

УДК 336.02

Я.И. Никонова

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РФ

В Российской Федерации давно предпринимаются попытки перевода экономики на инновационный путь развития, однако до сих пор ожидаемого прорыва в развитии национального хозяйства не произошло. В связи с этим важным является исследование зарубежного опыта финансового обеспечения стратегии инновационного развития РФ. В статье исследованы основные модели финансового обеспечения стратегии инновационного развития: американская, сформированная на основе опыта США; японская, в основу которой положен опыт Японии; смешанная, базирующаяся на опыте Германии и Франции.

Ключевые слова: стратегия инновационного развития, финансовое обеспечение.

Вот уже более полутора десятков лет различные российские государственные ведомства занимаются вопросами инновационного развития России. На федеральном и региональном уровнях создаются специализированные институты и принимаются масштабные программы, включая Стратегию инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. [1]. К их содержанию принципиальных претензий у ведущих ученых нет [2]. Однако ожидаемого прорыва в развитии отечественного народного хозяйства до сих пор произошло.

По мнению ученых, одна из причин этого состоит в бюрократическом подходе, когда ответственные государственные чиновники в основном заинтересованы в формальных подходах и результатах, в удовлетворении краткосрочных интересов своих ведомств, а не в реальных реформах. Государственные деньги нередко тратятся на псевдопроекты, не имеющие к инновациям никакого отношения. В немалой мере это относится к госкорпорации РОСНАНО, в портфеле которой можно найти достаточно много, мягко сказать, странных многомиллионных проектов и мало прорывных работ, способных стать точками роста в отдельных отраслях [3]. Недаром говорят, что к РОСНАНО инноваторы обращаются в последнюю очередь, когда нет другой возможности получить необходимое финансирование и когда есть понимание, что чиновники этого ведомства будут требовать различного рода (не всегда обоснованные) уступки [4]. Зачастую не федеральные, а именно региональные органы предоставляют необходимую поддержку инновационным проектам, хотя их финансовые возможности весьма ограничены и основные средства по-прежнему сосредоточены в Москве.

Конечно, инновационное развитие во многом зависит от рамочных условий хозяйствования, которые в нашей стране для большинства экономических субъектов до сих пор ещё далеки от благоприятных. Даже специально созданные российские технико-внедренческие свободные экономические зоны так и не стали привлекательными площадками для отечественных и ино-

странных фирм, особенно малых и средних. Спрос со стороны инноваторов на статус резидентов в этих зонах пока находится на низком уровне. Критически значимой массы инновационных предприятий пока не могут набрать бизнес-инкубаторы и подобные им структуры. Не случайно многие отечественные инноваторы предпочитают создавать производства в других странах, где они не сталкиваются с бюрократическими препятствиями и получают реальную поддержку, особенно на региональном уровне. В Германии, например, уже действуют десятки российских инновационных фирм, в том числе развивающих свой бизнес в различных технологических парках, создаваемых при поддержке земельных властей (например, технопарк «Адлерсхоф» в Берлине) [3]. Поэтому считаем полезным исследование зарубежного опыта финансового обеспечения стратегии инновационного развития РФ.

В зарубежной практике бурное развитие инновационной деятельности пришлось на середину XX в. Изначально инновационная деятельность наиболее активно стала развиваться в США (с 50-х гг.), и основная причина этого заключалась в том, что в США на государственном уровне была определена задача достижения технологического прорыва по сравнению с зарубежными компаниями, конкуренция с которыми в тот момент обострилась.

С 70-х гг. инновационная деятельность начинает активно развиваться во Франции, Бельгии и Германии, затем с конца 70-х гг. распространяется на Сингапур, Малайзию, Австралию, Канаду, а также Китай и Японию. В Российской Федерации ведение инновационной деятельности начинается одновременно с распадом СССР, т.е. с 90-х гг.

Следует отметить, что в разных странах складывались различные модели организации инновационной деятельности и, как следствие, ее финансового обеспечения, при этом особое значение имеет тот факт, что распределение финансовых потоков в большинстве стран осуществляется через технологические парки (технопарки), которые представляют собой такую территорию, на которой созданы благоприятные условия для разработки и коммерциализации инноваций научными организациями, высшими учебными заведениями и производственными организациями.

В настоящее время сложились несколько моделей технопарков:

- 1) американская, сформированная на основе опыта США;
- 2) японская, в основу которой положен опыт Японии;
- 3) смешанная, базирующаяся на опыте Германии и Франции.

В основу первой модели положено формирование технопарков на базе значимых университетов, являющихся центром инновационной структуры. При этом финансовое обеспечение инновационной деятельности имеет различные источники: федеральное финансирование из бюджета, обеспечение из местного бюджета, гранты, попечительские фонды и благотворительные организации, финансы бизнес-структур, доходы от ведения исследовательской, учебной, консультационной деятельности.

При этом могут быть выделены несколько основополагающих видов организаций, которые осуществляют поддержку различных прикладных инноваций. Например, показательным в данном аспекте является опыт организации программы SBIR, реализуемой в США, а также организация деятельности центров трансфера инновационных технологий, в рамках которых ор-

ганизовывается поддержка инноваций, в том числе на самой ранней стадии ее разработки. Первая программа предполагает осуществление безвозмездного финансирования инновационных проектов, а центры помогают разрешать организационные и различные юридические проблемы [5].

Американская модель инновационной политики отличается наиболее полной автономией предпринимательства.

Действительно, малые и средние предприятия в США сыграли очень важную роль в инновационном развитии страны. С 1950-х гг. на территории Кремниевой долины на базе Стэнфордского промышленного парка стали размещаться предприятия Eastman Kodak, General Electric, Lockheed, Hewlett-Packard и др. [6]. В результате на юге США возник крупнейший центр производства электроники. В 1960-е гг. началось развитие высокотехнологичных отраслей промышленности вдоль «Шоссе 128» («Route 128») или «Бостонского маршрута» на базе Массачусетского технологического института, среди основных факторов становления которых можно назвать ведущую роль крупнейших компаний — лидеров бизнеса [7].

Парк «Исследовательский треугольник» в Северной Каролине был основан комитетом из представителей правительства, университетов и деловых кругов в качестве модели для исследовательской, инновационной и экономической деятельности. Идея создания парка соответствовала экономическим тенденциям развития США после Второй мировой войны, когда федеральное правительство и деловое сообщество стали придавать большое значение НИ-ОКР и наукоемким отраслям промышленности. Возможность разместить свои производственные площади между тремя университетами с мощной исследовательской базой привлекла многие компании, уже находившиеся под впечатлением от создания Исследовательского института Стэнфорд в Калифорнии и центра «Маршрут 128» в Массачусетсе. Кроме того, компаниям понравилась идея создать обособленные производственные мощности в благоприятных экологических условиях центральной части Северной Каролины. Главная роль парка заключалась не столько в стимулировании экономического роста в регионе, сколько во внедрении инноваций. В парке размещались такие компании, как IBM, Nortel Network, Ericsson, BASF и др. [8].

Таким образом, фундаментом формирования и развития инновационной системы в Соединенных Штатах был прежде всего частный сектор, который в сотрудничестве с государственными учреждениями и институтами продвигал инновационные проекты, занимался их финансированием и коммерциализацией.

Большое значение имеет также тот факт, что американские университеты пользуются значительными налоговыми льготами, подпадая только под налогообложение физических лиц, наличие льготного финансирования в Америке стало мощным катализатором инновационной деятельности.

На базе университетов США создаются инновационные структурные объединения, обеспечивающие интеграцию науки, образования и бизнеса.

Структура каждого конкретного парка имеет свою специализацию, ему предоставляются возможности пользования лабораториями университета, компьютерными коммуникациями, в свою очередь, парк имеет возможность разработки высокотехнологичных продуктов и их апробации.

Ядром парка является инновационный бизнес-инкубатор, в котором организация после тщательной проверки разработки на социальную, экономическую значимость может получить юридическую, информационную, консультационную поддержку, льготные возможности аренды помещений. Таким образом, на территории технопарка начинают развиваться самостоятельные юридические лица, ведущие инновационную деятельность.

В силу того что университет должен решать задачи регионального значения, основное финансирование бизнес-инкубатора, формирующегося при нем, ведется за счет средств субфедерального и местного бюджетов, крупных организаций, расположенных в данном субфедеральном образовании.

В США финансовая основа осуществления механизма государственных заказов регулируется нормативно-правовыми актами, обеспечивающими равнодоступность механизма всем потенциальным участникам, его прозрачность, описывающими правила расходования бюджетных средств. В том случае, если необходимо достичь какой-либо конкретной текущей либо политической цели, то могут быть приняты «частные» акты, регулирующие потребление бюджетных средств в соответствии с этой целью. Таким образом, американский опыт ведения и финансирования инновационной деятельности предполагает предоставление равных условий для всех oferентов, но тем не менее законодательно в отношении отдельных категорий oferентов предусматривается установление так называемых «отклонений» – льгот и квот, а также «побуждений» – различных стимулов налогового характера (например, возможность увеличения нормы прибыли при улучшении характеристик продукта при внедрении разработок, так как при исполнении государственного контракта в США предусмотрен контроль за ней со стороны государственного заказчика) [9].

Второй тип организации и финансирования инновационной деятельности – японская модель, характеризующаяся наиболее эффективным интегрированием науки и производства. За последние 20 лет совокупные расходы на развитие науки и технологий в Японии выросли в 8 раз, и это наибольший в мире показатель роста затрат в инновационной сфере [10].

Япония раньше, чем США (уже в 60-е гг.), начала и официально объявила о широкомасштабных инновационных программах. Японская модель также предполагает создание технологического приоритета, но при этом упор делается на конкретные технологии. За последние 10 лет технология строительства больших танкеров была заменена в роли ведущей технологии изготовления роботов. Иными словами, на государственном уровне определяются технологические преимущества, которые должны быть достигнуты, и стимулируется их развитие с тем, чтобы затем переводить на новые технологии все народное хозяйство [11].

После 1998 г. в Японии было принято решение о создании центров трансфера технологий, финансирование которых осуществлялось за счет средств государства, при этом правительством возмещались расходы на две трети, связанные с оплатой услуг патентного поверенного и патентных пошлин, в размере суммы, эквивалентной 300 тыс. долл. США, сроком в течение 5 лет [12]. Помимо этого одобренные правительством Японии центры трансфера технологий занимаются лицензированием передачи технологий, собственни-

ком которых является правительство. Данные центры финансируют свою деятельность за счет субсидий правительства и средств, полученных за счет коммерциализации разработок. Изначально планировалось, что центры постепенно перейдут на самоокупаемость, однако, как показывает практика, самоокупаемость для центров недостижима. В связи с этим правительством принято решение о предоставлении университетам Японии большей экономической самостоятельности, в том числе больших инициатив в формировании центров трансфера технологий, но с переходом на самофинансирование.

Ряд особенностей характерен для финансирования инновационной деятельности в Китае. Экономика Китая зависит в значительной степени от развития малого и среднего бизнеса, так как 99% организаций относится к малому и среднему бизнесу, именно в данном сегменте создается порядка 60% валового продукта промышленности, дается 40% налога на прибыль.

Третья модель инновационной деятельности – смешанная. С середины 70-х гг. начинают развиваться европейские технопарки.

Особенность европейских технопарков заключалась в том, что основной формой содействия наукоемким организациям со стороны технопарка была сдача в аренду помещений на выгодных по сравнению с рыночными условиях. При этом, как правило, технопарки имели готовые бизнес-планы и взаимодействовали с крупными организациями.

В 80-е гг. страны Европейского союза также провозгласили политику ликвидации разрыва в области инноваций между Европой, Америкой и Японией. Эксперты отмечают, что ЕС это сделать все же не удалось, поскольку, несмотря на наличие крупномасштабных программ и развитие фундаментальной науки в этих странах, так и «не заработал механизм превращения научных идей в коммерческие продукты, востребованные рынками». Более того, анализ показывает, что страны ЕС уделяют неоправданно много внимания фундаментальной науке в ущерб внедренческому аспекту и идеологии «развития рынка», которая существует в Японии и США. Политика технологического протекционизма привела к прямо противоположному результату. По оценке экспертов Национальной инженерной академии США, Европа уступает по темпам обновления производственных процессов США в 2 раза, Японии – в 3 раза [13].

В настоящее время технопарки Европы оказывают юридическое, консультационное сопровождение деятельности наукоемких организаций, содействие в разработке бизнес-плана и доведении продукта до производства. Основа деятельности европейских технопарков – государственно-частное партнерство, выражающееся как в субсидиарном финансировании, так и разделении сфер деятельности – подразделения Centre National de la Recherche Scientifique (по аналогии с Российской академией наук), созданные государством, отвечают за выявление потенциально полезных разработок, проводят исследования, а представители бизнес-структур отвечают за их внедрение.

В Европе известна «Британская технологическая группа», которая изначально была создана государством, лишь в 1992 г. была приватизирована и передана в частную собственность. Данная организация выполняла функции брокера между разработчиками инноваций и промышленными организациями, ведя свою деятельность за счет бюджетных средств и обеспе-

чивая интеграцию науки и производственных организаций. Также в Европе ведется прямое бюджетное финансирование так называемых инноваций «третьего потока», обеспечивающихся на конкурсной основе в виде грантов. Это позволяет финансировать напрямую из бюджета наиболее интересные инновационные проекты.

В Германии инновационные центры являются инструментом регионального развития. Следует отметить, что финансирование бюджетных средств в инновационную деятельность Германии также связано с обеспечением взаимодействия между производителем научной разработки и ее потребителем. С этой целью в Германии созданы исследовательские ассоциации и научные сообщества (самое крупное – Фраунгоферовское общество, включающее в свой состав порядка 45 научно-исследовательских институтов), которые получают федеральные субсидии для проведения своей деятельности, помимо этого на ее ведение используются доходы от выполнения контрактных исследований. Также для стимулирования инноваций была выработана Лиссабонская стратегия инвестирования, согласно которой 3% бюджета стран-членов направляется на НИОКР. При этом определено, что размещение проектов «путем прозрачных, открытых, ценовых процедур» приравнивается к государственным закупкам и не рассматривается как государственная помощь. Важным является и то, что в Европе разработано «Руководство по инновационным решениям в государственном прокьюременте (закупках) – 10 примеров хорошей практики», предлагающее «стандартные» решения при размещении различного рода госзаказов [14].

В целях обеспечения технологической безопасности государства особое значение придается финансированию высокотехнологичных направлений, таких как нанотехнологии, геновая инженерия, информационные технологии, биотехнологии. Таким образом, страны-лидеры пятого технологического уклада, ядром которого являются электронная промышленность, вычислительная и оптоволоконная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение, нанотехнологии, биотехнологии и информационные услуги, готовятся к вступлению в новый, шестой технологический уклад, который, по мнению ученых, наступит в 30–40-е гг. текущего столетия.

Литература

1. *Стратегия* инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20120210_04, свободный.
2. *Эльканов Р.Х.* Полюса развития и точки роста инновационной экономики: российский и зарубежный опыт [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/ep12-02/388-a>, свободный.
3. *Белов В.Б.* Инновационное развитие России и опыт немецкой кластерной политики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ini21.ru/?id=1844>, свободный.
4. *Белов В.Б.* Прямые частные инвестиции и штандортная политика: опыт Германии и России // *Вестн. федер. гос. учреждения «Государственная регистрационная палата при Министерстве юстиции Российской Федерации»*. 2010. № 5. С. 15–23.
5. *Казakov В.В.* Организационно-финансовый механизм формирования и реализации инновационной политики экономических систем // *Вестн. Том. гос. ун-та*. 2012. № 363. С. 157–164.

6. *Ивасенко А.Г.* Синергетическая модель системы земельно-ипотечного кредитования малого бизнеса в аграрном секторе экономики // Сибирская финансовая школа. 2011. № 2 (85). С. 114–119.
7. *Saxenian A.* Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1994.
8. *Рукс Э., Вальдеканас Т., Уэддл Р.Л.* Парк «Исследовательский треугольник»: эволюция и происхождение // Развитие университетских технопарков: зарубежный опыт: По материалам XXIII Международной конференции по научно-технологическим паркам «Партнерство технопарков с компаниями и обществом». Хельсинки, 6–9 июня 2006 г. Тверь: Тверской ИнноЦентр, 2009.
9. *Гладков А.* Возможности государства по стимулированию инноваций: зарубежный опыт // Бюджет. 2010. Март.
10. *Wolff M.* Perspectives // Research-Technology Management. 1998. Vol. 41, № 6. P. 80.
11. *Никонова Я.И.* Сравнительный анализ государственной инновационной политики в США и Японии. Теория и практика общественного развития [Электронный ресурс]. 2011. № 3. Шифр Информрегистра: 0421000093\0033. Режим доступа: <http://www.teoria-practica.ru/-3-2011/ekonomika/nikonova.pdf>, свободный.
12. *Mori W., Ochai T.* Science, Technology in Japan // Technology in Society. 1997. Vol. 19. August / November. № 3–4. P. 500.
13. *Prange H.* Explaining Varieties of Regional Innovation Policies in Europe // European Urban and Regional Studies. 2008. № 15.
14. *Гохберг Л.М., Кузнецова И.А., Соколов А.В. и др.* Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: Национальный доклад. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008.