

Законодательные барьеры ведения инновационной деятельности в России: результаты исследования



Н. Н. Бутрюмова,
к. э. н., доцент кафедры
венчурного менеджмента,
Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»
butryumovann@gmail.com



М. Г. Назаров,
к. э. н., доцент кафедры
венчурного менеджмента,
Национальный исследова-
тельский университет
«Высшая школа экономики»
nazarov.m.g@gmail.com



Э. А. Фияксель,
д. э. н., профессор кафедры
венчурного менеджмента,
Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»
fiyaksel@gmail.com



Памела Мари Иган,
доктор права,
партнер Rimon Law
pamela.egan@rimonlaw.com

Данная статья является продолжением статьи, опубликованной ранее [3]. Участники инновационного процесса в качестве одного из основных сдерживающих факторов развития инновационной экономики в России выделяют несовершенство законодательства, регулирующего инновационную деятельность. Однако в литературе не отражены результаты эмпирических исследований, показывающих, в чем именно состоят проблемы, мешающие развитию инновационной деятельности в России.

В связи с этим в данной статье представлены результаты эмпирического исследования актуальных проблем в области российского законодательства, сдерживающих развитие инновационного бизнеса в России.

Результаты были получены в результате опроса 88 представителей участников системы инновационного предпринимательства России из 4 городов: Москва, Санкт-Петербург, Томск, Нижний Новгород. Опрос затрагивал темы защиты интеллектуальной собственности, коммерциализации НИОКР, участия в системе госзакупок, инвестиции и финансы, системы налогового обложения и таможенного контроля.

Полученные результаты свидетельствуют, что, несмотря на возможность для дальнейшего совершенствования законодательства в области инновационного предпринимательства, основные проблемы развития инновационного предпринимательства обусловлены слабой инновационной политикой на федеральном и региональных уровнях, отсутствием целостного подхода к развитию инновационного предпринимательства.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, законодательные барьеры, Россия.

С 2006 г. правительство России потратило миллиарды долларов в попытке стимулировать инновационную деятельность в России.

До нынешнего экономического и политического кризиса, Россия занимала пятое место по объему проинвестированного венчурного капитала (после США, Китая, Великобритании и Индии) и второе место в Европе (после Великобритании) [4].

Согласно индексу Global Innovation 2013, российские научные публикации находятся на высоком уровне и часто цитируются международными учеными. Кроме того, доля российских патентов в мире неуклонно возрастала с 7,6% в 2008 г. до почти 20% в 2012 г. [5].

Тем не менее, Россия находится среди «отстающих» стран по развитию инноваций (Global

Innovation Index 2013). Многие эксперты сетуют на отсутствие внутреннего спроса на инновационные проекты в России. Крупные российские компании не делают значительные инвестиции в НИОКР и не имеют стимулов приобретать самые передовые технологии. Как правило, процесс государственных закупок основным критерием победы в конкурсе ставит цену, независимо от технологии. Кроме того, структура венчурных сделок имеет сильный перекоп в сторону ИТ, и, более того, в сторону компаний поздних стадий развития. Стартапы (не ИТ), биотехнологические компании и проекты в области зеленой энергетики, а также компании на стадии посева и раннего стартапа, с большим трудом получают доступ к венчурному капиталу и ресурсам для развития.

Законодательные барьеры являются лишь частью из множества факторов, которые влияют на усилия России по развитию инновационной экономики. Политические, финансовые и социальные вопросы также играют важную роль. Однако данное исследование сосредоточено на законодательных барьерах для инноваций в России.

Методология исследования

Исследование предполагает выявление отношения и мнений относительно законодательных барьеров для инновационной деятельности. В связи с этим исследование проводилось в два этапа.

На первом этапе с помощью качественных методов (анализ вторичной информации, интервью с экспертами, фокус-группа) было определено, что вопросы исследования должны лежать в таких областях инновационной деятельности как разработка инновационных продуктов, процесс трансфера технологий, функционирование инновационной инфраструктуры, налоговая политика и таможенное законодательство, защита интеллектуальной собственности, финансирование инновационной деятельности, система государственных закупок [3].

Сбор данных осуществлялся посредством персонального полуструктурированного, полужормализованного интервью с участниками инновационной системы из основных наиболее инновационно развитых регионов России.

Наиболее инновационно активные и инновационно развитые регионы России были определены по данным различных рейтингов инновационной активности и инновационного развития регионов:

- Рейтинг инновационной активности регионов, НАИРИТ, 2012.
- Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации, НИУ ВШЭ, 2014.
- Рейтинг инновационного развития регионов России для целей управления, АИРР, 2012.
- Рейтинг инновационного развития регионов РФ на основе данных государственной статисти-

ки, Информационно-аналитическое агентство «MATRIX-Prime», 2013.

Регионы, отмеченные во всех рейтингах как наиболее инновационно развитые, были выбраны для данного исследования: Москва, Санкт-Петербург, Республика Татарстан (Казань), Нижегородская область (Нижний Новгород), Томская область (Томск). По ряду причин, в ходе исследования, не удалось собрать данные в Казани. Общая структура выборки опроса представлена на рис. 1.

В качестве респондентов были определены руководители инновационных компаний; инвесторы, включая бизнес-ангелов и венчурные фонды; представители инфраструктуры поддержки (бизнес-инкубаторы, акселераторы, технопарки и т. п.); научные организации, генерирующие инновации (университеты, научно-исследовательские институты); государственные структуры. Для определения подходящих структур приняты определенные критерии (табл. 1).

Вопросы для интервью лежат в следующих областях:

- Вопросы коммерциализации результатов НИОКР и трансфера технологий от университета к компаниям: проблемы создания спин-офф компаний университетами и НИИ, включая особенности процесса учреждения общества и дальнейшего управления им; процессы трансфера технологий.
- Проблемы в системе государственных закупок: участие инновационных компаний в государственных закупках инновационной продукции, организация конкурсов с ограниченным участием.
- Вопросы таможенного законодательства: сложности осуществления процессов импорта/экспорта.
- Вопросы защиты интеллектуальной собственности: проблемы судебных споров по интеллектуальным правам, наиболее удобные формы защиты интеллектуальной собственности в РФ, проблемы правоприменения, трансфера интеллектуальной собственности, а также процесса ее оформления и защиты.
- Вопросы финансирования инновационной деятельности: условия для осуществления венчурного

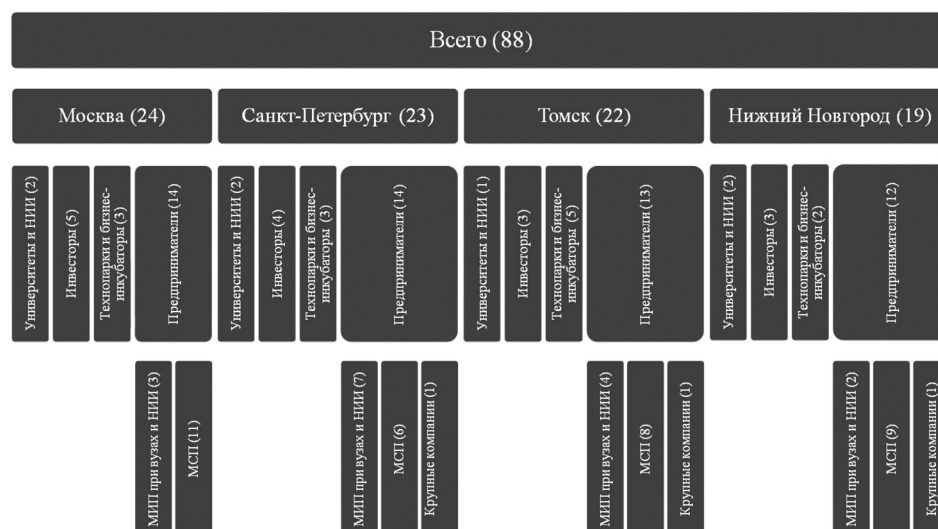


Рис. 1. Структура выборки исследования

Критерии отбора респондентов исследования

№ п/п	Группа респондентов	Критерии выбора	Респонденты
1	Малые инновационные компании (spin-off)	Созданы в рамках 217-ФЗ или созданы на базе интеллектуальной собственности университета или НИИ. Малые (численность до 100 чел.)	СЕО
2	Другие малые и средние инновационные компании	Численность персонала до 250 чел. Компании, которые за последние 5 лет внедрили продукты или процессы, которые технологически новы для рынка. Наличие интеллектуальной собственности (ноу-хау, секреты производства, патенты)	СЕО
3	Крупные инновационные компании	Численность персонала от 250 чел. Компании, которые за последние 5 лет внедрили продукты или процессы, которые технологически новы для рынка компании. Наличие интеллектуальной собственности (ноу-хау, секреты производства, патенты)	СЕО или другие компетентные лица (руководители профильных подразделений)
4	Университеты и НИИ	Университеты и НИИ региона, активно создающие spin-off компании в рамках 217-ФЗ или помимо него	Проректор по инновационной деятельности или руководитель подразделения, отвечающего за коммерциализацию РИД вуза (ИТЦ, ЦТТ и т. п.)
5	Частные инвесторы (бизнес-ангелы)	Частный инвестор, который за последние 5 лет напрямую инвестировал свои собственные средства в малые инновационные компании и проекты	Инвесторы
6	Управляющие компании венчурных фондов	Венчурный фонд располагается в исследуемом регионе и инвестирует в проекты данного региона. Фонд инвестирует в инновационные компании ранних стадий.	Управляющий директор фонда или его заместитель
7	Пайщики венчурных фондов	Являются пайщиками региональных венчурных фондов, инвестирующих в инновационные компании	Представители пайщиков
8	Технопарки, бизнес-инкубаторы	Территориальный комплекс научных организаций, проектно-конструкторских бюро, учебных заведений, производственных предприятий или их подразделений и сервисных организаций, способствующий развитию инновационных компаний – резидентов технопарка. Организация, занимающаяся поддержкой стартап-проектов молодых предпринимателей на всех этапах развития: от разработки идеи до ее коммерциализации	Руководитель технопарка/бизнес-инкубатора

инвестирования с точки зрения инвестора, процедуры получения грантового финансирования, привлечения инвестиций, вопросы применения инструментов краудфандинга.

- Вопросы налогообложения участников инновационной деятельности: использование налоговых льгот инновационными компаниями.
- Вопросы регулирования деятельности технопарков и бизнес-инкубаторов: наиболее распространенные формы поддержки, критерии отбора проектов, потребности в регулировании их деятельности.
- Общие вопросы регулирования инновационной деятельности.

Коммерциализация НИОКР

До 2009 г. в России не было никаких правовых средств передачи коммерческим организациям технологий, полученных в результате финансируемых государством исследований.

Для решения этой проблемы был принят Федеральный закон № 217-ФЗ [6]. С учетом поправок, этот закон позволяет государственным научно-исследовательским институтам и государственным вузам создавать хозяйственные общества (технологические спин-оффы) и передавать им лицензии на интеллектуальную собственность, полученную за счет федерального финансирования.

Закон предусматривает различные условия для государственных научно-исследовательских институтов и государственных высших учебных заведений. Государственные научно-исследовательские институты должны сохранять минимальную 25% долю акций во вновь созданном акционерном обществе, или 33% долю в обществе с ограниченной ответственностью.

Это ограничение не распространяется на государственные высшие учебные заведения. Государственные вузы могут размыть свою долю на последующих раундах финансирования.

Почти все респонденты – представители университетов согласны с тем, что Федеральный закон № 217-ФЗ имеет положительный эффект и обеспечивает реальную возможность для университетов осуществить трансфер ИС третьим лицам. Однако было отмечено, что из 3000 компаний, созданных с момента вступления в силу 217-ФЗ, только 10% фактически занимаются разработкой коммерческого продукта. Остальные были созданы для отчетности.

Так, представитель одного из вузов (г. Москва), отметил, что до Федерального закона № 217 существовал «серый метод» трансфера ИС университета. Однако университеты разрабатывают ИС без учета спроса, только чтобы отчитаться за выделенные средства. Другой респондент также добавил, что новый закон поощряет создание патентов, которые не представляют никакого интереса, и служат только для удовлетворения определенных требо-

ваний к отчетности в различных федеральных программах.

Несмотря на тот факт, что количество МИП, которые на самом деле занимаются коммерциализацией НИОКР, невелико, представители университетов, НИИ и МИП считают, что эти 300 компаний являются достижением закона.

Представитель одного из университетов Санкт-Петербурга так оценивает эффект 217-ФЗ: «Если в общем говорить, то конечно когда в 2009 был принят этот закон, все очень сильно воодушевились, потому что до этого момента у университетов в принципе не было легально способа передачи прав на ИС во внешние организации. И сейчас этот процесс немножко затрудняется, <...>, но в целом это открыло серьезное большое окно для университета в плане инновационной деятельности».

Несмотря на позитивное отношение, многочисленные респонденты признают, что этого закона есть свои недостатки. Например, представитель университета (г. Москва), отметил, что развитие инновационного предпринимательства зависит не только от законов, но определяется всей инновационной экосистемой, которая включает в себя конкурентную борьбу и спрос на инновации со стороны отечественной промышленности. Федеральный закон № 217-ФЗ сам по себе не в силах решить эту сложную проблему слабой развитости инновационной экосистемы в России.

Инвесторы, по сравнению с университетами и МИП, менее оптимистично настроены в отношении Федерального закона № 217-ФЗ. Все опрошенные инвесторы согласились, что Федеральный закон № 217 «не учитывает интересы инвесторов». Так, управляющий партнер венчурного фонда, подчеркнул тот факт, что большая часть ИС университетов и НИИ является «не инвестопригодной», и что большинство МИП, созданных вузами и НИИ, являются иллюзорными. Это согласуется с результатами исследования РВК [1], в соответствии с которыми, большинство инвесторов низко оценивают российские инновационные продукты.

Мнения относительно ограничения на уменьшение доли вуза или НИИ в создаваемом обществе различается в зависимости от категории респондента. Представители университетов, НИИ и ИП не видят в ограничении проблем, поскольку на практике они не сталкивались с несколькими раундами инвестиций. Большинство респондентов отмечают, что ограничения на размытие доли сняты для вузов, но сохранены для НИИ. По мнению респондентов, это создает значительное преимущество для тех, кто в университетах заинтересован в коммерциализации ИС.

В отличие от университетов, НИИ и МИП, инвесторы в подавляющем большинстве случаев рассматривают ограничения на размытие доли как препятствие. Основная причина заключается в том, что она мешает инвесторам получить контроль над компанией. Представитель венчурного фонда считает, что «научное учреждение вообще не должно быть членом создаваемого хозяйственного общества», так как основная функция университетов и НИИ — исследовательская.

Со стороны университетов вопрос относительно размытия долей самого вуза не единственный. С точки зрения представителей вузов, было бы лучше, если бы «было хоть как то законодательно закреплено условное долевое распределение доходов от коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности между организацией, авторами и лабораторией, в которой авторы работают».

В ходе исследования закон был изменен, и стал позволять МИП сублицензирование ИС. Это нашло положительный отклик: «Это облегчило жизнь серьезно компаниям, которые работают в области ИТ, потому что изначально мы столкнулись, действительно, с проблемой: у нас в университете много компаний создается в области ИТ. Университет разрабатывает программное обеспечение и получает на него свидетельство на программу для ЭВМ, регистрирует его. Права на использование результата, т.е. этой программы, передают в МИП, МИП использует программный код в своей продукции и по идее, когда он должен ее продавать, он должен продавать и права на этот код, а он не мог этого делать. Сейчас это возможно. И в этом плане это очень хорошо».

Все представители МИП не имели никакого опыта в сублицензировании прав интеллектуальной собственности третьим лицам, и, следовательно, не могли выразить своего мнения по этому вопросу.

Респонденты из университетов и НИИ выступают против полной передачи прав на ИС, и были полностью согласны с тем, что исключительные права на ИС оставались у научной организации. С точки зрения университета или НИИ, выдача неисключительной лицензии является удобным инструментом управления коммерциализацией ИС. Так, в случае, если первоначальный МИП становится неэффективным, или потерпел неудачу, то права на эту же ИС можно передать в другой проект.

В отличие от представителей университетов, респонденты из МИП согласились с тем, что университеты должны иметь возможность продавать свою ИС напрямую, а не просто лицензировать ее. Представители МИП утверждали, что это позволило бы университетам и НИИ заработать больше денег на ИС, по сравнению с лицензированием.

На практике существует «серый» метод вывода ИС в МИП. Путем небольших совершенствований ИС, которая используется по лицензии, МИП может, в конечном счете, получить исключительное право на усовершенствованную ИС.

В соответствии с Федеральным законом №273-ФЗ, ст. 103, научная организация, на базе которой было создано хозяйственное общество, может договориться о стоимости переданной интеллектуальной собственности до пятисот тысяч рублей [7]. Если номинальная стоимость или увеличение номинальной стоимости доли (акций) участника хозяйственного общества в уставном капитале хозяйственного общества или доли (акций), оплачиваемых вкладом в складочный капитал хозяйственного партнерства, составляет более чем 500 тыс. руб., такой вклад должен оцениваться независимым оценщиком». К сожалению, «квалифицированной независимой оценка ИС с высокой добавленной

стоимостью не существует» [2] в России. То есть, закон устанавливает требование, которое невозможно выполнить.

Однако, респонденты отмечают, что проблема кроется не столько в этом требовании, сколько в столкновении двух различных требований, касающихся оценки ИС. Гражданский кодекс обязывает акционеров провести независимую оценку всех неденежных активов, которые вносятся в качестве вклад в уставный капитал, независимо от его стоимости. В отличие от этого, Федеральный закон № 273-ФЗ, статья 103, требует независимой оценки только для активов с оценкой выше 500000 руб. Представитель вуза так описывает процесс оценки: «мы проводим независимую оценку каждого РИДа, права на которые передаются в уставный капитал, вне зависимости от стоимости: 500 тысяч или 500 рублей. Другой момент, что мы проводим оценку именно самого РИДа, а вкладываем мы ограниченный кусочек прав от всей совокупности прав РИДа. И этот независимый кусочек может быть оценен, как в законодательстве написано. Доля университета оценивается общим собранием учредителей или единственным учредителем, если университет выступает одним учредителем. Да, оценка произведена, мы на ней базируемся, ставим на баланс. Но именно сколько стоит номинальная доля и на какую «сумму» заключается лицензионный договор, это уже вопрос снова договоренности между соучредителями. На мой взгляд, эта независимая оценка хороша стратегически, но на текущий момент она дополнительной ценности процессу не несет».

Представители МИП отмечают, что их ИС редко оценивается более 500000 руб. Таким образом, это требование не препятствует развитию. Этот ответ указывает на то, что МИП все еще находятся на «младенческой» стадии. Они еще не развились достаточно, чтобы рассматриваемое ограничение представляло собой препятствие.

Представители университетов отмечают еще одну сложность бюрократического характера. Результаты интеллектуальной деятельности являются особо ценным имуществом, распоряжение которым требует специальных согласований с вышестоящими инстанциями (например, Росимущество). По их мнению, «было бы здорово, если бы с результатов интеллектуальной деятельности сняли это бремя, что они особо ценное имущество. Это приносит много дополнительных проблем, на решение которых уходит много лишних сил».

В соответствии с Федеральным законом № 273-ФЗ, доходы от распоряжения долями (акциями) в уставных капиталах хозяйственных обществ, учредителями (участниками) которых являются бюджетные научные учреждения или созданные государственными академиями наук научные учреждения, часть прибыли хозяйственных обществ, полученная данными научными учреждениями (дивиденды), поступают в их самостоятельное распоряжение, учитываются на отдельном балансе и направляются только на правовую охрану результатов интеллектуальной деятельности, выплату вознаграждения их авторам, а также на осуществление уставной деятельности данных науч-

ных учреждений [7]. Эти требования рассматриваются как обременительные, по мнению представителей вузов и НИИ, однако не представляют большой проблемы, поскольку их участие в МИП не генерирует большого денежного потока. Это еще раз подтверждает то, что российские МИП при вузах и НИИ все еще находятся на ранней стадии развития.

Система государственных закупок

В различных исследованиях и аналитических отчетах встречается утверждение, что в России низкий спрос на инновационную продукцию, особенно на продукты не из IT сектора [4]. Очевидной возможностью для реализации инновационных товаров или услуг является государственный сектор (рынок государственных закупок). Ежегодно из бюджета Российской Федерации на государственные закупки выделяется 6-7 трлн руб., что составляет 30% бюджета [10]. Однако, по мнению 49% респондентов, опрошенных в мониторинге РВК, система государственных закупок сдерживает или существенно сдерживает инновации в стране. Только 31% утверждает, что система поддерживает инновации, и никто не согласен с тем, что она существенно поддерживает инновации. Остальные (38%) считают, что никакого влияния система государственных закупок не оказывает на инновации в стране [1].

Система государственных закупок в России часто критикуется за то, что при оценке заявок ориентируется на цену контракта больше, чем на инновационность или технологические преимущества продукции. Акцент на цене при оценке снижает уровень коррупции благодаря простым, объективным критериям. Однако есть мнение, что такая система оценки заявок не позволяет государству закупать высокотехнологичную продукцию, выводя технологические стартапы за рамки большого рынка государственного заказа. Таким образом, антикоррупционные меры убивают инновации.

Федеральный закон № 44-ФЗ, который вступил в силу с 1 января 2014 г., внес существенные изменения в процедуру государственных закупок. Закон предусматривает определенные преференции и стимулы государственным учреждениям для закупки инновационных товаров. Новый закон предусматривает участие поставщиков инновационных товаров и услуг в отдельном конкурсе с ограниченным участием [8]. Те, кто поддерживает данный закон, утверждают, что такой конкурс позволяет определить поставщиков инновационной продукции, которые действительно могут поставить инновации. Противники данного закона отмечают ограничения для данного конкурса: только поставщики продукции ядерной промышленности, сферы строительства и товаров для детских садов квалифицируются как поставщики инновационной продукции и допускаются до участия в конкурсе с ограниченным участием. Остальные инновационные продукты участвуют на общих условиях, по которым заявки отбираются по минимальной цене. Инвесторы и другие респонденты проведенного нами исследования подтверждают точку зрения, что при отборе участ-

ников по минимальной цене многие производители инновационной продукции оказываются вне системы государственных закупок.

В результате исследования было обнаружено, что большинство опрошенных нами предпринимателей считают свою компанию и свою продукцию инновационной, и полагают, что они могли бы принять участие в подобной закупке, однако, поскольку не имеют подобного опыта, не знают особых условий закона.

Нами была выявлена еще одна проблема системы государственных закупок. Респонденты утверждают, что в настоящее время распространена практика определения победителя закупок заранее до составления конкурсной документации. Таким образом документация формируется под конкретного поставщика, где указываются особенности продукции, которую сможет поставить только выбранный поставщик.

Кроме того, для малого бизнеса в системе государственных закупок все еще не благоприятные условия. Во-первых, сектор оборонзаказа, который составляет существенную часть бюджета на государственные закупки, требует большие объемы заказа, что не под силу малому предприятию. Также для участия в госзакупках малой компании необходимо предусмотреть наличие средств для обеспечения контракта. Как правило, предоплата крайне мала, а окончательная оплата заказа производится с задержкой в связи со сложным процессом распределения бюджетных средств. В случае нарушения сроков исполнения контракта предусмотрены штрафные санкции, которые могут стать губительными для малого предприятия. Таким образом, малым компаниям довольно сложно выживать в процессе участия в системе государственных закупок.

Проведенное исследование показало, что требование обеспечения контракта является серьезным барьером для инновационных компаний. Государство предоставляет возможности для малого бизнеса обеспечить контракты посредством гарантийных фондов, например, ФРИИ оказывает такую поддержку своим компаниям, участвующим в государственных заказах, предоставляя финансирование, необходимое для обеспечения контракта. В случае проигрыша компании в закупке, сумма возвращается ФРИИ.

Частный инвестор из Томска прокомментировал ситуацию с требованием обеспечения контракта таким образом: если государство считает необходимым наличие такого требования, значит нужно предусмотреть механизмы, которые позволят малым высокотехнологичным компаниям соответствовать этим требованиям и получить доступ к этому большому рынку государственных закупок. Сочетание необходимости обеспечения контракта с одной стороны, и недоступность кредитов или субсидий для удовлетворения этого требования, с другой стороны, является барьером для инновационных компаний, когда они в начале своего развития и находятся на этапе стартапа.

Другой сдерживающий фактор, выявленный нами в результате исследования, касается выплат по госзаказу в конце финансового года, а не в более короткие сроки по мере выполнения заказа. Как правило, система государственных закупок ориентирована на работу

с крупными компаниями. Как заявил один из предпринимателей из Санкт-Петербурга: «Стандартное требование в любой секции госзакупок — это наличие квалификации и опыта, соответственно вновь созданному МИПу, у которого нет богатого портфолио, работ и договоров, хоть каким-то образом выиграть конкурс, даже если они действительно готовы выполнить эту работу качественнее и дешевле, чем конкуренты, как правило, почти невозможно».

Респонденты также высказывали предложения по устранению обозначенных проблем. Как заявил один из респондентов, небольшая высокотехнологичная компания должна сосредоточиться на продаже своей продукции более крупной компании, которая в свою очередь, имеет ресурсы для выполнения государственного контракта: «Если мы говорим про госзакупку для корпоративного сегмента, я не верю, что исполнителем может быть какой-то стартап. Это должна быть более взрослая компания. Потому что в военную отрасль новые технологии пионеров стартаперов на пушечный выстрел нельзя подпускать. Потому что ...стартап — это в первую очередь высокая степень неопределенности. И решение здесь очень правильное в том, что стартаперы должны идти не в индустрию, а должны идти в промежуточное звено. А это инжиниринговые компании, которые поставляют технологическое оборудование корпорациям. Вот работать надо с ними, и там все легко, потому что у этих есть все обеспечения и все что нужно (разрешения, сертификаты), а с другой стороны — они достаточно гибкие, чтобы работать со стартапом».

Таможенное законодательство

Эксперты, которые принимали участие в исследовании РВК, часто ссылаются на таможенные барьеры как препятствия для осуществления инновационной деятельности в России. Эти эксперты жалуются на задержки и расходы, связанные с таможенным законодательством. Проблема особенно остро стоит в биотехнологической отрасли, где, как сообщается, длительное время удержания импортируемых биологических веществ и чрезмерно строгие ограничения на импортируемые биоматериалы. По данным Всемирного банка и МФК, Россия занимает только 157 из 189 экономик по условиям проведения трансграничных сделок [2].

В исследовании РВК компании также жаловались на сложность таможенного законодательства, связанного с импортом и экспортом. По-видимому, компании вынуждены нанимать «таможенных брокеров», которые взимают непомерные сборы для решения всех возникающих вопросов.

Результаты нашего исследования полностью подтвердили эти наблюдения. Респонденты подняли множество проблем, связанных с российской таможенной системой.

Было выявлено, что в связи со сложностью законодательства, компании вынуждены нанимать специально обученных людей или брокеров. Но таможенный брокер является дорогостоящим для небольших компаний.

Для импорта сырья необходима сертификация, однако, с этим связаны определенные сложности. Так, по словам представителя московского фонда, «для выбора подходящего сырья тестируют несколько вариантов, ввозят их незаконно (без сертификации), потом выбирают подходящий вариант и сертифицируют перед заказом большой партии». По мнению предпринимателя из Москвы, «сложно пройти процесс сертификации из-за устаревших правил и требований, которые не имеют подходящих категорий для новых продуктов». Кроме всего прочего, стало понятно, что таможенное законодательство устарело и запрещает все, кроме специально разрешенных категорий товаров.

Защита интеллектуальной собственности

54% респондентов, принявших участие в исследовании РВК заявили, что защита интеллектуальной собственности в России находится на низком (33%) или очень низком (21%) уровне [1].

На первом этапе данного исследования было проведено интервью с экспертами в E&Y. Эти эксперты предполагают, что проблемы с защитой интеллектуальной собственности в России не носят законодательный характер. Например, руководитель группы ИС в Ernst&Young, выделил проблемы в исполнении требований законодательства Роспатентом, судами и предпринимателями. Он пояснил, что Роспатент не будет выдавать патент, если заявитель явно не опишет все детали изобретения. Это не является законодательным требованием, но административной практикой. В соответствии с этой практикой, компании раскрывают все детали своих изобретений. Этот уровень детализации позволяет скопировать продукт, но не обязательно в полном объеме. Суды же в свою очередь, не будут признавать ответственным за нарушение, если не патент не был скопирован полностью. С учетом этого, существует мало стимулов судиться по поводу нарушения патентных прав в России и компании имеют мало стимулов для контроля за нарушениями.

Результаты исследования не подтвердили это экспертное мнение. Предприниматели сказали, что они смогли получить патенты без разглашения секретных составляющих. Как правило, прибегают к следующей тактике: патентуется устройство, но основные технологические секреты защищаются в режиме коммерческой тайны.

Полученное на предварительном этапе мнение, что в России не хватает квалифицированных специалистов в области защиты ИС, которые могут способствовать передаче технологий, разработке проектов лицензионных соглашений и разрешению споров по ИС, подтвердилось респондентами опроса. Однако данная проблема не может быть решена на законодательном уровне.

В 2011 г. был создан специализированный суд по правам на интеллектуальную собственность.

Все респонденты заявили, что не стоит осуществлять защиту прав ИС в судах, поскольку суды не выносят адекватные решения о возмещении ущерба. Респонденты объяснили, что ущерб, как правило, представляет собой упущенную выгоду и российские

суды скептически относятся к оценкам упущенной выгоды.

Большинство респондентов защищают свою интеллектуальную собственность, но редко отстаивают свои интересы. Наиболее распространенным средством для защиты интеллектуальной собственности являются патенты, ноу-хау и свидетельство программы ЭВМ. Примечательно, что почти все компании предпочитают защищать свою интеллектуальную собственность в режиме ноу-хау, а патент используется только для легко копируемых частей продукта.

Представитель крупной инновационной компании (г. Санкт-Петербург), заявляет: «патентование никакой роли не играет, чтобы патентовать, нужно иметь огромную службу юридическую, нет поддержки в РФ патентного права, если мы оформили патент, потом отсудить что-то нереально, и затратная часть очень большая».

По мнению представителей инновационных компаний, патент необходим только тогда, когда планируется продажа компании, лицензирование, или выход на международный рынок. В других случаях, «российские патенты бесполезны». Один из респондентов отметил, что рынок России представляет собой «1 или 2% мирового рынка инновационных продуктов. Таким образом, патент России, который защищает только в России, обеспечивает лишь минимальную защиту. Российский патент не должен рассматриваться как конечная цель, но в качестве предварительного условия для получения более ценного международного патента».

Статьи 1235 и 1367 ч. 4 ГК РФ разрешают заключать лицензионный договор в отношении зарегистрированных патентов, но не в отношении той ИС, которая ожидает патентования (заявка). Статья 1374 ч. 4 ГК РФ не включает понятия предварительной заявки на патент, позволяющей отложить фактическую регистрацию патента на некоторый срок, а после при необходимости зарегистрировать обычную патентную заявку датой подачи именно предварительной заявки. Соединенные Штаты являются единственной страной, которая позволяет изобретателю подать предварительную заявку на патент. Сторонники этого правила утверждают, что она позволяет изобретателю публично раскрывать идею, и привлечь клиентов и инвесторов, без риска кражи идеи. Противники утверждают, что широкая и либеральная американская патентная система препятствует инновациям путем поощрения таких злоупотреблений, как патентного троллинга.

В нашем исследовании, большинство респондентов заявили, что они выиграли бы от права лицензировать заявку на патент. Один из респондентов, из Санкт-Петербурга, высказалась в поддержку этой поправки и заявила, что она уже используется что-то аналогичное предлагаемой поправке: «есть такое понятие, как временная правовая охрана. Если патент все-таки будет выдан, то за время пользования нашим патентом с момента подачи заявки до момента выдачи самого патента, если его кто-то использовал, то можно получить точно так же деньги, заключив такой договор, предусмотренный нашим законодательством. Мы этим пользовались один разок».

Другой респондент заявил: «Мы хотели запатентовать технологию. Но запатентовать ее сейчас, чтобы застолбить приоритет, и чтобы у нас был год или какое-то время, чтобы ее описать. Вот она идея, но все быстро может потеряться, потому что все равно просачивается информация. Поскольку написание нормальной патентной заявки занимает большое количество времени. Когда есть год, ты сидишь и нормально описываешь эту технологию, чтобы ее со всех сторон защитить. На это требуется хорошее количество времени. А в США это можно сделать».

Финансирование инновационной деятельности

В результате семинара, проведенного нашей исследовательской командой на Форуме открытых инноваций в Москве в октябре 2013 г., было получено много замечаний по поводу отсутствия законодательной поддержки венчурного капитала и ангельского инвестирования. Как правило, эти инвесторы ориентируются на законы, которые к ним не имеют непосредственного отношения. В частности, не существует никаких налоговых стимулов для предприятия, получившего венчурное или ангельское финансирование, или для самих бизнес-ангелов. Мы спросили, какой законодательной поддержки ожидают инвесторы и что их не устраивает в текущем ее состоянии.

Также была отмечена не популярность новой организационно-правовой формы для инвесторов — инвестиционное товарищество. В конце 2011 г. в России был принят Федеральный закон № 335-ФЗ [9]. Этот закон намерен позволить инвесторам избежать двойного налогообложения, предусмотрев, что инвестиционное товарищество не является юридическим лицом. Партнер облагается налогом, но партнерство не облагается налогом. Эта форма также позволяет осуществлять пассивные инвестиции (при приобретении миноритарного пакета), с ограниченной ответственностью для партнеров, а также предусматривает гибкое управление партнерством. РВК разработало ряд шаблонов таких соглашений для инвесторов в соответствии с новым законом. Однако пока неясно, сколько фондов или партнерств было организовано в соответствии с данным законом. До проведения опроса было известно около десяти таких попыток создать инвестиционное товарищество. Мы попытались выяснить причины такой непопулярности новой организационно-правовой формы.

Наше исследование укрепило вывод о том, что многие из инвесторов пытались или планируют использовать механизм инвестиционного товарищества. Мы также обнаружили, что респондентам не понятно, можно ли физическим лицам создавать такие товарищества, или его могут создавать только юридические лица. Два инвестора заявили, что они хотели использовать его, но не были допущены на том основании, что они планировали действовать как физические лица. Другие инвесторы утверждали обратное. Эта путаница заслуживает особого внимания законодателей. В перспективе инвесторы с небольшой вероятностью планируют участвовать в таком товариществе, поскольку в законе есть недоработки, например, слабая

защита интересов инвесторов. Они предпочитают подождать, когда законодательство доработается и наработается практика по созданию таких фондов, появятся истории успеха.

Следующим вопросом, заданным инвесторам, было привлечение пенсионных фондов к участию в венчурных фондах. В настоящее время венчурные фонды и фонды прямых инвестиций испытывают трудности с мобилизацией капитала. Эксперты из инвестиционной сферы утверждают о важной роли пенсионных фондов в развитии рынка венчурного капитала. Так, в США в 1979 г. было позволено пенсионным фондам инвестировать средства в венчурные фонды и фонды прямых инвестиций, что оказало существенную поддержку в создании индустрии частных фондов страны. В России по состоянию на 2011 г., объем средств под управлением пенсионных фондов составлял около \$51,3 млрд [11]. На данный момент пенсионным фондам в России запрещены инвестиции в фонды венчурного капитала.

В нашем исследовании мнения инвесторов на этот счет разнятся. Кто-то считает, что это необходимо, так как будет существенной поддержкой венчурной индустрии, а кто-то, наоборот, против этого, так как венчурные инвестиции слишком рискованны для пенсионных фондов. Многие высказывали мнение, что необходимо разрешить пенсионным фондам участвовать в венчурных фондах небольшими объемами средств с целью минимизации рисков и поддержки венчурной индустрии. По мнению управляющего партнера венчурного фонда из Москвы, «пенсионные деньги в небольшом размере должны быть вложены в рискованные активы, иначе они обесцениваются растущей инфляцией. Сейчас эта практика еще более актуальна, чем прежде, так как только очень узкий спектр финансовых инструментов может, при грамотном управлении, дать сравнимый доход в средне- и долгосрочной перспективе». Кроме того, по мнению одного бизнес-ангела из Москвы «недоверие пенсионных фондов к венчурному инвестированию ведет к репутационным рискам самого рынка, показывая его ненадежность, а также лишает фонды стабильных и устойчивых LP».

Инвесторам в ходе интервью задавались вопросы относительно новых инструментов, таких как опционы и конвертируемые займы. Было выявлено, что большинство инвесторов хочет и планирует использовать инструмент опционов, однако необходимы законодательные инструменты для формального оформления подобных договоров. Летом 2015 г. была узаконена форма опциона. По мнению представителя фонда из Москвы, «Сложно реализовать этот инструмент на практике. Надо заключать дополнительный договор с командой, что они обязуются потом продать долю по оговоренным условиям. Есть риск, что они просто не будут этого делать». Конвертируемые займы на текущий момент можно оформлять через договоры, но это все не надежно и оспаривается в суде. По мнению венчурного эксперта из Нижнего Новгорода, «Инструменты, которые не регламентированы законом (опционы, конвертируемые займы), используются на личных договоренностях, это не всегда надежно и в случае чего не имеет юридической силы». В настоящее

время ведется работа по узакониванию инструмента конвертируемого займа, так как все хотят его использовать, но пока нет юридической защищенности, защищающей права инвестора.

Кроме того, инвесторами было отмечено, что права миноритарных акционеров защищены очень слабо в текущем законодательстве. Это мешает распространению синдицированных сделок и развитию венчурного инвестирования в целом.

Проблемы инвесторов связаны также и с выбором юрисдикции при создании новых юридических лиц. Инвесторам удобнее финансировать компании, работающие в английском праве: «привлечь иностранных инвесторов в наши компании очень сложно. Частные фонды практически не инвестируют в компании российской юрисдикции в связи с тем, что нет удобной формы юридического лица, которая была бы хотя бы приблизительно похожа на форму, которая существует в английском законодательстве. Если такая форма появится, то это будет очень хорошим скачком в развитии».

При опросе предпринимателей были подняты темы привлечения финансирования в компанию, в том числе грантового. Стоит отметить, что компании активно привлекают гранты, этот инструмент довольно распространенный. В результате можно сформулировать следующие особенности и сложности этого процесса:

- Размер гранта маленький, бумага и отчетности много.
- Требуется софинансирование для получения гранта, малой компании трудно найти его.
- Медицинским проектам сложно привлечь средства по грантам, т.к. в программах есть ограничения по срокам и проекты слишком длительные с большими расходами.
- Иногда средства по грантам приходят с опозданием.
- Процедура отбора проектов не всегда прозрачная, эксперты ставят баллы на свое усмотрение и не всегда это обусловлено неперспективностью проекта. Эксперты не всегда компетентны и не всегда имеются по теме проекта нужные эксперты.
- Много времени тратится на правильное оформление документов, бумажная работа отнимает много сил и времени, поэтому сейчас есть сервисные организации по оформлению бумаг для грантов и различных программ.
- Некоторые компании умеют профессионально оформлять документы для получения гранта, даже с не перспективным проектом. Но они умеют отчитываться и формально соответствуют всем требованиям. Им дадут денег с большей вероятностью, чем сырому стартапу, который не любит отчитываться и готовить документы.
- То посевное финансирование, которое должно быть для наших проектов, для наших студентов, оно фактически оказалось не посевным, а венчурным. Люди начали оценивать риски, люди хотят поучаствовать не в НИРах и НИОКРах, а уже в тиражировании, когда уже готов продукт. Вроде бы посевные деньги, а ведут они себя как венчурные.

Предпринимательское сообщество сформулировало следующие предложения по изменению процедуры выдачи грантов:

- Нужно фондам иметь доступ к официальным документам по компаниям, доступ к налоговой базе (чтобы им не нужно было для каждого конкурса собирать один и тот же пакет документов).
- Необходимо требовать реальных результатов в виде прототипов, готовой продукции, отзывов клиентов и т. п., а не бумажных отчетов.
- избыточен объем подаваемой документации и достаточно формалистический подход. Необходимо уделять больше внимания содержанию проекта, его инновационности, коммерциализации и перспектив развития, чем документам.
- Больше грантов на этапы организации первых продаж, на маркетинг.
- Предлагается применить австрийский принцип выдачи грантов. Деньги принадлежат на равных долях государству и банку, есть система агентств и инкубаторов. Деньги даются на год и деньги даются траншами равными долями в течение года и даются инкубатору, а не компании. И компания должна выполнять рекомендации, и необходимые услуги оплачиваются за счет этих средств. Это для комплексного процесса инкубирования, они идут как составной элемент. Если ты хочешь получить какие-то деньги на развитие, иди в банк, бери кредит под 4%. Но у нас это не действует. В Австрии получается таким образом, что если ты не хочешь действовать как тебе рекомендуют, это твои проблемы — возвращай деньги и иди своим путем. Если выполняешь, и ты получил деньги, то ты в течение пяти лет дальше развиваешься, а через 5 лет ты должен 40% этих средств вернуть. Инструмент позволяет развиваться.
- Надо сделать единый реестр, в котором было бы понятно, какие гранты для каких компаний, где и как получать.

Налогообложение

По результатам опроса РВК, 61% респондентов оценивают налоговые стимулы для развития инноваций в России как «низкие» и «очень низкие» [1]. Эти результаты демонстрируют необходимость уточнения, какого рода стимулы необходимы участникам инновационной системы и какими стимулами они пользуются на настоящий момент.

В настоящее время активно используется налоговая льгота, позволяющая сократить ставку налога на социальные отчисления с 34 до 14% до 2017 г. для IT-компаний, соответствующих определенным критериям.

Также существуют льготы для компаний, инвестирующих в НИОКР: расходы на НИОКР не облагаются НДС, такая компания может ускорить амортизацию основных средств, и уменьшить налогооблагаемую базу.

Сколько предоставляет освобождение от уплаты налогов своим резидентам на 10 лет, пока их годовой доход ниже \$30 млн.

По результатам нашего исследования, большинство респондентов отмечают высокую важность налоговых льгот для ведения инновационного бизнеса. Наиболее распространенными льготами являются снижение ставки на страховые взносы и упрощенная система налогообложения, освобождение от уплаты НДС на НИОКР. Инновационные компании предпочитают получить статус резидента Сколково, чтобы получить налоговые льготы.

По мнению инвесторов, важно наличие льгот для тех, кто инвестирует в инновационные стартапы, чтобы избежать двойного налогообложения. Возможно, распространение формы инвестиционного товарищества сможет решить эту проблему.

Вопросы регулирования деятельности бизнес-инкубаторов и технопарков

В основном технопарки и инкубаторы требуют от потенциальных резидентов иметь жизнеспособную технологию или продукт (выполненные НИОКР, работающий прототип), продемонстрировать наличие спроса на каком-то рынке, некоторые обращают внимание на команду проекта и бизнес-модель проекта.

В результате исследования мы выяснили, что технопарки и бизнес-инкубаторы пытаются сформулировать свои формальные критерии как можно шире, чтобы не потерять интересный проект. Однако неофициально критерии могут быть весьма специфичны. Например, один представитель инкубатора заявил: «Мы смотрим на два вопроса: каковы шансы на успех у команды проекта; можем ли мы сделать что-то для этой команды? Если эти две вещи совпадают, мы возьмем проект».

Большинство технопарков и инкубаторов выступают против идеи специального закона, регулирующего их деятельность. Они обеспокоены тем, что это приведет к дополнительному нежелательному регулированию.

Респонденты отмечают, что существуют законодательные сложности, связанные с критериями эффективности работы технопарков и бизнес-инкубаторов. Есть мнение, что они должны ориентироваться на капитализацию компаний резидентов, а не на количество компаний резидентов. «Многие инкубаторы и технопарки работают как бизнес-центры, не способствуя выращиванию и коммерциализации разработок. Разные элементы инфраструктуры курируются и финансируются разными структурами, в итоге не представляя собой слаженную систему, цепочку по выводу фирм и продуктов на рынок. Отчетность организаций инфраструктуры поддержки оперирует неподходящими, нерепрезентативными критериями эффективности фирм. Единственный верный критерий — капитализация компании. Результат эффективной деятельности компании — она должна быть на рынке, часть ее должна быть в итоге продана. Переход из инкубатора в технопарк должен осуществляться лишь при условии достижения фирмой определенных рыночных результатов, коммерциализации, продаж. КРІ инкубатора связан с заполняемостью, поэтому проходят проекты

низкого качества. Правильнее брать за размещение не деньги, а долю в компании. Тогда сама организация инфраструктуры крайне заинтересована в развитии резидентов и капитализации фирм».

Общие вопросы регулирования инновационной деятельности

Если обобщить полученные мнения респондентов, то эффективность действующего законодательства, регулирующего инновационную деятельность в России, оценивается на среднем уровне. Респонденты хотели бы больше инструментов поддержки для инвесторов и основателей инновационных компаний на этапе старта и развития бизнеса. Однако есть мнение, что не так важно помогать развивать инновационный бизнес, главное не мешать. Представитель московского университета рекомендует «создать конкурентную среду, убрать барьеры во взаимодействии с властью, сделать так, чтобы деньги получали не крупные компании-грантоежки, а стартапы, и все само делается. Тут закон, главное — не мешать. Если не будут мешать и будут сделаны эти условия, то все начнет развиваться. И сейчас все развивается, но при создании вот этих благоприятных внешних условий, конкуренции и потребления инновационной продукции, оно в разы может ускориться».

Респондентами отмечаются проблемы правоприменения и исполнения действующего законодательства. По мнению представителя вуза из Санкт-Петербурга «Законодательных барьеров в России, наверное, уже не так много. Скорее много барьеров, связанных с исполнением самих законов. Это старая российская беда: законы у нас хороши, но всегда плохо исполняются».

Другой выявленной проблемой является низкая активность частного бизнеса в поддержке инноваций, финансировании инновационных проектов, покупке инновационной продукции, инновационных стартапов и технологий. Необходимо стимулировать промышленность законодательно.

В целом была отмечена необходимость упрощения текущего законодательства, снижения уровня бюрократии, коррупции, обновления стандартов и технических регламентов, стыковки законодательных актов между собой, упрощения процедур открытия, ведения и закрытия бизнеса. В настоящее время законодательная база корпоративного права слишком сырая.

Респонденты хотели бы более комплексного государственного подхода к планированию и прогнозированию будущего выпуска инновационной продукции.

Также респондентами озвучена потребность в закреплении основных понятий в инновационной сфере, критериев инновационности, основных понятий венчурного инвестирования (общепризнанных, единых). Статус инновационной компании на текущий момент не дает никаких преференций. Респондентам хотелось бы исправить эту ситуацию и предоставить налоговые каникулы инновационным стартапам, «позволить работать на результат, а не на отчет».

В рамках исследования всем респондентам был задан вопрос о необходимости единого закона, регули-

рующего инновационную деятельность. Данный закон обсуждается государственной думой уже несколько лет, однако до сих пор не принят.

Мнения респондентов на этот счет разошлись. Кто-то говорил о крайней необходимости такого закона, кто-то высказывал аргументы относительно опасности такого закона, кто-то говорил, что он будет бесполезен.

Если суммировать все ответы, то можно сделать вывод о том, что подобного рода закон необходим для закрепления основных терминов и понятий в сфере инновационной деятельности, для создания правового поля. С наличием такого закона участникам инновационного процесса будет проще изучать «правила игры», понимать основные процедуры и процессы. По мнению представителя нижегородского университета «Единый закон об инновационной деятельности необходим, чтобы системно выстроить регулирование, лучше регламентировать деятельность МИП и пакет льгот для них. Есть противоречия документов, разрозненность, непонятные моменты — это можно попробовать убрать посредством нового ФЗ».

Однако одним законом невозможно регулировать все, что связано с инновационной деятельностью, поскольку она осуществляется в разных отраслях, в разных по размеру компаниях. Респондентами озвучивались предложения вносить коррективы и изменения в действующее законодательство различных отраслей и направлений с учетом общего курса на инновационное развитие. Один из предпринимателей сформулировал это таким образом: «нужно по каждому функционалу этой инновационной деятельности отдельно иметь хорошее, стабильно работающее законодательство, тогда область пересечения будет давать законодательство в области инноваций. Нужно иметь хорошее трудовое законодательство, иметь законодательство о финансовых рынках, которое и так есть, нужно законодательство о земле и т. п. И область пересечения будет давать те рамки, которые мы ищем».

Всем категориям респондентов был задан вопрос относительно понятия «инновационная компания». В настоящее время законодательно закрепленного термина нет, различные программы поддержки и организации инфраструктуры определяют такие компании самостоятельно. В связи с этим одна и та же компания, занимающаяся, например, производством инновационной продукции, не может получать поддержку по разным программам, так как не всегда соответствует критериям, определенным в различных регулирующих документах.

Респонденты, поддерживающие такую инициативу, обосновывают это тем, что необходимо четко определить понятие «инновационная компания» для осуществления государственной поддержки (например, при предоставлении льгот, финансирования, государственных закупок). Представитель университета заявляет, что «фактически возникают проблемы с налогообложением, льготами, возможностью регистрации компаний в особой экономической зоне, приоритетностью государственной поддержки». В настоящее время критерии размыты, разные структуры определяют их по-своему. Наиболее активные

респонденты предлагают следующие тезисы для такого определения:

- Компания, которая производит, закупает, продает инновационную продукцию.
- Наличие инновационных продуктов, интеллектуальной собственности, инновационное производство (оценивать можно по-разному).
- Необходимо установить критерии по количеству людей, объемам оборота, использованию новых технологий, определенным секторам промышленности.
- Если 70% выпускаемой компанией продукции является инновационной, то компания тоже является инновационной, возможно предусмотреть уровень инновационности такой продукции для мира, России, региона.
- Если проект создается на базе результатов какой-то научной деятельности, и они в университете признаны как результат научной деятельности.

В целом, стоит отметить, что респонденты учитывают новизну продукции компании, ее уникальность, наличие интеллектуальной собственности, положительный эффект на реальный сектор экономики, сокращение издержек и повышение производительности труда. Также было отмечено, что инновационная компания чаще всего имеет нестандартную форму управления и распределения прибыли, что следует учитывать при формулировании подобных определений.

Однако была и другая группа респондентов, озвучившая опасения на счет закрепления термина «инновационная компания». Аргументировали они это тем, что возникнет масса мошенников, которые будут получать статус «инновационной компании» безосновательно, а также это спровоцирует появление коррупционных схем. Другой проблемой является сложность в законодательном закреплении критериев различных видов инновационных компаний (есть инновации технологические, маркетинговые, организационные). Инновационные компании слишком разные, чтобы их можно было определить одним понятием. Институты поддержки и государственные программы имеют разные цели, поэтому предъявляют разные требования к компаниям. Критерии для инновационных компаний также должны отличаться по отраслям, потому что компания в секторе IT и в сфере медицинских технологий сильно отличаются. По мнению представителя государственного фонда, «проблема состоит в том, что как только ты поставишь четкое определение, то шаг влево, шаг вправо будет считаться, что ты не инновационная компания. Это будет ограничителем для компаний, которые реально являются инновационными, просто они что-то не используют».

С целью развития текущего законодательства в инновационной сфере была озвучена рекомендация со стороны управляющего партнера венчурного фонда «Основным инструментом совершенствования законодательства считаю закрепление существующей практики, а не слепое копирование сложившейся в других условиях практики английского права. Какие-то нормы могут быть заимствованы, но заимствованы творчески, и адаптированы под современную российскую ситуацию».

Заключение

Таким образом, в данной статье представлены результаты второго этапа исследования законодательных барьеров развития инновационного предпринимательства. В ходе исследования было проведено полуструктурированное интервью с 88 представителями инновационной системы из четырех регионов России, занимающих первые места в рейтинге инновационно активных регионов: Москва, Санкт-Петербург, Томск, Нижний Новгород.

Интервью затрагивало следующие блоки вопросов: законодательство, регулирующее коммерциализацию НИОКР; законодательство в области защиты интеллектуальной собственности; система государственных закупок; нормы налогового и таможенного права; особенности деятельности технопарков и бизнес-инкубаторов; законодательство, регулирующее инвестиции в инновационные проекты.

Большинство ответов участников исследования можно проинтерпретировать следующим образом: несмотря на имеющиеся проблемы в области законодательства (большинство отмечает положительную тенденцию в законодательной сфере), основные проблемы развития инновационного предпринимательства, все же, связаны с отсутствием единого подхода к развитию инновационного предпринимательства и единой четкой инновационной политики. Также, по мнению респондентов, проблемы коренятся не столько в законах, сколько в их исполнении и процедурах, стоящих за ними.

Также, стоит отметить, что основные участники инновационной экосистемы (предприниматели, инвесторы) в целом, предпочитают не получение помощи от государства, а создание таких условий, в которых им бы не мешали.

Поскольку законодательство, регулирующее инновационную деятельность, постоянно совершенствуется, необходимо проводить мониторинг отношения участников инновационной системы к ним, что возможно осуществить в следующих исследованиях.

Список использованных источников

1. Россия: курс на инновации. Открытый экспертно-аналитический отчет о ходе реализации «Стратегии инновационного развития российской Федерации на период до 2020 г.». Вып. I. ОАО «РВК» при содействии Министерства экономического развития РФ. М., 2013. – 122 с.
2. Всемирный банк. 2013. «Ведение бизнеса 2014: Понимание регулирования деятельности малых и средних предприятий». Вашингтон: Группа Всемирного банка, 2013.
3. Э. А. Фияксель, М. Г. Назаров, Н. Н. Бутрюмова. Законодательные барьеры ведения инновационной деятельности в России // Инновации. № 4. 2016. С. 9-16.
4. Исследование российского и мирового венчурного рынков за 2007-2013 гг. EYGM Limited. ОАО РВК, 2014. – 66 с.
5. Cornell University, INSEAD, and WIPO: The Global Innovation Index 2013: The Local Dynamics of Innovation, Geneva, Ithaca, and Fontainebleau, 2013. – 417 p.

6. Федеральный закон № 217-ФЗ от 02.08.2009 г. (ред. от 29.12.2012 г.) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности».
7. Федеральный закон № 273-ФЗ от 29.12.2012 г. (ред. от 21.07.2014 г.) «Об образовании в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 21.10.2014 г.) (29 декабря 2012 г.).
8. Федеральный закон № 44-ФЗ от 05.04.2013 г. (ред. от 21.07.2014 г.) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
9. Федеральный закон от № 335-ФЗ 28.11.2011 г. (ред. от 21.07.2014 г.) «Об инвестиционном товариществе».
10. What does the contract system have in store and will public procurement be more accessible to innovative companies? Пресс-центр ИТЦ «Сканэкс». Официальный сайт. <http://press.scanex.ru/index.php/en/news/item/3976-rvk>.
11. OECD, «Pension Fund Assets Climb Back to Pre-Crisis Levels» // Pension Markets in Focus, 8, July 2011.

Legislative barriers to conducting innovative activity in Russia: results of a study

N. N. Butryumova, Candidate of Economic Sciences, associate professor, Venture Management Department, National Research University Higher School of Economics.

M. G. Nazarov, Candidate of Economic Sciences, associate professor, Venture Management Department, National Research University Higher School of Economics, City of Nizhny Novgorod.

E. A. Fiyaksel, Doctor in economics, Professor, Head of Center for Entrepreneurship, Head of Venture management department, National Research University Higher School of Economics.

Pamela Marie Egan, J. D., partner, Rimon Law, P. C.

This paper is a continuation of a previously published paper [3]. The participants of the innovation process consider imperfection of the legislation, regulating the innovation activity, as one of the major limiting factors in the development of innovative economy in Russia. However, the literature does not reflect the results of empirical studies showing what exactly the problems are, preventing the development of innovative activity in Russia.

In this regard, this article presents the results of an empirical study of topical issues in Russian legislation that hamper the development of innovative business in Russia.

The results were obtained in a survey of 88 representatives of participants in the innovation business system from 4 cities: Moscow, St. Petersburg, Tomsk, Nizhny Novgorod. The survey touched on the themes of intellectual property protection, R&D commercialization, participation in the public procurement system, investment and finance, taxation and customs control.

The results obtained testify that, despite the possibility for further improvements in the field of innovative entrepreneurship legislation, the main problems of innovative business development arise from weak innovation policy at the federal and regional levels and the lack of a holistic approach to the development of innovative entrepreneurship.

Keywords: innovation entrepreneurship, legislative obstacles, Russia.