 (3), pp. 291–303.

Lundvall B.-A. (2007). A Study of Innovation Systems: their origins and possible perspectives. *Materials for Conference Globelics-Russia-2007*. Saratov, pp. 17-40. (In Russian).

Malerba F. and Orsenigo L. (1993). Technological Regimes and Firm Behavior. *Industrial and Corporate Change*, no. 2, pp. 45-74.

March D. D. (2005). Search Activity and Operation of Proven Techniques in Organizational Learning. *Russian Management Journal*, vol. 3, no. 4, pp. 147-168. (In Russian).

North D., Wallis D. and Weingast B. (2011). Violence and social orders. The Conceptual Framework for the Interpretation of the Written History of Mankind. Moscow, Publ. House of Gaidar Institute. (In Russian).

Polterovich V. (2007). Elements of the Theory of Reform. M.: Publishing House Economics. (In Russian).

Rutskiy V. N., Pyzhev I. S. and Ferova I. S. (2013). Institutional Characteristics of Innovative Entrepreneur and Approaches to its Studying in Modern Russia. *Post-Soviet Institutionalism: 10 Years Later*. Eds. V. V. Demetyev, R. M. Nureev, vol. 2. Donetsk, State HEI DonNTU. (In Russian).

Schumpeter Y. (2007). The Theory of Economic Development. Capitalism, Socialism and Democracy. Moscow, Eksmo Publ. (In Russian).

Stiglitz J. E. (2002). Towards a New Paradigm for Development: Strategies,

Policies and Processes. Columbia University Academic Commons. (<http://hdl.handle.net/10022/AC:P:19637> - Access Date: 22.09.2015).

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

Volchkova N. and Suslova E. (2008). Human Capital, Industrial Growth and Resource Curse. *Economic Journal of HSE*, vol. 12, no. 2, pp. 217-238. (In Russian).

Volchik V. V. and Kot V. V. (2013). Institutional change in the context of economic orders modernization. *Journal of Institutional Studies*, vol. 5, no. 4, pp. 38-53. (In Russian).

Volchik V. V. and Krivosheeva-Medyantseva D. D. (2015). Institutions, Technologies and Increasing Returns. *Journal of Institutional Studies*, vol. 7, no. 1, pp. 45-58. (In Russian).

Yudanov A. (2012). What is an Innovative company? *Voprosy Ekonomiki*, no. 7, pp. 30-46. (In Russian).