УДК 330.43:332.14
ключевые слова: инновации, инновационная политика, мировой опыт

О.С. Мариев, И.С. Шорохова

ИНСТИТУТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ: МИРОВОЙ ОПЫТ И РОССИЙСКИЕ ОСОБЕННОСТИ[1]

В статье рассматривается мировой опыт создания институтов инновационной политики, на примере развивающихся и развитых стран. Выделяются четыре группы инструментов, создающих привлекательный инновационный климат в стране: институты венчурного финансирования, институты взаимодействия бизнеса с научными и образовательными учреждениями, институты по обмену опытом, содействующих распространению инновационных технологий в стране и институты развития инфраструктуры. В каждой группе приводятся примеры наиболее успешных и эффективных зарубежных инновационных фондов. Рассматриваются российские особенности создания инновационных институтов и определяются факторы инновационной активности в России.

Экономический рост и процветание любой страны зависит не столько от благоприятного географического положения и наличия природных ресурсов, сколько от концентрации и степени развития интеллектуального потенциала.

Контроль наиболее финансовоемких звеньев цепочек добавленной стоимости выпускаемой продукции, получение более высокой ренты от новых рыночных возможностей, появившихся за счет коммерциализации передовых научно-технических разработок и инновационных решений, является приоритетом для большинства экономически развитых государств.

Для развития в России инноваций и совершенствования направлений инновационной политики необходимо определить факторы, стимулирующие инновационную активность. Исследования по оценке факторов инновационной активности зачастую противоречат друг другу, определенный итог эмпирических исследований представлен в работе [4], где также представлены результаты собственного эмпирического исследования.

В последние годы усилия по налаживанию связей между государством и частными фирмами в области науки, технологий и инноваций приобретают все более институционализированный характер. Как правило, поддержка предоставляется для реализации проектов, сближающих частный и государственный сектора, либо предусматривающих участие их представителей. Важное значение придается различным формам объединений частных и государственных организаций в национальном масштабе.

[1] Исследование поддержано ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» (ГК 02.740.11.5234).

Опыт стран, сопоставимых с Россией по уровню развития, показывает, что вмешательство государства в инновационные процессы необходимо для того, чтобы в самом частном секторе создать те стимулы к инновациям, которые не формирует текущая институциональная среда. Ускорение темпов развития мировой экономики, экономического роста отдельных стран за последние десятилетия в значительной мере обусловлено раскрытием потенциала инновационной деятельности. Традиционная парадигма экстенсивного использования ресурсов, природных богатств, человеческого капитала, финансовых активов, знаний – сменяется инновационной. В результате многократно возрастает добавленная стоимость экономической деятельности, происходит радикальное изменение национальных институциональных систем, мировой экономики в целом.

Далее мы приводим ряд примеров и механизмов успешной государственной политики по стимулированию данных направлений в развивающихся (Чили, Сингапур, Израиль) и развитых странах (США, Канада, Финляндия). Зарубежный опыт государственного участия в поддержке коммерциализации результатов исследовательской деятельности свидетельствует о серьезном многообразии механизмов, с помощью которых государство участвует в создании благоприятного инновационного климата. В обобщенном виде применяемые инструменты можно разделить на четыре группы.

К первой группе мы относим *институты венчурного финансирования*.

Венчурное инвестирование является одним из наиболее эффективных методов финансирования инновационных предприятий. Достаточно большое число современных высокотехнологичных гигантов начали свое развитие именно с участием венчурного капитала. Рассмотрим наиболее успешные мировые проекты.

Программа поддержки высокотехнологичных компаний Yozma была запущена в 1993 году в Израиле. Фонд программы был использован для капитализации 10 других венчурных фондов, к которым предъявлялись следующие требования: наличие одного израильского партнера и одного американского или европейского партнера с именем и стажем. Зарубежные партнеры были обязаны обучать израильских коллег методике и принципам инвестирования, развития компаний и ведения дел фонда. В обмен венчурный фонд получал 8 млн. долл. из фондов «Yozma» (остальные 12 млн. партнеры должны были представить совместно), которые они в случае провала фонда не обязаны были возвращать. А в случае успеха партнеры могли выкупить долю государства. Руководство программы «Yozma» не принимало участие в оперативном управлении фондами [2].

Фонд Чили был создан в 1976 году в результате сделки между правительством и компанией ITT. Власти страны пошли по пути горизонтальной диверсификации, поощряя рост новых перспективных секторов. Точками роста стали традиционные для Чили сельское и рыбное хозяйство, лесная промышленность. Фонд Чили уже более 30 лет занимается «выращиванием» новых бизнесов из перспективных инновационных проектов – с последующей продажей созданных компаний в частные руки. Хотя власти частично

финансировали фонд и участвовали в его деятельности, управляли им профессиональные менеджеры. При этом фонд сделал ставку на узкоспециальные прикладные проекты, а потому поддержку получили небольшие предприятия.

В Сингапуре государство разделяет риски венчурных инвестиций через программу поддержки технологических инвестиций. Эта программа даёт начинающим компаниям возможность страхования возможных убытков от их инвестиций: компания имеет право выпустить сертификат для своих инвесторов на инвестиции свыше $3 млн. долларов. Имея такие сертификаты, инвесторы могут, в течение срока их действия, вычесть любые потери от инвестиций из своего налогооблагаемого дохода.

Американская программа SBIR (Small Business Innovation Research Program) учреждена на основе принятого Конгрессом в 1958 году Акта Об инвестициях в малый бизнес. Рынок США характеризуется высокоразвитой инфраструктурой венчурного инвестирования и является самым большим рынком венчурного капитала в мире. В США накоплен уникальный опыт развития и ведения венчурного бизнеса. В стране действует развитая законодательная база, которая имеет более чем 80-летнюю историю, используется широкий спектр инструментов: налоговых льгот, кредитов, гарантируемых займов. Многие широко известные компании получили инвестиции SBIR на ранней стадии своего развития, включая Apple Computer, Intel, FaceBook.

В Канаде правительством была инициирована Программа содействия промышленным исследованиям, в рамках которой реализуется стратегия по стимулированию канадских малых инновационных предприятий. Программа обеспечивает стратегический доступ малых предприятий к информации, ресурсам и финансированию для того, чтобы они могли коммерциализировать результаты своих разработок. Малые фирмы, участвовавшие в данной программе, имеют на 20% более высокий уровень выживаемости в сравнении с малыми предприятиями, которые правительство не поддерживало.

Формирование венчурной индустрии в Финляндии начиналось исключительно за счет государственных средств. Они были использованы в качестве «посевного капитала». Главным финансовым учреждением, финансирующим начальный бизнес в высокотехнологичной сфере, стал Финский Национальный Фонд Исследований и Развития – SITRA. Фонд имеет статус независимого государственного фонда под эгидой парламента и управляется как фонд, а не как правительственное агентство. SITRA финансирует фирмы венчурным способом – в обмен на долю акций, от 15% до 40.

С точки зрения участия государства в развитии венчурного бизнеса в последние годы наблюдаются следующие тенденции:

1. усиливается государственное участие, особенно в тех странах, которые в начале 90-х г.г. заметно отставали от стран-лидеров (таких например как Израиль, Финляндия).

2. совместно с государством создаются «фонды фондов» для стимулирования развития венчурного финансирования.

3. государственные программы показывают наилучшие результаты тогда, когда они являются вспомогательным элементом, содействующим рыночным механизмам, связанным с финансированием инновационных разработок. Правительствам лучше всего удается формировать параметры, в рамках которых частные инвесторы принимают решения — посредством предоставления соответствующих стимулов — чем принимать решения самим.

Ко второй группе относятся *институты взаимодействия бизнеса с научными и образовательными учреждениями*.

Для развития взаимодействия между бизнесом и наукой, государству необходимо выработать общий подход в понимании этого сотрудничества, делая его прозрачным и понятным для представителей как науки, так и образования.

Примером эффективного зарубежного опыта реализации инновационного потенциала ВУЗов является программа «EXIST-University-based start-ups» реализуемая в Германии с 1998 года и направленная на стимулирование создания новых инновационных предприятий на базе университетов. Программа финансирует дочерние компании университетов и научно-исследовательские институты.

Другим примером успешной ликвидации барьера между университетами и компаниями в вопросах научных исследований и разработок представляет бельгийский католический университет (UCL), финансирующий собственные научные парки и исследовательский институт, самостоятельно заключающий контракты с региональными и другими европейскими компаниями.

Еще одна программа подобного рода – Программа сотрудничества университетов с промышленностью UICP (The University-Industry Collaboration Programme) в Гонконге. Целью программы является софинансирование проектов НИОКР, проводимых частными компаниями в сотрудничестве с университетами. Из государственных средств покрывается до 50% затрат, включая заработную плату исследователей, оборудование и прочие расходы по проекту. Остальные 50% вносит частная компания-участник [1].

В России тоже действует программа, предусматривающая выделение государством субсидий производственным предприятиям сроком от 1 до 3 лет в размере до 100 млн. руб. для реализации комплексных проектов организации высокотехнологического производства, выполняемых производственными предприятиями совместно с высшими учебными заведениями. Предполагается, что объем собственных средств производственного предприятия должен составлять 100% от размера субсидии, выделение которой осуществляется посредством открытого публичного конкурса. Отобранное производственное предприятие обязано в течение 5 лет после завершения действия условий предоставления субсидии предоставлять информацию о ходе реализации проекта и об объемах выпускаемой высокотехнологичной продукции.

Третью группу составляют *институты по обмену опытом, содействующих распространению инновационных технологий в стране («бенчмаркинг»)*. Создание таких центров позволит накапливать информацию об опыте и знаниях и передавать другим предприятиям, что снизит риски внедрения тех или иных технологических и управленческих решений и максимально сконцентрировать усилия на ключевых направлениях инновационного развития.

Примером подобного инструмента может послужить европейская программа «Исследование и технологическое развитие», финансирующая три следующие программы: «Паксис», «Инновационные Коммутационные Центры», «Кордис». Эти институты собирают, анализируют и адаптируют универсальные решения некоторых проблем и процессов, связанных с инновациями в самых различных отраслях экономики, предлагают консультирование по ряду бизнес-проблем, оказывают помощь в поиске и установлении контактов с компаниями по всему миру; предоставляют доступ к обширной базе экономических и технических данных по предприятиям, занятым инновациями в Европейской Союзе. Данная информация собирается и передаётся на безвозмездной основе в счёт того, что данные предприятия уже получали поддержку от государства по данной или другим программам [3].

К четвертой группе относятся *институты развития инфраструктуры*. Одним из наиболее эффективных способов привлечения инвестиций и технологий для развития инфраструктурных отраслей, таких как транспорт, энергетика, коммунальное хозяйство, является использование механизмов государственно-частного партнерства, которое позволяет максимально ускорить создание новых и модернизацию действующих инфраструктурных объектов, необходимых для успешного внедрения и развития инновационных программ [5].

Опыт многих стран показал, что за счет привлечения ведущих финансовых и юридических консультантов и фирм в области проектирования, эффективность растёт за счет усиления конкуренции при реализации проектов частными фирмами. Ввиду этого рынок становится более прозрачным, снижаются издержки на сооружение объекта. При этом речь идет о проектах, имеющих стратегическое значение, таких как причалы портов, взлетно-посадочные полосы аэропортов, элементы коммунальной или энергетической инфраструктуры. Экономическая значимость и эффективность таких проектов для страны может превысить прямые финансовые выгоды реализатора проекта .

В России на основе государственно-частного партнерства реализуется ряд проектов. Например, это инновационный центр «Сколково» - ультрасовременный научно-технологический комплекс по разработке и коммерциализации новых технологий, региональный инвестиционный проект «Титановая долина». При этом множество проблем для более активного использования данного инструмента лежит в законодательной сфере и привлечении долгосрочного финансирования.

Список литературы

1. Дежина И. Г., Салтыков Б. Г. Совершенствование экономических механизмов государственного регулирования коммерциализации результатов научных исследований и разработок, ИЭПП , апрель 2004г.

2. Зинов В. Г., Хасин А.А. Дайловский С.А. Концепция «посевного» инвестирования в инновационный бизнес в России, Инновации 04(126), 2009 С. 54-61.

3. Инновации на стороне // Российское экономическое обозрение. / Фонд «Центр стратегических разработок «Северо-Запад», 2008. - №1 - С. 43-49.

4. Мариев О.С., Решетова Я.М., Савин И.В.. Моделирование факторов инновационной активности в российских регионах // Журнал экономической теории. 2010. 4. С.191-195.

5. Infrastructure. Building Russia: who and how // Renaissance Capital. Sector Overview, Renaissance Securities (Cyprus) Ltd., 2008. - № 3 – pp. 21-42.