ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ РИСКИ В СИСТЕМЕ ОТНОШЕНИЙ ПО ВОВЛЕЧЕНИЮ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ В ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБОРОТ[1]

Т. И. Волкова

В статье выделена значимость институциональных рисков, в особенности связанных с вовлечением интеллектуальных продуктов в экономический оборот, в общей системе рисков. В соответствии с предложенными автором уточненными характеристиками институтов представлена трактовка институциональных рисков и методология исследования их проявлений в системе отношений субъектов (агентов) по вовлечению интеллектуальных продуктов научной и научно-технологической сферы в экономический оборот.

На современном этапе экономического развития наблюдается рост потребности и, соответственно, требований к обеспечению результативности научных исследований и разработок. Это связано, безусловно, не только с ограниченностью финансовых ресурсов, но и с настоятельной необходимостью повышения инновационной активности, конкурентоспособности отечественной продукции и предприятий, модернизации национальной экономики.

Вовлечение в экономический оборот, коммерциализация результатов научной и научно-технологической деятельности становятся объектами внимания ученых-теоретиков и практиков. В большей степени получили разработку инфраструктурные проблемы и процессы, организационно-экономические отношения по обеспечению этих процессов, формированию национальной инновационной системы в целом.

Вовлечение в экономический оборот, коммерциализация результатов научной и научно-технологической деятельности являются процессами сложными, противоречивыми, сопряженными с разнообразными рисками [6, 7, 8, 11].

В экономической литературе в связи с изучаемым нами объектом анализируют преимущественно технологические, инвестиционные (включая риски венчурного финансирования) и управленческие риски [1, 3, 17, 21]. В значительно меньшей степени исследуются институциональные, слабо представлена их специфика, не структурированы их сущностные характеристики. Мы считаем, что эти характеристики определяются, прежде всего, спецификой такого сложного объекта, как институт.

Как известно, существует много различных определений этого широко используемого, но разнообразно трактуемого объекта. Мы присоединяемся к точке зрения тех экономистов, которые рассматривают институты как функционально-организационные формы коллективной экономической и социальной деятельности [15]. Эта деятельность, на наш взгляд, должна способствовать регулированию и воспроизводству продуктивных экономических и социальных отношений, балансу интересов субъектов (агентов) в различных сферах и на разных уровнях экономики.

В соответствии с разделяемой нами новой теорией экономических систем, считаем целесообразным трактовать институты как функционально-организационные системы коллективной экономической и социальной деятельности. В рамках данной теории институты рассматриваются как экономические системы, отражающие пространственно-временную целостность реальности и усиление роли субъективного фактора (инициативного ресурса) [18, 19].

Роль субъективного начала в качестве ведущего критерия различия технологических от институциональных изменений как главных детерминант социального и экономического

[1] Исследование выполнено при финансовой поддержке гранта РГНФ (проект № 11-32-00218а1 «Моделирование системы оценки потенциала интеллектуальных продуктов научной сферы»).

развития особо выделяет Д. Норт. Он подчеркивает: «…В институциональном процессе мировосприятие „актеров" имеет более важное значение, чем в технологических изменениях… Институциональный процесс предоставляет более широкие рамки выбора благодаря наличию сложных взаимоотношений между формальными и неформальными ограничениями. Эта сложность связана и с взаимодействием между обществом и экономикой, и разнообразием позиций „актеров", по-разному способных влиять на институциональные изменения» [24, с. 133-134].

Проблема значимости экономического поведения и психологии агентов в институциональных изменениях нашла довольно широкую разработку и в трудах отечественных ученых, например О. С. Сухарева [29].

Соответственно, институциональные риски можно, по нашему мнению, охарактеризовать как системные риски в отношениях между субъектами (агентами), существенно влияющие на траекторию воспроизводства соответствующих экономических и социальных процессов. На наш взгляд, институциональные риски являются во многом порождением противоречий интересов субъектов, участвующих в исследуемом процессе.

При исследовании проблемы вовлечения интеллектуальных продуктов в экономический оборот считаем целесообразным проанализировать особенности экономических отношений в цикле «наука — производство — потребление».

Использование интеллектуальных продуктов, которые опредмечиваются в средствах производства, разнообразных инновациях, способствует экономии совокупного и личного труда и времени, более полному удовлетворению потребностей субъектов, реализации прогрессивных тенденций экономического развития передовых стран мира.

В имеющихся работах при характеристике продуктов исследовательского труда чаще всего оперируют понятиями «результат интеллектуальной деятельности», «результат научно-технической деятельности», «объекты интеллектуальной собственности». Мы считаем целесообразным выделить такой объект, как интеллектуальный продукт. Предлагаем объединить этим понятием потенциальные и реальные объекты интеллектуальной собственности, то есть продукты, отличающиеся наиболее высокими параметрами приращения знаний, научно-технологическими, техническими, потребительскими характеристиками. Интеллектуальный продукт обладает реальной возможностью цивилизованного вовлечения в экономический оборот с получением доходов, отвечающих интересам субъектов — участников воспроизводства этих продуктов [7, 8, 10, 11]. Реализация цивилизованных отношений по поводу интеллектуальных продуктов, объектов интеллектуальной собственности занимает существенное место в системе преобразований в науке. На наш взгляд, дальнейшая теоретическая и практическая разработка проблем интеллектуальной собственности в науке могла бы смягчить и помочь преодолеть ряд противоречий, тормозящих развитие отечественной науки, процесс расширенного воспроизводства ее творческого потенциала.

При переходе к рыночной экономике обострились институциональные риски, и прежде всего — в связи с существенной трансформацией экономических отношений научных учреждений и организаций с соответствующими государственными структурами. К примеру, для отраслевых институтов серьезные проблемы породила приватизация, проведенная во многих институтах этого сектора науки. Они стали объектами раздела и передела собственности, столкновения интересов государственных, региональных, коллективных, частных коммерческих структур (в том числе и криминальных). Изменяются сущность, формы и субъекты организационно-экономических отношений науки с производством, с потребителями научного продукта.

В условиях плановой экономики наблюдалось стремление напрямую соединить науку и промышленность. Вместе с тем следует отметить, что и в советское время проблема реализации результатов научно-технической деятельности, их использования в производстве была очень актуальной. В этот период изучалась и реализовывалась на практике система управления процессом внедрения НИР и ОКР в производство [2, 22, 25]. Ведущим звеном этого процесса была разветвленная система отраслевых НИИ и КБ, где продукт научного труда (по существу, «интеллектуальное сырье» — *Т. В.*) доводился до опытно-промышленного образца, до стадии адаптации к требованиям производства. С переходом к рыночным отношениям это важнейшее звено из единого процесса — от теории к практике — можно сказать, выпало.

В условиях рыночной экономики результат интеллектуальной деятельности становится товаром, который, безусловно, должен быть конкурентоспособным. Расширяется круг участников вовлечения этих продуктов в экономический оборот, появляются соответствующие структуры, получающие экономическую выгоду от возможно более широкого распространения новшеств, разветвленные сети коммуникаций между наукой, производством и потребителями и др.

В силу сложного финансового положения отечественной экономики вообще, промышленности в частности, а также ограниченных возможностей (в том числе из-за разрушения отраслевых институтов и собственных научно-технических подразделений предприятий) доведения интеллектуальных продуктов до товарного конкурентоспособного вида результаты научных исследований и разработок остаются преимущественно невостребованными. Слабо осуществляется и их накопление (в том числе обновление потенциала новшеств разных поколений), маркетинг и формирование информационных банков этих новшеств.

В условиях отечественной экономики предложение результатов интеллектуальной деятельности, включая объекты интеллектуальной собственности, существенно превышает спрос на них (вследствие невостребованности, в том числе в связи сырьевой ориентацией экономики). Если государственный платежеспособный спрос на наукоемкие технологии в той или иной мере реализуется, то негосударственный — практически отсутствует. Так, с 2003 г. при поддержке государства развивается сеть центров трансфера технологий — профессиональных посредников, призванных обеспечить ускорение процесса коммерциализации интеллектуальных продуктов, создание и развитие малых инновационных предприятий, в том числе в составе технопарков и инновационно-технологических центров.

Существуют две крупные российские сети трансфера технологий. Это Russian Technology Transfer Network (RTTN) и Сеть трансфера технологий высшей школы. Эти сети объединяют практически все крупные инновационные центры России. В RTTN представлено (по состоянию на октябрь 2011 г.) 383 технологических предложения, некоторые из них относятся к разным областям науки и техники:

— промышленные технологии (221);

— экология и охрана окружающей среды (81);

— информационные технологии (80);

— медицинские технологии (55);

— биотехнологии (51);

— новые материалы (49).

Вместе с тем общее количество технологических запросов (фактический спрос) — 60, в том числе 35 запросов на промышленные технологии [27]. То есть предложение превышает спрос в 6,4 раза. В Сети трансфера технологий высшей школы имеется 446 технологических предложений и 123 запроса [28], то есть соотношение более благоприятное, но также имеет место превышение предложения над спросом в 3,6 раза.

Невостребованность результатов интеллектуальной деятельности российскими предпринимателями проявляется и в практическом отсутствии их интереса к использованию нематериальных активов в хозяйственном обороте [10].

В условиях современного экономического развития все более актуальной становится задача управления воплощением интеллектуальных продуктов в нематериальные активы, осуществления инвестиций в их развитие в качестве ведущего звена конкурентной стратегии отечественных предприятий. Это, как показывает опыт компаний зарубежных стран, приводит к увеличению доходов и расширению влияния компании на рынке в большей степени, чем аналогичное увеличение объемов других активов.

Практика оценки нематериальных активов и вовлечения их в хозяйственный оборот свидетельствует о том, что на большинстве российских промышленных предприятий нематериальные активы не вовлечены в хозяйственный оборот и не являются источником дохода. Отсутствует эффективный механизм экспертизы, оценки, учета, инвентаризации и управления нематериальными активами в целом и объектами интеллектуальной собственности в частности. Данная практика является, на наш взгляд, неприемлемой для современных динамично развивающихся компаний и выглядит совершенно необоснованной на фоне тех процессов, которые происходят за рубежом.

Анализ зарубежного опыта коммерциализации интеллектуальных продуктов показал, что в отличие от отечественных предприятий и компаний специфические особенности интеллектуальных продуктов, их потенциал воплощения,

например, в доходные нематериальные активы — объекты пристального внимания в высокотехнологичных компаниях развитых стран. Ими целенаправленно придаются импульсы к реализации эндогенного механизма саморазвития и самовоспроизводства, способности новых интеллектуальных продуктов генерировать и распространять элементы передовых технологических укладов [10].

Более того, динамично развиваются и адекватные институциональные структуры реализации их коммерческого потенциала, включая гибридные — кластеры, сетевое взаимодействие, альянсы, партнерства, франчайзинг, лизинг и др. Все это, безусловно, обеспечивает существенные конкурентные преимущества лидерам высокотехнологичного производства и позволяет им получать высокие прибыли и сверхприбыли.

Большая часть оригинальных, новаторских, необходимых для экономики страны разработок остается без применения, утрачивает конкурентоспособность, что приводит, безусловно, к экономическим потерям не только самих исследователей, но и государства в целом.

Следует подчеркнуть, что в экономических исследованиях имеются различные подходы к толкованию процесса вовлечения в экономический оборот, коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, которые, как правило, охватывают процесс их оценки, инвестирования в перспективные технологические разработки, продвижение на рынок с определенной выгодой. Вместе с тем в законодательстве, связанном с указанными видами деятельности, не используется понятие «коммерциализация», в ряде документов фигурирует термин «вовлечение в хозяйственный оборот».

В первом законодательном акте — проекте Федерального закона № 508184-5 «О внесении изменений в Федеральный закон „О науке и государственной научно-технической политике”», где появились определения понятий «коммерциализация научных и (или) научно-технических результатов», «инновационный проект», «инновационная инфраструктура», коммерциализация научных и (или) научно-технических результатов трактуется как «деятельность по вовлечению в экономический оборот» этих результатов (принят Государственной Думой РФ 6 июля 2011 г.).

Среди форм государственной поддержки инновационной деятельности в проекте данного закона выделена такая форма, как «формирование спроса на инновационную продукцию», что очень актуально для успешного осуществления процесса вовлечения в экономический оборот результатов научной, научно-технологической и научно-технической деятельности. Примечательно, что в этом документе при оценке эффективности государственной поддержки рекомендуется учитывать «высокорисковый характер инновационной деятельности, неопределенность рыночных и технологических перспектив инновационных проектов, которые могут повлечь в том числе потерю финансовых и иных ресурсов, вложенных в инновационный проект».

Оценивая в целом позитивно предлагаемые в проекте изменения, мы считаем, что при исследовании процесса коммерциализации должен использоваться воспроизводственный подход, и вовлечение в экономический оборот может быть определенной стадией этого многогранного процесса. Процесс коммерциализации интеллектуальных продуктов рассматриваем как сложную систему социально-экономических и организационно-экономических отношений в процессе разработки интеллектуальных продуктов, продвижения их на рынок, вовлечения в экономический оборот, реализации в доходных активах, продуктах, технологиях, разнообразных инновациях с обеспечением последующей финансовой поддержки дальнейшего развития творческого потенциала научной и научно-технологической сферы.

В современной экономической литературе процесс вовлечения в экономический оборот результатов интеллектуальной деятельности исследуется в рамках национальной инновационной системы с учетом факторов преимущественно экзогенного характера. Мы выделили эндогенный потенциал и факторы успешной коммерциализации интеллектуальных продуктов, проистекающие, прежде всего, из специфических особенностей данных продуктов. Именно они, на наш взгляд, во многом обуславливают проблемы и противоречия в реализации этого процесса. Из этих особенностей наиболее значимыми являются способности интеллектуальных продуктов к разнообразным превращениям, метаморфозам, к воплощению и функционированию во множестве видов и форм, их комбинациях и сочетаниях [9, 11]. Эти же уникальные и перспективные способности вызывают и уси-

ление действия факторов неопределенности и риска в процессе вовлечения в экономический оборот, коммерциализации интеллектуальных продуктов.

Следует подчеркнуть, что неразвитость рынка интеллектуальных продуктов и, вследствие этого, отсутствие или неполнота информации о сделках с такими сложными (нередко уникальными) продуктами порождают проблему необходимости адекватной оценки их рыночной стоимости, а значит, получения соответствующих доходов и развития стимулов к их воспроизводству. Реально цена интеллектуальных продуктов далеко не всегда соответствует их истинной ценности и будущей доходности. Немалая часть интеллектуальных продуктов реализуется по указанным причинам по заниженным ценам, что означает появление дополнительного излишка потребителя, но вместе с тем не позволяет в полной мере окупить издержки разработчиков и других субъектов — участников процесса коммерциализации этих продуктов.

Наблюдаемая на протяжении уже длительного периода времени заниженная оценка, а то и невостребованность интеллектуальных продуктов, может привести к такой ситуации на рынке интеллектуальных продуктов научной и научно-технологической сферы, когда их создатели из-за практического отсутствия стимулов к творческой, изобретательской деятельности будут не в состоянии реализовать свой потенциал.

Можно выделить следующие основные субъекты (агентов) процесса коммерциализации интеллектуальных продуктов научной и научно-технологической сферы:

— исследователи (авторы — разработчики);

— научные, образовательные, научно-технические коллективы и организации;

— государство в лице соответствующих структур, законодательной и исполнительной власти;

— предприятия и фирмы (стратегические партнеры, объекты соответствующей инфраструктуры), осваивающие и реализующие инновационные продукты и услуги, созданные на основе интеллектуальных продуктов научной сферы;

— инвесторы, рискующие своим капиталом, включая венчурные компании и фонды;

— менеджеры по управлению проектами;

— потребители со своими бюджетными возможностями и предпочтениями.

На основе анализа фактологического материала автор отмечает ряд специфических особенностей отношений между субъектами отечественного рынка интеллектуальных продуктов. Эти субъекты нередко принимают решения, не адекватные реальным потребностям и возможностям процесса коммерциализации в российских условиях, наблюдается конфликт интересов. Так, исследователь (автор) стремится получить за свою разработку полноценное вознаграждение, не ориентируясь при этом на необходимость участия в процессе ее коммерциализации. Однако специфика интеллектуального продукта такова, что большую (а иногда и решающую) роль играют неявные, нематериализованные знания, включая ноу-хау, которыми обладает только его создатель.

Руководители научных организаций и коллективов в силу практически постоянной нужды в финансовых средствах нередко расходуют инвестиции, полученные на новые научно-технологические разработки и их реализацию, на поддержку уже осуществляющихся разработок научного коллектива в целом. Многие чиновники не всегда реально представляют себе сложность процесса разработки и коммерциализации научно-технологических разработок и расходятся во взглядах на роль государства как инвестора в этом процессе. Государство в лице соответствующих структур и служб не в полной мере создает необходимые финансовые и инфраструктурные условия, обеспечивает участников процесса коммерциализации и инновационного процесса в целом качественной нормативной и законодательной базой. Крупные компании (стратегические партнеры) — участники инновационного процесса в России очень немногочисленны. Инвесторы без особых гарантий государства воздерживаются от венчурных инвестиций. Потребители заинтересованы в приобретении высококачественных интеллектуальных и инновационных продуктов и услуг по низким ценам.

Кроме того, конфликт интересов связан и с различием других мотивов поведения субъектов (агентов) рыночных сделок, включая коммерциализацию интеллектуальных продуктов. Так, потребители из реального сектора экономики имеют выбор и, соответственно, определенные мотивы поведения: приобрести интеллектуальный продукт (разработку) либо у представителей отечественной научной (научно-технологичес-

кой) сферы, либо у зарубежных разработчиков, или (при наличии соответствующих возможностей) самостоятельно создать его аналог. В свою очередь, разработчик (создатель) с учетом низкого уровня востребованности интеллектуальных продуктов вынужден соглашаться с такой ценой на результат его сложного и интенсивного труда, которая не покрывает даже необходимых издержек.

Во многом проблемы и риски в отношениях субъектов (агентов) проистекают также и из противоречий их интересов, обусловленных несовершенством институционального оформления системы договорных (контрактных) отношений, что вызывает также и рост трансакционных издержек.

Как справедливо отмечает Д. Норт, «соблюдение соглашений не представляет проблемы, если в этом заинтересована как одна, так и другая сторона. Но в отсутствие институциональных ограничений преследование только собственных интересов тормозит сложные формы обмена из-за сомнений по поводу того, что другая сторона сочтет для себя выгодным соблюдать соглашение… Развитие человеческого сотрудничества от простых форм соглашений и обмена до сложных форм, отличающих современные процветающие экономики, происходит отнюдь не автоматически» [24, с. 52-53].

Отношения по вовлечению интеллектуальных продуктов в экономический оборот в той или иной мере реализуются в рамках имеющихся в стране и ее регионах элементов инновационной инфраструктуры с соответствующими институциональными механизмами вовлечения этих продуктов в экономический оборот. По данным академика В. А. Черешнева, за последние пять-семь лет в России построено 126 центров трансфера технологий, 89 технопарков, 62 бизнес-инкубатора, осуществляется поддержка наукоградов, особых экономических зон технико-внедренческого типа и т. д. [13]. Появились институты венчурного финансирования, в особенности при непосредственном участии государства, функционируют и другие фонды и организации поддержки исследований и разработок на различных стадиях их жизненного цикла. Возникают новые национальные исследовательские университеты, «Сколково», высокозатратные проекты-мегагранты и т. д. При этом финансирование научной деятельности осуществляется через 35 министерств и ведомств, из них представляют сводную отчетную информацию, по свидетельству В. А. Черешнева, только три [13].

Хотелось бы подчеркнуть экономическую целесообразность (экономия издержек, в том числе трансакционных) доведения до устойчивого и эффективного функционирования уже созданных инфраструктурных составляющих национальной инновационной системы — технопарков, инновационно-технологических центров, центров трансфера технологий, бизнес-инкубаторов, венчурных фондов, сетевых форм коммерциализации научно-технологических разработок и др.

Широкий фронт работ, как уже неоднократно было доказано практикой, приводит к «распылению» ограниченных ресурсов и деградации не успевших реализовать свой потенциал перспективных инновационных структур и форм. Кроме того, ослабление государственного внимания и поддержки, акцент на рыночных механизмах вызывают тенденции к разрушению зарекомендовавших себя институтов научно-технологической и научно-производственной сферы, что, например, произошло с отраслевой наукой.

Направления вовлечения интеллектуальных продуктов в экономический оборот, их коммерциализации в последние годы претерпевают определенные модификации, формируются разнообразные современные модели. Это, безусловно, способствует снижению институциональных рисков в отношениях между ключевыми субъектами (агентами) вовлечения интеллектуальных продуктов в экономический оборот. Такие тенденции особенно ярко проявляются, на наш взгляд, в академическом секторе науки.

В противовес критическим высказываниям, в том числе в последних публикациях, об «архаичности» академической науки, отсутствии динамизма в ее развитии, «необратимой деградации кадрового потенциала» [14, с. 58-59] хотелось бы особо выделить реализацию в рамках РАН сложных институциональных структур и отношений, способствующих реализации общественных потребностей в фундаментальных и прикладных системных, междисциплинарных исследованиях и разработках, вовлечении интеллектуальных продуктов в экономический оборот.

Из новых институциональных структур наиболее продуктивными представляются технологические платформы, некоммерческие парт-

нерства, холдинговые структуры, межведомственные консорциумы.

Как известно, Российская академия наук традиционно, а особенно — в последние годы, активно осуществляет инновационную деятельность, обеспечивающую реализацию технологического прорыва. Сотрудники Академии приняли непосредственное участие в разработке программ инновационного развития для компаний с государственным участием в рамках формирования технологических платформ.

Технологическая платформа, в соответствии с Порядком формирования перечня технологических платформ [23], определяется как инструмент активизации усилий по созданию перспективных коммерческих технологий, новых продуктов (услуг), привлечения дополнительных ресурсов для проведения исследований и разработок на основе участия всех заинтересованных сторон (бизнеса, науки, государства, гражданского общества), совершенствования нормативно-правовой базы в области научно-технологического и инновационного развития.

Цель разработки технологических платформ состоит в объединении усилий и возможностей (включая финансовые) представителей бизнеса, науки, образования и государства по выработке приоритетов долгосрочного научно-технологического развития и активизации создания и вовлечения в экономический оборот перспективных разработок.

Если проанализировать генезис технологических платформ, то их формирование началось в Европе в 2001 г. В 2002 г. концепция европейских технологических платформ (ЕТП) была официально закреплена в документе Евросоюза «Промышленная политика в расширившейся Европе». Согласно этому документу, ведущей задачей европейских технологических платформ является формирование и реализация крупных долгосрочных тематических направлений, программ исследований и разработок в важнейших областях современных технологий и техники. К настоящему времени принято 38 европейских технологических платформ [23].

Заинтересованность бизнеса, в т. ч. крупного, в сотрудничестве в рамках ТП их разработчики связывают со следующими возможностями:

— использование долгосрочных связей для аутсорсинга в сфере НИОКР;

— повышение качества подготовки и отбора кадров для компаний (из участвующих в выполнении заказываемых компаниями НИОКР аспирантов и студентов);

— осуществление необходимых междисциплинарных разработок;

— ускорение решения актуальных для компаний научно-технических проблем благодаря более высокой, чем в самих компаниях, компетентности и квалификации партнеров в осуществлении научных исследований и разработок;

— экономия накладных расходов.

Можно выделить следующие различия в механизме взаимодействия государства с субъектами научно-образовательной сферы и бизнеса в ЕС и России:

1. В России более распространено государственное софинансирование (в форме госзаказа) на проведение работ не только на стадии НИР и ОКР, но и на стадии конкретных коммерчески значимых проектов. В Европе финансирование осуществляется в основном на инвестиционной или кредитной основе и, как правило, негосударственными финансовыми институтами.

2. В нашей стране осуществляется в форме госзаказа поддержка крупных исследовательских коллективов. В странах ЕС финансируются отдельные группы ученых, и чаще всего в форме грантов.

3. При создании технологических платформ в России осуществляется опора на научно-образовательное сообщество, государственные учреждения и организации. В ЕС побуждают к роли координатора работ в рамках платформ частные компании реального сектора экономики.

Активное государственное регулирование в РФ проявляется и в требованиях к крупнейшим компаниям с государственным участием. Эти компании должны привлекать научные организации и вузы к разработке и реализации своих программ инновационного развития, иметь долгосрочные программы и планы в рамках европейских технологических платформ. В 2011 г. было запланировано принятие таких программ и планов примерно в 50 компаниях [23].

В 2010 г. научные учреждения РАН вошли в число инициаторов 27 технологических платформ, утвержденных к реализации Правительственной комиссией по высоким технологиям и инновациям, создавшей рабочую группу по развитию государственно-частного партнерства в инновационной сфере в целом, в рамках технологических платформ в частности. Из иниции-

рованных представителями регионов к середине 2011 г. наиболее сформировавшийся и перспективный, по оценкам экспертов, — Томский проект «Медицина будущего» (первая официально утвержденная технологическая платформа в РФ) [26, с. 12]. Он базируется на разработках ряда ведущих институтов СО РАН в содружестве с Сибирским государственным медицинским университетом, поддержанных рядом коммерческих организаций, прежде всего ФНПЦ ООО «Сибстройнефтегаз», ОАО ТД «Апполо», ЗАО «Биотекфарм». Лидирующую роль совместно с исследователями научных организаций и вузов играет ФНПЦ «Алтай» — головная организация Алтайского биофармацевтического кластера. Можно заключить, что это реальное государственно-частное партнерство, которое решает, без сомнения, задачи высокого социального значения.

Осуществляется формирование двух технологических платформ и в УрО РАН — материаловедческой и горно-металлургической.

В целях вовлечения в экономический оборот результатов интеллектуальной деятельности сотрудников институтов РАН Академией совместно с «Российской корпорацией нанотехнологий» (РОСНАНО) создано некоммерческое партнерство «Совместный центр трансфера технологий РАН и РОСНАНО» (ЦТТ РАН и РОСНАНО) [20]. В настоящее время одна из главных задач ЦТТ — рост количества проектных заявок РАН для РОСНАНО с их качественной предварительной проработкой. Центром запланировано оказание РАН ряда услуг:

— выявление инвестиционно привлекательных проектов, требующих технологической и коммерческой доработки;

— оценка рыночных перспектив технологических решений;

— создание и корректировка бизнес-модели и бизнес-планов проектов;

— упрощение процесса подачи заявки в РОСНАНО;

— поиск инвесторов для коммерциализации технологических разработок.

Следует отметить, что процесс оформления контрактных отношений, разделения рисков между Академией наук и представителями РОСНАНО шел сложно. Можно выделить следующие противоречия и проблемы, которые, безусловно, потребуют и дальнейших компромиссных решений:

1. Корпорация не финансирует фундаментальные исследования (стадия повышенного риска), поэтому для соответствующей поддержки сотрудникам РАН необходимо выдвигать проекты на стадии ОКР и опытно-промышленного производства.

2. Предполагается ограничить штат Центра трансфера технологий небольшим количеством сотрудников (финансисты, маркетологи, экономисты). Представители научного сообщества предлагают привлечь соответствующим образом подготовленных научных и инженерно-технических работников для проведения глубоких маркетинговых исследований.

3. Требуют дальнейшего согласования проблемы оценки и распределения прав на объекты интеллектуальной собственности, проведения патентной экспертизы и др.

В перспективе предполагается, что Центр трансфера технологий должен выйти на самоокупаемость, получая проценты от коммерческой реализации проектов.

Для создания вокруг РАН полноценного «коммерческого пояса» ученые Академии выступили с предложением к правительству о создании при РАН Фонда управления имуществом, имеющего право изменять форму собственности подведомственных ей организаций с унитарной на акционерную [7]. Расширение полномочий РАН по распоряжению государственным имуществом не связано с риском его потери, поскольку все акции создаваемых акционерных обществ останутся в государственной собственности.

Эксперты РАН считают, что для осуществления этого проекта необходимы в основном изменения в организационно-экономических отношениях. Предлагается прежде всего трансформировать в АО имеющиеся в системе Академии наук федеральные государственные унитарные предприятия (пять предприятий, занятых приборостроением, ведущим из которых является Экспериментальный завод научного приборостроения в Черноголовке). Совокупный объем производства и объем продаж этих предприятий превышает 1 млрд руб. в год. Предприятия осуществляют коммерческую деятельность, не получают бюджетного финансирования и формируют свой доход исключительно за счет создания инновационной продукции, востребованной рынком [5, с. 6].

В качестве держателя акций этих предприятий предложено создание холдинговой компа-

нии (с рабочим названием «Коммерческие активы РАН»). Эта компания призвана быть учредителем дочерней внедренческой фирмы, обеспечивающей взаимодействие академической науки и бизнеса. Такая модель, с точки зрения экспертов [16], подразумевает возможность научного коллектива, имеющего коммерчески перспективную разработку, перейти во внедренческую фирму с целью доведения этой разработки до готового продукта. При этом в случае успешной реализации проекта институт получает право на часть дохода. Кроме того, на освободившиеся в научной организации ставки можно временно принять необходимых работников. Перешедшие во внедренческую фирму сотрудники должны иметь возможность по истечении определенного срока вернуться на свои прежние рабочие места.

Осуществление этого проекта, по мнению экспертов, будет способствовать реализации в РАН закона о создании малых предприятий (№217 ФЗ). Кроме того, получая дивиденды от холдинговой компании, РАН может решать ряд своих финансовых проблем, к примеру, дополнительного пенсионного обеспечения сотрудников.

В Совет директоров холдинговой компании предлагается ввести представителя Росимущества, который контролировал бы эффективность использования государственных средств, находящихся под управлением академии [16].

Эта модель не находит поддержки в Минэкономразвития в связи с тем, что полномочия РАН по созданию, ликвидации и реорганизации подведомственных ей учреждений в законе №291-ФЗ от 6 ноября 2011 г. (который определил новую организационно-правовую форму РАН) непосредственно не прописаны. Безусловно, в этой ситуации есть определенное противоречие и конфликт интересов, так как РАН является учредителем подведомственных организаций и выполняет функции собственника их имущества [12].

Одной из перспективных моделей коммерциализации, кооперации научных, производственных и коммерческих структур, способствующей активизации исследовательского процесса, созданию и продвижению новшеств, снижению рисков, являются межведомственные консорциумы.

Базовыми для данных организаций являются так называемые виртуальные структуры. Из зарубежного опыта известно, что эти структуры воплощаются преимущественно в трех формах, которые могут эволюционировать одна в другую, в том числе как этапы научно-технологического процесса [30]. Сущностные характеристики первой формы:

— проведение совместных оперативных исследований по общей тематике сотрудниками различных организаций;

— привлечение разнообразных источников финансирования, включая конкурсные;

— как правило, отсутствие какой-либо организационной структуры в условиях этой формы сотрудничества.

В качестве примера можно привести интеграционные проекты институтов различного профиля РАН, реализующиеся на основе конкурса совместных проектов междисциплинарного характера. Данная форма кооперации и контрактации достаточно широко представлена в РАН. Вторая форма виртуальной структуры связана с более долговременным взаимодействием (при наличии активной исследовательской команды) и определенным организационным оформлением (не обязательно с образованием юридического лица). Третья форма предполагает эволюцию виртуальной структуры в реальное учреждение.

По мнению экспертов [4], виртуальные образования имеют ряд достоинств:

— «самосборка» структуры в соответствии с принципами профессиональной и кадровой дополняемости;

— научная и материальная заинтересованность, психологическая совместимость участников;

— возможность преобразования структуры в другую организационно-правовую форму усилиями лишь ее участников;

— временное функционирование и возможность при необходимости прекращения деятельности без каких-либо последствий для ее участников;

— направленность на решение конкретной научно-технической задачи;

— коллективное пользование необходимыми интеллектуальными, информационными, технологическими ресурсами, научным и испытательным оборудованием.

В качестве примера функционирования и развития второй формы виртуальной структуры можно назвать межведомственный консорциум

(простое товарищество) «Фторполимерные материалы и нанотехнологии», созданный в 2007 г. [4]. Эта кооперация исследователей, производителей, бизнесменов направлена на обеспечение производства фторполимерной продукции, высокотехнологичной и востребованной на мировом рынке (при переходе к рыночной экономике ее производство в России резко сократилось).

В консорциум объединились специалисты ряда институтов отделений и центров РАН, отраслевых институтов, не только отечественных, но и зарубежных (Республики Беларусь), промышленных предприятий, включая малые.

Преимущества консорциума как простого товарищества (относительно простой и наименее рискованной для организаций — участников формы):

1. Допускает участие в нем организаций различной формы собственности.

2. Простое товарищество не предусматривает образования юридического лица, наличия собственного имущества и средств, поэтому не представляет риска для государственных организаций-участников.

3. Финансовые и материальные проблемы при их возникновении затрагивают не всех участников консорциума, а лишь тех, кто занят в реализации конкретного проекта.

Основные цели консорциума:

— повышение эффективности фундаментальных и прикладных исследований технологии производства и практического применения фторполимерных материалов;

— повышение эффективности инновационной деятельности научных организаций на основе совершенствования форм кооперации научных организаций РАН с университетами, отраслевой наукой, промышленностью и бизнесом в современных экономических условиях;

— целевая подготовка специалистов по химии фторполимеров в отечественных университетах.

Результативность деятельности консорциумов [4] свидетельствует об эффективности и перспективности этой формы сотрудничества, проявляющейся в том числе и в снижении, разделении рисков, оптимизации трансакционных издержек.

Вместе с тем предлагаемые к реализации решения по преобразованиям в РАН, включая перемещение конкурентоспособных лабораторий (с присвоением им статуса федеральных лабораторий) с частью зданий академических институтов в университеты, а также ряд других предложений [14, с. 60-61], безусловно, означают серьезные институциональные риски потери российской академической, фундаментальной науки.

Проведенное исследование позволяет сделать ряд выводов. Во-первых, необходимы углубленные теоретические разработки проблемы институциональных рисков, которые выходят на первый план в сравнении с другими видами рисков. Во-вторых, особую значимость эти разработки имеют для сложных и многогранных объектов, развивающихся и реализующихся нелинейно, противоречиво, через конфликт интересов множества субъектов (агентов). В-третьих, в большой степени эта проблема актуальна для российского научного, прежде всего академического, сообщества.

Список источников

1. *Аллен К.* Продвижение новых технологий на рынок : пер. с англ. — М.: Бином. Лаборатория знаний. 2007. — 455 с.

2. *Анчишкин А. И.* Наука — техника — экономика. — М.: Экономика, 1986. — 384 с.

3. *Балдин К. В.*, *Передеряев И. И.*, *Голов Р. С.* Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия. — М.: Дашков и Ко, 2009.

4. *Бузник В. М.*, *Хохлов А. Р.*, *Алдошин С. М.* Межведомственные консорциумы как форма развития исследовательской и инновационной деятельности // Вестник РАН. — 2009. — Т. 79. — № 7.

5. Вне конкуренции. Из доклада главного ученого секретаря Президиума РАН В. Костюка // Поиск. — 2010. — № 21.

6. *Волкова Т. И.* Воспроизводство творческого потенциала науки. — Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2004. — 410 с.

7. *Волкова Т. И.* Коммерциализация интеллектуальных продуктов научной сферы: институциональный анализ. // Экономика региона. — 2006. — №3.

8. *Волкова Т. И.* Рынок интеллектуальных продуктов: теоретические основы анализа // Журнал экономической теории. — 2008. — № 4.

9. *Волкова Т. И.* Эндогенные факторы коммерциализации интеллектуальных продуктов научно-технической сферы // Инновации. — 2009. — № 11.

10. *Волкова Т. И.*, *Усольцев И. А.* Воплощение потенциала интеллектуальных продуктов в доходные нематериальные активы предприятий // Экономический анализ. Теория и практика. — 2010. — № 8.

11. *Волкова Т. И.*, *Усольцев И. А.* Интеллектуальные продукты научной сферы: потенциал коммерциализации. — Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2010. — 171 с.

12. *Волчкова Н.* Групповые упражнения. Институты РАН борются за рейтинг // Поиск. — 2012. — № 15. — С. 3.

13. *Волчкова Н.* Сойти с обочины. РАН проложит новую дорогу в будущее // Поиск. — 2012. — № 9. С. 7.

14. *Гельфанд М., Ливанов Д.* Верните действенность науке // Эксперт. — 2011. — № 38. — С. 58-61.

15. *Зотов В. В., Пресняков В. Ф., Розенталь В. О.* Институциональные проблемы функционирования и преобразования экономики России // Экономическая наука современной России. 1999. № 1.

16. Интервью с академиком А. Д. Некипеловым «Изменения в меню. Эксперты РАН помогут власти расширить взгляд на экономику» // Поиск. — 2011. — № 29-30. — С. 3-4.

17. *Каржаув А. Т., Фоломьев А. И.* Национальная система венчурного инвестирования. — М.: Экономика, 2005. — 240 с.

18. *Клейнер Г. Б.* Новая теория экономических систем и ее приложения // Журнал экономический теории. — 2010. — № 3.

19. *Корнаи И.* Системная парадигма // Вопросы экономики. — 2002. — № 4.

20. Надо попробовать! Материалы совместного заседания Бюро Совета директоров институтов РАН и Координационного совета по инновационной деятельности и вопросам интеллектуальной собственности РАН // Поиск. — 2011. — № 8. — С. 12-13.

21. Наука и высокие технологии на рубеже третьего тысячелетия. Социально-экономические аспекты развития / Рук. автор. колл. В. Л. Макаров, А. Е. Варшавский. — М.: Наука, 2001. — 636 с.

22. Научно-технический потенциал. Структура, динамика, эффективность / Добров Г. М., Тонкаль В. Е., Савельев А. А. и др. — Киев: Наукова думка, 1987. — 348 с.

23. Не слепок, но похоже. Беседа Е. Понариной с заместителем министра образования и науки А. Пономаревым // Поиск. — 2011. — № 4. — С. 6-7.

24. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики : пер. с англ. А. Н. Нестеренко, предисловие и научное ред. Б. В. Мильнера. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. — 180 с.

25. *Покровский В. А.* Повышение эффективности научных исследований и разработок. Вопросы теории. — М.: Экономика, 1978. — 199 с.

26. *Понарина Е.* В какой среде жить — таким и быть // Поиск. — 2011. — № 21.

27. Российская сеть трансфера технологий. [Электронный ресурс]. URL: www.rttn.ru.

28. Сеть трансфера технологий высшей школы. [Электронный ресурс]. URK www.sind.ru [сайт].

29. *Сухарев О. С.* Институциональная экономическая теория: преодоление имманентных несовершенств и проблемы модернизации экономики // Журнал экономической теории. — 2010. — № 4.

30. *Угрюмов М. В.* Модернизация Российской академии наук на основе исторической преемственности или «До основания, а затем…»? // Вестник РАН. – 2008. — №7.

УДК (330.111.4:001); 334.012.42

ключевые слова: институт, институциональные риски, противоречия и конфликт интересов, институциональные структуры вовлечения интеллектуальных продуктов в экономический оборот