

## **Проблемы создания инновационной инфраструктуры в России**

### **Показатели развития национальной инновационной системы в России**

В настоящее время в России создается национальная инновационная система (НИС). Это – одна из ключевых задач не только для научно-технической сферы, но и для экономики в целом, поскольку эффективная НИС способствует повышению конкурентоспособности отечественной экономики.

Что такое НИС? Национальная инновационная система включает институты, а также взаимодействие между ними, которые влияют на скорость и направление инновационного процесса. Национальная инновационная система может рассматриваться в узком смысле, то есть как совокупность институтов и организаций, непосредственно включенных в процесс научного поиска и производства научных знаний и новых технологий. Она также может анализироваться и более широко, когда рассматриваются любые организации и структуры, так или иначе влияющие на инновационный процесс.

В последнее десятилетие государство было активным участником процесса создания элементов НИС, однако пока Россия занимает скромное место среди развитых индустриальных стран, и особенно стран «большой семерки». Присутствие России на международном рынке наукоемкой продукции пока незначительно: ее доля составляет, по разным оценкам, от 0.35% до 1%. Это ниже не только показателей для развитых стран мира, но и развивающихся стран Азии.

Второй важный показатель – торговля технологиями на международном рынке. Объем как экспорта, так и импорта технологий небольшой, особенно в сравнении со странами-лидерами. В структуре как экспорта, так и импорта преобладают инжиниринговые услуги (85% суммарного объема (в денежном выражении) экспорта и 53% импорта), а на долю патентов, лицензий и ноу-хау приходится 3% суммарного объема экспорта и 7% импорта.

В то же время по показателю изобретательской активности, измеряемому как число отечественных патентных заявок (в том числе и поданных за рубежом) в расчете на 10 000 населения, Россия вышла на средний уровень (2.62). Она опережает страны Центральной и Восточной Европы – Чехию, Польшу, Венгрию (0.6-0.7), но опять же отстает от государств-лидеров, где соответствующие значения достигают 4.5-5.5. Доля России в общем количестве патентных заявок, подаваемых за год иностранными заявителями в государствах ОЭСР, не превышает 0.5%.

Такое положение и вынудило государство задуматься о путях формирования целостной НИС, где наука увязана как с образовательной сферой, так и с бизнесом, и есть налаженный процесс коммерциализации результатов НИОКР. Поскольку понятие НИС очень широкое, то мы ограничили свое исследование той ее частью, которая касается перехода научных знаний в коммерчески привлекательные продукты. Это – одно из самых слабых мест сегодняшней НИС.

Если мы посмотрим на уровень инновационной активности на предприятиях, то он оказывается низким – около 10% всех промышленных предприятий являются инновационно-активными. При этом финансирование НИОКР осуществляет только около трети всех инновационно-активных предприятий, а подавляющее большинство покупает оборудование, нередко – за рубежом. Для того, чтобы связь между наукой и производством возникла, необходимо построение соответствующей инфраструктуры.

## Понятие инновационной инфраструктуры

Под **инновационной инфраструктурой** будем понимать совокупность всех подсистем, обеспечивающих доступ к различным ресурсам (активам) и (или) оказывающих те или иные услуги участникам инновационной деятельности.

Обычно выделяются следующие виды (подсистемы) инновационной инфраструктуры:

- **финансовая:** различные типы фондов (бюджетные, венчурные, страховые, инвестиционные), а также другие финансовые институты, такие как, например, фондовый рынок, особенно в части высокотехнологичных компаний;
- **производственно-технологическая** (или материальная): технопарки, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий и т.п.;
- **информационная:** собственно базы данных и знаний, и центры доступа, а также аналитические, статистические, информационные и т.п. центры (т.е. организации, оказывающие услуги);
- **кадровая:** образовательные учреждения по подготовке и переподготовке кадров в области научного и инновационного менеджмента, технологического аудита, маркетинга и т.д.;
- **экспертно-консалтинговая:** организации, занятые оказанием услуг по проблемам интеллектуальной собственности, стандартизации, сертификации, а также центры консалтинга, как общего, так и специализирующегося в отдельных сферах (финансов, инвестиций, маркетинга, управления и т.д.).

Мы сосредоточились на изучении финансовой и производственно-технологической инфраструктурах, и главным предметом исследования был **малый инновационный бизнес**, для которого и создаются основные элементы такой инфраструктуры.

## Особенности и стратегии развития малого наукоемкого бизнеса в российской национальной инновационной системе

Малые инновационные предприятия (МИП) являются важным компонентом НИС, поскольку выступают в качестве связующего звена между наукой и ее практическими приложениями: именно малые фирмы часто принимают на себя риск по разработке новых продуктов и технологий, по превращению знаний в товар. Вследствие рискованного характера своей деятельности состав малых фирм все время меняется, множество фирм гибнет, но вместо них возникают новые. Это создает некоторый баланс и обеспечивает наличие «критической массы» малых фирм в НИС.

В России динамика малых предприятий, зарегистрированных в отрасли «Наука и научное обслуживание», устойчиво отрицательная. Если в 1995 году было зарегистрировано почти 50 тыс. малых инновационных фирм, то к 2000г. их стало немногим более 30 тыс., а к 2002г. их количество снизилось до 22,7 тыс. Вместе с тем следует отметить, что малые инновационные фирмы активно работают и в различных отраслях промышленности. По оценкам экспертов, в промышленном секторе сосредоточено около 120 тыс. малых предприятий. Если предположить, что около четверти из них являются инновационными, то общую оценку числа малых инновационных фирм нужно как минимум удвоить. Однако точных данных о числе и

динамике малых инновационных фирм нет, и можно с определенной степенью уверенности судить только о тенденциях, но не конкретных цифрах.

В отсутствие надежной информационной базы даже по основным показателям сложно оценить состояние малого инновационного бизнеса, источники его финансирования и этапы развития. Поэтому был выбран метод кейс-стади (case-study), то есть исследования малых инновационных предприятий на примере небольшой группы. Была сформирована выборка из 25 малых предприятий, успешно работающих и развивающихся. Цель состояла в получении характеристики условий развития малого инновационного бизнеса.

Все малые предприятия, действующие в настоящее время в российской инновационной сфере, можно разделить на две основные группы: предприятия, созданные при материнских НИИ или вузах и самостоятельные структуры.

Малые предприятия первого типа – это фирмы, которые были основаны сотрудниками НИИ или вузов, а также компании, владеющие лицензиями на ключевые технологии материнской организации. Большинство малых инновационных фирм относится именно к этому типу. Существование «при» НИИ дает им целый ряд преимуществ, а именно: позволяет отсрочивать платежи за аренду и коммунальные услуги, пользоваться наработанными ранее связями института с партнерами и заказчиками, его научным потенциалом, его брэндом при продвижении своих разработок, использовать опытно-экспериментальную базу и, наконец, получать через материнскую организацию часть госзаказа. Отчасти именно преобладанием этого типа малых инновационных предприятий можно объяснить их постепенное сокращение в последние годы. С момента распада СССР произошло исчерпание запаса прежних разработок, вокруг которых и формировались малые фирмы. Поэтому в последние годы даже обозначилась тенденция возврата коллективов малых фирм в структуру тех организаций, от которых они когда-то отделились.

Самостоятельных малых фирм значительно меньше, и они выживают благодаря тому, что смогли найти свою «нишу» на рынке наукоемкой продукции.

Основные факторы, *препятствующие развитию* малых инновационных предприятий, хорошо изучены. Это: неразвитость инфраструктуры – финансовой, производственной, кадровой, нехватка оборотных средств (доступа к кредитам), а также ограниченность спроса со стороны промышленных предприятий.

С другой стороны, потенциальные венчурные инвесторы и бизнес-ангелы, которые появляются в России, предъявляют свой список претензий к малому бизнесу. Их основной тезис: деньги в стране уже есть, нет хороших проектов. Чаще всего малые фирмы ведут свой бизнес непрозрачно, не умеют составлять убедительный бизнес-план, опасаются передавать фирму в управление внешним менеджерам и запрашивают контрольный пакет в 51% акций. Наконец, во многих фирмах не прояснен вопрос о принадлежности прав на интеллектуальную собственность, и до недавнего времени лишь небольшое число малых фирм уделяло этому вопросу серьезное внимание.

В то же время инвесторы все еще хотят финансировать краткосрочные проекты, со сроком окупаемости в несколько месяцев, что для высокотехнологического бизнеса абсолютно нереально.

Выборочный анализ историй успешно развивающихся малых компаний показал, что *становление малой наукоемкой фирмы* может происходить одним из четырех основных способов:

1. Ученые или инженеры разрабатывают технологию или продукт, по их мнению имеющие коммерческий потенциал. Они создают малую фирму, а затем пытаются найти потребителей (покупателей) своей разработки. Выделение в самостоятельную фирму нередко продиктовано желанием

сохранить научную школу и уникальных специалистов в материнской организации. Это – классическая ситуация «технологического толчка» (technology push), когда процесс начинается от разработки, а не от потребностей рынка.

2. Более редкая модификация предыдущего подхода – когда создание фирмы предваряется патентованием разработки, а начало работы малого предприятия связано с грамотной лицензионной политикой. После прохождения данного этапа – создание собственного производства.
3. Третья модель основана на том, что ученые сначала уходят из науки, занимаются торгово-посреднической деятельностью, зарабатывая первоначальный капитал, а затем создают малое инновационное предприятие.
4. Наконец, четвертый подход базируется на изначальном альянсе бизнеса и науки. Представители бизнеса, заинтересованные в том, чтобы производить наукоемкую продукцию, изучают потребности рынка, находят разработчиков, развивают НИОКР и затем - собственное производство. Это – ситуация, обратная первой. В данном случае спрос диктует заказ на разработку технологий (demand pull), и как правило этот подход оказывается наиболее успешным, поскольку в основе лежат потребности рынка.

Однако в настоящее время *наиболее распространены первая и третья стратегии создания МИП.*

#### **Происхождение начального капитала.**

Как свидетельствуют истории развития многих МИП, происхождение начального капитала может быть разнообразным, но доминируют собственные средства организаторов фирмы.

Перечень источников финансирования, в порядке снижения частоты их использования:

- Собственные средства организаторов малой фирмы;
- Средства бизнес-ангелов;
- Банковский кредит;
- Федеральный бюджет;
- Средства заказчиков (как правило, заказ делается не фирме, а ученым, пока они еще находятся в составе НИИ);
- Региональный бюджет.

Финансирование НИОКР происходит как правило из несколько иных источников. В рассматриваемых фирмах исследования и разработки финансировались за счет:

- Заказов и реинвестирования прибыли;
- Средств Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере;
- Средств Российского фонда технологического развития (РФТР);
- Средств международных программ (CORDIS, Eureka);
- Венчурного финансирования.

Наиболее распространенным является реинвестирование прибыли в новые разработки.

#### **Способы расширения рынка.**

Расширение рынка обычно происходит либо за счет диверсификации деятельности, либо путем выхода на внешний рынок. Обычно происходит постепенный переход от внутреннего к зарубежному рынку, однако есть прецеденты, когда движение было в обратном направлении – от внешнего рынка к внутреннему. Это было в тех случаях, когда потребители технологий на отечественном рынке более настороженно относились к продукции малых фирм, чем их зарубежные конкуренты. Есть случай, когда отечественные предприниматели узнали о разработке российской малой фирмы от своих зарубежных партнеров.

Выход на внешний рынок как правило происходит через использование таких механизмов, как (1) партнерство с западными фирмами-дистрибуторами; (2) знакомство с потенциальными заказчиками на выставках и конференциях; (3) освоение новых ниш вслед за западными партнерами – лидерами определенных рынков.

### **Значение инновационной инфраструктуры.**

Исследование показало, что для тех фирм, которые получили поддержку государственных фондов, она оказалась своевременной и важной, поскольку помогла выйти на новый уровень развития, создать или доработать новый продукт, расширить рынок для своей продукции и т.п. Влияние производственной инфраструктуры на деятельность малых инновационных фирм оказалось не столь очевидным. Пока такие элементы инфраструктуры как технопарки и ИТЦ рассматриваются со стороны руководства малых фирм скорее как выгодное место аренды помещений, а не как структуры, способные содействовать развитию находящихся в них малых предприятий.

Рассмотрим, что на сегодняшний день представляет собой созданная при участии государства инфраструктура инновационной деятельности.

## **Финансовая инфраструктура**

Финансовая инфраструктура инновационной деятельности стала создаваться после распада СССР, но сначала главным ее назначением было не инновационное развитие, а сохранение и поддержка обширного научного комплекса, в том числе той его части, которая связана с прикладными исследованиями и разработками. На сегодняшний день финансовая инфраструктура научной и инновационной деятельности представлена несколькими организациями, созданными при участии государства. К ним относятся: РФФИ и РГНФ (созданы в 1992 и 1994гг.), Российский Фонд Технологического Развития (РФТР) (создан в 1992 году), Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия) (создан в 1994 году), Венчурный инновационный фонд (ВИФ) (создан в 2000 году).

РФФИ и РГНФ являются бюджетными учреждениями. Они поддерживают преимущественно фундаментальные исследования путем выделения грантов, присуждаемых коллективам ученых на основе открытого конкурса. Данные фонды относятся к инновационной системе, но мы не будем подробно останавливаться на их деятельности.

*Российский фонд технологического развития* был создан взамен прекратившего в 1991 году свое существование Единого фонда развития науки и техники (ЕФРНТ). РФТР в основном поддерживает проекты прикладных исследований и разработок, и главными получателями его средств являются научно-исследовательские организации и малые предприятия. Фонд действует в организационно-правовой форме государственного учреждения.

*Фонд содействия* является государственным бюджетным учреждением. Он концентрирует свою деятельность на поддержке малых предприятий, находящихся преимущественно на стадии коммерческого выпуска продукции, а с ноября 2003 года –

и на финансировании начинающих инновационных компаний (start-ups) – через так называемую программу СТАРТ. Программа является по своей сути уникальной в российской практике: в ее рамках выделяется так называемое «посевное» финансирование для реализации инновационных проектов, находящихся на самой ранней стадии развития. Поскольку программа СТАРТ находится в зоне рискованного финансирования, то предполагается, что уровень успеха составит около 10% - показатель, принятый во всем мире в качестве критерия успеха для высокорисковых инновационных проектов.

*Венчурный инновационный фонд* - некоммерческая организация с государственным участием, которая, на основе долевого финансирования, формирует отраслевые и региональные венчурные фонды.

Финансовые возможности всех названных фондов очень ограниченные. Бюджет Фонда содействия составляет 1.5% от суммарных расходов государственного бюджета на гражданскую науку. Размер бюджета РФТР колеблется в пределах 1.5%-4% государственных расходов на гражданскую науку, поскольку его наполнение происходит за счет отчислений из внебюджетных фондов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Основными источниками формирования имущества ВИФ являлись: целевой взнос бывшего Министерства науки и технологий Российской Федерации из средств Российского фонда технологического развития, целевой взнос Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере за счет средств, полученных на возвратной основе, а также добровольные имущественные взносы отечественных инвесторов (фондов, банков и т.п.). Планировалось, что государство выделит на его создание 100 млн. рублей, реально было выделено 50 млн. руб., что для венчурного инвестирования является символической суммой, показывающей скорее намерения государства, чем дающей реальную финансовую поддержку.

РФТР за 10 лет работы поддержал 840 межотраслевых научно-технических проектов. При этом 39% заявителей РФТР после реализации проектов существенно увеличили долю на рынках своей продукции.

Фонд содействия за 10 лет работы профинансировал более 2000 малых предприятий, и около половины из них стали стабильно развивающимися компаниями. Масштаб поддержки очень мал, если сравнивать как с масштабами страны и числом малых инновационных фирм в целом, так и с объемами поддержки, предоставляемыми аналогичными программами на Западе. Так, в рамках прототипа программ Фонда – американской программы SBIR («Инновационные исследования малого бизнеса») – за аналогичный временной интервал было поддержано более 35 тысяч малых фирм<sup>1</sup>.

Венчурный инновационный фонд оказался наименее успешным. Он был построен по модели Израильского Фонда фондов «Yozma», на базе которого в течение трех лет было создано 10 региональных фондов.

Первоначально предполагалось, что ВИФ начнет работать с такой же эффективностью. Однако этого не произошло. Пока в процессе создания находятся два фонда – региональный и отраслевой. Планируемые бюджеты двух новых фондов составляют около 10 млн. долларов каждый. Данный объем финансирования позволит фондам за три года собрать портфель из 10-15 компаний, однако не даст возможности осуществить повторное софинансирование с новыми инвесторами. Таким образом, данный бюджет позволяет осуществить однократные вложения, но не несколько этапов

---

<sup>1</sup> На пороге экономики знаний (мировая практика научно-инновационного развития). Ред. А.Дынкин, А.Дагаев. М.: ИМЭМО РАН, 2004, с.24.

инвестирования. Поэтому пока создаваемые фонды похожи на «демонстрационные модели», а не действующие структуры.

Одна из существенных причин, почему в России венчурные фонды не получили развития, состоит в том, что государство не берет на себя реальных рисков: так, при создании региональных венчурных фондов в Израиле вклад государства составлял 40% капитала фондов. Вторая причина – отсутствие сильных стимулов для вложений в высокорисковые проекты в условиях, когда значительно надежнее инвестировать средства в сырьевые отрасли.

Однако самое главное, попытки создания венчурной индустрии начались до того, как для этого сложились какие-либо условия. За рубежом развитие венчурной индустрии опирается на следующие предпосылки<sup>2</sup>:

1. Существование значительного капитала институциональных и частных инвесторов, аккумулированного развитой системой финансовых посредников.

2. Наличие профессиональных менеджеров, способных оценить перспективу развития данного направления и выступающих связующим звеном между капиталом и его конкретными приложениями.

3. Высокий коммерческий потенциал разработок, осуществляемых малыми инновационными компаниями.

4. Развитый рынок ценных бумаг, позволяющий реализовать финансовые технологии выхода из инвестиций.

5. Высокая емкость и платежеспособность потребительских рынков для компаний с венчурным капиталом.

В России перечисленных предпосылок пока нет, поэтому развитие венчурной индустрии и не может быть быстрым.

Фонды как субъекты, реализующие специфические механизмы финансирования участников научной и инновационной деятельности, начинали свою работу тогда, когда в России отсутствовали даже базовые законы рыночной экономики. Это относится практически ко всем существующим на сегодня государственным фондам. Неудивительно поэтому, что по мере принятия целого ряда основополагающих законов и кодексов, регулирующих деятельность экономических субъектов, а также появления отраслевых законодательных актов, положения и регламенты, регулирующие работу фондов, стали входить с ними в противоречия.

Можно обозначить ряд *неурегулированных правовых проблем*, которые препятствуют как эффективной работе существующих фондов, так и появлению и развитию новых.

Во-первых, нет юридической ясности с самим понятием и статусом организаций, носящих название «государственный фонд».

Вторая проблема возникла в связи с принятием нового Бюджетного кодекса, в результате чего государственные фонды лишились статуса прямых бюджетополучателей.

Третья крупная проблема связана с неоднозначной трактовкой понятия «грант», которое является системообразующей характеристикой всей системы финансирования в фондах.

Четвертая группа до конца неурегулированных проблем является следствием более общего вопроса: кому принадлежит интеллектуальная собственность, созданная за счет средств государственного бюджета?

---

<sup>2</sup> Инновационная экономика. Ред. А.Дынкин, Н.Иванова. М.: Наука, 2004, с.167.

22 января 2004 года Правительством РФ одобрен Проект постановления Правительства Российской Федерации “О порядке распоряжения правами на результаты научно-технической деятельности, полученные за счет средств федерального бюджета”, в котором сформулированы основные положения так называемого «*либерального*» подхода. Однако пока Постановление не подписано, поскольку не удается достигнуть консенсуса между ведомствами, с одобрения которых должен быть принят данный документ.

Фонды уже де-факто используют «либеральный подход», однако статус Фондов как государственных учреждений вносит определенные ограничения. Распределяя бюджетное финансирование в форме субвенций (РФФИ, РГНФ, Фонд содействия) или внебюджетные средства (РФТР), фонды могут передавать права на созданные объекты интеллектуальной собственности разработчикам. В то же время в качестве государственных учреждений данные фонды не могут принимать решений о передаче прав на интеллектуальную собственность организациям-исполнителям проектов.

## **Производственно-технологическая инфраструктура**

Производственно-технологическая инфраструктура включает такие структуры, как технопарки, инновационно-технологические центры (ИТЦ), инновационно-промышленные комплексы (ИПК), а также центры по передаче технологий. Нередко разделить эти виды инфраструктуры сложно: ИТЦ могли создаваться на базе технопарков, они могли перерасти или совмещаться с ИПК и т.п.

Основная проблема здесь та же, что и с финансовой инфраструктурой – ее мало. Кроме того, почти все виды материальной инфраструктуры создавались при участии государства, но дальнейшей селективной поддержки созданных структур не проводилось. То есть однажды попав в список, например, технопарков, любые структуры претендовали на получение бюджетных средств и многие их и получали. Более того, многие структуры создавались именно с целью получения дополнительной бюджетной поддержки, оценки коммерческого потенциала проектов не проводилось. Аттестация, которая была проведена всего один раз, в 2000 году, показала, что международным стандартам в работе соответствует не более 10% всей созданной инфраструктуры.

Говоря об эффективности инфраструктуры следует отметить, что успешные малые фирмы в составе ИТЦ и технопарков практически компенсировали начальные затраты государства на ее создание и на финансирование через государственные фонды. Кроме того, в среднем малые фирмы в ИТЦ имеют более высокие экономические показатели, чем по малому инновационному бизнесу в целом. Объем товаров и услуг, реализованный малыми предприятиями, входящими в состав ИТЦ, в расчете на одно предприятие, более чем в три раза превысил аналогичный показатель для малых предприятий, не входящих в состав ИТЦ, а налоги, выплаченные развивающимися фирмами, в течение трех лет компенсировали государственные вложения в создание инфраструктуры.

Однако рост малых предприятий, расположенных в ИТЦ и технопарках, до размера средних происходит достаточно редко. Малые предприятия довольствуются относительно комфортными условиями, созданными для них в технопарках и ИТЦ, и не стремятся к росту и выходу из их состава. Более того, в стремлении стимулировать выход из структуры «засидевшиеся» там фирмы, ряд ИТЦ предложил им более высокие ставки арендной платы, однако фирмы соглашались платить больше, но оставаться на прежнем месте, поскольку инфраструктура и сервисные службы находятся в ИТЦ на высоком уровне.



Российские ИТЦ и технопарки, за редкими исключениями, не выполняют функций инкубирования, а служат в первую очередь своеобразными «площадками безопасности»<sup>3</sup>, ограждающими находящиеся в них предприятия от агрессивной внешней среды. В итоге сроки пребывания малых фирм в технопарке не ограничены и составляют на сегодняшний день в среднем около 10 лет (при международном стандарте в 2-3 года).

*Таким образом, широкое развитие инфраструктуры может быть эффективным, в том числе и с точки зрения доходов бюджета. Вместе с тем инфраструктура малого бизнеса – это только связующий элемент между наукой и промышленностью. Предприятия малого бизнеса не могут существовать долго: малые фирмы либо погибают, либо вырастают в средние. Для того, чтобы последняя тенденция развивалась, необходимы меры государства по оптимизации работы инфраструктуры и по повышению заинтересованности крупного бизнеса в инновационной деятельности.*

## **Выводы и предложения**

В настоящее время в России функционирует **инновационная система переходного типа**, в которой сочетаются элементы старой, административно-командной НИС и новой инновационной системы, характерной для рыночных экономик. К рыночной НИС можно отнести создаваемую финансовую и материальную инфраструктуру и сами малые инновационные предприятия.

То, что создано на сегодняшний день, является очень фрагментарным и небольшим по масштабам. Именно поэтому опросы малых предприятий и не выявляют существенного влияния инфраструктуры на успех их деятельности. Фрагментарность и малый масштаб инициатив приводят к тому, что можно говорить о наличии нескольких, достаточно успешных, «демонстрационных моделей» (будь то Фонды или ИТЦ и технопарки), которые не находят дальнейшего распространения.

Есть несколько причин, объясняющих сложившееся положение.

Первое – и это несколько шире обсуждаемого вопроса инфраструктуры – на государственном уровне нет видения будущей модели научно-инновационной сферы. Например, науку можно рассматривать как катализатор экономического развития, а потому она должна иметь сильную инновационную составляющую и ориентироваться на интеграцию с образованием. Будет ли в этой модели развитие осуществляться преимущественно за счет собственных ресурсов или через заимствование технологий? Вместе с тем сферу науки можно рассматривать как культурное наследие и национальную гордость, как вклад в развитие человечества. Тогда преимущественное внимание должно уделяться поддержке фундаментальных исследований, а технологическое развитие осуществлять за счет импорта. Можно предложить еще несколько моделей. Суть в том, что пока позиции государства по этому вопросу не сформулировано, равно как и нет позиции по вопросу о том, для чего нужен сектор малого бизнеса. Нужно ли создавать условия для роста числа малых фирм (фронтальный подход) или для динамичного роста успешных малых фирм, развитию их инновационной деятельности (структурный подход)?

Есть еще ряд более частных проблем.

---

<sup>3</sup> Инновационная система России: модель и перспективы ее развития. Выпуск 2. / Рук. Голиченко О. – М.: Издательство РУДН, 2003, с.181.

1). В целом сохраняется стиль управления, который был принят в административно-командной экономике. Поэтому основными подходами являются прямое и уравнивающее финансирование тех или иных инициатив. Единожды получив статус (например, ИТЦ или технопарка), организация сохраняет его за собой неопределенное время. Серьезного пересмотра статуса по итогам деятельности не проводится.

2). Ограниченность поддержки даже приоритетной группы участников инновационного процесса - малых инновационных предприятий. Фактически три фонда со скромными средствами в масштабах страны не в состоянии способствовать становлению малого инновационного бизнеса.

3). Отсутствие косвенного регулирования инновационной деятельности. Сектор малого инновационного предпринимательства, в отсутствие стимулов для крупной промышленности внедрять инновации, не может быть эффективным.

4). Проблемы законодательного регулирования, связанные с функционированием инновационной инфраструктуры.

5). Проблема копирования зарубежных моделей, которое, как правило, осуществляется без учета более широкого экономического контекста, в котором те или иные модели (механизмы) функционируют и развиваются.

В связи со всем сказанным, можно сформулировать несколько общих и более частных **предложений**.

1. Необходимо срочно вносить **поправки в действующее законодательство**, в частности в Закон о науке, в Гражданский Кодекс – так, чтобы государственные фонды стали легитимными структурами и все особенности их деятельности были учтены. Сейчас, с введением новой бюджетной классификации, работа фондов почти парализована. Для эффективной работы фондов важно также принятие либерального подхода к распределению прав на интеллектуальную собственность.

2. Поскольку элементы созданной финансовой инфраструктуры (за исключением венчурных фондов) оказались успешными, целесообразно **увеличить размеры финансирования фондов из средств государственного бюджета в 2-3 раза**, в том числе за счет сокращения базового финансирования организаций государственного сектора науки.

3. В настоящее время перспективным направлением поддержки малого инновационного бизнеса на самой ранней стадии развития является программа СТАРТ, реализуемая Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Нам представляется, что после завершения первого этапа Программы следует рассмотреть возможность **создания самостоятельного «посевного» фонда**.

Что касается собственно Фонда содействия, то важно было бы ввести практику привлечения в Фонд частных инвесторов и средств из региональных бюджетов.

4. Производственная инфраструктура пока не вносит значительного вклада в развитие малого инновационного предпринимательства. Во-первых, созданной инфраструктуры недостаточно, а во-вторых, действующие структуры консервативны, они не имеют стратегий выращивания малых фирм, поэтому находящиеся в них малые инновационные предприятия как правило стабильно работают, однако практически не происходит их роста и выхода из состава технопарков или ИТЦ.

Для повышения эффективности работы инфраструктуры и поддержки среды для возникновения и развития малого бизнеса целесообразно разработать нормативно-методическую документацию, где определялся бы статус ИТЦ и технопарков, использующих государственное имущество для осуществления своей деятельности,

критериев их создания и аккредитации, а также условий предоставления услуг малым инновационным предприятиям. В частности, следует ввести систему **срочных контрактов**, которые заключались бы руководством технопарков и ИТЦ с малыми фирмами. По условиям таких контрактов могут оговариваться сроки нахождения фирм в составе ИТЦ (технопарков) и обязательства сторон.

5. Для обеспечения связи малых предприятий с крупным бизнесом необходимо задействовать достаточно эффективную систему **субконтрактации при выполнении государственных заказов с целью расширения сети субподряда и развития кооперационных связей между малыми и крупными фирмами.**

На сегодняшний день в действующей системе закупок для государственных нужд отсутствуют какие-либо законодательные требования к размещению головными заказчиками части своих подрядов среди малых фирм. Необходимо распространить систему квотирования на уровень субконтрактов по государственным закупкам.