

2. 322 (из 582 поданных проектов, 55,33 %).
3. 188 (из 291 поданного проекта, 64,600 %).
4. 397 (из 863 поданных проектов, 46,0012 %).
5. 482 (из 905 поданных проектов, 53,26 %).
6. 311 (из 1025 поданных проектов, 330,34 %).
7. 91 (из 170 поданных проектов, 53,53 %).

8. 209 (из 321 поданных проектов, 65,11 %).

Хотя число грантов лидировало в области «Математика, информатика, механика», вероятность поддержки была достоверно выше в областях «Химия и науки о материалах» и «Фундаментальные основы инженерных наук».

*«Экономический механизм инновационного развития»,  
Австралия, 26 марта - 6 апреля 2013 г.*

*Экономические науки*

**ЭКОНОМИКО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ  
СПЕЦИФИКА ИННОВАЦИОННОЙ  
СФЕРЫ**

Василенко Н.В.

*Российский государственный педагогический  
университет им. А.И. Герцена, Санкт-Петербург,  
e-mail: nvasilenko@mail.ru*

Формирование и развитие инновационной экономики актуализирует задачу исследования особенностей ее функционирования. Поскольку инновации имеют характеристики отличные от обычных товаров и услуг, инновационная сфера, обеспечивающая производство и трансфер инноваций обладает достаточно сильной экономико-институциональной спецификой, связанная с особенностями комбинирования факторов производства.

Наиболее близким по терминологической сущности к понятию «инновация» является термин «предпринимательство». Введение в научный оборот понятия «предприниматель» связывают с именем Р. Кантильона, который одним из первых сформулировал тезис о том, что расхождения между спросом и предложением на рынке дают возможность отдельным субъектам рыночных отношений покупать товары дешевле и продавать их дороже. Именно этих субъектов он и назвал предпринимателями. И. Шумпетер определил предпринимательство в качестве основного фактора экономического развития и установил принципиальную связь между теорией предпринимательства и инновационным развитием экономики. Главным признаком предпринимателя он считал осуществление последним новых комбинаций или иное применение имеющихся в народном хозяйстве запасов средств производства [4, с. 159]. Продолжая идеи Й. Шумпетера, П. Друкер утверждал, что «нововведения являются особым инструментом предпринимателей, средством, при помощи которого они используют изменения как благоприятную возможность для осуществления своих замыслов в сфере бизнеса и услуг... В задаче предпринимателей входит целенаправленный поиск источников нововведений, а также изменений и их признаков, указывающих на возможность достижения успеха» [2, с. 30].

На основании вышеуказанного следует сделать вывод, что инновационной сфере присущ

**специфический характер труда, порождающий продукт с особыми свойствами.** Понимание инноваций как процесса и результата «осуществлении новых комбинаций» безусловно приводит к выводу, что эти новые комбинации основаны на новых знаниях. Те, кто первыми получили и использовали эти новые знания, оказываются в привилегированном положении. Отсюда в инновационной сфере особое значение приобретает продуктивный, творческий, интеллектуальный труд, создающий продукт со специфическими характеристиками. Интеллектуальная деятельность становится источником генерирования и трансфера инноваций. Знания как продукт интеллектуального труда становятся объектом общественных отношений, а поэтому нуждаются в правовом регулировании.

Кроме того генерирование знания сопровождается **положительными внешними эффектами**, проявляющимися в возможности имитации. Так, многие фирмы, не готовые инвестировать в исследования и разработки на первоначальных стадиях разработок, ожидают, что кто-либо другой изобретет новую технологию или новый товар, а они его скопируют, причем в условиях размытых прав собственности с наименьшими издержками. В результате возникает проблема безбилетника и стимулы к инновациям даже в условиях конкурентного рынка ниже, чем необходимо для развития общества. Поэтому, как правило объем частных инноваций оказывается меньше по сравнению с общественно желаемым [3]. Вследствие быстрого появления большого числа имитационных товаров неоправданно возрастает конкуренция на товарном рынке. Увеличивая в стремлении получить патент расходы на НИОКР, фирма-инноватор снижает вероятность успеха конкурентов и повышает вероятность собственного выигрыша. Поскольку фирма, добившаяся успеха, не учитывает расходов на исследования других фирм, потерпевших крах, то в целом проводится слишком много дублирующих исследований, что не находит отражения в ценах. В итоге вложения в инновационную деятельность превышают оптимальный уровень с учетом внешних эффектов инноваций при устранении параллельных разработок.

В настоящее время инновации связаны с **нематериальным накоплением**. С позиции

микроэкономического подхода нематериальное накопление является главным фактором формирования рыночной цены компаний, которая в современной экономике превышает реальную балансовую стоимость фирм. На этом уровне по критерию коммерциализации и степени готовности к трансферу формы увеличения нематериальных активов представлены четырьмя компонентами: человеческий, структурный, клиентский капитал и интеллектуальная собственность. Обособление интеллектуальных продуктов путем перехода в кодифицированные формы способствует коммерциализации инноваций, определяет действенность трансфера.

Для понимания специфики инновационной сферы важное значение имеет так же фактор времени. Данный фактор проявляется прежде всего в наличии **инновационного лага**, под которым понимают период времени между появлением новшества и преобразованием его в инновацию. Наличие такого лага обусловлено тем, что переход от одного качества к другому (новшество-инновация) требует затрат различного рода ресурсов. Более полное рассмотрение этапов создания и коммерциализации продукта интеллектуальной деятельности реализовано в концепции жизненного цикла продукта.

Капитализация потенциала инноваций как продуктов интеллектуальной деятельности в различных системах ее генерирования и продвижения осуществляется в системе отношений присвоения, определяемой установленными правами собственности, круг которых определяется государством. Это подразумевает установление правовых барьеров доступа к ин-

теллектуальным ресурсам и институциональное закрепление интеллектуальной ренты.

Устанавливаемый на государственном уровне рентный механизм присвоения доходов детерминирует товарные свойства интеллектуальных благ и элиминирует конкурентное пространство инновационной деятельности экономических субъектов в сфере генерирования и трансфера нововведений [2]. Государственная регламентация в форме правового обеспечения распределения доходов от интеллектуальной деятельности выступает способом конституирования режимов и порядка спецификации прав собственности в сфере генерирования и трансфера инноваций. Критерием ее эффективности выступает степень стимулирующего воздействия на формирование инновационной среды, активизирующей инновационное поведение экономических субъектов посредством преобразования экстерналичных эффектов рыночных трансакций в интернальные.

Таким образом, экономико-институциональная специфика инновационной сферы определяется прежде всего наличием положительных внешних и сетевых эффектов, а также расширенным набором капитальных факторов, включая человеческий интеллектуальный капитал.

#### Список литературы

1. Друкер П. Ф. Рынок: как выйти в лидеры // Практика и принципы. – М., 1992.
2. Мидлер Е.А. Институты инновационной экономики: особенности формирования и тенденции развития – Ростов-на-Дону: Изд-во Южного федерального ун-та, 2008.
3. Розанова Н.М. Структура рынка и стимулы к инновациям // Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 3. – С. 93–108.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М., 1982.