

DOI: 10.18721/JE.10303
УДК 334.021.1

АНАЛИЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ И БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА

М.А. Истомина, Н.В. Злобина

Тамбовский государственный технический университет,
г. Тамбов, Российская Федерация

Для анализа инновационных процессов смоделирована теоретическая ситуация – разработчик создает новую технологию с целью коммерциализации, а предприниматель в качестве основной задачи видит повышение конкурентоспособности бизнеса. Выявлено, что меры государственной поддержки инновационной деятельности направлены на стимулирование осуществления совместной стратегии предпринимателя и разработчика. Однако предложенные модели поведения не являются нормой, и тем более правилом, для научного и бизнес-сообществ. Проведен анализ взаимодействия разработчика и предпринимателя с помощью концепции соглашений, разработанных Л. Болтански, Л. Тевено. Очевидно, что для предпринимателя главенствующую роль играет рыночное соглашение, а для разработчика – творческое. Определенность во взаимодействии присутствует лишь при условии, что и предприниматель и разработчик находятся в рамках одного и того же соглашения. В нашем случае полное взаимопонимание возникает, когда происходит совместная постановка задачи: для разработчика научно-технической, для предпринимателя организационно-производственной. При этом предприниматель должен быть или стремиться к лидерству в отрасли, постоянно совершенствуя бизнес-процессы. Максимальная вероятность заключения сделки возникает в случае предварительного изучения разработчиком производственной задачи, решение которой подразумевает улучшение функционирования системы. При этом число посредников и заинтересованных сторон должно быть сведено к минимуму. Для повышения эффективности инновационных процессов целесообразно разработать соответствующий организационно-инновационный механизм, позволяющий оптимизировать и распределять административное и рыночное управление процессами и участниками инновационной деятельности. Данный механизм должен основываться на следующих принципах: институционализация процесса постановки задачи перед разработчиками; распределение административных и рыночных подходов по задачам, ресурсам и исполнителям инновационных процессов в регионе; системная работа по приоритизации высокотехнологичных рынков, отраслей и компаний, влияющих на развитие региона; воздействие на факторы взаимодействия бизнес-сообщества и научно-исследовательского сектора экономики: экономическая выгода, уровень рисков и транзакционные издержки.

Ключевые слова: инновационные процессы; институциональная экономика; бизнес-сообщество; научно-исследовательский сектор экономики

Ссылка при цитировании: Истомина М.А., Злобина Н.В. Анализ институционального взаимодействия научно-исследовательского сектора экономики и бизнес-сообщества // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2017. Т. 10, № 3. С. 38–46. DOI: 10.18721/JE.10303

ANALYSIS OF THE INSTITUTIONAL INTERACTION BETWEEN THE RESEARCH AND DEVELOPMENT SECTOR OF ECONOMICS AND THE BUSINESS COMMUNITY

M.A. Istomin, N.V. Zlobina

Tambov State Technical University. Tambov. Russian Federation

A theoretical situation, where the developer creates a new technology for the purpose of commercialization and the entrepreneur sees the increase of business competitiveness as the main task, has been modeled for the analysis of innovative processes. It was revealed that the measures of state support of innovative activity are aimed at stimulating the implementation of a joint

strategy of the entrepreneur and developer. However, the proposed behavioral models are neither a standard nor a rule for the scientific and business communities. An analysis of the interaction between the developer and the entrepreneur was carried out using the concept of agreements developed by Boltanski and Theveno. Obviously, the market agreement plays a dominant role for the entrepreneur, and a creative one for the developer. Certainty is present in the interaction only provided that both the entrepreneur and the developer are within the framework of the same agreement. In our case, complete mutual understanding arises if the developer's scientific and technical problem and the entrepreneur's organizational and production problem are approached as a whole. At the same time, the entrepreneur either must be a leader in the industry or strive to be one, constantly improving the business processes. The maximum probability of making a deal arises in the case the developer has preliminarily studied the production task solving which implies improving the functioning of the system. At the same time, the number of intermediaries and stakeholders should be kept to a minimum. To increase the effectiveness of innovative processes, it is advisable to develop an appropriate organizational and innovative mechanism that allows to optimize and distribute the administrative and market management of processes and participants in innovative activity. This mechanism should be based on the following principles: institutionalization of the task-setting process for developers; distribution of administrative and market approaches to tasks, resources and executors of innovative processes in the region; systematic work to prioritize high-tech markets, industries and companies that affect the development of the region; impact on the factors of interaction between the business community and the research sector of the economy: economic benefits, risk level and transaction costs.

Keywords: innovation processes; institutional economy; business community; research sector of economy

Citation: M.A. Istomin, N.V. Zlobina, Analysis of the institutional interaction between the research and development sector of economics and the business community, St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics, 10 (3) (2017) 38–46. DOI: 10.18721/JE.10303

Введение. В современных условиях поддержка инновационной деятельности и политика импортозамещения являются основными трендами государственного регулирования экономики. При этом роль научно-исследовательского сектора приобретает все более масштабный характер.

В соответствии со Стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года¹ большое внимание уделяется вопросу взаимодействия бизнеса и научно-исследовательских организаций. Для этого реализуются меры, связанные с формированием инновационной инфраструктуры, культивированием инновационного мышления, поддержкой инновационного предпринимательства, кадровым обеспечением научных и инновационных процессов и т. п.²

¹ О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г. : Распоряж. Правительства РФ № 2227-р от 08.12.2011 г. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/#ixzz2tlynh4w> (дата обращения: 04.07.2017).

² Наука и инновации / Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# (дата обращения: 04.06.2017); Национальный доклад об инновациях в России 2016. URL: https://www.rvc.ru/upload/iblock/b6d/RVK_innovation_2016_v.pdf (дата обращения: 04.06.2017); Рейтинг инновационных регионов России: версия 2016. URL: http://www.i-regions.org/images/files/presentations/AIRR_26.12.pdf (дата обращения: 04.06.2017).

Одной из ключевых проблем торможения инновационного развития экономики России является слабая заинтересованность бизнеса в отечественных разработках. На эту тему есть множество аналитического и статистического материала. Однако в данном исследовании указанная проблематика рассматривается через призму институционального подхода.

Основная гипотеза заключается в том, что в обществе отсутствуют устоявшиеся модели экономического поведения для разработчиков и исследователей (нет примата и условий обязательного внедрения разработок) и предпринимателей (победа в конкурентной борьбе за счет внедрения инноваций). Соответственно целью исследования является доказательство или опровержение данного утверждения.

Методика исследования. Для анализа данной ситуации необходимо смоделировать теоретическую ситуацию: разработчик создает новую технологию с целью коммерциализации, а предприниматель в качестве основной задачи видит повышение конкурентоспособности бизнеса. Если предприниматель внедряет новую технологию, он может стать обладателем уникального конкурентного пре-

имущества на рынке с высоким уровнем конкуренции.

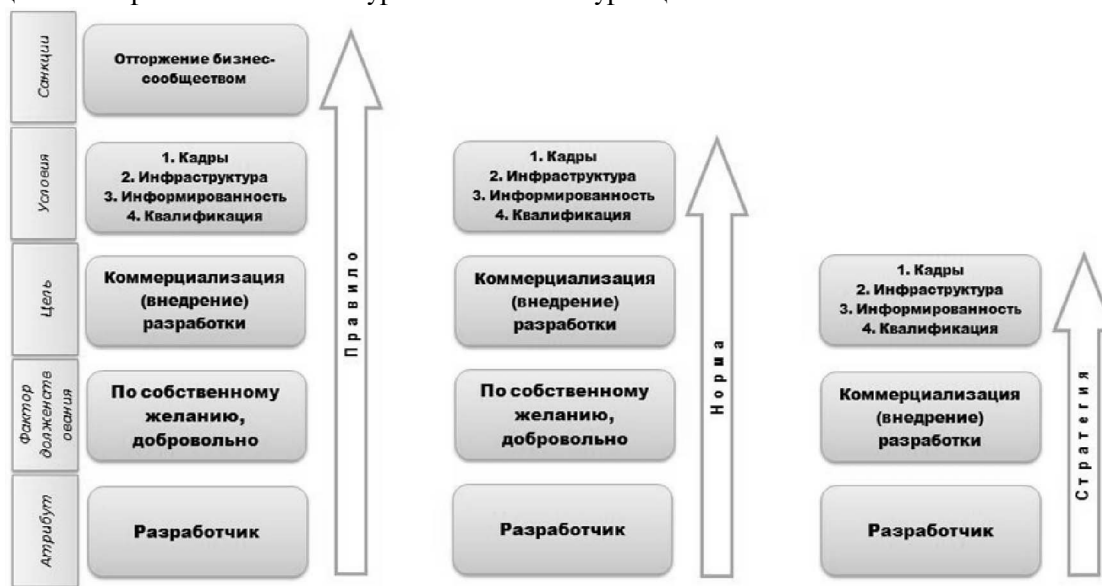


Рис. 1. Различие категорий «норма», «правило» и «стратегия»

Fig. 1. The difference between the categories of norms, rules and strategies

Для исследования данной ситуации целесообразно использовать основные положения и инструментарий институциональной экономики [4–15].

В теории институциональной экономики рассматриваются категории «норма», «правило» и «стратегия» (рис. 1).

Нормой в данном случае можно назвать такую модель поведения, когда разработчик мотивирован на создание технологии и внедрение ее в производстве. Если к этому добавляются санкции в случае отсутствия сделки, то это уже правило. Однако может быть еще совместная с предпринимателем стратегия поведения в том случае, когда при определенных условиях задается и достигается цель.

Отсюда можно сделать предположение, что меры государственной поддержки инновационной деятельности направлены на стимулирование осуществления совместной стратегии предпринимателя и разработчика. Однако предложенные модели поведения не являются нормой, и тем более правилом, для научного и бизнес-сообществ.

В соответствии с нашей теоретической ситуацией элементы моделей экономического поведения разработчика и предпринимателя заключаются в следующем.

Для предпринимателя:

- выбор целевого сегмента,
- разработка проекта продукта (услуги),
- организация производства,
- реализация продукции (услуги),
- получение и распределение дохода (прибыли).

Для разработчика:

- постановка научно-технической задачи,
- литературный и патентный обзор,
- проведение эксперимента (исследования),
- формулирование новых знаний (теории),
- проектирование тестового образца или макета,
- изготовление и тестирование опытного образца.

Очевидно, что пересечение этих моделей поведения будет возможно в случае совместной постановки задачи перед разработчиком и учета рисков предпринимателя. При этом значимым фактором, влияющим на заключение сделки, являются трансакционные издержки. А с учетом того, что рынок инноваций в нашей стране не окончательно сформирован, он приобретает важнейшее значение (в частности, поиск заказов на результаты интеллектуальной деятельности и выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ).

Исходя из этого, важной мерой по повышению спроса на отечественные разработки является институционализация процедуры постановки задачи. Это является глубокой фундаментальной проблемой, и к ее решению привлекают два противоположных подхода.

Одним из примеров, иллюстрирующих процедуру постановки задачи, является опыт СССР. Основными рычагами государственного управления наукой являлись госзаказ, законодательство и бюджетное финансирование научных школ, позволявшие регулировать организацию научной деятельности, социальный состав и численность научного сообщества [1].

Совсем иные подходы реализуются в экономике США, где инновационный бизнес является важной составной частью системы, формирующей рынок результатов интеллектуальной деятельности. Деятельность лабораторий, поскольку это связано с конкурентными преимуществами фирмы, строго засекречена, а получение каких-либо сторонних доходов помимо государственных заказов невозможно [2].

Реализовать данные подходы в чистом виде в нашей ситуации невозможно. Это связано с тем, что состав и структура высших учебных заведений (а именно вузы сегодня являются основными научными центрами) остались еще со времен СССР. Также при-

сутствует система административного управления вузами, которая при этом предъявляет научным сообществам требования по коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности. Противоречие заключается в том, что в случае ухода ведущих сотрудников в инновационную сферу, произойдет их «вымывание» из образовательной деятельности. Да и формат работы на кафедрах, научно-образовательных центрах в настоящее время не подразумевает коммерческого взаимодействия с компаниями.

Другими словами, научно-исследовательский сектор и бизнес-сообщество в процессе повседневной деятельности находятся в разных парадигмах.

В связи с этим интересно проанализировать взаимодействие разработчика и предпринимателя с помощью концепции соглашений, разработанных Л. Болтански, Л. Тевено [3]. Рассматриваемую ситуацию можно представить с помощью четырех соглашений (табл. 1).

При данном анализе необходимо уделить внимание соотношению соглашений. Очевидно, что для предпринимателя главенствующую роль играет рыночное соглашение, а для разработчика – творческое. Отношение предпринимателя и разработчика к моделям поведения друг друга приведено в табл. 2.

Таблица 1

Типы соглашений между разработчиком и предпринимателем
Types of agreements between the developer and the entrepreneur

Тип соглашения	Норма поведения*	Источник информации	Вектор времени
Рыночное	Р: увеличение базового дохода	Цены	Настоящее
	П: максимизация прибыли		Настоящее и будущее
Индустриальное	Р: совершенствование производственных отношений и процессов	Стандарты и результаты экспериментов	Планирование будущего
	П: совершенствование производственных процессов	Стандарты и мониторинг	
Творческая деятельность	Р: работающее уникальное изобретение	Озарение	Дискретное время
	П: совершенствование бизнес-процессов	Результаты анализа и мониторинга	Планирование будущего
Общественное	Р: известность	Слухи	Настоящее и будущее

мнение	П: репутация		
--------	--------------	--	--

* Р – для разработчика, П – для предпринимателя.

Таблица 2

Модели взаимодействия разработчика и предпринимателя
Matrix of interaction between developer and entrepreneur

Вариант поведения	Рыночное соглашение	Индустриальное соглашение	Творческая деятельность	Общественное мнение
Для предпринимателя	Отношение разработчика к предпринимателю			
не менять текущие процессы и процедуры	«Жадный»	Износ оборудования, затраты на ремонт	Отсутствует	Отсутствует
обновление парка за счет стандартного оборудования	Не видит перспектив	Не нужны новые знания	Не учитывает изменений	Отсутствует
закупка нового оборудования у крупной компании с сервисом (может быть у конкурентов)	Развитие бизнеса без производственных рисков	Зависимость от поставщика	Доверяет проверенным поставщикам	Отсутствует
заказ у разработчика (уникальное преимущество)	Развитие бизнеса с высоким уровнем риска	Улучшение производственных показателей	Постановка задачи	Известный лидер отрасли
Для разработчика	Отношение предпринимателя к разработчику			
не создавать РИД	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует
РИД как творческая самореализация	Отсутствует	Отсутствует	Отсутствует	Художественное творчество
РИД для отчетности	Отсутствует	Переговоры	Изучение полученных результатов	Отсутствует
РИД для внедрения и коммерциализации	Коммерческое предложение	Апробация и внедрение	Постановка задачи	Известный изобретатель

*РИД – результаты интеллектуальной деятельности.

Определенность во взаимодействии присутствует лишь при условии, что и предприниматель и разработчик находятся в рамках одного и того же соглашения. В нашем случае полное взаимопонимание возникает, когда происходит совместная постановка задачи: для разработчика – научно-технической, для предпринимателя – организационно-производственной. При этом предприниматель должен быть или стремиться к лидерству в отрасли, постоянно совершенствуя бизнес-процессы.

Рассматриваемую теоретическую ситуацию можно проанализировать количественным методом, основываясь на экспертных

оценках (применение инструментария теории игр). Для этого введем факторы взаимодействия и их количественную оценку (табл. 3).

Баллы характеризуют степень отклонения параметров текущей ситуации от первоначальных значений (для предпринимателя – уровень конкурентоспособности бизнеса, для разработчика – вероятность внедрения результатов интеллектуальной деятельности).

Очевидно, что максимальная общая выгода предпринимателя и разработчика возможна только в ситуации внедрения новой технологии. Все другие варианты будут выгодны для предпринимателя при производст-

ве стандартной продукции с учетом эффекта масштаба.

Другими словами, у стратегии внедрения технологических инноваций есть альтернати-

вы с гораздо меньшими рисками и транзакционными издержками.

Таблица 3

Факторы взаимодействия разработчика и предпринимателя
The factors of interaction between the developer and the entrepreneur

Регулятор	Количественная оценка в баллах и их характеристика		
Экономическая выгода	0 – уровень выгоды останется прежним;	+1 – уровень выгоды будет в пределах имеющихся возможностей;	+2 – увеличение выгоды за счет появления новых возможностей.
Риски	0 – ситуация существенно не изменится;	-1 – изменение параметров ситуации;	-2 – изменение ситуации по негативному сценарию.
Транзакционные издержки	0 – незначительны	-1 – ниже или равны уровню предполагаемого дохода	-2 – превышают уровень предполагаемого дохода

Таблица 4

Матрица распределения значений стратегических факторов
The matrix of distribution of values of strategic factors

		Предприниматель								
		Степень новизны		Сложность согласования сделки		Степень сотрудничества		Экспертиза качества проекта		
		Улучшение	Радикальное изменение	Одно лицо, принимающее решение	Несколько лиц, принимающих решения	Разработка и монтаж	Разработка, монтаж, обслуживание	Собственные силы	Привлеченная компания	
Разработчик	Финансирование проекта	Привлеченные средства	+1	0	+1	-1	+1	0	0	0
		За счет заказчика	+2	+1	+1	-1	+2	0	+1	-1
	Способ постановки задачи	Задача после изучения производственно-рыночной ситуации	+4	+3	+3	+1	+4	+4	+4	+3
		Результат адаптируется под производственно-рыночную ситуацию	-1	-3	+2	0	-1	-2	+4	-3
	Права на интеллектуальную собственность	Неисключительная лицензия	+1	0	+1	-2	+1	+1	+3	+2
		Исключительная лицензия	+4	+4	+2	+1	+4	+4	+4	+3

Далее детально рассмотрим оптимальный вариант взаимодействия субъектов. В ходе исследования экспертным способом определены значения факторов взаимодействия предпринимателя и разработчика. Следует отметить, что для применения этой методики

для анализа конкретной ситуации можно вводить весовые коэффициенты. В нашем случае имеется допущение, что все факторы оказывают равное воздействие на достижение целей игроками. Далее, суммируя все баллы в каждой ячейке, получаем суммарный

эффект от воздействия фактора на достижение целей разработчика и предпринимателя. В табл. 4 в ячейках (выделены фоном) показаны максимальные значения суммарного

эффекта факторов. Пересечения в таблице показывают лучшее значение факторов, которые должны определять стратегию поведения игроков.



Рис. 2. Схема взаимодействия научно-исследовательского сектора и бизнес-сообщества

Fig. 2. Scheme of interaction between the research sector and the business community

Как видим, максимальная вероятность заключения сделки возникает в случае предварительного изучения разработчиком производственной задачи, решение которой подразумевает улучшение функционирования системы. При этом число посредников и заинтересованных сторон должно быть сведено к минимуму.

Рассмотренную специфику взаимодействия можно перенести на сообщества разработчиков и предпринимателей и составить, таким образом, принципиальную схему взаимодействия научно-исследовательского сектора и бизнес-сообщества (рис. 2).

Таким образом, первоочередным направлением повышения эффективности и результативности инновационных процессов в региональной экономике является стимулирование субъектов деятельности, исходя из их экономических интересов и стандартных моделей поведения.

Результаты исследования. Анализ институционального взаимодействия научно-исследо-

вательского сектора экономики и бизнес-сообщества позволил выявить наиболее значимые факторы инновационных процессов, что является основой для повышения эффективности региональной экономики в целом в контексте формирования организационно-экономического механизма взаимодействия субъектов инновационной деятельности региона.

Для повышения эффективности и результативности инновационных процессов целесообразно разработать соответствующий организационно-инновационный механизм, позволяющий оптимизировать и распределять инструментарий административного и рыночного управления процессами между участниками инновационной деятельности. Данный механизм должен основываться на следующих принципах:

- институционализация процесса постановки задачи перед разработчиками;
- распределение административных и рыночных подходов по задачам, ресурсам и ис-

полнителям инновационных процессов в регионе;

– системная работа по приоритизации высокотехнологических рынков, отраслей и компаний, влияющих на развитие региона;

– воздействие на факторы взаимодействия бизнес-сообщества и научно-исследовательского сектора экономики: экономическая выгода, уровень рисков и транзакционные издержки.

Выводы. С помощью инструментария экономики соглашений выявлено и обосновано, что для бизнес-сообщества приоритетом является рыночная парадигма, а для представителей научно-исследовательского сектора – творческая. Взаимовыгодное сотрудничество возможно при совместной постановке задачи: для разработчика – науч-

но-технической, для предпринимателя – организационно-производственной.

Предложенная методика количественного анализа институционального взаимодействия предпринимателя и разработчика основана на экспертной оценке ключевых факторов взаимодействия: экономической выгоды, транзакционных издержек и рисков.

Теоретическая проработка исследованных аспектов повышения эффективности и результативности институционального взаимодействия субъектов инновационной деятельности позволяет с практической точки зрения оценивать результативность исследуемых процессов в регионах для выработки практических рекомендаций по формированию инновационного лифта и повышению их инновационной активности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- [1] **Невзоров Д.А.** Государственное управление развитием научных исследований в СССР в 1964–1991 гг. : автореф. дис. ... канд. ист. наук. М., 2012. 196 с.
- [2] **Кочетков Г.Б.** Мировой опыт организации науки (на примере США) // Проблемы прогнозирования. 2006, № 4. С. 145–161.
- [3] **Болтански Л., Тевено Л.** Критика и обоснование справедливости: очерки социологии городов / пер. с франц. О.В. Ковенева; под науч. ред. Н.Е. Копосова. М.: Новое лит. обозр., 2013. 576 с. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsiologiya-gradov-l-boltanski-i-l-teveno-i-rezhimy-vovlechennosti-v-kapitalizm>
- [4] **Boltanski L., Thevenot L.** De la justification: Les economies de la grandeur. Paris: Gallimard, 1991.
- [5] **Абдрахманова Г.И., Городникова Н.В., Гохберг Л.М. и др.** Наука. Инновации. Информационное общество: 2015 / Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2015. 80 с.
- [6] **Вертакова Ю.В., Греченюк О.Н., Греченюк А.В.** Исследование возможностей перехода экономики России на инновационно-ориентированную модель развития // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2015. № 1 (211). С. 84–92. DOI: 10.5862/JE.211.8
- [7] **Данилов В.И.** Лекции по теории игр. М.: Рос. экон. шк., 2002. 139 с.
- [8] **Моргенштерн О., фон Нейман Дж.** Теория игр и экономическое поведение. М.: Книга по требованию, 2012. 708 с.
- [9] **Алейников А.В.** Институциональные аспекты управления взаимодействием государства и бизнеса в российской социально-экономической системе // Бизнес, менеджмент и право. 2011. № 1(23). С. 61–65.
- [10] **Мандрыкина О.Э.** Взаимодействие властных и предпринимательских структур как объект институционального анализа // Экономика и управление. 2017. № 2(136). С. 91–97
- [11] **Степанова Т.Е.** Институциональный капитал региональной экономики // Социально-экономические явления и процессы. 2017. № 2(12). С. 131–137.
- [12] **Гамидуллаева Л.А.** О построении концепции управления инновационной системой России // Экономическое возрождение России. 2017. № 4(50). С. 74–84.
- [13] **Черкасова Е.М.** Транзакционные издержки – затраты инновационной деятельности // Российское предпринимательство. 2013. № 19(241). С. 116–125.
- [14] **Заварухин В.П.** Бутоны инноваций. Основные элементы инновационной стратегии США // Российское предпринимательство. 2003. № 1. С. 9–15.
- [15] **Комков Н.И.** Инновационное развитие России и организация науки // Вестник Российской академии наук. 2014. Т. 84, № 4. С. 340.

ИСТОМИН Михаил Александрович. E-mail: istominm@list.ru
ЗЛОБИНА Наталья Васильевна. E-mail: zlobinanv@bk.ru

Статья поступила в редакцию 04.04.17

REFERENCES

- [1] **D.A. Nevzorov**, Gosudarstvennoe upravlenie razvitiem nauchnykh issledovaniy v SSSR v 1964–1991 gg. : avtoref. dis. ... kand. ist. nauk. M., 2012. 196 c.
- [2] **G.B. Kochetkov**, Mirovoi opyt organizatsii nauki (na primere SShA), Problemy prognozirovaniia, 4 (2006) 145–161.
- [3] **L. Boltanski, L. Teveno**, Kritika i obosnovanie spravedlivosti: ocherki sotsiologii gradov. Per. s frants. O.V. Koveneyoi. Ed. N.E. Koposov, Moscow, Novoe lit. obozr., 2013. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsiologiya-gradov-l-boltanski-i-l-teveno-i-rezhimy-vovlechennosti-v-kapitalizm>
- [4] **L. Boltanski, L. Thevenot**, De la justification: Les economies de la grandeur, Paris, Gallimard, 1991.
- [5] **G.I. Abdrakhmanova, N.V. Gorodnikova, L.M. Gokhberg et al.**, Nauka. Innovatsii. Informatsionnoe obshchestvo: 2015. Nats. issled. un-t «Vysshaya shkola ekonomiki», Moscow, NIU VShE, 2015.
- [6] **Iu.V. Vertakova, O.N. Grecheniuk, A.V. Grecheniuk**, Studying the possibility for the russian economy to change over the innovation-oriented development model, St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics, 1 (211) (2015) 84–92. DOI: 10.5862/JE.211.8
- [7] **V.I. Danilov**, Lektsii po teorii igr, Moscow, Ros. Ekon. shk., 2002.
- [8] **O. Morgenshtern, Dzh. fon Neiman**, Teoriia igr i ekonomicheskoe povedenie, Moscow, Kniga po trebovaniu, 2012.
- [9] **A.V. Aleinikov**, Institutsional'nye aspekty upravleniia vzaimodeistviem gosudarstva i biznesa v rossiiskoi sotsial'no-ekonomicheskoi sisteme, Biznes, menedzhment i pravo, 1 (23) (2011) 61–65.
- [10] **O.E. Mandrykina**, Vzaimodeistvie vlastnykh i predprinimatel'skikh struktur kak ob"ekt institutsional'nogo analiza, Ekonomika i upravlenie, 2 (136) (2017) 91–97
- [11] **T.E. Stepanova**, Institutsional'nyi kapital regional'noi ekonomiki, Sotsial'no-ekonomicheskie iavleniia i protsessy, 2 (12) (2017) 131–137.
- [12] **L.A. Gamidullaeva**, O postroenii kontseptsii upravleniia innovatsionnoi sistemoi Rossii, Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii, 4 (50) (2017) 74–84.
- [13] **E.M. Cherkasova**, Transaktsionnye izderzhki – zatraty innovatsionnoi deiatel'nosti, Rossiiskoe predprinimatel'stvo, 19 (241) (2013) 116–125.
- [14] **V.P. Zavarukhin**, Butony innovatsii. Osnovnye elementy innovatsionnoi strategii SShA, Rossiiskoe predprinimatel'stvo, 1 (2003) 9–15.
- [15] **N.I. Komkov**, Innovatsionnoe razvitie Rossii i organizatsiia nauki, Vestnik Rossiiskoi akademii nauk, 84 (4) (2014) 340.

ISTOMIN Mikhail A. E-mail: istominm@list.ru
ZLOBINA Natal'ia V. E-mail: zlobinanv@bk.ru