

ОСОБЕННОСТИ МИРОВОГО ОПЫТА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2011 И.А.-оглы Асланзаде

кандидат экономических наук, доцент

Азербайджанский технический университет, г. Баку

E-mail: nizism@mail.ru

Рассматриваются особенности мирового опыта государственного регулирования инновационной деятельности. Приведены обоснованные меры по стимулированию и развитию инновационной деятельности в нефтяных секторах экономики Азербайджана.

Ключевые слова: мировой опыт, государственное регулирование, инновационная деятельность, обоснованные меры.

Азербайджанская Республика вступает в новый этап экономического развития, и научно обоснованное и эффективное расходование нефтяных доходов в инновационных проектах может дать большой толчок к развитию нефтяных секторов национальной экономики. В этой связи возрастает актуальность оценки эффективных направлений инновационного развития национальной экономики с учетом мирового опыта в данной сфере деятельности. Нами проведен системный анализ опыта государственного регулирования инновационной деятельности в развитых странах и использования основных направлений в становлении и формировании инновационного развития национальной экономики Азербайджана.

Отметим, что существует многообразие механизмов, с помощью которых в развитых странах мира государство участвует в создании благоприятного инновационного климата и содействует коммерциализации результатов исследовательской деятельности. Анализ показывает, что в обобщенном виде применяемые инструменты можно разделить на три большие группы. Первая группа - прямое финансовое участие государства в виде финансирования определенных проектов (например, участие в венчурном финансировании) или организаций (например, малых инновационных фирм). Вторая группа - поддержка связей между государственным и частным секторами в научно-инновационной сфере (государственно-частные партнерства). Третья группа - финансирование создания элементов производственно-технологической инфраструктуры (технопарков, инкубаторов, офисов по продвижению технологий и т.п.).

В данной связи рассмотрим зарубежный опыт формирования механизмов государственного регулирования в сфере инноваций, применение которых может быть целесообразным и в Азербайджане.

В развитых странах существуют многообразные формы поддержки малого инновационного процесса. Наиболее известной и имеющей многолетнюю историю является программа SBIR (*Small Business Innovation Research Program*), введенная в США после принятия в 1982 г. Акта о развитии малого инновационного бизнеса (*Small Business Innovation Research Act*). В 1992 г. Программа была дополнена и продлена до 2000 г. Она реализуется и в настоящее время. В рамках этого же Закона была принята и другая программа - Передача технологий малого бизнеса (*STTR Small Business Technology Transfer*).

Программа SBIR призвана обеспечить начальным капиталом малый бизнес и помочь ему участвовать в НИОКР, финансируемых правительством. Кроме того, в последние годы большое значение также придается развитию коммерческих приложений результатов работ, созданных при финансовой поддержке SBIR. В данной программе государство выступает как своего рода венчурный капиталист, вкладывая средства в высокорисковые проекты. Финансовый вклад в программу должны вносить федеральные ведомства, чей бюджет на НИОКР превышает 100 млн. долл. в год.

В настоящее время в Программе участвуют 11 федеральных агентств. В 1992 г. агентства должны были направлять 1,25 % своих бюджетов на НИОКР на поддержку малого бизнеса в рамках

SBIR, в 1993-1994 гг. эта доля стала составлять 1,5 %, затем, в 1995-1996 гг. - 2 %, и наконец, в настоящее время процент обязательных отчислений достиг 2,5. При этом каждое ведомство имеет свои научные приоритеты, и в соответствии с ними выделяются средства в рамках SBIR.

Программа состоит из трех этапов. На первом, длящемся не более полугодия, малые фирмы-заявители должны показать возможность предлагаемой ими инновации удовлетворить заранее объявленные потребности федерального ведомства. Финансирование на этом этапе не превышает 100 тыс. долл. На втором этапе, который длится 2-3 года, малое предприятие должно создать прототип изделия. На эти цели выделяется финансирование, равное 750 тыс. долл. На третьем этапе происходит коммерциализация продукта. Государство на этом этапе уже не предоставляет финансирование.

По мере развития программы становился более строгим ее мониторинг. Начиная с 1996 г. все малые фирмы, получившие поддержку в рамках SBIR, должны сообщать о достижениях (полученных как с помощью данной программы, так и за счет иных источников), таких как размер поступлений за коммерциализацию научных результатов, доходы от продаж новой продукции. С 1997 г. был введен еще один критерий, позволяющий оценивать предварительные результаты в процессе реализации проектов: фирмы, получившие финансирование на втором этапе Программы, должны составлять ежегодный доклад об иных, кроме SBIR, источниках финансирования и доходах от продаж нового продукта¹.

Практика показала, что компаниям требуется в среднем 5-9 лет для того, чтобы развить проект от концепции до коммерческого продукта. Через четыре года после прекращения финансирования по второму этапу программы около 12% поддержанных фирм оказываются в состоянии коммерциализировать результаты своих НИОКР.

Оценки эффективности программы SBIR весьма противоречивы. При этом следует отметить, что систематической оценки результатов не проводилось и все выводы базируются на анализе данных по достаточно случайному кругу компаний - получателей помощи. Так, были опубликованы результаты сравнительного исследования 513 компаний, получивших гранты SBIR, и еще 185 компаний, чьи заявки были отвергнуты, а также 79 компаний, соответствующих требова-

ниям Программы, но не подававших заявки. Расчеты показали, что чем больше грантов получает компания по этой Программе, тем меньше растут ее собственные затраты на НИОКР. Таким образом, имеет место классический эффект вытеснения частных затрат государственными². Цель программы была прямо противоположной - поддержать небольшие компании с тем, чтобы они наращивали собственные затраты на НИОКР.

В то же время данные по 50 наиболее коммерчески успешным компаниям, поддержанным в рамках Программы, свидетельствуют о том, что государственные вложения полностью окупались. Так, суммарный объем продаж по кругу этих компаний составил 9,1 млрд. долл. - в 30 раз больше объема финансирования, выделенного на тот момент в рамках SBIR. Привлеченные этими компаниями на третьем этапе частные инвестиции составили 963 млн. долл., что в 3 раза превышало стоимость Программы. Число рабочих мест возросло благодаря развитию деятельности этих компаний с 1254 до 10 287.

В настоящее время вокруг программы развернулась дискуссия о том, можно ли оценивать итоги программы по числу выращенных фирм-лидеров и объему компенсированных ими первоначальных затрат. Все большее распространение получает точка зрения, что такая оценка является дезориентирующей, поскольку задача программ подобного рода - поддержать не те проекты и фирмы, которые получили бы средства и из частных источников вследствие коммерческой привлекательности их проектов, а фирмы, которые на этапе обращения в программу не могли представлять для частного сектора никакого интереса в силу заложенного в предлагаемых ими проектах высокого риска. Тогда показатели "успеха" будут значительно ниже, но именно это и будет свидетельствовать в пользу того, что для финансирования выбирались самые рискованные проекты. В противном случае происходит перенос тяжести финансового бремени из частного сектора в государственный, что, по сути, означает неэффективное использование общественных ресурсов. Точно такой же аргумент выдвигается и в отношении программы ANVAR, одной из наиболее известных инициатив по поддержке малого бизнеса, реализованной во Франции.

ANVAR (ANVAR - Agence Nationale de Valorisation de la Recherche) - это Национальное агентство по повышению инновационной привле-

кательности научных исследований. Оно является правительственным агентством с промышленно-коммерческим статусом, которое было создано в 1979 г. для оказания содействия инновационным процессом в промышленности Франции, преимущественно в секторе малого и среднего бизнеса. Этот статус означает, что ANVAR работает как независимый концерн, но его миссия определяется правительством, и правительство же предоставляет основные средства в фонды Программы. ANVAR действует под эгидой нескольких министерств, которые отвечают за состояние дел в промышленности, в сфере научных исследований и в секторе малых и средних предприятий. Ежегодный бюджет ANVAR составляет около 215 млн. евро.

В рамках ANVAR существует несколько инициатив. Так, ANVAR оказывает финансовую поддержку инновационным предприятиям и научно-исследовательским лабораториям, используя две основные формы. Одна форма поддержки представляет собой беспроцентный заем на срок до 5-6 лет, который подлежит возврату в случае успешного выполнения проекта и который покрывает до 50 % общих затрат, связанных с выполнением инновационного проекта или проекта по передаче технологии.

Вторая форма - предоставление грантов на сумму до 38 000 евро. Финансирование может быть использовано для подготовки и завершения инновационных программ, создания инновационных компаний, повышения технологического уровня малых и средних предприятий (путем привлечения исследователей, получения и использования научно-технической информации и т.д.), а также стимулирования более широкого участия малых и средних предприятий в европейских проектах технологического сотрудничества в рамках организации "Юрека" (Eureka) или в рамках других региональных или международных инициатив. ANVAR имеет 24 региональных отделения, и отбор проектов для финансирования осуществляется их сотрудниками с учетом экономических, технических и финансовых показателей заявок.

Согласно данным агентства ANVAR, с 1981 по 1999 г. оно предоставило поддержку 22 000 компаний и лабораторий, а также профинансировало 34 000 технологических инновационных проектов общей стоимостью 3,13 млрд. евро. При этом, согласно проведенной в 2001 г. сторонними экспер-

тами оценке деятельности ANVAR, возвращается в среднем от 40 до 50 % предоставленных кредитов. Это вызывает беспокойство и заставляет в настоящее время обсуждать направления улучшения деятельности агентства. В частности, дискуссионным является вопрос о том, эффективно ли требование возврата средств по отношению только к тем организациям, чьи проекты оказались коммерчески успешными, и не стимулирует ли это иждивенческие настроения среди малых предприятий, которые могут при таких условиях заниматься "проеданием" средств.

В Канаде правительством была инициирована Программа содействия промышленным исследованиям (*Industrial Research Assistance Program IRAP*³), в рамках которой реализуется стратегия по стимулированию канадских малых инновационных предприятий. В год по программе выделяется 150 млн. долл., и каждый проект в среднем длится 5 лет. Программа обеспечивает стратегический доступ малых предприятий к информации, ресурсам и финансированию для того, чтобы они могли коммерциализировать результаты своих разработок. В 1999-2000 гг. поддержку получили более 4300 проектов, связанных с промышленным развитием, а в целом Программа помогает 12 000 канадских малых фирм повысить их инновационный потенциал.

Инновационные риски для малых предприятий снижаются за счет того, что внутри Программы создана сеть из более чем 260 промышленно-технологических советников, 140 партнерских организаций на региональном уровне, известных как "члены сети", и более 1 000 участников внутри канадской технологической сети (*The Canadian Technology Network*).

Малые фирмы, участвовавшие в IRAP, имеют на 20 % более высокий уровень выживаемости в сравнении с малыми предприятиями, которые правительство не поддерживало. В Швеции поддержка малых технологичных фирм осуществляется через Шведский фонд промышленного развития (*Swedish Industrial Development Fund IDF*⁴). Он осуществляет кредитование и прямые инвестиции в малые фирмы, продукция которых относится к приоритетным областям технологического развития (информационные и коммуникационные технологии, науки о жизни, промышленные технологии), а также имеет численность сотрудников до 250 чел. и оборот до 400 млн. SEK.

Для получения кредита малой фирме необходимо продемонстрировать, что проект имеет хорошую коммерческую перспективу и высокий уровень менеджмента. Полная стоимость проекта должна быть не менее 4 млн. SEK. Кредит *IDF* может покрыть до 50 % полной стоимости проекта. Процентная ставка кредита оценивается на рыночной основе. *IDF* предлагает различные схемы, в том числе и конвертацию кредита в акции компании при успешном развитии бизнеса.

IDF может осуществлять инвестирование на разных стадиях развития проекта (посевной, начальной, а также на стадии расширения компании). Для получения посевного капитала компания должна доказать, что проект содержит уникальную идею, имеющую явный потенциал коммерциализации. Очень важным аспектом является демонстрация потенциала нового бизнеса с точки зрения расширяющегося рынка. Права ин-

теллектуальной собственности на базовые технологии должны принадлежать компании. При этом *IDF* не предоставляет гранты (безвозмездное финансирование). В первую очередь, *IDF* интересуется технологическими компаниями, вышедшими из университетов. Сумма первоначальных запрашиваемых инвестиций должна быть в пределах от 250 тыс. SEK до 2 млн. SEK.

В настоящее время *IDF* сделаны инвестиции в более чем 300 компаний, и Фонд имеет в своем портфеле акции на сумму около 390 млн. евро и инвестиции на сумму 210 млн. евро.

¹ Acs Z.J. Public policies to support new technology-based firms // Science and public policy. Guildford, 1999. Vol. 26. № 4. P. 252.

² Иванова Н. Формирование и эволюция национальных инновационных систем. М., 2001. С. 71.

³ URL: www.irap-pari.nrc-cnrc.gc.ca.

⁴ URL: www.industrifonden.se.

Поступила в редакцию 08.01.2011 г.