

ISSN 2223-7984

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ
И ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Выходит 6 раз в год

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

- ◆ **ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА.
УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ**
- ◆ **ФИНАНСЫ. НАЛОГИ**
- ◆ **РАЗВИТИЕ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА
ТЕОРИЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**
- ◆ **НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ:
МЕТОДОЛОГИЯ И ПРАКТИКА**
- ◆ **УЧЕТ. АНАЛИЗ. КОНТРОЛЬ**

www.ineconomic.ru

№3 (33)
часть II

2016 май-июнь

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

**НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ
И ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ**

**Выходит 6 раз в год
№ 3 (33) – 2016, май-июнь
Часть II**

Входит в систему РИНЦ

Включен в перечень ВАК

Зарегистрирован в Федеральной Службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77-45446 от 16 июня 2011 года

ПОДПИСКА ВО ВСЕХ ОТДЕЛЕНИЯХ СВЯЗИ
ИНДЕКС 84456 – КАТАЛОГ АГЕНТСТВА "РОСПЕЧАТЬ"

Учредитель – Издатель:

ООО "Научно-консалтинговый центр",
424000, г. Йошкар-Ола, ул. Вознесенская, д. 110, каб. 220.

Главный редактор:

О.А. Миронова, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)

Редакционная коллегия:

М.А. Азарская, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)
Л.И. Гончаренко, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)
В.Г. Козденко, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)
О.Г. Королев, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)
М.И. Кутер, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Краснодар)
М.В. Мельник, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)
В.Л. Поздеев, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)
Л.В. Попова, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Орел)
Е.Д. Рыжиков, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)
Т. Р. Сааль, PhD, профессор (Эстония, г. Таллин)
Т.И. Савенкова, PhD, д-р экон. наук, профессор (Эстония, г. Таллин)
Ф.Ф. Ханафеев, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)

Редактор выпуска:

Н.И. Сазонов, главный редактор издательства ООО ИПФ "СТРИНГ",
заслуженный работник культуры Республики Марий Эл

Технический редактор:

А.Ф. Ханафеев, канд. эконом. наук

Подписано в печать 20.04.2016 г.

Формат 60x84/8. Усл. печ.л.38,4

Заказ № 1984. Тираж 1000 экз.

Редакция журнала:

424000, г. Йошкар-Ола, ул. Красноармейская, д. 42.

© ООО "Научно-консалтинговый центр"

Отпечатано в ООО ИПФ "СТРИНГ",

г. Йошкар-Ола, ул. Строителей, д. 95

Цена договорная.

Статьи рецензируются.

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале,
допускается только с письменного разрешения редакции.

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.

СОДЕРЖАНИЕ

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Куликова Е.В., Касенко О.В. <i>Малые инновационные предприятия как инструмент коммерциализации разработок вуза</i>	7
Купреев Ю.В. <i>Инструменты, факторы и этапы обеспечения инновационного развития предприятий</i>	14
Просалова В.С. <i>Формирование инновационной стратегии кластера</i>	20
Цителадзе Д.Д. <i>Концепция развития национального технологического предпринимательства</i>	26
Юсупова С.Я., Симионов Р.Ю., Кнышов А.В. <i>Контроллинг как инновационный метод развития системы таможенных органов</i>	39

ФИНАНСЫ. НАЛОГИ

Швецов А.В. <i>Природа финансового кризиса на примере азиатского кризиса 1997 г.</i>	45
---	----

РАЗВИТИЕ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА ТЕОРИЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Адигамова Ф.Ф., Орлова М.Е. <i>Теоретические и практические аспекты налоговых преференций</i>	49
Дюкина Т.О. <i>Дефиниция «налоговая система»: новый взгляд</i>	55
Ильин А.В. <i>Взаимосвязанные налоги в теории налогообложения</i>	63
Крисоватый А.И., Сидорович Е.Ю. <i>Онтологические предпосылки использования институционального подхода в исследовании природы фискального пространства</i> ..	67
Миронова О.А., Ханафеев Ф.Ф. <i>Налоговое администрирование – что это: наука или практика?</i>	73
Слободчиков Д.Н. <i>Развитие межбюджетных отношений на основе принципов фискального федерализма</i>	80
Соляникова С.П. <i>Ответственная бюджетная политика в условиях высокого уровня неопределенности: правила разработки и критерии оценки</i>	91

НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ: МЕТОДОЛОГИЯ И ПРАКТИКА

Аюпов А.А., Махальский Ю.С. <i>Налоговая политика регионов в условиях моратория на увеличение налоговой нагрузки (на примере республики Татарстан)</i>	97
Бакулевская Л.В. <i>Налог на доходы физических лиц: проблемы теории и практики и их решение</i>	103
Баннова К.А., Баландина А.С. <i>Критерии анализа эффективности создания консолидированных групп налогоплательщиков на современном этапе</i>	107
Бобошко И.В. <i>Результативность деятельности налоговых органов в области контроля трансфертного ценообразования</i>	112
Воробей Е.К. <i>Актуальные проблемы организации и проведения выездной налоговой проверки, пути их решения</i>	121
Гварлиани Т.Е., Вдовина С.В. <i>Современные аспекты результативности налогового контроля</i>	126
Гончаренко Л.И. <i>Проблемы консолидации налогоплательщиков и их решение в условиях совершенствования налогового законодательства</i>	131
Дубровин И.С. <i>Налоговый консалтинг в системе управления нефтегазодобывающих организаций</i>	139
Евневич М.А. <i>Поведенческий анализ налоговых изменений с 2016 года, их значения и последствия</i>	143
Киреева Е.Ф. <i>Налоговое регулирование аграрного сектора в Беларуси: современное состояние, выбор форм государственной поддержки</i>	149

Конева О.В. <i>Управление налоговой нагрузкой в кластерных образованиях малого и среднего бизнеса</i>	154
Короткова А.В. <i>Налогообложение сделок между взаимозависимыми лицами и организация их внутреннего контроля</i>	169
Лупкиова Е.В. <i>Внутренний контроль в управлении налоговыми рисками</i>	175
Миронов А.А. <i>Налоговые риски в сфере финансово - банковской деятельности</i>	180
Мишина Е.Б. <i>Проблемы налогообложения доходов физических лиц от сдачи имущества в аренду</i>	184
Новоселов К.В. <i>Развитие теории и практики налогового контроля налоговой базы по налогу на прибыль организаций</i>	188
Орлова В.А., Мелентьева О.В. <i>Альтернативные режимы налогообложения малого бизнеса: проблемы и перспективы развития</i>	194
Поролло Е.В. <i>Суцностно-функциональная специфика налогового администрирования и контроля</i>	199
Растамханов Р.Р. <i>Влияние экологического налогообложения на деятельность добывающих организаций</i>	204
Рубцов И.В., Рубцова Е.В. <i>Анализ форм и методов уклонения от уплаты налогов</i>	207
Салмина С.В. <i>Организация и результативность налоговых проверок в Российской Федерации</i>	213
Самсонов Е.А. <i>Договорная политика как инструмент налогового планирования в организации</i>	218
Синенко О.А. <i>Анализ практик оценки эффективности налогового стимулирования развития особых экономических зон</i>	224
Смоленцева Э.Ю. <i>Проблемы налогового администрирования сделок между взаимозависимыми лицами и используемых в них трансфертных цен</i>	232
Ханафеев А.Ф. <i>Теория и практика налогового администрирования малого бизнеса: проблемы и перспективы</i>	237
Хафизова А.Р. <i>Организация функционирования налоговых органов</i>	245
Якупов З.С. <i>О развитии институтов налогового контроля</i>	251

УЧЕТ. АНАЛИЗ. КОНТРОЛЬ

Абуева М. М.-С. <i>Совершенствование управленческого учета инновационной деятельности предприятий</i>	259
Азарская М.А. <i>Методологические особенности аудита отчетности, подготовленной по специальным требованиям и на основе данных налогового учета</i>	266
Ефимова М.Г. <i>Анализ влияния экзогенных факторов на стоимость промышленных предприятий рф в условиях кризисных явлений</i>	275
Поздеев В.Л. <i>Аналитические методы исследования в управлении налоговой безопасностью предприятия</i>	282
Попова Л.В., Дедкова Е.Г. <i>Формирование учетно-налоговой системы хозяйствующего субъекта</i>	287
Сацук Т.П. <i>Модель каскадирования ключевых показателей результативности финансового управления компанией</i>	295
Черкай А.Д. <i>Critical Analysis of the Foundations of the Theory of Two Series of Accounts by J.F.Schär</i>	299
Шилова Л.Ф., Кузьменко О.А. <i>Налоговая концепция формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности хозяйствующих субъектов</i>	302
ANNOTATIONS TO THE ARTICLE	306

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

**НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ
И ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ**

**Выходит 6 раз в год
№ 3 (33) – 2016, май-июнь
Часть II**

Входит в систему РИНЦ

Включен в перечень ВАК

Зарегистрирован в Федеральной Службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77-45446 от 16 июня 2011 года

ПОДПИСКА ВО ВСЕХ ОТДЕЛЕНИЯХ СВЯЗИ
ИНДЕКС 84456 – КАТАЛОГ АГЕНТСТВА "РОСПЕЧАТЬ"

Учредитель – Издатель:

ООО "Научно-консалтинговый центр",
424000, г. Йошкар-Ола, ул. Вознесенская, д. 110, каб. 220.

Главный редактор:

О.А. Миронова, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)

Редакционная коллегия:

М.А. Азарская, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)
Л.И. Гончаренко, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)
В.Г. Когденко, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)
О.Г. Королев, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)
М.И. Кутер, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Краснодар)
М.В. Мельник, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)
В.Л. Поздеев, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)
Л.В. Попова, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Орел)
Е.Д. Рыжаков, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)
Т. Р. Сааль, PhD, профессор (Эстония, г. Таллин)
Т.И. Савенкова, PhD, д-р экон. наук, профессор (Эстония, г. Таллин)
Ф.Ф. Ханафеев, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)

Редактор выпуска:

Н.И. Сазонов, главный редактор издательства ООО ИПФ "СТРИНГ",
заслуженный работник культуры Республики Марий Эл

Технический редактор:

А.Ф. Ханафеев, канд. эконом. наук

Подписано в печать 20.04.2016 г.

Формат 60x84/8. Усл. печ.л.38,4

Заказ № 516. Тираж 1000 экз.

Редакция журнала:

424000, г. Йошкар-Ола, ул. Красноармейская, д. 42.

© ООО "Научно-консалтинговый центр"

Отпечатано в ООО ИПФ "СТРИНГ",

г. Йошкар-Ола, ул. Строителей, д. 95

Цена договорная.

Статьи рецензируются.

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале,
допускается только с письменного разрешения редакции.

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.

СОДЕРЖАНИЕ

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Куликова Е.В., Касенко О.В. <i>Малые инновационные предприятия как инструмент коммерциализации разработок вуза</i>	7
Купреев Ю.В. <i>Инструменты, факторы и этапы обеспечения инновационного развития предприятий</i>	14
Просалова В.С. <i>Формирование инновационной стратегии кластера</i>	20
Цителадзе Д.Д. <i>Концепция развития национального технологического предпринимательства</i>	26
Юсупова С.Я., Симионов Р.Ю., Кнышов А.В. <i>Контроллинг как инновационный метод развития системы таможенных органов</i>	39

ФИНАНСЫ. НАЛОГИ

Швецов А.В. <i>Природа финансового кризиса на примере азиатского кризиса 1997 г.</i>	45
---	----

РАЗВИТИЕ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА ТЕОРИЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Адигамова Ф.Ф., Орлова М.Е. <i>Теоретические и практические аспекты налоговых преференций</i>	49
Дюкина Т.О. <i>Дефиниция «налоговая система»: новый взгляд</i>	55
Ильин А.В. <i>Взаимосвязанные налоги в теории налогообложения</i>	63
Крисоватый А.И., Сидорович Е.Ю. <i>Онтологические предпосылки использования институционального подхода в исследовании природы фискального пространства</i> ..	67
Миронова О.А., Ханафеев Ф.Ф. <i>Налоговое администрирование – что это: наука или практика?</i>	73
Слободчиков Д.Н. <i>Развитие межбюджетных отношений на основе принципов фискального федерализма</i>	80
Соляникова С.П. <i>Ответственная бюджетная политика в условиях высокого уровня неопределенности: правила разработки и критерии оценки</i>	91

НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ: МЕТОДОЛОГИЯ И ПРАКТИКА

Аюпов А.А., Махальский Ю.С. <i>Налоговая политика регионов в условиях моратория на увеличение налоговой нагрузки (на примере республики Татарстан)</i>	97
Бакулевская Л.В. <i>Налог на доходы физических лиц: проблемы теории и практики и их решение</i>	103
Баннова К.А., Баландина А.С. <i>Критерии анализа эффективности создания консолидированных групп налогоплательщиков на современном этапе</i>	107
Бобошко И.В. <i>Результативность деятельности налоговых органов в области контроля трансфертного ценообразования</i>	112
Воробей Е.К. <i>Актуальные проблемы организации и проведения выездной налоговой проверки, пути их решения</i>	121
Гварлиани Т.Е., Вдовина С.В. <i>Современные аспекты результативности налогового контроля</i>	126
Гончаренко Л.И. <i>Проблемы консолидации налогоплательщиков и их решение в условиях совершенствования налогового законодательства</i>	131
Дубровин И.С. <i>Налоговый консалтинг в системе управления нефтегазодобывающих организаций</i>	139
Евневич М.А. <i>Поведенческий анализ налоговых изменений с 2016 года, их значения и последствия</i>	143
Киреева Е.Ф. <i>Налоговое регулирование аграрного сектора в Беларуси: современное состояние, выбор форм государственной поддержки</i>	149

Конева О.В. <i>Управление налоговой нагрузкой в кластерных образованиях малого и среднего бизнеса</i>	154
Короткова А.В. <i>Налогообложение сделок между взаимозависимыми лицами и организация их внутреннего контроля.....</i>	169
Лупикова Е.В. <i>Внутренний контроль в управлении налоговыми рисками</i>	175
Миронов А.А. <i>Налоговые риски в сфере финансово - банковской деятельности</i>	180
Мишина Е.Б. <i>Проблемы налогообложения доходов физических лиц от сдачи имущества в аренду</i>	184
Новоселов К.В. <i>Развитие теории и практики налогового контроля налоговой базы по налогу на прибыль организаций.....</i>	188
Орлова В.А., Мелентьева О.В. <i>Альтернативные режимы налогообложения малого бизнеса: проблемы и перспективы развития.....</i>	194
Поролло Е.В. <i>Суцностно-функциональная специфика налогового администрирования и контроля</i>	199
Растамханов Р.Р. <i>Влияние экологического налогообложения на деятельность добывающих организаций</i>	204
Рубцов И.В., Рубцова Е.В. <i>Анализ форм и методов уклонения от уплаты налогов</i>	207
Салмина С.В. <i>Организация и результативность налоговых проверок в Российской Федерации</i>	213
Самсонов Е.А. <i>Договорная политика как инструмент налогового планирования в организации</i>	218
Синенко О.А. <i>Анализ практик оценки эффективности налогового стимулирования развития особых экономических зон</i>	224
Смоленцева Э.Ю. <i>Проблемы налогового администрирования сделок между взаимозависимыми лицами и используемых в них трансфертных цен</i>	232
Ханафеев А.Ф. <i>Теория и практика налогового администрирования малого бизнеса: проблемы и перспективы</i>	237
Хафизова А.Р. <i>Организация функционирования налоговых органов.....</i>	245
Якупов З.С. <i>О развитии институтов налогового контроля.....</i>	251

УЧЕТ. АНАЛИЗ. КОНТРОЛЬ

Абуева М. М.-С. <i>Совершенствование управленческого учета инновационной деятельности предприятий</i>	259
Азарская М.А. <i>Методологические особенности аудита отчетности, подготовленной по специальным требованиям и на основе данных налогового учета.....</i>	266
Ефимова М.Г. <i>Анализ влияния экзогенных факторов на стоимость промышленных предприятий рф в условиях кризисных явлений.....</i>	275
Поздеев В.Л. <i>Аналитические методы исследования в управлении налоговой безопасностью предприятия</i>	282
Попова Л.В., Дедкова Е.Г. <i>Формирование учетно-налоговой системы хозяйствующего субъекта.....</i>	287
Сацук Т.П. <i>Модель каскадирования ключевых показателей результативности финансового управления компанией</i>	295
Черкай А.Д. <i>Critical Analysis of the Foundations of the Theory of Two Series of Accounts by J.F.Schär</i>	299
Шилова Л.Ф., Кузьменко О.А. <i>Налоговая концепция формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности хозяйствующих субъектов</i>	302
ANNOTATIONS TO THE ARTICLE	306

*Цителадзе Давид Джемалович,
канд. экон. наук, МВА
старший преподаватель кафедры венчурного менеджмента НИУ ВШЭ НН,
издатель и главный редактор журнала "The AngelInvestor"
Россия, г. Нижний Новгород
E-mail: david.tsiteladze@mail.ru*

КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Предложена модель инновационного предпринимательства, основанная на реализации экономической политики государства, нацеленной на минимизацию инновационно-технологических транзакционных издержек в региональных инновационных системах. Показано, что развитие технологического предпринимательства в инновационной экосистеме, где созданы условия и механизмы для минимизации инновационных транзакционных издержек, позволяет инновационным предприятиям сконцентрироваться на решении стратегических, тактических и операционных задач.

Ключевые слова: региональные инновационные системы, технологический предприниматель, НИОКР, бизнес-ангелы, малые инновационные компании, венчурный капитал.

Введение

Актуальность вопроса развития концепции национального технологического предпринимательства напрямую связана с решением задачи диверсификации российской экономики. Сильная сырьевая зависимость национальной экономики является причиной экономического и как следствие политического кризиса, который развивается в России с 2014г.

Экономическая политика государства по импортозамещению стала частью антикризисного плана (распоряжение Правительства РФ от 27 января 2015 года № 98-р) и основой 19 отраслевых программ Минпромторга, Минкомсвязи, Минтранса и Минэнерго России на ближайшие годы. В рамках подготовленных министерских программ запланированы мероприятия в таких отраслях промышленности, как:

- фармацевтическая промышленность (приказ Минпромторга России от 31 марта 2015 г. № 656);
- тяжелое машиностроение (приказ Минпромторга России от 31 марта 2015 г. № 654);
- программное обеспечение (приказ Минкомсвязи России от 1 апреля 2015 г. № 96)
- авиастроение (приказ Минпромторга России от 31 марта 2015 г. № 663);
- судостроение (приказ Минпромторга России от 31 марта 2015 г. № 661) и т. д.

С экономической точки зрения термин «импортозамещение» сложно объяснить. Поскольку сложно себе представить развитие национальной экономики в условиях временных ба-

рьеров для импорта, коротких и дорогих кредитных ресурсов, некомфортного климата для ведения бизнеса и полной информационной прозрачности, благодаря интернету.

В текущих экономических условиях при высокой стоимости основных факторов производства, отсутствии технологии, малого масштаба и разнообразия производства в серьез говорить о конкуренции импортным продуктам не приходится. С точки зрения цены и качества, не обладая необходимыми технологиями, масштабом и разнообразием производства национальные производители могут с большой вероятностью создать лишь суррогаты привычным санкционным продуктам. Экономической науке хорошо известно, что современные конкурентные товары создаются на основе современных технологий и в условиях международной кооперации. (Адам Смит, 1776), (Давид Рикардо, 1817), (Портер, 1990). В сложившейся политической ситуации термин «импортозамещение» может иметь лишь некоторую политическую, чем экономическую сущность. Поэтому для поступательного и системного развития высокотехнологических секторов экономики необходимо дальнейшее развитие концепции технологического предпринимательства, соответствующее вызовам сегодняшнего времени.

Основной целью работы является предложение основных направлений развития концепции технологического предпринимательства в России. Основным объектом исследования является технологическое предпринимательство, а

основным предметом исследования - формы и методы взаимодействия технологических предпринимателей с другими субъектами инновационной деятельности в региональных инновационных системах (РИС).

В первой части статьи рассмотрены основные положения концепций технологического развития и рассмотрены мировоззренческие проблемы технологического предпринимательства.

Во второй части работы проводится анализ проблем инновационной инфраструктуры ведения инновационного бизнеса, в проекции на особенности ведения инновационного бизнеса.

В третьей части работы предложено направление развития концепции технологического предпринимательства.

Обзор основных концепций развития технологического предпринимательства

Вопросам концепции технологического развития посвящены работы Й. Шумпетера (1912), в которых впервые в экономической науке было отмечено решающее значение предпринимателя при решении задач по выводу новых товаров и услуг на рынки. На идеях Шумпетера об эндогенном технологическом прогрессе построен целый ряд моделей, обуславливающих развитие фирмы (Ricketts, 2006).

Уильям Баумоль (1968) предложил рассматривать предпринимателя не как получателя ресурсов извне, а как их создателя участвуя, например, в организации процесса НИОКР. Также У. Баумоль обратил внимание на исследование, в которых изучались влияние внешней среды (бизнес климат) на желание предпринимателя или коммерчески использовать полученные знания. Результат оказался очень интересным для дальнейшего понимания механизмов развития технологического бизнеса. Решение предпринимателя участвовать или нет в технологическом бизнесе напрямую зависело от внешних условий, влияющих на ведение бизнеса. В ходе исследования показано, что поведение предпринимателя зависит от бизнес климата, в котором ему приходится работать. Предприниматель либо участвует в технологическом предпринимательстве, либо стремится к простому «поиску ренты», если внешние условия ведения бизнеса не комфортны. Следующие интересные исследования в направлении понимания механизмов и факторов, влияющих на структуру и существование фирмы были проведены Рональдом Коузом (1937) и Оливером Уильямсоном (1985). Было показано, что преодоление транзакционных издержек напря-

мую связано с перспективой развития технологического предпринимательства. Однако, анализируя природу фирмы, коузианская школа принимает в своем анализе технологию как данность, при этом эндогенные технологические изменения не являются частью их анализа.

В модели Нельсона и Уинтера (Ричард Нельсон, Сидни Уинтер, 1982) поведение фирм характеризуется «ограниченной рациональностью». Процесс принятия решений основан на рутине, инерционности и кумулятивности. Фирмы могут модифицировать свою производительность путем либо имитации (фирма приобретает лучшую практику отрасли), либо инновации. Исследователями выделялись три типа инноваций: основанные на науке, кумулятивные (опыт предыдущего периода), и инкрементальные (эволюционные) инновации. Позднее (1991) Нельсон высказал идею о том, что «источником устойчивых, трудно имитируемых различий между фирмами в большей степени, чем распоряжение отдельными технологиями, являются организационные различия, особенно, в способностях генерировать инновации и получать от них пользу. Конкретные технологии гораздо легче понять и имитировать, чем более широкие динамические способности фирмы» (Нельсон, 2002)

Параллельно с теорией технологических фирм формулируется предпринимательская теория фирмы Марка Кассона (2000), которая перестраивает теорию фирмы с потоков физических ресурсов на потоки информации и управление ими. Предыдущие теории не фокусировали внимание на учете потоков знаний в фирме. В своей теории Кассон подчеркивает, что предприниматели стремятся снизить транзакционные издержки бизнеса и улучшить качество потоков информации путем выработки доверия через долговременное сотрудничество, используя силу власти. Поэтому, по Кассону, теорию фирмы нужно строить вокруг предпринимателя как ключевого игрока. Следует отметить также концепцию «социальных условий инновационного предприятия» Мэри О' Салливан и Уильяма Лазоника (2006). В центре этой концепции стоит тип людей, способный и желающий сделать стратегические инвестиции, которые могут привести к инновации.

Следует особенно отметить, что изучение лишь факторов, влияющих на развитие региональной экономики посредством технологического предпринимательства является не достаточным для создания долгосрочных и благоприятных условий для дальнейшего развития

региональных инновационных систем. Необходимо понимать, что если в центре технологического предпринимательства находится человек – предприниматель, то необходимо также учитывать его личные основные движущие силы (мотиваторы). Согласно исследованию, проведенному в Манчестерской школе бизнеса (Oakey, 2003) выявлено три основных мотиватора у предпринимателя для создания нового предприятия:

1) желание обрести независимость от начальства;

2) достижение личного благосостояния;

3) этическая потребность в реализации творческого процесса.

Поэтому в настоящей работе предлагаются подходы для развития концепции технологического предпринимательства, учитывающие потребности не только в развитии региональной и как следствие национальной экономик, но и создание комфортного и поддерживающего бизнес климата для ведения технологического предпринимательства.

Особенности рынка инноваций

Очевидно, что рынок инноваций является частью общего экономического рынка. Однако для отражения особенностей задач рынка инноваций, следует отметить следующие функциональные отличия:

1. Международный характер рынка инноваций, т.к. предложение товаров и услуг с высокой научно-технической составляющей осуществляется не только на домашнем рынке, но и на международных рынках.

2. На рынке инноваций, учитывая новое качество его субъектов, используют такое понятие, как «технологический» или «инновационный предприниматель».

Конечно, технологический предприниматель так же, как и традиционный предприниматель, по-прежнему остается человеком, для которого творчество и инновации являются привычкой, а основным его продуктом является нечто новое и ценное, что он создает для потребителей благ. Однако от него требуется обладать умением и способностями использовать объекты интеллектуальной деятельности (ОИД) для увеличения капитализации собственного бизнеса. При таком рассмотрении способностей и задач инновационного предпринимателя общественная роль технологического предпринимательства

резко возрастает и ее можно рассматривать мощнейшим фактором регионального развития.

3. В сравнении с традиционным предпринимательством, инфраструктура технологического бизнеса имеет ряд специфических особенностей, к числу которых можно отнести взаимные связи с такими элементами инфраструктуры, как:

- Университеты, технопарки, бизнес-инкубаторы, акселераторы.

- Корпорации с подразделениями НИОКР.

- Международный венчурный капитал.

- Международные рынки высокотехнологических товаров и услуг.

- Частно-государственное партнерство в инновационной сфере.

- Различные экспертные группы, которые способствуют организации защиты ОИД, юридическому сопровождению ВЭД, проведению комплексного аудита инновационных проектов (due diligence) в направлениях бизнеса, технологий и налогов.

4. Высокотехнологические товары рынка инноваций имеют ряд существенных особенностей, определяющих характер технологического предпринимательства. К таким особенностям можно отнести:

- Высокий моральный износ высокотехнологических товаров, что становится причиной короткой продолжительности срока жизни таких товаров.

- Требование к совмещенности предыдущей и последующей версии товаров.

- Вывод товаров почти одновременно на различные рынки, в том числе международные.

- Резонансность успешных высокотехнологических товаров.

- Необходимость технической поддержки высокотехнологических товаров.

- Необходимость в послепродажном обслуживании.

5. Необходимость организации стратегических альянсов и интернационализации организационных и бизнес-процессов для приобретения необходимых технологий, экспертизы, обеспечения доступа к рынкам сбыта, уменьшения времени вывода нового товара на рынок и привлечения дополнительного международного капитала для развития бизнеса.

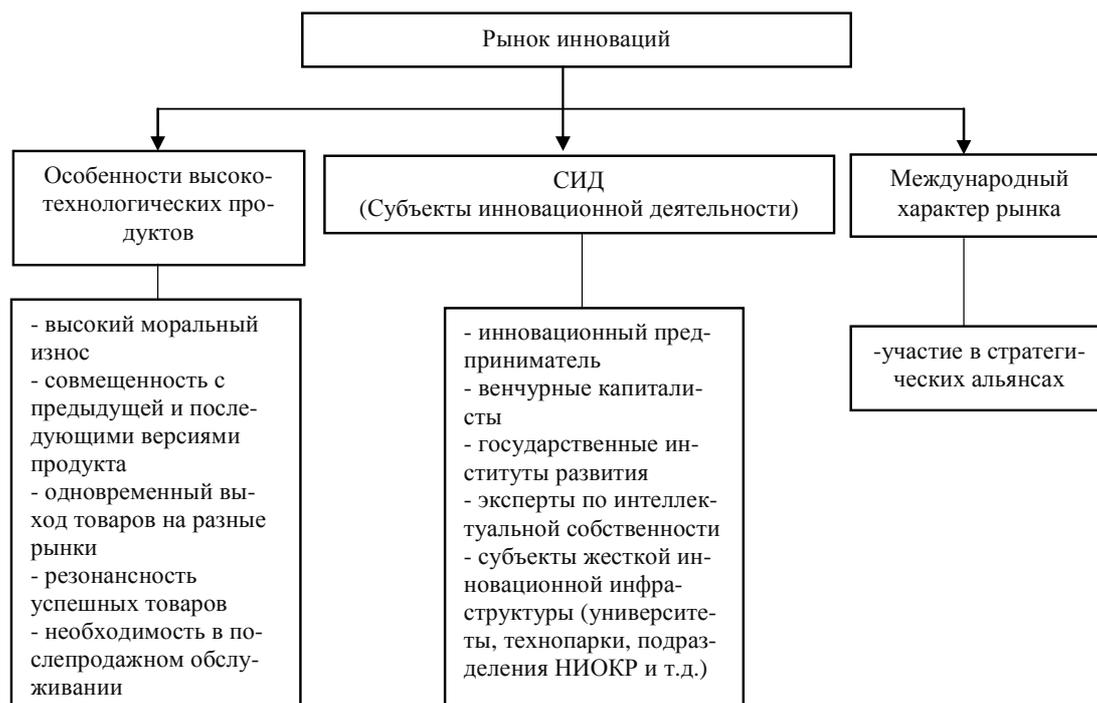


Рис. 1. Особенности рынка инноваций

Проблемы инфраструктуры технологического предпринимательства

Особенности рынка инноваций формируют потребности к инновационной инфраструктуре технологического предпринимательства. Согласно особенностям рынка инноваций, отраженных на рис. 1 основные элементы инновационной инфраструктуры могут быть сгруппированы и представлены в виде следующих подсистем:

- 1) финансовая;
- 2) производственно-технологическая (или материальная);
- 3) информационная;
- 4) кадровая;
- 5) экспертно-консалтинговая;

Поскольку экономический и технологический потенциалы российских регионов сильно отличаются друг от друга. Поэтому задачи для элементов инфраструктуры отдельных РИС должны формулироваться индивидуально под каждый отдельный регион.

Рассмотрим содержание отдельных элементов инновационной инфраструктуры:

1. Финансовый элемент инфраструктуры.

Оценим уровень развития финансовой инфраструктуры инновационного бизнеса на каждом этапе развития инновационного процесса.

Финансирование НИОКР доступно сегодня практически любому региону России, благодаря активной работе Фонда содействия малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд Содействия). Поэтому задачу финансовой поддержки НИР и ОКР для научных коллективов в России можно считать во многом решенной. Однако стоит заметить, что в западных странах количество организаций, осуществляющих поддержку НИОКР, составляет от двух до семи, в зависимости уровня технологического развития страны. (Цителадзе, 2015)

Следующим этапом развития инновационного проекта после стадий НИР и ОКР является бизнес-стадия проекта, а именно посевная и стартап стадии. Финансовая инфраструктура *финансирования проектов посевной и стартап-стадий* имеет серьезное ограничение. Основными и практически единственными инвесторами этих стадий во всем мире являются бизнес-ангелы. К сожалению, институт бизнес-ангелов в России слабо развивается и количество аккредитованных частных инвесторов ничтожно мало. Всего 300 частных инвесторов аккредитовано сетями бизнес-ангелов на страну в 140 млн. жителей. При этом на протяжении последних десяти лет количество аккредитованных бизнес-ангелов не меняется. Учитывая,

что зарегистрированных сетей бизнес-ангелов в России около двадцати, поэтому на каждый крупный город, в котором зарегистрирована сеть бизнес-ангелов, приходится в среднем от 8 до 15 аккредитованных бизнес-ангела. При этом, если учесть, что активных направлений финансирования в венчурной отрасли порядка пяти (информационные технологии, программное обеспечение, биотехнологии, новые материалы, альтернативная энергетика), то на отдельное направление приходится по 2-3 бизнес-ангела в каждом регионе страны. Очевидно, что это количество бизнес-ангелов для города с населением численностью свыше 1 млн. человек является крайне недостаточным. Поэтому сегодня можно констатировать факт отсутствия института бизнес-ангелов в РФ и сделать при этом два вывода:

1) Бизнес-ангелы де-юре являются субъектами экономических отношений технологического бизнеса РФ, но де-факто или практически их вклад в развитие инновационной экономики страны ничтожно мал.

2) Институт бизнес-ангелов зародился в стране с 2003 года и слабость его развития на временном отрезке 13 лет исключительно говорит об убыточности этой деятельности в РФ, а не слабой информированности участников российского бизнеса об институте бизнес-ангелов.

В отношении развития регионального венчурного финансирования технологических стартапов ситуация обстоит также сложно, как и с институтом бизнес-ангелов. Порядка двух десятков региональных венчурных фондов зарегистрировано в Российской Федерации за последние 7 лет. В результате анализа деятельности этих венчурных фондов можно сделать заключение, что характер финансирования технологических проектов с участием этих венчурных фондов представляет собой лишь одну из форм выделения грантов, а не капиталом для развития технологического бизнеса. В правомерности этого утверждения легко убедиться при анализе структуры проектов, профинсированных Посевным Фондам ОАО «РВК» совместно с Венчурными партнерами ОАО «РВК» за последние пять лет. (Цителадзе, 2015).

2. Производственно-технологический элемент инфраструктуры.

За последние 10 лет количество технопарков в России заметно увеличилось. На 28.04.2015г.

в стране насчитывалось 179 технопарков. (<http://bit.samag.ru/archive/article/1520>). К сожалению, бизнес-инкубаторы, технопарки, инновационно-технологические центры, центры трансфера технологий, которые составляют основу производственно-технологической инфраструктуры инновационного бизнеса, по-прежнему выполняют роль офисных и PR-центров для технологических стартапов. Это произошло потому, что у подавляющего числа бизнес-инкубаторов и технопарков страны отсутствует продуманная бизнес-концепция и как следствие удобная и эффективная инфраструктура для ведения технологического бизнеса. Как правило, бизнес-инкубаторы и технопарки расположены либо на границах городов, либо за их пределами, либо это технопарки, которые расположены при университетах. На территориях технопарков, как правило, отсутствует сбалансированное соотношение субъектов инновационной деятельности (СИД) (инноваторы, венчурные фонды, консалтинговые компании, стратегические инвесторы, сервисные службы, включая тренинговые компании). Исправить ситуацию сегодня нелегко, т.к. при проектировке этих учреждений с самого начала слабо был учтен интерес СИД и характер их бизнес-задач.

3. Информационный элемент инфраструктуры.

В настоящее время в России вся информационная инфраструктура технологического бизнеса сосредоточена на различных сайтах государственных и частных организаций. Однако в силу очень ограниченной аудитории этих информационных ресурсов преодолеть транзакционные и операционные издержки развития информационных ресурсов частным медиа фирмам не удастся. С 2006 г. были созданы несколько частных и государственных медиа-продуктов для освещения развития технологического бизнеса в РФ. К числу таких медиа-продуктов можно отнести журнал для альтернативных инвесторов (бизнес-ангелов и венчурных фондов) «The AngelInvestor», Стартап Афиша, Unova, Venture news, Pulsar Venture и др. К государственным порталам можно отнести «Венчурную Россию» (РАВИ), портал ОАО «РВК», портал НАБА.

К сожалению, институты инновационного развития в РФ рассматривают вклад частных

специализированных СМИ в развитие технологического бизнеса как незначительный и поэтому финансовое или организационное содействие развитию независимых частных специализированных СМИ в стране практически отсутствует.

Следующая важная проблема информационной инфраструктуры состоит в отсутствии системной и достоверной базы данных об активности СИД в России, включая информацию о количественном составе СИД и состоявшихся отраслевых сделках. В результате отсутствия качественной и независимой информации ежегодно институтами развития инновационной деятельности публикуются очень приблизительные и неточные годовые отчеты о состоянии развития инновационной деятельности в РФ.

В результате слабого развития качественной информационной инфраструктуры инновационного бизнеса в сфере участников инновационной деятельности не формируется глобальное видение своих проектов. Поскольку именно отраслевая пресса формирует и направляет национальные субъекты инновационной деятельности за лидерами мировой индустрии, оказывая качественные информационные услуги СИД, включая информационное освещение побед и неудач, которые произошли в процессе развития национальных и международных инновационных проектов. Особенно важно для специализированных СМИ грамотно освещать не только победы, но и провалы в процессе развития экспорта национальных высокотехнологических товаров. К сожалению, подобные информационные задачи сегодня государственными и частными представителями инновационных СМИ не решаются.

4. Кадровый элемент инфраструктуры.

Кадровая инфраструктура поддержки технологического бизнеса в стране является в большей мере стихийной и поэтому совершенно неразвита. Причины этому во многом понятны. Технологический бизнес в России очень молодой, и на данном этапе его развития нет возможности копирования опыта старшего поколения. В последние годы стали появляться инициативы и мероприятия по проведению большого количества мероприятий формата «стартап примерочных», когда участники ме-

роприятия имеют возможность «примерить» на себя жизнь стартапа. В течение двух-трех дней под руководством коллектива опытных менторов участники деловой игры живут жизнью стартапов. К сожалению, большинство подобных мероприятий происходит, в основном, в Москве, поэтому региональный вектор развития кадровой инфраструктуры остается исключительно стихийным.

Отдельно следует отметить вклад высшей школы в развитие кадровой инфраструктуры. За последние несколько лет в университетах страны стали активно открываться кафедры по подготовке специалистов для инновационной деятельности. Однако в образовательной сфере остались не решенными некоторые важные проблемы, к числу которых можно отнести:

1. Отсутствие регулярных коротких программ обучения в сфере технологического бизнеса (однодневные, недельные, месячные семинары и программы).

2. Отсутствие эффективных программ подготовки технологических предпринимателей.

5. *Экспертно-консалтинговый элемент инфраструктуры.*

Основной задачей экспертной инфраструктуры технологического бизнеса является проведение оценок и аудита технологических проектов (due diligence). Развитие этого элемента инфраструктуры в стране, учитывая низкий уровень развития других элементов инновационной инфраструктуры, сложная задача. Основная проблема развития экспертного элемента инновационной инфраструктуры состоит в том, что в России только в г. Москве можно найти компетентных консультантов по всем направлениям due diligence технологического бизнеса (бизнес, технологии, налоги, юридический консалтинг). Ситуация по развитию консалтинговой инфраструктуры осложняется и тем, что международный аспект технологического бизнеса предъявляет высокие требования к консультационному заключению. Оно должно быть сделано не только в проекцию на Россию, но и в международном направлении. Сегодня наблюдается проблема поиска экспертов в регионах страны, знающих особенности международных рынков США, Европы и Азии. Это обстоятельство становится причиной тому, что

многие инициаторы российских инновационных проектов пытаются напрямую обращаться к потенциальным партнерам за рубежом, минуя консультации в России. Таким образом, проблема отсутствия возможности получения качественной консалтинговой помощи в сфере технологического бизнеса становится одной из самых главных проблем для развития венчурной индустрии России. Именно в регионах страны проблема получения технологического консалтинга стоит намного острее, чем в Москве или С.-Петербурге, хотя и в этих городах получить экспертные заключения по многим вопросам непросто и не дешево.

Таким образом, основные проблемы инфраструктуры технологического бизнеса в России на 2016 г. можно представить в следующем виде:

1. Недостаток или полное отсутствие бизнес-ангелов в регионах России не позволяет привлечь финансирование в инновационные бизнес-проекты на посевных и стартап стадиях.

2. Неэффективность бизнес-инкубаторов и технопарков для развития инновационных проектов на их территориях.

3. Низкий уровень качества информационных продуктов не позволяет использовать информацию для развития инновационных проектов.

4. Отсутствие в стране «открытых венчурных клубов» или иных некоммерческих объединений, имеющих цель разъяснения целей и задач венчурного капитала, не позволяет увеличить присутствие венчурного капитала в регионах страны. В результате в регионах страны практически не появляются инновационные проекты с международным видением и амбициями.

5. Отсутствие регулярных коротких учебных программ для участников инновационной деятельности не позволяет преодолевать транзакционные издержки инновационного бизнеса, связанные с заключением контрактов и защитой объектов интеллектуальной деятельности.

6. Отсутствие коротких или среднесрочных учебных программ для технологических предпринимателей не позволяет инновационным командам решить вопрос подготовки технологических предпринимателей из числа участников инновационных проектов. Эта проблема актуальна для тех инновационных команд, ко-

торые не смогли привлечь в проект опытного технологического предпринимателя инновационного предпринимателя со стороны.

7. Ограниченные возможности в получении качественной услуги по консалтингу и аудиту проектов (due diligence) не позволяют региональному инновационному проекту сформировать национальное или глобальное видение продукта.

Концепция развития национального технологического предпринимательства

Очевидно, что развитие форм и методов взаимодействия технологических предпринимателей с СИД в РИС не может произойти в отрыве от развития концепции экосистемы инновационного бизнеса (ЭИБ). Основная идея развития концепции инновационного бизнеса основана на переходе от ручного управления инновационными процессами в РИС к ее самоорганизации.

Основная идея функционирования модели самоорганизуемой инновационной системы (СИС) представлена на Рис. 2. Предполагается, что доступ к ресурсам СИС возможен не только для СИД отдельной РИС, но и для субъектов инновационной деятельности других регионов и стран. Основными функциями СИС являются инкубация и акселерация инновационных проектов, предложенных авторами, проживающими в определенном регионе страны. Поэтому развитие Региональных Центров Инкубации и Акселерации (РЦИА) в модели СИС, по сути, является основным предложением автора на пути по развитию взаимодействия технологических предпринимателей и СИД в РИС. Перспективная юридическая форма РЦИА должна объединять интересы всех участников инновационных процессов (Частно-государственное партнерство) в наиболее удобной для этого форме, например, акционерные общества АО. Коммерческая форма организации РЦИА позволяет надеяться на то, что активность частного регионального бизнеса будет высокой, т. к. в случае успешного развития РЦИА акционеры будут вознаграждены дивидендами. Основной доход РЦИА может быть связан с обладанием некоторым количеством акций инновационных предприятий, которые будут развиваться на платформе РЦИА. (Цителадзе, 2015).

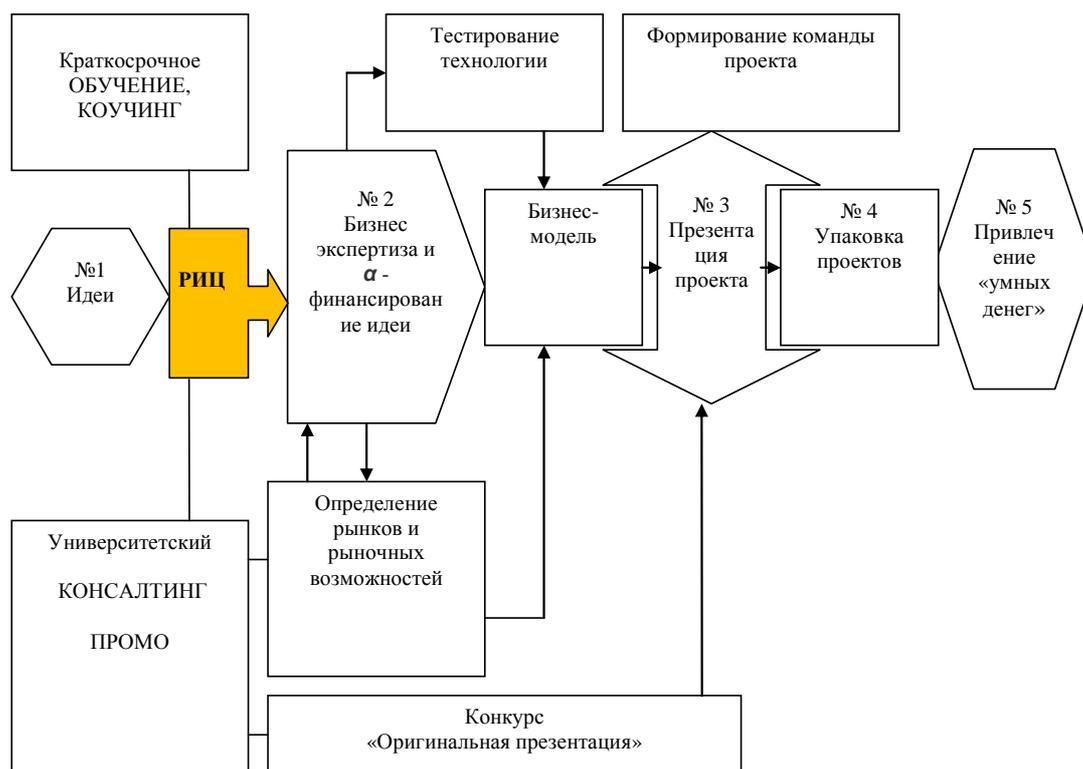


Рис 2. Организационная модель самоорганизующейся региональной инновационной экосистемы на базе РЦИА

Основная задача регионального центра инкубации и акселерации состоит в том, чтобы поток проектов в РИЦ со временем не иссякал. Для этого необходимо, чтобы региональные работы в сфере НИОКР не прекращались. Одновременно при этом с заявками инициаторов проектов должна производиться определенная работа, которая описана ниже по тексту.

Технология работы Регионального Инновационного Центра (РИЦ)

Успешная работа РИЦ закладывает основу для успешного функционирования всего РЦИА и, как следствие, региональной инновационной экосистемы. Основные этапы прохождения заявки соискателя финансирования:

Оформление «Заявки на соискание финансирования». На этом этапе предполагается, что соискатель должен подать заявку по установленной форме на русском и английском языках в РИЦ (Рис. 2) (Этап 1).

Заключения «меморандума о сотрудничестве» происходит на Этапе 2.

На следующем этапе происходит сортировка проектов по стадиям развития и отраслевой принадлежности: стадия «идея», этап «α-тестирования», этап «β-тестирования» (Этап 3).

Обучение участников проекта (курсы, семинары, вебинары) происходит на Этапе 4, а составление «резюме проекта» – на Этапе 5.

Следующий этап прохождения заявки связан с подготовкой двух презентаций проекта – PowerPoint и Video-презентации, с теми же возможностями, что на этапе 4 (Этап 6).

На этапе 7 происходит присвоение проекту ID-кода (ID – от слова *identification*), который будет неизменным до тех пор, пока авторы проекта не предоставят на это веские основания (смена учредителей проекта, смена концепции или идеи проекта).

На следующем этапе прохождения заявки происходит рассылка резюме проектов и презентаций либо напрямую инвесторам, либо экспертам для дальнейшей его доработки. Обязательная составляющая этого этапа – *гарантированная* обратная связь от инвесторов и экспертов, аккредитованных РИЦ в направлении авторов проекта (Этап 8).

Этап подключения проекта к сервисным возможностям РИЦ обеспечивается на этапе 9, а аккредитация проекта РИЦ – на этапе 10.

После получения аккредитации в РИЦ проект может получать целевые гранты на развитие и рекомендации от РИЦ для потенциальных партнеров проекта (Этап 11).

Архивация проектов заявки от авторов инновационной идеи происходит на этапе 12.

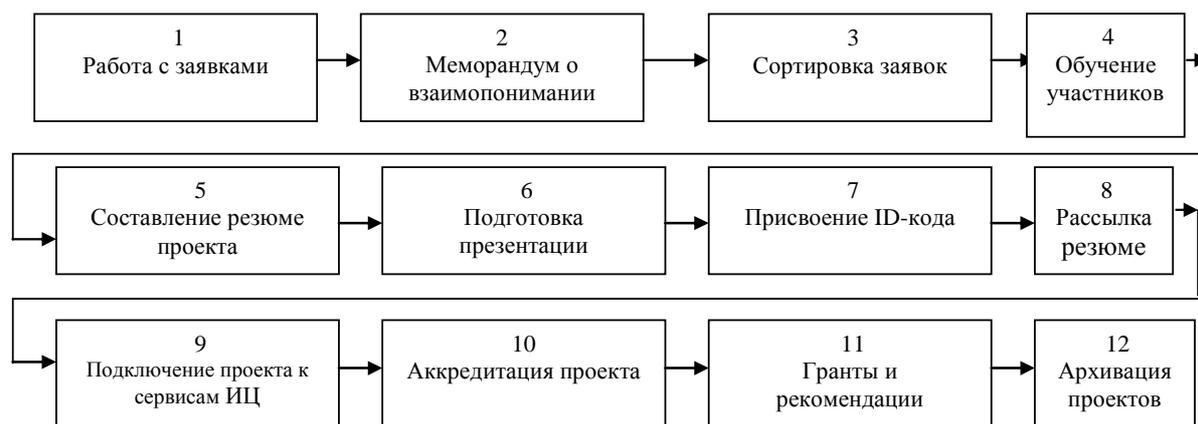


Рис 3. Модель организационных процессов РИЦ при поступлении заявки от авторов инновационной идеи

Работа РИЦ должна быть организована самим венчурным сообществом России так, чтобы любой автор инновационной идеи, независимо от места своего проживания, мог бы найти в этом центре внимание к себе и своей идее. Удовлетворительной работой экосистемы инновационного бизнеса может считаться ее способность провести проект от идеи до рынка.

Поэтому для того, чтобы экосистема регионального инновационного бизнеса смогла достичь уровня самоорганизации, необходимо развивать ее поэтапно. На первом этапе следует отладить работу СИС в направлении какой-либо одной отраслевой специализации, которая бы соответствовала технологической стратегии национальной инновационной системы (НИС). Развитие той или иной отраслевой специализации предполагает создание соответствующей качественной экспертизы проектов и иных элементов инфраструктуры инновационного бизнеса, связанных с выбранной специализацией. После того как запуск и отладка первой СИС будет считаться завершенной, логично будет рассмотреть создание и развитие следующей самоорганизующейся РИС со своей специализацией в другом регионе страны. Таким образом, поэтапно может быть решена задача по расширению спектра специализаций РИЦ на всю линейку, определяемую НИС.

Одно из преимуществ специализации РИС состоит в том, что четкое позиционирование РИЦА позволит подключить к своей работе максимальное количество партнеров (университетов и экспертов) как внутри страны, так и из зарубежья за относительно короткое время. Специализация РИС позволит заложить надежную основу для дальнейшего развития региональных инновационных кластеров, а также включиться в создание современной и интен-

сивно развивающейся международной системы технологического аудита (*due diligence*), именуемую как «Proof of Concept центры» (РОС).

Необходимо, чтобы авторы заявок получали *обязательную* обратную связь после каждого контакта с РИЦ.

Модель конверсионного роста инновационных бизнес-идей

Одна из главных задач, которые решает предложенная выше модель экосистемы регионального инновационного бизнеса, состоит в решении важной проблемы – увеличение доли проектов, которым удалось пройти сложный путь от первой презентации перед инвесторами до получения финансирования, т. е. увеличение доли конверсии бизнес-идей.

Успешная конверсия бизнес-идей в технологические стартапы возможна лишь при прямой финансовой заинтересованности каждого участника инновационного процесса в успехе проекта. На Рис 4. предложена модель взаимовыгодного сотрудничества участников инновационного процесса. Новым элементом взаимодействия СИД является то, что, как предполагается, все участники инновационного процесса являются инвесторами проекта, включая экспертов и консультантов. Именно такой подход, при котором авторы инновационного проекта в форме малой инновационной компании (МИК) обращаются к каждому участнику инновационного процесса как к инвестору, определяет вектор развития проекта и способствует эффективному продвижению проекта к своему успеху.

Расчет акциями стартапа за оказанные консультационные услуги способствует решению двух параллельных задач. Решение первой задачи позволяет привлечь в технологические проекты лучших экспертов и консультантов, а решение второй задачи способствует развитию

института защиты миноритариев российских стартапов, поскольку после приобретения акций стартапа консультанты и юристы сами становятся акционерами проектов. Поэтому защита прав миноритариев будет происходить силами самих консультантов и юристов, людей грамотных и искушенных в вопросах защиты корпоративных интересов. Такой подход во взаимодействии СИД будет способствовать также

развитию института прав миноритариев в России. В этом свете настоящая практика по выделению грантов в помощь стартапам для получения консультационной помощи может считаться неэффективной в долгосрочной перспективе, т. к. намного эффективнее оказывается способствовать развитию проектов путем включения консалтинговых структур в акционеры проектов.

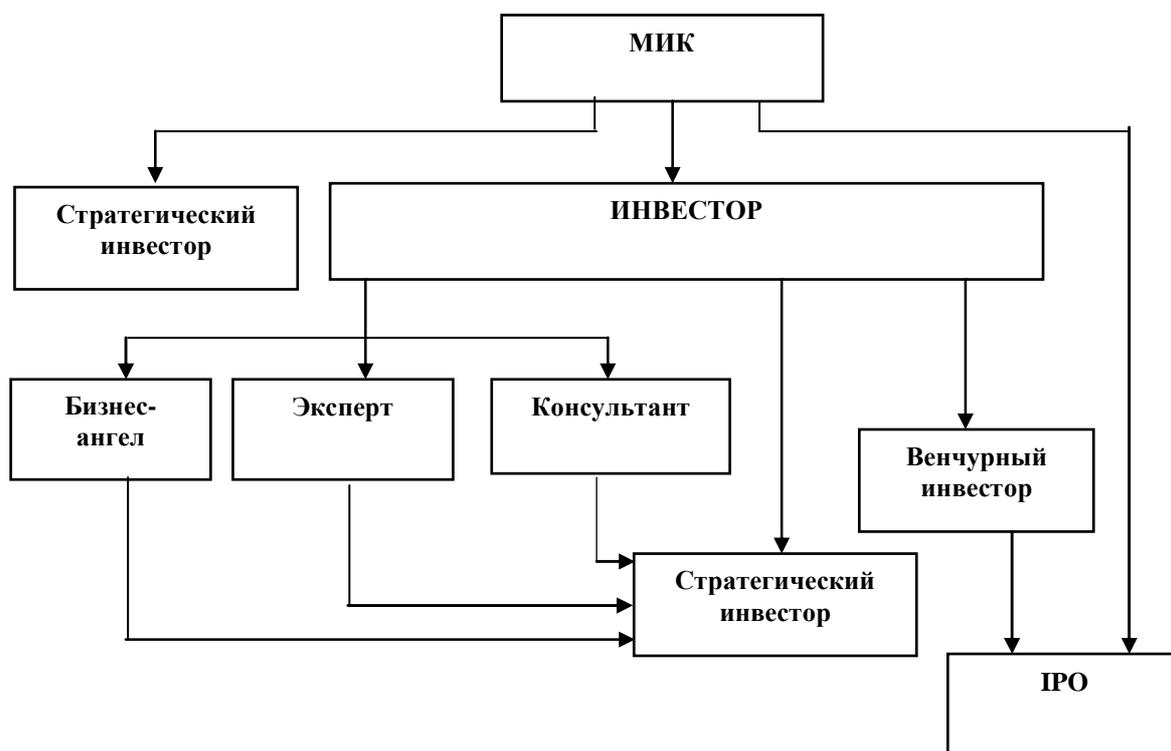


Рис 4. Модель конверсионного роста инновационных бизнес-идей

Из рисунка 4. видно, что обращение к стратегическому инвестору происходит дважды. В первый раз, чтобы обратить внимание стратегического инвестора к проекту и получить предварительный «Меморандум о сотрудничестве», который будет необходим в процессе привлечения инвесторов в проекты. Второй раз – когда авторы проекта обращаются к стратегическому инвестору с целью выхода инвесторов из проекта после того, как проект превысил точку безубыточности и показывает устойчивую долгосрочную прибыльность. Предложенный автором подход конверсионного роста (Рис. 4) способен заметно повысить долю проинвестированных российских бизнес-проектов.

Модель инновационного процесса шестого поколения (6G)

Следующее предложение по развитию форм и методов взаимодействия технологических

предпринимателей с СИД в РИС связано с развитием самого механизма инновационного процесса. Очевидно, что создание региональных центров инкубации и акселерации способствует процессу самоорганизации РИС, но не определяет модель взаимодействия СИД. Поэтому ниже предлагается решение по развитию инновационного процесса, именуемое «Моделью инновационного процесса 6б» (Рис. 5). (Цителадзе, 2015)

В основе модели инновационного процесса заключен альянс среднего и малого бизнесов, входящих в синдикат корпоративных венчурных инвесторов (СКВИ), который поддерживается венчурными фондами с участием государственного и частного венчурного капиталов.

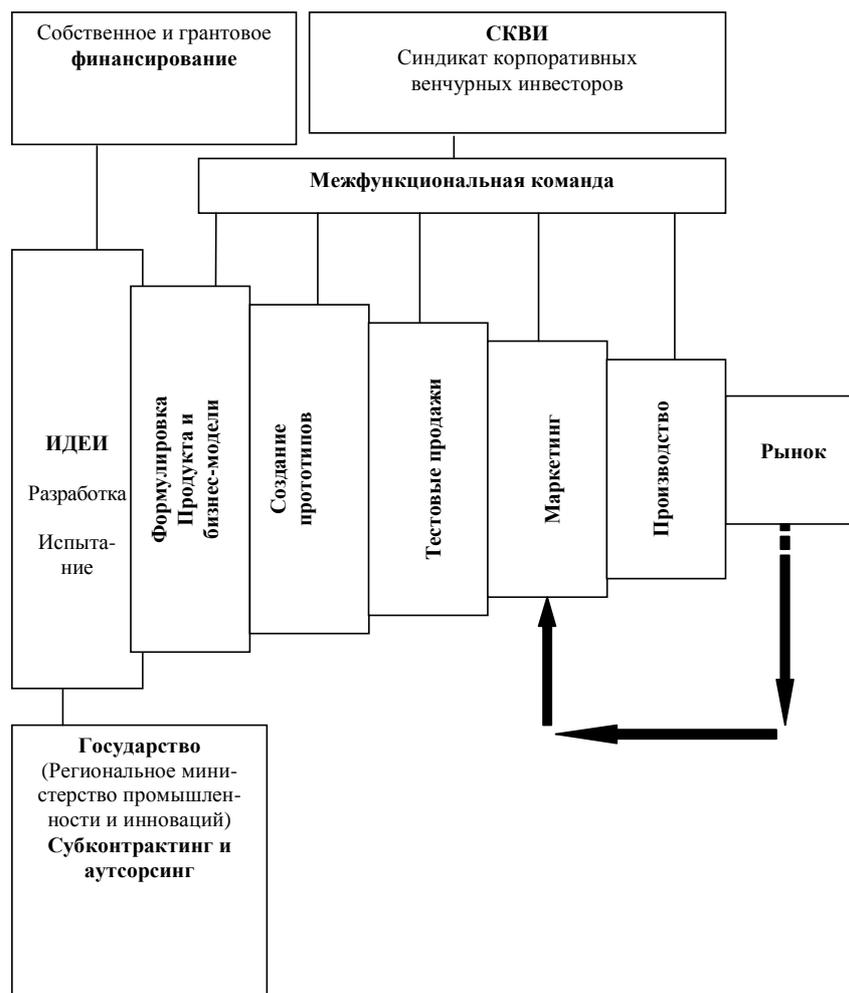


Рис 5. Модель инновационного процесса шестого поколения (6G)

Модель развития инновационного предпринимательства

Известно, что для развития любой экономической системы требуются условия, предпосылки и инструменты преобразования. В отношении развития инновационного предпринимательства необходимы те же факторы влияния.

В первой части работы мы отмечаем различия в технологических потенциалах регионов страны, которые во многом определяют условия ведения инновационного бизнеса в том или ином регионе. Однако помимо необходимости развития научно-технического потенциала отдельных регионов страны, исследования, проведенные автором, показали, что необходимо также кардинально улучшать общий деловой климат во всех регионах России. Улучшение делового климата может стать продолжением развития инновационной политики регионов в направлении минимизации инновационно-технологических транзакционных издержек.

Другое направление развития инновационного предпринимательства связано с улучшением юридического климата ведения техно-

логического предпринимательства. В этом отношении российским законодателям требуется добиться большей гомогенизации национальных норм права и законов с международными нормами и законами в целях обеспечения национальным инновационным проектам большей юридической свободы при выводе своих инновационных продуктов на международные рынки.

Далее хотелось бы прокомментировать предпосылки ведения инновационного предпринимательства в России. Основные предпосылки для ведения инновационного предпринимательства в России связаны с положительными сигналами, которые поступают от государства к бизнесу, а также с появлением историй успехов в технологическом предпринимательстве (компании yandex.ru, mail.ru, Лаборатория Касперского, АБВУУ и ряда других компаний). Поэтому развитие мягкой инфраструктуры инновационного бизнеса и в первую очередь ее информационной части, является первоочередной задачей для развития технологического предпринимательства.

Таким образом, в результате анализа условий и факторов реализации технологического предпринимательства на Рис. 6 приведена модель технологического предпринимательства, в

которой отражены цели и задачи технологического предпринимательства, а также условия для ее успешной реализации.

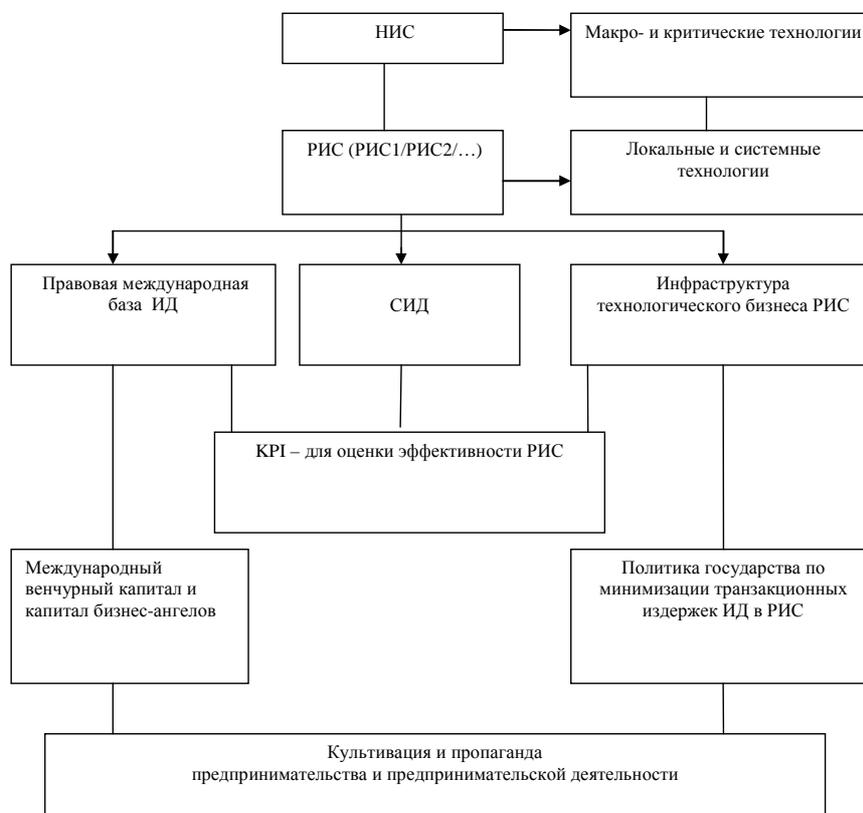


Рис. 6. Модель развития инновационного предпринимательства в РФ

Из представленной выше модели следуют цели инновационного предпринимательства – это коммерциализация технологий разного уровня, к числу которых отнесены макротехнологии, критические, локальные и системные технологии. Именно в зависимости от уровня задач, которые будут решаться в ходе коммерциализации той или иной технологии, становятся важными кооперационные связи между СИД и, в частности, между представителями МСБ и большими предприятиями.

Также из Рис. 6. видно, что модель технологического предпринимательства базируется на процессе культивации и пропаганды предпринимательства и предпринимательской деятельности в стране. Из Рис. 6 видно, что предпринимательская деятельность становится эффективной, если решены как минимум две важные задачи:

1) сформулирована и реализована государственная политика по минимизации инновационно-технологических транзакционных

издержек в региональных инновационных системах

2) обеспечение инновационных проектов «умным финансированием», т. е. венчурными и бизнес-ангельскими инвестициями.

Выводы по работе

1. Выявлено, что дальнейшее развитие кооперации СИД и развитие технологического предпринимательства в РИС невозможно без построения самоорганизуемой региональной экосистемы инновационного бизнеса.

2. Показано, что основой экосистемы инновационного предпринимательства может стать «Региональный центр инкубации и акселерации» (РЦИА), в котором будет создан РИЦ – региональный инновационный центр.

3. Предложена модель нового поколения инновационного процесса «6G», позволяющая реализовать возможности, связанные с парадигмой открытых инноваций, которая обеспечивает возможность участия малого и среднего бизнеса в НИОКР.

4. Предложено направление развития технологического предпринимательства, основанное на парадигме технологического бизнеса в основе которой находится международная деятельность.

5. Предложена концептуальная модель развития экосистемы инновационного предпринимательства, которая включает в себя:

- создание комфортной среды для ведения малого бизнеса в стране;
- создание эффективной инфраструктуры для СИД;
- создание правовой среды для частных и корпоративных инвесторов в технологические проекты, способствующей частно-государственному инвестиционному партнерству;
- культивация и популяризация сетей бизнес-ангелов в стране;
- запуск региональной самоорганизующейся инновационной экосистемы на базе «Региональных центров инкубации и акселерации» с активным участием крупнейших региональных университетов и представителей малого и среднего бизнеса.

Список литературы

1. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. - The University of Chicago: "Catalaxy", 1993 // Институт Свободы Московский Либертариум; пер. с англ.: Б.Пинскер; науч.ред.: Р.Капелюшников [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.libertarium.ru/libertarium/1_lib_firm0. - Дата доступа: 2.05.2007.)
2. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р.Р.Нельсон, С.Дж.Уинтер; пер. с англ. М.Я.Каждана; науч. ред. пер. В.Л.Макаров; Акад. народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации. - М. : Дело, 2002., с.33.
3. Пилясов А.Н. Синергия пространства: региональные инновационные системы, кластеры и потоки знания. Смоленск: Ойкумена, 2012.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Эксмо, 2007
5. Цителадзе Д. Д. Пути решения проблем финансирования инновационных проектов ранних стадий в России // Инновации. 2012. № 01(159). С. 15-22.
6. Цителадзе Д. Д. Методика развития инновационного процесса на базе синдиката корпоративных венчурных инвесторов (СКВИ) // Экономика и предпринимательство, 2015, Том 9, № 1, С. 640-648.
7. Цителадзе Д. Д. Развитие организационных форм НИОКР на базе синдикатного корпоративного венчурного инвестирования // Экономика и предпринимательство, 2015, Том 9, № 8, С. 660-667.
8. Casson, M.C. An Entrepreneurial Theory of the Firm / M.C.Casson // Competence, Governance and Entrepreneurship: Advances in Economic Strategy Research / Eds.: N.Foss, V.Mahnke. - Oxford: Oxford University Press, 2000. – P. 116-145.
9. Lazonik W. The Innovative Firm / W.Lazonik // The Oxford Handbook of Innovation / Eds.: J.Fagerberg, D.C.Mowery, R.R.Nelson. - Oxford University Press, 2006. – P.29-55.
10. Porter, M. (1990). "The comparative advantage of nations". New York: Free Press.
11. Ricardo, D. (1817) On the Principles of Political Economy and Taxation, London (reprinted London, Penguin, 1971).
12. Ricketts, M. Theories of entrepreneurship: historical development and critical assessment / M.Ricketts // Handbook on Entrepreneurship / Eds.: M.Casson, B.Yeung, A.Basu, N.Wadson. - Oxford University Press, 2006. - P.33-58.
13. R.P. Oakey, Technical entrepreneurship in high technology small firms: some observations on the implications for management, Technovation 23, 2003. - P. 679–688
14. <http://bit.samag.ru/archive/article/1520>