

А.И. Каширин
А.С. Семёнов

Новая методология формирования нормативного обеспечения инновационной деятельности

По мнению многих экспертов и практиков, одной из главных причин относительно медленного развития инновационного сектора российской экономики являются существенные недостатки в управлении данной сферой, в том числе на законодательном и нормативном уровне. Авторами проводится анализ негативных тенденций в инновационно-правовом поле России, предлагается к использованию метод построения трехмерной «инновационной матрицы» в целях выделения субъектов, объектов, проблем и других основополагающих элементов национальной инновационной системы.

Ключевые слова: инновационная политика, нормативные акты, интеллектуальная собственность, инновационная матрица, субъекты и объекты инновационной сферы.

В настоящее время отдельные аспекты инновационной политики России находятся в сфере компетенции различных министерств, ведомств и организаций: Минобрнауки, Минэкономразвития, Минпромторга, Мининформсвязи, РОСНАНО, Сколково, РВК и др., а на уровне законодательной власти – различных комитетов и комиссий Государственной Думы и Совета Федерации. Как следствие, в российской инновационной сфере, как на федеральном уровне, так и в регионах, существует множество различных течений, степень координации и согласованности которых друг с другом, по мнению бизнеса, явно недостаточна.

По этой же причине нормативные акты, регламентирующие фрагменты инновационно-правового поля, часто оперируют

© Каширин А.И., Семёнов А.С., 2017

Авторы выражают глубокую признательность специалистам РГНФ за финансирование (заявка № 16-02-00711).

разными терминами и порой противоречат друг другу. На федеральном уровне имеется ряд законодательных актов, разработанных различными ведомствами и принятых в разное время: законы «О науке и научно-технической политике», «Об особых экономических зонах», «О техническом регулировании», «Об информации, информатизации и защите информации», Патентный закон и пр., которые оперируют каждый своими терминами и нацелены на решение отдельных задач. Это вызывает противоречия и нечеткое понимание ряда вопросов и процессов и затрудняет инновационное развитие в целом.

Возьмем, к примеру, принятую в 2006 г. новую IV главу Гражданского кодекса, регулирующую вопросы обращения интеллектуальной собственности, и посмотрим, что позитивного внесли в инновационную сферу эти изменения за 10 лет, насколько удобнее стало разработчикам использовать их интеллектуальную собственность, насколько выросла инновационная составляющая ВВП. Приходится констатировать, что роль принятого законодательного акта никак не повлияла на ускорение инновационных процессов. Аналогичная ситуация с «особыми экономическими зонами», большую часть которых пришлось ликвидировать в связи с их неэффективностью. И уж совсем анекдотичная норма по планированию инновационных закупок на 7 лет, в то время как для неинновационных закупок – всего один год. Можно привести и другие примеры. Анализ такой ситуации показывает, что причинами неудач являются:

- недостаток знаний у законодателей и управленцев о реальных процессах, происходящих в инновационной сфере, участвующих в них субъектах и объектах, их месте и роли, что приводит к принятию неадекватных правовых актов, регулирующих данную сферу;
- неправильное целеполагание самих нормативных документов, которые часто направлены на создание определенных ограничений вместо создания благоприятных условий для участников инновационной сферы;
- недостатки в управлении уже реализуемых программ и проектов, прежде всего из-за низкой квалификации менеджеров и управленцев.

Далее остановимся на вопросах более глубокого понимания терминологии и качественного состава субъектов и объектов инновационной сферы. Это необходимо для повышения скоординированности и взаимоувязки деятельности различных ее игроков. Важной в этом процессе является работа не только государства, но

и общественных объединений, сообществ, ассоциаций, объединений рыночных игроков на добровольной основе.

В настоящее время все, кто занимается нормотворчеством в рамках инновационной сферы, сталкиваются со сложностями и разночтениями, которые вызывают затруднения и на практике. Поэтому они нуждаются в практическом методе анализа нормативно-правового обеспечения предпринимательской, инвестиционной и инновационной сферы для целей выработки комплексного понимания той или иной проблемы и для выявления и заполнения недостающих лакун. Для решения этой задачи предлагается использовать метод, применение которого на практике, по мнению авторов, может существенно повысить эффективность управления инновационной сферой и ее отдельными элементами.

Суть предложенного метода состоит в составлении трехмерной «матрицы», которая позволит наглядно представить информацию обо всех законах и подзаконных актах, нормативных документах ассоциаций и общественных организаций, охватывающих выбранную для анализа область, и выявить взаимосвязи между ними, а затем сделать заключение о недостающих, а следовательно, требуемых мерах государственного или общественного регулирования. Основополагающими элементами матрицы являются:

- перечень субъектов и объектов инновационной сферы, где каждый субъект или объект соответствует строке и столбцу матрицы, а точки пересечения строки со столбцом обозначают возможные взаимодействия;
- перечень мер регулирования, господдержки, налогообложения в отношении субъектов и объектов, где каждое направление соответствует третьему вектору матрицы.

Содержание матрицы представляет собой трехмерную таблицу мер государственного и общественного регулирования и поддержки применительно к каждому субъекту или объекту и их отношениям при взаимодействии друг с другом. В качестве инструмента рекомендуется составление трехмерной «инновационной матрицы», базовые координаты которой соответствуют субъектам и объектам инновационной сферы, а дополнительные – различным направлениям мер поддержки и регулирования: правовому, административно-организационному, финансовому, налоговому, таможенному и т. д. (см. рис.).

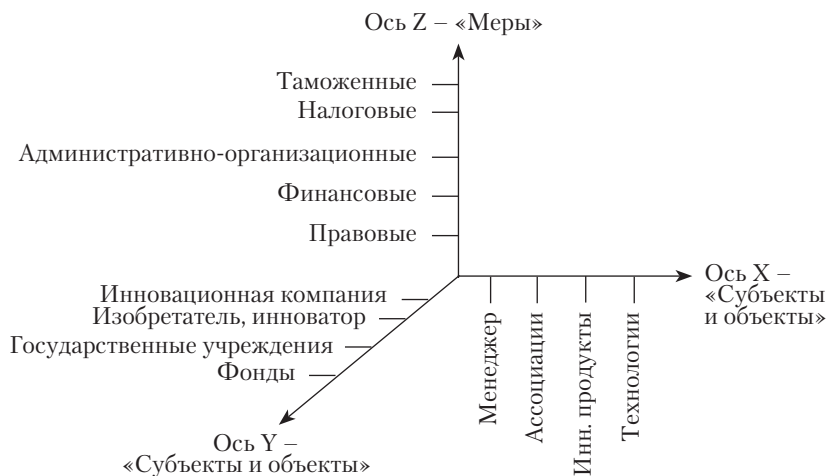


Рис. Трехмерная «инновационная матрица»

Алгоритм применения метода осуществляется поэтапно. Вначале составляется «матрица проблем», в каждой клетке которой указываются актуальные проблемы, решения которых ищутся в существующем законодательстве и нормативном обеспечении. Затем составляется «матрица анализа», в каждой клетке которой указывается полное или частичное решение соответствующей проблемы на уровне российских законов, нормативных актов, документов общественных организаций. Затем – «матрица действий», в которой на вертикальной оси для соответствующей пары субъектов и объектов прописывается определенное действие, регулирующее их отношение. В случае выявления конкретной проблемы – со стороны органов общественного регулирования целесообразно либо создание нормирующего документа, либо эскалация проблемы на уровень исполнительной и законодательной власти.

Субъекты и объекты инновационной сферы

Первым этапом анализа для целей решения определенной проблемы является составление списка субъектов и объектов инновационной сферы, который формируется с учетом мирового и российского практического опыта и опирается на реальные процессы,

происходящие в инновационном секторе. Опора на практическую деятельность гарантирует, что ни один важный субъект не будет упущен в процессе рассмотрения. Точно так же выделяются и объекты, фигурирующие в финансовых и деловых отношениях между субъектами.

Например, при рассмотрении нормы законодательного обеспечения венчурного инвестирования основными субъектами будут: бизнес-ангел, «посевная компания», ее основатели и менеджеры, а объектами – доли (акции) этой компании, интеллектуальная собственность, оборудование. Важными представляются вопросы регулирования отношений между изобретателем и инвестором, которые должны быть понятными, «прозрачными», несложными в оформлении. Должны быть созданы правоприменительные критерии на случай различных конфликтов. Некоторые субъекты (например, бизнес-ангел) в российском правовом поле все еще отсутствуют на государственном уровне, несмотря на их реальное существование в экономике и наличие официального статуса этого субъекта на уровне общественных организаций (РАВИ, НАБА, внутренние документы институтов развития).

Ниже предлагается вариант классификации основных типов субъектов и объектов «от практики», в которой учтены зарубежный опыт, практическая и аналитическая работа в инновационном секторе России:

1) главные субъекты инновационной сферы: инновационная компания (предприятие), проходящая различные стадии развития. В каждый конкретный момент времени инновационная компания находится на определенной стадии («посевная», начальная – стартап, ранний рост, расширение, устойчивое развитие);

2) субъекты сферы генерации знаний: ученый, изобретатель, разработчик;

3) субъекты управления инновационной сферой: менеджеры, управляющие инновационными проектами, компаниями, а также компетенциями, специалисты-управленцы, серийные предприниматели;

4) субъекты финансирования инновационной сферы: государственные фонды, бизнес-ангелы, венчурные фонды и т. д. Различные субъекты финансирования взаимодействуют между собой и инновационными компаниями посредством покупки долей, акций и т. д.;

5) субъекты инновационной инфраструктуры: технопарки, бизнес-инкубаторы, акселераторы, биржи для высокотехнологичных компаний (ИРК ММВБ);

6) субъекты государственного и общественного регулирования инновационной сферы: Госдума, Правительство РФ, федеральные и региональные органы исполнительной власти, РВК, РАВИ, НАБА, Комиссия по модернизации, АИРР и пр.;

7) субъекты потребления инноваций: крупные корпорации, которые приобретают инновационную продукцию извне, малый и средний бизнес, физические лица.

Остановимся более подробно на характеристике основных групп субъектов инновационной сферы и приведем их конкретные примеры.

Первую группу субъектов инновационной сферы представляют *главные субъекты* в виде малых и больших инновационных компаний, поскольку именно они создают добавленную стоимость, непосредственно развивают инновации и вносят вклад в рост инновационной составляющей ВВП. К сожалению, на сегодня в России нет критериев инновационной компании. В настоящее время рядом министерств сформулированы критерии инновационной продукции, на базе которых можно определить объем инновационной продукции в выручке. Остается определить долю инновационной продукции в выручке, которая даст компании статус инновационной и законодательно закрепить это определение на уровне государства.

Крупные компании остаются важнейшим субъектом инновационного бизнеса. Роль больших компаний в создании новых продуктов неоспорима. Одним из наиболее успешных примеров больших иностранных инновационных компаний является компания Boeing, которая имеет давние традиции лидерства и инноваций. Возможности компании включают создание новых, более эффективных коммерческих и военных самолетов, ракетных комплексов и оружия посредством передовых технологий и организации инновационных проектов. Компания конкурирует с Airbus, Lockheed Martin Corporation, Northrop Grumman Corporation, Raytheon Company, General Dynamics, BAE Systems и Европейским аэрокосмическим и оборонным концерном (EADS). Затраты компании Boeing на НИОКР в 2014 г. составили \$3047 млн¹. Выручка компании выросла на 6% по итогам 2015 года, до \$96,1 млрд на фоне рекордного числа поставок коммерческих самолетов². Компания сохраняет долгосрочные перспективы роста благодаря крупным контрактам в оборонной и космической отраслях.

Корпорация Intel (NASDAQ: INTC) является мировым лидером в области компьютерных инноваций, разрабатывая важнейшие технологии, которые служат основой вычислительных устройств

во всем мире. Ориентированная в прошлом на рынок ПК, сегодня корпорация Intel уделяет главное внимание интеллектуальным возможностям разнообразных устройств: от мобильных устройств с минимальным энергопотреблением до самых мощных суперкомпьютеров в мире³. Расходы компании на НИОКР достигли в 2015 г. наивысшей точки за всю историю компании и составили около \$3 млрд, по итогам первого полугодия 2016 г. выручка компании увеличилась на 4,8%, достигнув \$27,235 млрд⁴.

Компания Google является одним из крупнейших инноваторов за прошедшие 16 лет и продолжает задавать тон в онлайн-рекламе, поиске и интернет-коммуникациях. Среди инноваций последнего времени – «умные» очки, автомобили без водителя и гигабитная оптоволоконная сеть Google Fiber для нескольких крупных городов, электронный ассистент Google Now, который помогает ориентироваться в расписании общественного транспорта, картах, направлениях и списках дел. Годовая выручка Google в 2015 г. достигла \$74,54 млрд – на 13,5% больше, чем в 2014 г. (\$65,67 млрд); операционная прибыль – \$23,425 млрд⁵.

В России тоже имеются корпорации подобного типа. ГК «Ростех» – российская промышленная корпорация, включающая порядка 700 организаций, из которых в настоящее время сформировано 14 холдинговых компаний. Организации Ростеха расположены на территории 60 субъектов РФ и поставляют продукцию на рынки более 70 стран. В состав «Ростеха» входят такие крупные компании, как ОАО «Швабе» (оптика, электроника), ОАО «Росэлектроника», ОАО «Вертолеты России», ОАО «Объединенная двигателестроительная корпорация», ОАО «Объединенная приборостроительная корпорация», ОАО «Камаз» и другие. Выручка ГК «Ростех» по итогам 2015 г. выросла до 1,14 триллиона рублей⁶.

Однако важнейшие инновационные субъекты – это не только крупные компании. Немаловажную роль в процессе формирования и коммерциализации новых продуктов играют малые инновационные компании, некоторые из которых вырастают в крупные. Яркой иллюстрацией появления на базе научного коллектива сильной инновационной компании является история В.П. Гапонцева – ведущего специалиста в области лазерной физики и техники, волоконных и оптоэлектронных технологий. Перейдя от фундаментальных исследований в Академии наук СССР к разработке и внедрению мощных оптоволоконных лазеров, В. Гапонцев в 1991 г. создает компанию «ИРЭ-Полус», в 1997 г. – фирму IPG Fibertech S.r.l. в Милане, а в конце 1998 г. – в Оксфорде (США) – PG Photonics Corporation, которая затем стала штаб-квартирой Транснацио-

нальной Группы IPG. Сейчас фирма В. Гапонцева контролирует 80% мирового рынка волоконных лазеров большой мощности, которые используются в телекоммуникациях и в промышленности для сварки, резки, гравировки и других видов обработки металлов. Рассматривая данный пример в контексте субъектов и объектов, можно сказать, что на базе компетенций ученых и потенциала советского НИИ был создан новый мощный субъект – компания В. Гапонцева. Появилось множество объектов – патентов и оборудования индустрии волоконных лазеров, что стало результатом попадания изобретателя в правильную институциональную среду.

Субъекты управления инновационной сферой представлены также менеджерами разных уровней управления и различных производственных и инфраструктурных субъектов. Данная группа гетерогенна, и для каждой группы субъектов и объектов имеются свои типы менеджеров – так, например, менеджер инновационного отдела крупной компании по своим задачам и функциям существенно отличается от менеджера фонда, от менеджера бизнес-акселератора, от менеджера стартапа. Особая категория менеджеров – серийные предприниматели, создающие поток стартап-компаний.

Интересным примером серийного предпринимателя является деятельность бизнесмена с 18-летним стажем почетного профессора МФТИ С. Белоусова, одного из самых успешных и известных венчурных инвесторов России. Свою первую компанию Rolsen Белоусов основал в 1995 г., всего за три года превратив ее из маленького стартапа в проект с оборотом \$150 миллионов. Потом были Infratel, Acumatica, Parallels. Последняя – мировой лидер в области сервисного ПО. Сейчас С. Белоусов – активный венчурный инвестор через собственный фонд Rupa Capital, а также соучредитель еще одного фонда Quantum Wave – «долгоиграющего» фонда для научных проектов в области приложения квантовой механики с большим сроком окупаемости и внедрения. Так состоялось возвращение бизнесмена в большую науку.

Следующую важнейшую группу субъектов инновационной сферы представляют *субъекты финансирования инновационной сферы*. При этом механизмы, финансирующие компании, распределяются по стадиям развития инновационной компании.

Например, основными субъектами на посевной стадии развития инновационной компании являются бизнес-ангелы. Наиболее активными среди них в 2015 г. были А. Бородич, проинвестировавший за 2015 г. 14 проектов со средним чеком 25–50 тыс. долл., и Б. Яровой, проинвестировавший за 2015 г. 10 проектов со средним чеком до 100 тыс. долл., а также государственные фонды поддержки.

Неполнота субъектного поля бизнес-ангельского инвестирования ощущается особенно явно. Например, до недавнего времени в России в сделках инвестирования использовалась старая схема, при которой бизнес-ангел самостоятельно или совместно с партнерами инвестировал в проект, доводил его до какого-то уровня, а дальше помогал искать деньги, например, у венчурного фонда. В то время как на Западе уже несколько лет используется такой активный метод, как синдицирование, т. е. софинансирование с другими «ангелами» или государственными фондами. У нас сейчас создаются первые клубы бизнес-ангелов, которые пытаются осуществить синдикацию, однако из-за отсутствия необходимого законодательства синдицирование идет по «хитрым», обходным схемам или через зарубежные юрисдикции, т. е. нормативного поля и тиражируемой практики пока не создано, что замедляет процесс развития всей индустрии «посевного инвестирования».

Также в России наблюдается серьезная проблема, связанная с законодательством в области продажи долей в стартапах, в частности оптимальный налоговый режим с льготами на прирост капитала. Отсутствует поощрительная система, которая бы стимулировала коммерциализацию разработок через возможность сделать прибыльный «выход» без налоговых вычетов. Поэтому успешные проекты реализуются не в России, а на Западе – в Израиле, США, Европе и т. д. Если российские бизнес-ангелы и инвестируют в проекты в стране на первой стадии, то потом часто уводят эти проекты за рубеж, тем самым занимаясь фильтрацией проектов и поиском других юрисдикций, где более благоприятная среда для коммерциализации проектов.

Одна из современных позитивных тенденций – появление субъектов государственной поддержки, т. е. к настоящему времени в России сложился ряд институтов государственного содействия компаниям ранних стадий, действующих в инновационной сфере: Фонд «Сколково», осуществляющий финансирование инновационных проектов в форме предоставления безвозвратного и безвозвратного гранта инновационной компании и одновременно с этим – инфраструктурную поддержку; Фонд содействия инновациям (ранее – развития малых форм предприятий в научно-технической сфере), который поддерживает малые инновационные компании, обладающие правами на интеллектуальную собственность на основе открытого конкурса; ОАО «Российская венчурная компания», где 100% уставного капитала принадлежит государству; ОАО «Роснано» и ряд других.

Фонд развития промышленности (ФРП) основан для модернизации российской промышленности, организации новых производств и обеспечения импортозамещения. Фонд создан в 2014 г. по инициативе Министерства промышленности и торговли РФ путем преобразования Российского фонда технологического развития и предлагает льготные условия софинансирования проектов, направленных на разработку новой высокотехнологичной продукции, техническое перевооружение и создание конкурентоспособных производств на базе наилучших доступных технологий. Для реализации новых промышленных проектов ФРП на конкурсной основе предоставляет целевые займы по ставке 5% годовых сроком до 7 лет в объеме от 50 до 500 млн рублей, стимулируя приток прямых инвестиций в реальный сектор экономики. По данным на ноябрь 2015 г., в Фонд поступило 1270 заявок на сумму 447 млрд руб., было заключено 40 соглашений с регионами⁷.

Целью деятельности Фонда перспективных исследований (ФПИ) является содействие осуществлению научных исследований и разработок в интересах обороны страны и безопасности государства, связанных с высокой степенью риска достижения качественно новых результатов в военно-технической, технологической и социально-экономической сферах, разработки и создания инновационных технологий и производства высокотехнологичной продукции военного, специального и двойного назначения⁸.

Другая важная группа субъектов инновационной сферы представлена *субъектами инновационной инфраструктуры*, к которым относятся организации, способствующие созданию и развитию инновационных компаний: бизнес-инкубаторы (НИУ ВШЭ, МГУ, МФТИ и др.), технопарки и технополисы («Идея», «Ингрия», «Химград», «Академпарк», «ИТ-парк» и др.), коучинг-центры, консалтинговые организации, центры трансфера технологий (Совместный центр трансфера технологий РАН и РОСНАНО, Центр трансфера и коммерциализации технологий и др.), фондовые биржи высоких технологий, площадки для котировки растущих компаний на фондовых биржах и другие.

Важнейшую роль в предложенной классификации играют и *субъекты потребления инноваций*. Потребителем инноваций может быть любой экономический агент и непосредственно потребление инноваций может осуществляться по всему жизненному циклу разработки. Так, например, один и тот же потребитель может приобрести сначала разработку как пакет интеллектуальной собственности, далее заказ на НИР и ОКР, производство опытного образца и т. д., а потом и заказ серийной продукции. Но особый ракурс эта

проблема приобретает в контексте проблематики закупок инноваций госкомпаниями. Хотя в настоящее время запускается программа закупок инноваций госкомпаниями (до 10% от бюджета), тем не менее на законодательном уровне нет четко прописанного критерия инновационности продукции, работ и услуг, а также пока не созданы механизмы ускоренной сертификации, подтверждения качества новых видов продукции, без которых закупки крупными компаниями едва ли возможны.

Далее остановимся на исследовании *объектов инновационной сферы*. Предложенная авторами классификация таких объектов включает в себя:

1) объекты государственного и общественного регулирования инновационной сферы – законы, нормативные акты, постановления, инструкции, стандарты, соглашения;

2) объекты интеллектуальной собственности: патенты, авторские свидетельства, свидетельства на полезные модели, сертификаты, лицензии и пр.;

3) инновационная продукция – новая, улучшенная, или существенно усовершенствованная продукция, продаваемая на рынке, в основе которой лежат научные разработки, защищенные патентами, авторским правом и/или являющиеся результатом НИОКР;

4) объекты инновационного производства: технологии, производственное оборудование и др.;

5) инновационные проекты и программы – проекты и программы, требующие проведения НИОКР, создания или освоения интеллектуальной собственности, целью которых является выпуск инновационной продукции:

- федеральные и региональные проекты и целевые программы;
- инновационные проекты и программы частных предприятий, в том числе программы инновационного развития (ПИРы) государственных компаний;

6) акции инновационных компаний, доля которых определяет степень участия субъектов в развитии компании и получении дохода от ее деятельности;

7) договоры и соглашения между субъектами инновационной сферы.

Выделенные субъекты и объекты – это основополагающие элементы национальной инновационной системы (НИС), в рамках которой отношения между субъектами и объектами должны быть отрегулированы не только на законодательном уровне, но и на уровне нормативных актов организаций и тиражируемой лучшей практики между организациями.

Следует отметить, что в рамки отношений субъектов инновационной деятельности попадают и объекты, воспринимаемые как понятия «чистой экономики» и даже финансов – акции, облигации, доли инновационных компаний, паи венчурных фондов. При этом инновационный характер накладывает особенности на их оборот и структуру. Например, организация венчурного фонда требует особой организационно-правовой формы (Limited Partnership), что прекрасно реализовано в англосаксонских правовых юрисдикциях (Великобритания, США, Гонконг, Сингапур). Такая форма идеально соответствует рисковому характеру венчура, так как позволяет прописывать сложные формы компенсации рисков и неудач инвесторам при активной мотивационной схеме для управляющей компании венчурного фонда. В российском праве создана форма инвестиционного товарищества, которая отражает многие характеристики LP, хотя ее внедрение происходит весьма медленно и неохотно.

Другой важной группой объектов являются документы, нормирующие тот или иной аспект инновационной сферы. Например, относительно новой группой объектов являются программы инновационного развития российских корпораций, которые предусматривают развитие корпоративных венчурных фондов, взаимоотношений с малыми инновационными компаниями, создание центров компетенций. Стоит задача увязки ряда субъектов и объектов между собой, в одну корпоративную экосистему.

Проблематика повышения качества взаимодействия субъектов как задача инновационного сообщества

Для повышения эффективности взаимодействия субъектов и объектов государственного регулирования недостаточно. Законодательство во многом регулирует процессы создания, регистрации, деятельности, реорганизации и ликвидации субъектов, однако существуют определенные недоработки (имеющие характер неопределенностей и лагун), которые могут быть решены путем создания субъектами общественных объединений, представляющих и защищающих интересы как производителей, так и потребителей инноваций, где должны участвовать и государственные органы, принимающие участие в регулировании инновационной сферы.

Саморегулирование общественных объединений занимает промежуточное положение между государственным регулированием

и свободными рыночными отношениями. Так, субъекты инновационной сферы, объединившись в некоммерческие партнерства, могут дополнить регулирующие функции и права у государства и осуществлять частичный контроль над отраслью своими силами, тем более что *перед инновационным сообществом стоит задача постоянного повышения качества управления и увеличения числа инновационных управленцев, которую государству в одиночку не решить.*

Ниже приведены примеры подобных общественных объединений, которые уже созданы в России. Ассоциация инновационных регионов России (АИРР) создана при поддержке Минэкономразвития, РОСНАНО, Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС). В настоящее время в АИРР входят республики Башкортостан, Мордовия и Татарстан, Алтайский, Красноярский и Пермский края, Иркутская, Калужская, Липецкая, Новосибирская, Самарская, Томская, Тюменская и Ульяновская области. Цель Ассоциации – содействие эффективному инновационному развитию регионов-участников, построенное на признании сложившихся различных моделей научно-технического роста регионов. В задачи Ассоциации входит стимулирование обмена накопленным опытом по созданию благоприятной правовой, экономической, социальной, творческой среды развития инноваций, организация и продвижение совместных инновационных, экономических, научно-технических и образовательных проектов среди членов Ассоциации, в органах власти и институтах развития России. Регионы, входящие в состав АИРР, участвуют в формировании интеллектуального наполнения повестки дня с целью развития инноваций на всероссийском уровне. Участники Ассоциации также намерены организовывать взаимодействие с аналогичными ассоциациями за рубежом. АИРР активно участвует в работе Государственной думы РФ и формирует предложения в ключевые законы. Один из них – это закон о федеральной контрактной системе (ФКС).

Деятельность Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ) – первой в России профессиональной организации, объединяющей ведущих игроков российского рынка прямых и венчурных инвестиций, направлена на активизацию инновационной сферы и повышение конкурентоспособности реального сектора экономики России, активное сотрудничество с ведущими российскими профессиональными организациями и институтами развития, а также с высшими учебными учреждениями и органами власти, как на местных, так и на федеральном уровнях, в том числе в области законодательства.

Некоммерческое партнерство «Ассоциация технопарков в сфере высоких технологий» с 2012 г. является ассоциированным членом Международной ассоциации научных парков (IASP). Организация объединяет 27 российских технопарков, в том числе технопарк «Сколково», новосибирский Академпарк, «Кузбасский технопарк», «Технопарк Саров» и др., и представляет интересы технопарков во взаимоотношениях с органами государственной власти и местного самоуправления.

Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов (АСИ) – российская автономная некоммерческая организация, созданная Правительством России для реализации комплекса мер в экономической и социальной сферах. Основное направление деятельности АСИ заключается в координации взаимодействия с финансовыми организациями, институтами развития, фондами, органами власти по вопросу оказания мер поддержки, содействия в решении системных проблем, устранении барьеров нормативно-правового, административного характера, изменении ГОСТов и т. д.

Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ) – российский фонд венчурных инвестиций, учрежденный Агентством стратегических инициатив, предоставляет инвестиции технологическим компаниям на ранних этапах развития, развивает сеть акселераторов для стартапов и участвует в разработке методов правового регулирования венчурной отрасли. Информация о портфельных проектах ФРИИ, которые имеют потенциал для реализации в промышленности, будет в 2017 г. доступна в Государственной информационной системе промышленности (ГИСП), эксплуатацию и развитие которой ведет ФРП. Функция электронного взаимодействия позволит «стартаперам» и действующим промпредприятиям находить информацию о возможностях и потребностях друг друга и тем самым ускорить процесс внедрения в производство передовых разработок. Также портфельные компании ФРИИ смогут принять участие в развитии новых функций ГИСП.

Таким образом, общественные объединения и ассоциации уже созданы и играют важную роль в современном государстве. Они способны не только поднимать и решать вопросы социального развития государства, но позволяют также повысить эффективность взаимодействия субъектов и объектов инновационной сферы. Однако деятельность подобных ассоциаций в России должна быть усилена и углублена, поскольку остается еще много нерешенных проблем.

Следующим шагом после составления перечня субъектов и объектов с опорой на практическую деятельность для решения определенной проблемы является поиск юридических соответствий выбранных субъектов и объектов и документов, регулирующих взаимоотношения между ними через составление «матрицы анализа».

В результате проделанной работы появляется список понятий и отношений, соответствующий интересующей проблематике и уже фигурирующий в законах и нормативных актах. Поскольку данная работа начиналась от списка реально функционирующих субъектов и объектов, то последний вариант также сохранит охват и полноту, с выявлением всех взаимоотношений субъектов и объектов, нечетко прописанных в существующих нормативных актах.

Приведем пример подобной лакуны в сфере отношений субъектов-объектов. Возможность создания малых инновационных предприятий при вузах облегчила коммерциализацию технологий. С другой стороны, нормативная практика вузов и государственного регулирования не приветствует отчуждения доли вуза стороннему покупателю, тогда как в венчурном финансировании возможность такого отчуждения – основа осуществления «выхода». Поэтому венчурный капитал в вузовские малые инновационные предприятия (МИПы) России пока не идет, в то время как в западной практике коммерциализация вузовских технологий – одна из основ инновационной экономики (так, Google, Facebook – это вузовские проекты). Таким образом, должен существовать продуманный порядок взаимоотношений между двумя субъектами – вузом, как акционером компании, и МИПом, закрепленный на надлежащем уровне, например, на уровне разъяснительного документа Минобрнауки, который может быть инициирован вузовским сообществом.

Более того, иногда требуется и расширение списка субъектов и объектов для решения определенной проблемы по сравнению с традиционным взглядом. В контексте работы авторов с основной группой носителей инновационных идей – вузами, НИИ, научными коллективами академических учреждений, а также с отдельными группами и коллективами на работающих предприятиях выяснилось, что нельзя ограничивать анализ проблем коммерциализации инноваций только на уровне компаний и юридических лиц.

Субъекты генерации знаний – разработчики и группа разработчиков должны рассматриваться в роли полноценных субъектов и в контексте отношения предприятий с внешними контрагентами. Многие реально действующие инноваторы (например, отдельные научные группы на режимных предприятиях, которые имеют

разработки для гражданского сектора) не имеют возможностей предложить свои компетенции на рынок, поскольку не встроены в систему действующих инновационных субъектов и взаимоотношений между ними. Работающие в инновационной сфере организации, в том числе финансовые, зачастую даже не знают, как работать с подобными коллективами в случае наличия у них обособленных проектов, поскольку последние в большей своей части не имеют ни зарегистрированных юридических лиц, ни полностью оформленных пакетов документации. Таким командам нужен субъектный статус (формальный или в виде работающей контрактной схемы), который даст возможность самой группе нести ответственность за результат, причем без увольнения этих людей с основной работы. За границей такое явление уже осознано и носит название «корпоративное предпринимательство» (внутрикорпоративные стартапы). Примером подобного рода субъектов являются отдельные передовые коллективы научных институтов (НИУ ВШЭ, МГУ, Троицкий институт инновационных и термоядерных исследований (ТРИНИТИ) и др.).

В итоге, проведя подобного рода системные исследования, можно составить список лакун и проблем для их скорейшего исправления, отобразив его в «матрице действий». Решение проблем может идти лишь во взаимодействии государства и инновационного сообщества. В случае наличия лакун или пробелов со стороны органов регулирования целесообразно либо создание нормирующего документа своими силами, либо эскалация проблемы на уровень исполнительной и законодательной власти. При этом инноваторам нужно понимать, что многие проблемы можно решить и самостоятельно, на уровне сообществ, что успешно показывает мировая и российская практика.

Вышеприведенная методология может быть полезна органам государственной власти и экспертным органам для формирования решений по поддержке развития того или иного инновационного сегмента или решения определенной проблемы. Результаты анализа могут быть направлены как на исправление действующих мер регулирования, так и на выработку новых. Проводимый по вышеописанной методологии анализ сразу может показать, какие проблемы можно отдать на «откуп» инновационному сообществу, а какие требуют скорейшего внимания со стороны государственных органов, и гарантирует полноту охвата задачи. Важно отметить, что вышеприведенная методология может быть адаптирована под решение проблем конкретных сегментов инновационной сферы или для целей конкретного заказчика или ведомства.

- ¹ *Большаков Д.Ю.* Анализ затрат на научные исследования зарубежных оборонно-промышленных компаний // Вестник Концерна ПВО «Алмаз – Антей». 2015. № 2. С. 7–12.
- ² Boeing поставил рекордное число самолетов в 2015 г. Материалы официального сайта ТАСС. [Электронный ресурс] URL: [//http://tass.ru/transport/2622354](http://tass.ru/transport/2622354) (дата обращения: 12.11.2016).
- ³ Материалы официального сайта компании MERLION. Intel. [Электронный ресурс] URL: [//http://merlion.com/partners/vendors/intel/](http://merlion.com/partners/vendors/intel/) (дата обращения 03.11.2016).
- ⁴ Экономика. Intel: прибыль сократилась, выручка увеличилась. [Электронный ресурс] URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/73152> (дата обращения: 03.11.2016).
- ⁵ Выручка Google в 2015 г. увеличилась на 13,5% до \$74,5 миллиардов. [Электронный ресурс] URL: https://www.searchengines.ru/vyruchka_google_2015.html (дата обращения: 14.12.2016).
- ⁶ Выручка «Ростеха» за 2015 год выросла до 1,14 трлн рублей. Материалы сетевого издания «ТВ Центр». [Электронный ресурс] URL: <http://www.tvc.ru/news/show/id/97713> (дата обращения: 23.11.2016).
- ⁷ Фонд развития промышленности. [Электронный ресурс] URL: [http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/docs/Programmy_podderzhki_FRP\[1\].pdf](http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/docs/Programmy_podderzhki_FRP[1].pdf) (дата обращения: 23.11.2016).
- ⁸ Материалы официального сайта Фонда перспективных исследований (ФПИ). [Электронный ресурс] URL: [/http://fpi.gov.ru/about/obshtaya_informatsiya](http://fpi.gov.ru/about/obshtaya_informatsiya) (дата обращения: 23.11.2016).