

**К 50-летию Сибирского отделения
Российской академии наук**

Для развития экономики необходима целенаправленная политика поддержки наукоемких технологий и отечественного инновационного предпринимательства. Чтобы высокотехнологичные компании накопили «критический вес» в национальной инновационной системе, необходимо не только развивать инфраструктуру и создавать преференции, но и осуществлять поддержку всех видов и форм взаимодействий между наукой, бизнесом и образованием.

Материал написан по результатам исследования 50 инновационных компаний Новосибирского научного центра.

Наука и бизнес: стратегический альянс

О. В. ВАЛИЕВА,
начальник отдела науки
администрации Советского района г. Новосибирска

В последнее время в России уделяется повышенное внимание роли инноваций при проведении экономической политики государства. Осуществляется комплекс мер по развитию инновационной инфраструктуры в форме особых экономических зон и технопарков, проводятся конкурсы среди образовательных учреждений на финансирование инновационных программ в рамках национального проекта. Делаются попытки изменить правовое русло в сфере регулирования прав на результаты научно-технической деятельности. Проектируются преференции в области налогообложения, таможенного регулирования субъектов инновационного предпринимательства. Значительное внимание привлечено к обсуждению стратегии развития науки и её реформированию. Однако все эти меры носят фрагментарный характер и не учитывают особенностей и тенденций, которые за годы сформировались у субъектов инновационной деятельности.

Сбалансированные федеральная и региональная политики по поддержке и стимулированию инновационной деятельнос-

© ЭКО 2007 г.



ти должны опираться на существующий ресурсный потенциал отечественной науки и образования, промышленных предприятий и малых наукоемких компаний.

При создании новых инфраструктурных условий для производства инноваций необходимо помнить, что наука во всем мире трактуется как «общественное благо», неверные же послышки в поисках эффективного обмена в научной сфере могут привести к «институциональным ловушкам» в формирующейся национальной инновационной системе. Уместно напомнить, что «наука не может моделироваться в рамках контракционистской парадигмы, или иначе, парадигмы сложного обмена. Наука принципиально отличается от тех отношений, которые составляют главный предмет экономики...»¹.

Научный и инновационный потенциал новосибирского Академгородка

Попытки воспроизводства инновационной модели с взаимоувязыванием всех структурных элементов предпринимались в Новосибирском научном центре (ННЦ) еще в начале 90-х годов. Сегодня налицо вполне продуктивные связи научно-исследовательских институтов с крупными промышленными предприятиями России и зарубежья.

Заказчиками НИИ Сибирского отделения РАН и партнерских предприятий наукоемкого бизнеса являются крупные отечественные и мировые компании: Российское космическое агентство, Минатом России, ОАО «Газпром», ОАО «Российские железные дороги», НК «Лукойл», ГМК «Норильский никель», Европейское космическое агентство, Boeing, Intel, Hewlett-Packard, Sun Microsystems, ESRI, Semicron, TNK-BP, АBBYY, RICOH, Ose, Toshiba, Fujitsu, Huawei, Alcatel и др. Учеными Новосибирского научного центра созданы уникальные комплексы компьютерных алгоритмов и программ, позволяющие моделировать многомерные процессы в области экологии, прогноза погоды, движения летательных аппаратов и подводных лодок, импульсных взаимодействий сред со сложной реологией, геофизики, конвективных процессов в мантии

¹ Бреннан Дж., Бьюкенен Дж. Причина Правил. Конституционная политическая экономия. СПб.: Экономическая школа, 2005.

Земли, микробиологии, катализа, лучевых технологий, космодинамики и др. На базе НИИ СО РАН работают такие зарубежные компании, как:

- Центр Tohoku University (Япония) – в Институте неорганической химии;
- Samsung (Корея) – в Институте ядерной физики;
- KIST (Корея) – в Институте физики полупроводников;
- Kawasaki HI (Япония) – в Институте ядерной физики;
- Air product (США) – в Институте теплофизики;
- Schlumberger (Франция) – на базе Новосибирского государственного университета и Объединенного института геологии, геофизики и минералогии;
- Singapore Technology (Сингапур) на базе Института ядерной физики и Института лазерной физики.

Действуют ассоциации наукоемкого бизнеса – «СибАкадемСофт» и «СибАкадемИнновация», в состав которых входят около 35 высокотехнологичных компаний. Подготовка кадров высшей квалификации осуществляется Новосибирским государственным университетом, где в 2005 г. проходили обучение более 6 тыс. студентов и слушателей. На базе НГУ функционирует физико-математическая школа (СУНЦ) и Высший колледж информатики. Интеграция НГУ (89 совместных кафедр) с институтами ННЦ позволяет обеспечить высочайший уровень фундаментального образования по математике, физике, химии, биологии, информатике и развивать научные школы, связанные с микробиологией, ядерной физикой, органической и неорганической химией и др.

На территории Новосибирского научного центра, расположенного в Советском районе Новосибирска, 34 учреждения имеют аспирантуры, в которых в 2005 г. обучалось около 1,3 тыс. человек. За последние 6 лет численность аспирантов увеличилась на 22,7%, выпускников – на 41,4%.

Доля ННЦ в научном потенциале Новосибирска составляет 70% всего объема научно-технических работ, в нем занято 67% исследователей, 87% докторов и 83% кандидатов наук.

На территории района находятся около двухсот высокотехнологичных компаний. Сферы деятельности малых наукоемких компаний представлены на рис. 1.



Рис. 1. Структура распределения наукоемких компаний ННЦ по сферам деятельности, %

При активном сотрудничестве компаний и институтов СО РАН успешно реализуются программа «Старт» и Программа развития научного приборостроения Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, межрегиональная программа «Силовая электроника Сибири», городская целевая программа «Научно-промышленная и инвестиционная политика мэрии Новосибирска», программы, предусмотренные «Стратегическим планом устойчивого развития Новосибирска», «Территория научно-технического развития – технополис Новосибирск», «Развитие и поддержка малого предпринимательства в городе Новосибирске» и др.

Помимо ассоциаций наукоемких компаний действуют кластеры научного приборостроения: «Сибирский научно-производственный комплекс техники ночного видения», «Сибирская промышленная гидравлика и пневматика». Поддержку малых инновационных компаний, организацию консультаций и семинаров осуществляет инновационный центр «Шлюз».

Избегая дефиниций по поводу реального положения дел в науке, отмечу: сегодня размер государственного финансирования всей науки Академгородка (более 30 НИИ двух российских академий наук – СО РАН и СО РАМН, с численностью

исследователей и разработчиков более 15 тыс. чел.) равен объему финансирования одного крупного западного университета ².

Ближайшие перспективы развития Академгородка связаны со строительством технопарка и расширением учебно-научной и жилой зон Новосибирского государственного университета. Оба проекта поддержаны на правительственном уровне и при успешной реализации создадут неоспоримое конкурентное преимущество не только регионального, но и национального масштаба.

Инновационные альянсы

Здесь уместно остановиться на обосновании важности стратегических альянсов между наукой и высокотехнологичным бизнесом, подчеркнуть точки соприкосновения и различия, которые перестают быть принципиальными, если задуматься о функциональной взаимной дополняемости с целью достижения конкурентных преимуществ на национальных и глобальных рынках.

В исследовании ³ мы разделили все опрошенные инновационные компании на частные и государственные. На наш взгляд, существуют принципиальные различия в стратегических ориентациях компаний от чистой науки и частного бизнеса, что, в свою очередь определяет различные пути проведения эффективной государственной инновационной политики.

² Подробнее см.: *Валиева О. В.* Проблемы и перспективы развития инноваций. Доклад на круглом столе «Финансовые механизмы стимулирования развития малых наукоемких компаний». Фонд содействия развитию малых предприятий научно-технической сферы, Американский фонд гражданских исследований и развития (CRDF). М., 2005. <http://www.fasie.ru/index.php?pid=171>

³ Исследование проведено с использованием анкеты, разработанной ВЦИОМом для опроса руководителей инновационных компаний России. На основе данного исследования в Новосибирском научном центре в Академгородке в 2006 г. проведен аналогичный опрос, охвативший 50 наукоемких инновационных компаний Академгородка (40 частных и 10 государственных), работающих на базе НИИ. В совокупную выборку по наукоемким частным компаниям вошли предприятия-члены двух крупных бизнес-ассоциаций Академгородка: «СибАкадемИнновация» (научное приборостроение, промышленные технологии и новые материалы, биотехнологии и медицина) и «СибАкадемСофт» (автоматизация, ИТ-технологии и программное обеспечение). Распределение по формам собственности: государственные предприятия (ГУП, ГУ) – 20%, ООО – 44%, ЗАО – 32%, ОАО – 4%.

В то же время есть и общие проблемы, которые объединяют интересы частного и государственного научного предпринимательства. Их решение позволит выстроить как федеральную, так и местную политику поддержки, а также найти сферы взаимных интересов, позволяющие генерировать в будущем устойчивый поток инноваций по всей цепочке создания продукта.

Сегодня отечественное инновационное предпринимательство слабо включено в международное разделение труда, что подтверждают как общероссийские исследования, так и исследования региональных инновационных бизнес-структур. Согласно проведенному в Новосибирске опросу 50 инновационных компаний, только у 17% заказчики находятся в странах дальнего зарубежья. По общероссийскому опросу, проведенному ВЦИОМом, всего 3% от числа опрошенных назвали зарубежных заказчиков в качестве основных⁴. Чтобы изменить такое положение дел, государственная поддержка должна быть направлена не только на предоставление преференций крупным ИТ-компаниям, но и субъектам малого инновационного предпринимательства, чьи технологии конкурентоспособны на зарубежных рынках.

В таблице 1 представлены значимые отличия в стратегических ориентациях компаний. Государственные специализируются на научных исследованиях и опытно-конструкторских разработках, что обусловлено доступностью использования материально-технической базы и научного задела институтов. Опрошенные частные компании преследуют цели, принципиально отличные от государственных – создание промышленного образца, готового к внедрению, и производство продукции для массовых продаж. Последовательная цепочка этапов инновационного цикла позволяет выстраивать продуктивные диалоги между наукой и бизнесом. При этом параметры конкурентоспособности по оказанию НИОКР у госкомпаний должны быть выше по определению. Обладая исторически сложившимися навыками и умениями, а также организационными струк-

⁴ ОПОРА России. Всероссийский Центр изучения общественного мнения при поддержке Центра предпринимательства США-Россия. Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ. Отчет по результатам общероссийского исследования. М., 2006.

**Ответы респондентов на вопрос о специализации компании,
% от числа ответивших**

Этап инновационного цикла	Государственные	Частные
Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки	40	5
Опытный образец	30	8
Промышленный образец, подготовленный для реализации	20	42
Товар для массовой продажи	—	45

турами, научно-исследовательские институты предопределяют свой будущей конкурентный потенциал.

Однако явные или кодифицируемые знания должны быть материализованы в виде портфеля патентов, эффективность которого зависит от двух условий: способности менеджеров от науки управлять портфелем и извлекать экономическую ценность из патента, а также от умения ученых трансформировать наиболее перспективные результаты фундаментальных исследований в коммерческий продукт ⁵.

Ученые в большей мере включены в анализ рынка идей, тогда как закономерности его развития интереснее частным компаниям (рис. 2). Подобная разница в подходах объясняется заинтересованностью ученых в проведении дальнейших исследований, творческом поиске и воплощении новых идей. А частный бизнес, нащупав свой «путь», пытается реализовать уже созданные разработки.

Из всех информационных ресурсов частный бизнес наиболее значимым считает ресурс, отвечающий за продвижение продукта на рынок. Но маркетинговая информация важна не только на этапах освоения рынков, она – неотъемлемый атрибут всей инновационной цепочки, и это необходимо учитывать на самом старте проведения НИР.

⁵ Можно привести успешный пример извлечения «осколков» из проводимых заказных НИОКР компанией Millennium Pharmaceuticals. См., например: Chesbrough H. The Logic of open innovation: Managing intellectual property // California Management Review. 2003. № 45 (3). P. 33–58 (Русск. пер.: Чезборо Г.У. Логика «открытых» инноваций: новый подход к управлению интеллектуальной собственностью // Российский журнал менеджмента. 2004. № 4. С. 67–96).

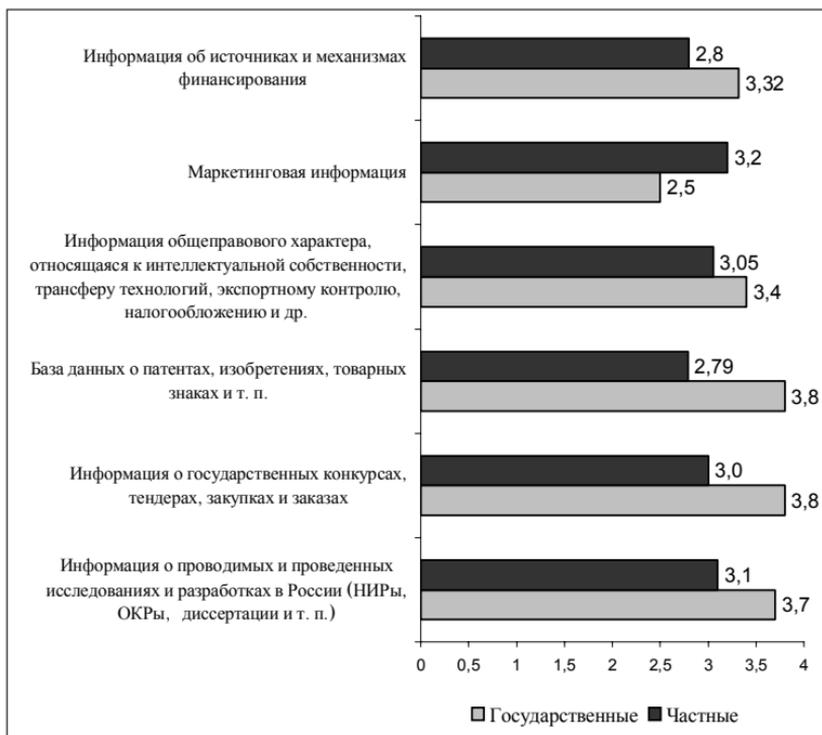


Рис. 2. Оценка потребности компаний в информационных ресурсах (1 – минимальная, 4 – максимальная)

Создание инновационного альянса или холдинга на основе взаимовыгодного сотрудничества при четкой формализации и соблюдении прав собственности на материальные и нематериальные ресурсы позволит объединить усилия и повысить эффективность инновационного продукта на всех этапах его создания – от идеи до внедрения.

Ресурсы как основа инновационной деятельности

Активы – материальные и нематериальные, составляют основу деятельности любого предприятия. Обладание имуществом (здания, помещения, оборудование, земля, патенты, товарные знаки и пр.) составляет ресурсный потенциал для создания инновационного продукта, и любые ограничения в его использовании снижают шанс получения конкурентоспособной продукции. Кадровый и образо-

вательный потенциал, заложенный системой воспроизводства, обеспечивает задел на будущее, а устойчивая финансовая система позволяет снизить риски неопределенности.

Инфраструктура

Распределение приоритетов в инфраструктуре для инновационных компаний на первый план выдвигает потребность в производственном и лабораторном оборудовании (рис. 3). Значимость офисных и производственных помещений только потому отодвинута на второй план, что вопрос выживания в не отвечающей потребностям внешней среде главнее: от подведения коммуникаций до приобретения необходимого оборудования. Недостаточность средств не позволяет компаниям реализовать стратегические цели, такие как вывод продукции на внешние рынки, сертификация на основе зарубежных стандартов, патентование разработок за рубежом и пр.

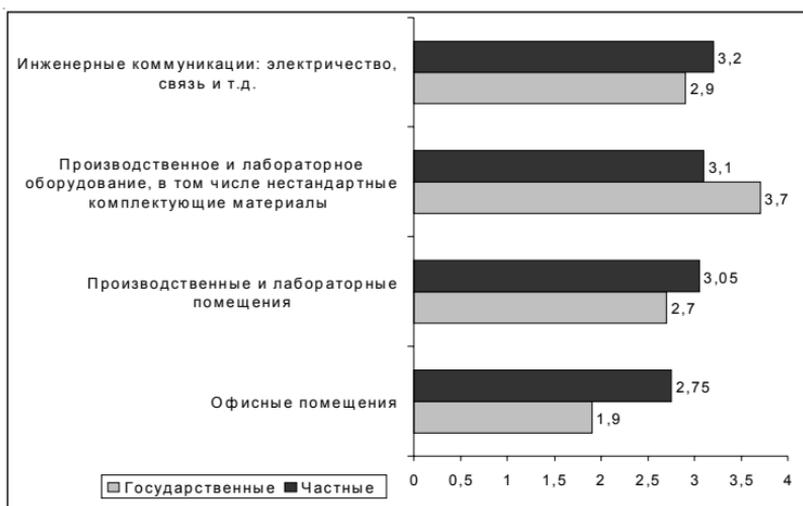


Рис. 3. Оценка потребности компаний в инфраструктуре (1 – минимальная, 4 – максимальная)

Анкетные ответы ученых заставляют серьезно задуматься о правильности выбранной государственной политики сдерживания обновления производственной и лабораторной базы государственных академий наук. Руководители компаний от

чистой науки модернизацию имущественного комплекса и обновления приборной базы связывают с вопросами выживания и отмечают необходимость приобретения производственного и лабораторного оборудования. Замораживание процесса модернизации в науке и введение ограничений на использование внебюджетных источников может неблагоприятным образом сказаться как на потенциале самой отечественной науки, так и на национальной инновационной системе в целом.

Кадры

Кадровые предпочтения позволяют оценить степень важности специалистов того или иного профиля для компаний от чистой науки и частного наукоемкого бизнеса (рис. 4). Показателен тот факт, что квалифицированные научные работники одинаково значимы как для научных учреждений, так и наукоемкого бизнеса. С одной стороны, это говорит о растущей конкуренции между наукой и бизнесом за обладание «качественными» трудовыми ресурсами; с другой – позволяет характеризовать наукоемкий бизнес как сферу именно научного предпринимательства, решающего не сиюминутные задачи.

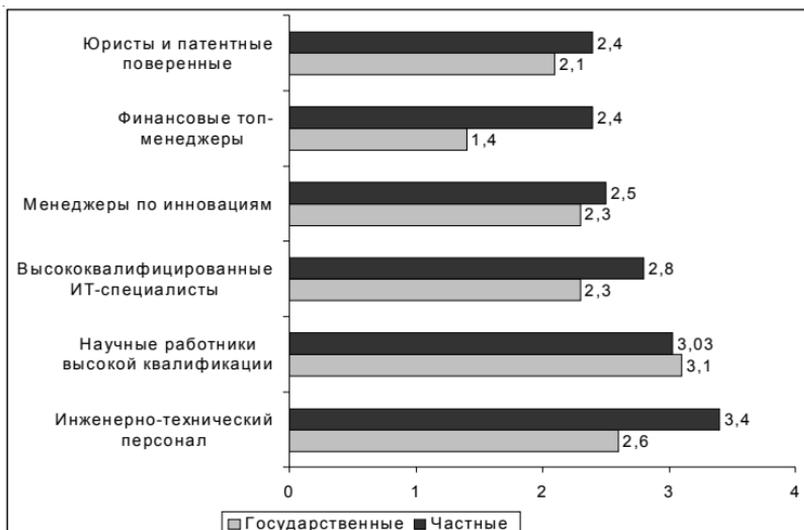


Рис. 4. Оценка потребности инновационных компаний в кадрах (1 – незначимы, 4 – значимы)

Смещение акцентов в решении кадровых вопросов объясняется разными целевыми установками. Так, специализация на научных исследованиях заставляет ученых сдержанно относиться к привлечению финансовых менеджеров, юристов и патентных поверенных. При этом высказывается заинтересованность в научных работниках высокой квалификации. Предприниматели наукоемкого бизнеса находят ся в поиске инженерно-технического персонала.

Отчасти проблема привлечения внешних специалистов решается через аутсорсинг юридических и аудиторских услуг. Но остаются нерешенными вопросы консалтинга в сфере патентования и защиты прав на интеллектуальную собственность, сертификации и стандартизации, проведения технологического аудита и целый ряд других. Например, более трети всех респондентов на вопрос о потребностях в консультациях по вопросам маркетинга и продвижения продукции, привлечения инвестиций, поиска партнеров и субподрядчиков ответили, что консультации им жизненно необходимы, но эти услуги либо слишком дороги, либо низкого качества, либо отсутствуют на национальном и местном рынках.

Директор малого наукоемкого предприятия:

«В наших условиях у нас нет этих экспертов, и человек, который начинает путь от идеи к коммерческому продукту, фактически должен быть и экспертом, и организатором, и знать реальную жизнь»⁶.

Для увеличения доступности консалтинга и качества предоставляемых услуг должен быть создан полноценный рынок с конкурирующими компаниями. На первых порах это может быть концентрация необходимых услуг в технопарках и технико-внедренческих зонах. Правительственные меры

⁶Здесь и далее используются в авторском изложении результаты четырех «круглых столов», проведенных по инициативе отдела науки администрации Советского района при поддержке Проекта 0090 «Overcoming Rigidity to Innovations: Development of Innovative Potential of Young Scientists Applying Institutional Methods within the Novosibirsk Scientific Center» (Global Development Network/Bridging Research and Policy Project), участники: О. Валиева (руководитель), А. Олейник (Department of Sociology, Memorial University, Canada, ИЭ РАН), Е. Гвоздева (ИЭиОПП СО РАН), Г. Гвоздева (ИЭиОПП СО РАН).

могут быть направлены на компенсацию инновационным компаниям всех или части затрат на консультации, привлечение специалистов, проведение сертификации, поддержание патентов на международных рынках и др.

Проблемы привлечения специалистов необходимого профиля для компаний от чистой науки и частного наукоемкого бизнеса заключаются в следующем. Предприниматели-ученые отмечают невозможность платить достойную заработную плату за высокую квалификацию. Представители частного бизнеса, напротив, проблему привлечения специалистов связывают, прежде всего, с дефицитом на рынке труда.

Зам. генерального директора по науке крупного машиностроительного завода, директор СКТБ:

«Каждый гидротурбогенератор – это отдельная, индивидуальная машина. Ну, естественно, они выпускаются по две-три машины в год. Турбогенератор еще более или менее на потоке, но там есть модификации разных способов охлаждения: водородного, воздушного, водо-масляного. Это тоже своя школа. Это очень наукоемкая вещь! Для того чтобы вырастить специалиста, способного проектировать эти машины, нужно, по меньшей мере, затратить лет десять его работы в мощном, квалифицированном... опытном коллективе, и то он будет там за эти десять лет специалистом, скажем, по ротору, по проектированию ротора турбогенератора. А другой... будет специалистом по проектированию статора, вот такая штука».

Финансы

Анализ использования различных источников финансирования исследований и разработок показал, что государственные компании предпочитают заключать прямые договоры и работать с конкретным проектом и заказчиком. Потому что при этом существенно ниже риски, связанные с реализацией конечного продукта (табл. 2).

Услуги НИР и ОКР, на которых специализируются научные организации, менее рискованные, однако приносят меньший доход

Ответы респондентов на вопрос об использовании источников финансирования, % к числу ответивших

Источник финансирования	Использовался ранее		Могут воспользоваться сейчас	
	государственные	частные	государственные	частные
Собственные средства	60	78	50	68
Прямые инвестиции (финансирование конкретного проекта заказчиком)	70	53	70	60
Грант (безвозмездная и безвозвратная помощь)	60	40	60	53
Банковский кредит	30	28	40	33
Небанковский кредит или ссуда (от кредитных и потребительских кооперативов, иных организаций)	10	15	10	15
Венчурные инвестиции (предоставление денежных средств в обмен на долю в уставном капитале или некий пакет акций)	0	8	0	25

по сравнению с реализацией готового продукта. Частные компании предпочитают использовать собственные средства.

Надо отметить, что некоторые инструменты финансирования с течением времени стали доступнее. Это, в первую очередь, средства, выделяемые Фондом поддержки малого предпринимательства в научно-технической сфере, и банковские кредиты, а также финансирование по программе «Старт». Однако банковские кредиты могут быть использованы только на пополнение оборотных средств, кредитование строительства объектов жилой и нежилой недвижимости остается недоступным в силу высоких требований в отношении залога и процентных ставок. Объемы внебанковского венчурного финансирования по-прежнему очень невелики. Отчасти это объясняется сопутствующим риском поглощения (утратой контроля над де-

тельностью предприятия и прав на интеллектуальную собственность), отчасти – отсутствием институциональной базы для заключения контрактов.

Возможности инновационных компаний привлекать инвестиционные ресурсы сегодня крайне ограничены в силу не только высоких процентных ставок, но также и рисков, связанных в целом с производством инновационного продукта.

Директор малого наукоемкого предприятия:

«Господа, риски разные совершенно! Когда тебе пришли и сказали: «Я тебе дам деньги, и ты для меня сделай» – рисков никаких нет – мне заплатили, меня купили. А если я придумал, и бегаю, ищу кому продать, и должен сделать образец, зарегистрировать, нанять бухгалтера, нанять офис, – и в итоге ничего не получить? И вот оно – дело в рисках. И также в успехах».

Стратегические приоритеты

При анализе выбора стратегических приоритетов государственными и частными компаниями концентрации усилий распределились следующим образом. Для частных компаний Новосибирского научного центра первостепенен выход на новые рынки, для государственных – освоение новых исследовательских направлений (табл. 3).

Различия в стратегических ориентациях компаний позволяют сделать вывод, что взаимное дополнений компетенций может служить основанием для успешного освоения новой инновационной продукции. Остается – выстроить партнерские отношения. Институт-партнер предоставляет альянсу технологии проведения НИОКР, в свою очередь, бизнес-партнер – компетентный менеджмент, производство и сеть реализации продукции. Взаимное дополнение активов партнерских предприятий дает неоспоримый синергетический эффект.

Директор малого наукоемкого предприятия, располагающегося на площадях НИИ СО РАН:

«...Польза здесь взаимная... Например, у нас организация такая. Все идет, конечно, от коллектива. Есть коллектив разработчиков-исполнителей, у которых

Оценка задач предприятия на последующие два года*, баллов

Задача	РФ ⁷		Новосибирский научный центр	
	государственные	частные	государственные	частные
Выход на новые рынки или дальнейшее расширение присутствия на рынке:				
– других регионов	3,04	3,28	2,8	3,47
– стран СНГ и Балтии	2,55	2,73	2,5	2,77
– зарубежных стран, за исключением стран СНГ и Балтии	2,45	2,55	3,0	2,76
Снижение издержек, оптимизация расходов	3,12	3,31	2,43	3,42
Освоение новых исследовательских направлений	3,35	3,22	3,5	3,22
Коммерциализация результатов исследований и разработок	3,18	3,27	2,0	3,28
Освоение новых производственных направлений	2,78	3,07	3,2	3,0
Поиск источников финансирования для существующих проектов	3,61	3,07	3,3	3,08
Поиск источников финансирования для новых проектов	3,65	3,21	3,2	3,21
Подбор высококвалифицированного персонала	3,52	2,96	2,9	3,2
Выживание, сохранение предприятия в том виде, как оно есть сейчас	2,98	2,28	1,9	2,06

⁷ ОПОРА России. Всероссийский Центр изучения общественного мнения при поддержке Центра предпринимательства США-Россия. С. 40. В опросе приняло участие 300 российских инновационных компаний.

* Средний балл по четырехбалльной шкале, где «4» – «несомненно, это будет наша главная задача», «1» – «эта задача перед нами не стоит».

есть идеи, есть план, как их реализовать. Этот коллектив состоит, с одной стороны, из разработчиков, которые участвуют и в научных грантах, при этом зарабатывают квалификацию, разрабатывают новые технологии, есть финансирование чисто научное. Если в результате этой деятельности рождаются какие-то технологические инновации, то они тут же реализуются второй частью коллектива, которая является легальным предприятием... и находится на той же территории института».

Различия мнений ученых по общероссийскому опросу и опросу, проведенному в новосибирском Академгородке, по некоторым позициям обусловлены, вероятно, тем, что в Новосибирском научном центре респондентами являлись руководители лабораторий и дочерних компаний, а не научно-исследовательских организаций.

Институциональная среда

«Институциональный вакуум» в регулировании прав собственности на разработки приводит к устойчивости неформальных неправовых практик в этой сфере. Формальные нормы замещаются неформальными и встраиваются в неформальные отношения, которые, как правило, сопровождаются значительными издержками и затрудняют легитимацию действий⁸.

Ограничение возможностей извлечения доходов от интеллектуальной собственности для государственных НИИ в результате несовершенства законодательных актов, усиливающейся кадровой мобильности, нарушений инвестиционного цикла в финансировании фундаментальных исследований и связей со сферой реального производства приводит к конфликтным противоречиям как внутри самих исследовательских организаций, так и во взаимодействиях с малыми наукоемкими фирмами.

⁸ См., например: Радаев В. В. Новый институциональный подход и деформализация правил российской экономики. Препринт: WP1/2001/01. М.: ГУ-ВШЭ, 2001; Капелюшников Р. И. Где начало того конца // Вопросы экономики. 2001. № 1. С. 138–156; Заславская Т. И., Шабанова М. А. Трансформационный процесс в России и институционализация неформальных практик. Истоки: Экономика в контексте истории и культуры / Под ред. Я. И. Кузьминова и др. М.: ГУ-ВШЭ, 2004. С. 208–261.

Директор НИИ СО РАН:

«Каждый раз, когда у нас организовывалось какое-то малое предприятие, они просто потом из-за конфликта уходили и занимались своей деятельностью. Они буквально забывают, откуда все появилось, появляются новые заказы, новые патенты, они говорят: “А при чем здесь институт?.. Я получил заказ от малого предприятия, институт ни при чем, я ему платить не буду. Вы дайте мне помещение, дайте мне оборудование, вы вложите своих денег, вот тогда я буду и вам платить долю в институт”».

Как показывает практика, конфликты могут быть исчерпаны не только формализацией отношений собственности, но и умением сторон находить компромиссные решения и выстраивать долгосрочные отношения.

Директор малого наукоемкого предприятия, расположенного на площадях одного из НИИ СО РАН:

«Бизнес – это сплошной компромисс. Это просто с 89-го года непрерывный компромисс. В конце концов, все ужились, всем хорошо, но разорвать нас сейчас невозможно. Потому что с институтом прекрасно – тепло, хорошо, институту хорошо, нам хорошо. Зато мы полностью деньги зарабатываем на науку».

Результаты анкетирования показывают особую значимость стабильных правил игры для инновационной сферы (табл. 4).

С арендной «статьей» связаны достаточно серьезные риски для частных инновационных предприятий, поскольку 80% из них располагается на арендуемых площадях. Изменение затрат по арендным платежам непосредственно отражается на себестоимости инновационного продукта. Некоторые замечания мы слышали со стороны руководителей компаний при анализе проблемы заключения долгосрочных договоров с крупными потребителями. Крупный заказчик, заинтересованный в стабильных поставках продукции, предпочитает частные компании с прогнозируемыми затратами и низким риском ведения бизнеса, а не государственные. Создание альянса

Таблица 4

**Ответы респондентов на вопрос о значимости проблем ведения
бизнеса, % от числа опрошенных**

Проблема	РФ		Новосибирский научный центр	
	государст- венные	частные	государст- венные	частные
Изменения в федеральном и региональном законодательстве, ухудшающие положение бизнеса	64	51	70	60
Резкое ухудшение общей ситуации в экономике и падение платежеспособного спроса	62	51	70	45
Рост арендных платежей	19	42	10	48
Потеря производственного помещения в связи с приватизацией, изменением собственника	36	23	30	30
Необоснованные штрафы и другие санкции со стороны контролирующих инстанций	13	22	20	23
Вымогательство, незаконные попытки отнять или ликвидировать бизнес	6	21	10	23
Появление крупного монополиста или фирмы, которую поддерживает администрация региона	11	18	0	15
Лишение предприятия прав на интеллектуальную собственность, созданную с использованием средств федерального бюджета	21	6	20	5
Предъявление претензий в отношении нарушения прав интеллектуальной собственности и недобросовестной конкуренции	2	4	0	8

или иной формализованной интегрированной структуры снижает риск ведения хозяйственной деятельности, повышая уровень доверия во взаимных контрактах.

Опрос показал, что такие факторы административных барьеров, как необоснованные санкции со стороны контролирующих органов или появление фирм-монополистов, не являются исключительно важными для инновационных компаний⁹. Это свидетельствует о достаточной уверенности как бизнеса, так и госкомпаний в том, что их деятельность находится в жестком правовом поле при соблюдении действующих норм и стандартов. Однако до сих пор для 23% опрошенных бизнесменов сохраняется угроза незаконной ликвидации бизнеса или вымогательства.

* * *

Материалы опроса показали, что в инновационной деятельности компаний, работающих на базе заделов научно-исследовательских институтов, и частных фирм есть значимые отличия. Конкурентные преимущества каждой из двух структур должны быть партнерски объединены.

Можно привести примеры успешных альянсов, достигших конкурентных преимуществ на мировых рынках за счет объединения усилий. В автомобилестроении – это Renault и Matra, альянс которых привел не только к созданию автомобиля нового поколения, но и к открытию нового сегмента в отрасли (Renault – это компания, олицетворяющая государственный сектор экономики, а Matra – типичный пример инновационного частного предпринимательства).

Компании General Electric и SNECMA в партнерстве создали авиационный двигатель, пользующийся спросом во всем мире. Альянс SGC-Thomson стал доминирующим в Европе в производстве полупроводников.

В российском законодательстве отсутствует юридическая форма для оформления партнерских отношений в виде альян-

⁹ Данный тезис находит свое подтверждение в другом исследовании, посвященном оценке эффективности высокотехнологичных кластеров г. Новосибирска. ИТ-кластер и кластер наукоемкого производства оценивают административные и технологические барьеры несколько ниже, чем финансовые и ресурсные. См.: *Марков Л. С., Ягольницер М. А. Экономические кластеры: идентификация и оценка эффективности деятельности.* Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2006. С. 74.

сов, холдингов и прочих видов межфирменной кооперации. И это достаточно серьезный повод для раздумий о совершенстве институциональной среды в сфере инновационной деятельности. Однако успешность альянса предопределяется не специфическим юридическим статусом, а прочными партнерскими отношениями между компаниями, заключившими альянс. Создание альянса предполагает, прежде всего, заключение договора между компаниями-партнерами – ведь с юридической точки зрения любой альянс – не что иное как договор. К тому же большинство альянсов довольствуется одним или несколькими договорами – другие юридические формы при этом не образуются.

Объединение экономических интересов

В 1967 г. во Франции создана особая юридическая форма для определения взаимоотношений между компаниями – объединение экономических интересов (Groupement d'Interet Economique – GIE). Эта форма позволяет образовывать юридические единицы без вноса в капитал создаваемой компании, а последние имеют право заключать договоры. При этом партнеры несут полную солидарную ответственность за принятые обязательства. Деятельность объединения прозрачна для налоговых органов: все прибыли и убытки, полученные от его деятельности, проходят по балансам основных компаний-партнеров. Пример французских объединений оказался заразительным, и в середине 80-х появляются первые европейские объединения экономических интересов¹⁰.

Формирование комплементарных альянсов, инновационных холдингов и других межфирменных кооперативных структур с привлечением банков и финансовых корпораций позволит использовать материальные и нематериальные активы с большей эффективностью. Стратегические альянсы между наукой и бизнесом – это возможность проявления конкурентных преимуществ на благо как самих хозяйствующих субъектов, так и территории.

¹⁰ Гарретт Б., Дюссож П. Стратегические альянсы: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2002. С. 13.