

О. В. Мотовилов

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Необходимость перехода от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста в последние годы постоянно называется в числе важнейших задач, стоящих перед нашей страной. Ее решение позволит обеспечить рост конкурентоспособности российской продукции как на внутреннем, так и на мировых рынках. Между тем пока ситуация весьма далека от желаемой. Так, в отчете Всемирного экономического форума по глобальной конкурентоспособности наша страна занимает лишь 63-е место из 139 исследованных стран. При этом если учитывать только факторы инновационности и изобретательности, то ситуация еще хуже — 80-е место [1]. В другом рейтинге — конкурентоспособности национальных инновационных систем, составленном отечественной консалтинговой компанией «Бауман инновейшн», отмечается аналогичный результат — Россия заняла только 38-е место из 50 стран (при составлении рейтинга учитывалось несколько факторов: наличие инновационных идей, условия их коммерциализации, условия спроса на инновационную продукцию, технологическая инфраструктура инновационной сферы, инновационный потенциал компаний, а также эффективность государственного управления) [2]. Это говорит о том, что сформированная у нас (а по сути, только находящаяся в стадии становления) национальная инновационная система весьма далека от совершенства. При этом среди проблем ее развития можно отметить как недостаточный спрос на инновации со стороны самих товаропроизводителей, так и низкий уровень генерации имеющих коммерческий потенциал НИОКР со стороны организаций, проводящих их.

Пример многих стран мира во второй половине XX в. показал значение молодых инновационных компаний и безграничность имеющихся у них возможностей в случае верного выбора новых продуктов или технологий, которые они будут развивать, а также грамотного подхода к управлению, имея в виду как технические, так и финансовые аспекты. П. Друкер отмечает, что новые технологии почти не появляются в старых и особенно крупных старых компаниях, и если не принимать во внимание несколько исключений, то небольшой производитель, будь то маленькая компания или изобретатель-одиночка, обладает более высоким инновационным потенциалом, чем крупная компания [3]. Данное наблюдение подтверждает Г. Чесбро, который утверждает, что число патентов, владельцами которых являются отдельные люди и небольшие фирмы, выросло приблизительно с 5% в 1970 г. до более 20% в 1992 г. [4].

Специфика в этом случае состоит в том, что обычно созданная под реализацию конкретной идеи фирма имеет весьма узкий круг учредителей (ученых и специалистов — инициаторов этой идеи, а также тех, кого они заинтересовали выгодными пер-

---

Олег Владимирович МОТОВИЛОВ — д-р экон. наук, профессор кафедры экономики исследований и разработок СПбГУ. В 1980 г. окончил экономический факультет ЛГУ и с этого времени работает в Университете. В 1995 г. защитил докторскую диссертацию. Сфера научных интересов — финансирование научно-инновационной сферы, банковская система России и банковские операции. Автор более 85 публикаций, в том числе нескольких монографий и учебных пособий.

© О. В. Мотовилов, 2012

спективами), которые при этом сами активно участвуют в работе. Поэтому квалификация и целеустремленность управленческой команды во многом позволяют реализовать свой потенциал и определяют конечный результат. Успехи таких, учрежденных под проект в разные годы, фирм, как *Microsoft*, основанной студентами Гарвардского университета, *Apple*, созданной выходцами из компании по производству компьютерных игр, *Cisco Systems*, образованной супругами, работавшими в Стэнфордском университете в качестве обслуживающего персонала, *Sony*, созданной в Японии в 1946 г. первоначально под другим именем специалистом, преподававшим в первые послевоенные месяцы физику, и многих других, являются наглядным тому подтверждением. Вместе с тем, приводя наиболее известные примеры из зарубежной практики, нельзя не отметить, что и в нашей стране за последние двадцать лет появилось немало фирм, не просто добившихся успеха, но и ставших хорошо известными на мировом рынке, правда, большая часть таких примеров относится преимущественно к одной отрасли — разработке программного обеспечения. Такие компании, как *ABBYY*, *Acronis*, «Лаборатория Касперского», *Luxoft* и целый ряд других получили заслуженное признание и имеют в числе заказчиков крупнейшие фирмы мира. Поэтому скепсис и встречающиеся иногда разговоры о чуть ли невозможности создания в нашей стране компаний, которые являлись бы поставщиками на мировой рынок оригинальной инновационной продукции, вряд ли оправданны.

Другое дело, что следует иметь в виду неизбежность того, что подавляющее большинство учреждаемых мелких компаний в дальнейшем, скорее всего, либо разорятся, либо таковыми и останутся, и приведенные выше примеры изначально классических независимых малых компаний, которые в течение сравнительно небольшого периода времени (10–20–30 лет) сумели стать крупнейшими в мире (это, в первую очередь, касается перечисленных выше зарубежных фирм) и лидерами в своих сферах бизнеса, являются скорее исключением, нежели правилом. Для того чтобы таких исключений стало больше или чтобы новые фирмы просто сумели закрепиться на рынке, предложив конкурентоспособный продукт или технологию, или чтобы эти фирмы вообще были созданы своими учредителями, для которых их личные амбиции и ожидаемые выгоды начинаемого бизнеса перевесили бы вполне понятные боязнь, сомнения и понимаемые (вполне возможно, что и не до конца) научно-технические риски, желательны<sup>1</sup> наличие ряда факторов и предпосылок, большинство из которых будет значимым для многих стран мира.

Попытаемся их проанализировать на примере России, при этом сначала отметим ряд важнейших моментов, отличающих применительно к данной теме именно нашу страну и сыгравших (а очень часто и продолжающих играть) негативную роль в переходный период становления ее новой экономической модели развития.

1. В силу особенностей формирования современного Российского государства, волею обстоятельств ставшего преемником СССР, в котором было запрещено част-

---

<sup>1</sup> Есть большой соблазн заменить слово «желательно» на «необходимо». Однако это представляется неверным. Например, крупнейшая транснациональная *Sony Corporation*, уже упоминавшаяся выше, и первоначально зарегистрированная «Акио Морита» и «Масару Ибука» 7 мая 1946 г. как «Токио цусин когё», возникла в условиях послевоенной разрухи в Японии, во время американской оккупации, когда ни о каких специальных формах поддержки малого бизнеса и речи не шло, а сама компания, включающая несколько человек, вначале ютилась в сгоревшем во время бомбардировок универсаме. Главное, что помогло фирме «крепко встать на ноги», — это энтузиазм, изобретательность, вера в себя и желание успеха. Все это прекрасно описано в книге основателя фирмы (см. [5]).

ное предпринимательство и отсутствовало само понятие «малый бизнес», являющееся основой такового, оказались отчасти потеряны славные, еще дореволюционные, традиции создания нового дела энергичными людьми на свой страх и риск, притом, как правило, без какой-либо государственной поддержки. Не исключено, что требуются определенное время и соответствующая общественная среда, включающая условия для честной конкуренции, для более активного формирования индивидуального предпринимательского духа и появления желания (в первую очередь у талантливой молодежи) самостоятельно заниматься бизнесом, в том числе и в инновационной сфере.

2. Те возможности создания собственного бизнеса, которые появились еще в конце 1980-х, а в полной мере — уже в 1990-х годах, были использованы главным образом для образования торгово-посреднических, банковско-финансовых и тому подобных компаний, не имевших прямого отношения к разработке не только технологически новых или пусть даже просто усовершенствованных продуктов или производственных методов, но и вообще к реальному производству. Значительное число молодых людей, которые в развитых и развивающихся странах обычно и создают венчурные инновационные компании, в эти годы бросились «делать деньги» путем финансовых и товарных спекуляций, а то и просто занимаясь вымогательством и шантажом.

Приятное исключение здесь — уже упоминавшаяся выше индустрия разработки программного обеспечения и информационных технологий, созданная в виде многочисленных компаний практически с нуля. И этому есть вполне понятное объяснение, попутно дающее ответ на вопрос о причинах единичности данного явления (имея в виду то, почему оно затронуло в основном только этот сегмент экономики):

- хорошая подготовка в советской высшей школе студентов физико-математического направления;
- отсутствие необходимости для осуществления деятельности в данной сфере иметь значительный начальный капитал и приобретать дорогостоящее специальное оборудование;
- отсутствие крупных (и не очень) государственных и частных предприятий, работающих в данном направлении на внутреннем рынке, которые могли бы как-то воспрепятствовать бизнесу вновь образовавшихся компаний.

3. На приватизационных процессах в первой половине 1990-х годов сосредоточилась значительная часть высшего (говоря современным языком) менеджмента бывших советских предприятий, государственных чиновников, просто предприимчивых людей, обладавших связями и имевших определенный капитал, а также криминальных элементов. Набиравший в то время темп своеобразный узаконенный дележ государственной собственности, приведший в итоге к быстрому появлению очень богатых людей (олигархов, как их стали впоследствии называть), естественно, не способствовал проявлению особого интереса к поддержке создания новшеств, особенно с учетом неочевидности ожидаемых результатов и длительности проведения соответствующих работ, а также того, что чрезмерно высокая инфляция тех лет вообще подрывала интерес к каким-либо долгосрочным проектам.

4. Закрытость прежней «советской» экономики, ее ориентированность на обслуживание внутреннего рынка (за исключением ряда отраслей, относящихся преимущественно к сырьевому сектору) привели к появлению серьезных барьеров, которые уже в настоящее время создают значительные препятствия для реализации инновационного сценария. Это и неумение эффективно защищать свою интеллектуальную

собственность (не говоря уже о том, что вопрос о принадлежности прав на результаты научно-технической деятельности, полученные за счет средств государственного бюджета СССР, долгое время вообще не был никак урегулирован), и незнание ситуации и методов конкурентной борьбы на мировых рынках. При этом нельзя не отметить, что во многих секторах экономики внутри страны конкуренция у нас традиционно весьма слабая, во многих фирмах имеет место серьезное государственное участие, а основа основ существования конкурентной экономики — рыночный спрос на результаты научно-технической деятельности и инновации — явно недостаточен. Что же касается собственных научных разработок, то ими занимается сравнительно небольшая часть бизнеса, и затраты на них невелики. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата), во внутренних затратах России на исследования и разработки по источникам финансирования доля средств предпринимательского сектора с 2000 по 2007 г. сократилась с 32,9 до 29,4%, тогда как в развитых странах эта доля значительно больше, составляя в США и Германии около двух третей всех затрат, а в Японии — более 77% [6].

В первое десятилетие нового века ситуация в обществе постепенно стала меняться. Значительно снизилась инфляция, постепенно сформировалась новая деловая среда (хотя активные процессы слияний и поглощений в экономике продолжают), наконец, все энергичнее стали звучать призывы и приниматься государственные решения, направленные на стимулирование инновационной активности отечественных фирм и поддержку малого бизнеса.

Весьма значимыми в этой связи представляются многочисленные документы, принятые на уровне федеральных законов и постановлений Правительства. Они, с одной стороны, призваны сформировать, главным образом на основе механизмов государственно-частного партнерства, инновационную инфраструктуру, ориентированную в первую очередь на поддержку начинающих компаний и включающую технопарки в сфере высоких технологий, технико-внедренческие особые экономические зоны, центры передачи технологий, венчурные фонды, инновационный центр «Сколково» и т. д. С другой стороны, речь идет о формировании адекватного новым задачам становления инновационной экономики правового поля, которое должно создавать определенные стимулы к проведению научно-исследовательской и инновационной деятельности, прежде всего, для уже давно действующих фирм. Для этого в налоговом законодательстве неоднократно принимались весьма серьезные поправки, касающиеся, в частности, порядка включения затрат на НИОКР в расходы, освобождения от уплаты налога на добавленную стоимость выполняемых организациями НИОКР, относящихся к созданию новых или усовершенствованию уже производимых продукции и технологий, предоставления права на ускоренную амортизацию для тех основных средств, которые используются только для осуществления научно-технической деятельности, а также ряд других.

Однако, отмечая позитивность всех этих мер (а некоторые из них — особенно в части создания элементов инновационной инфраструктуры — еще только предстоит реализовать), нельзя не признать, что говорить о каких-то радикальных сдвигах пока явно преждевременно. Да иначе и быть не может. Опыт иностранных государств, проходивших аналогичный путь (например, Израиля, Финляндии, Тайваня, Индии, США<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Весьма интересный и поучительный опыт этих стран был обобщен и представлен в труде, подготовленном Нью-Йоркской академией наук под названием «Ярославский план 10–15–20». До-

и других стран), убедительно показывает, что для этого требуется значительное время. Недавнее исследование Роснано, как указывается в «Ярославском плане 10–15–20», показало, что в США и Тайване путь от начала трансформации до выхода на траекторию устойчивого инновационного развития занял 25 лет, в Израиле — 20 лет и по 10 лет в Сингапуре и Финляндии. То есть если России удастся добиться аналогичных результатов к 2020 г., это можно будет считать стремительным успехом, но для его достижения потребуются много терпения и упорства [7]. Но помимо настойчивости в следовании выбранному курсу важны системность и долгосрочность мер государственной поддержки, причем ориентированных как на уже давно существующие, так и на только что созданные (или еще только находящиеся в процессе создания) инновационные компании. При этом значимость усилий именно государства, его адекватной и последовательной политики, а также создаваемых им специальных фондов, программ, центров и других институциональных элементов, призванных формировать костяк новой экономики, является наиважнейшей (и это опять же демонстрирует опыт других стран).

Прежде всего, в стране должна быть создана именно система государственной комплексной поддержки молодых инновационных компаний. Несмотря на все решения последних лет, такой целостной системы поддержки, которая через различные механизмы помогала бы разрешать проблемы фирм на начальных этапах становления, пока нет. Не претендуя на вскрытие и пояснение всех имеющихся при этом проблем или потребностей, тем более на ранжирование их с точки зрения значимости, отметим наиболее заметные, преодоление которых будет способствовать улучшению инновационного климата.

1. Любая создаваемая с нуля фирма должна быть соответствующим образом зарегистрирована и получить юридический адрес. При этом желательно (с позиции интересов общества и государства), чтобы ее исполнительный орган (в том числе единственный — президент, генеральный директор) там и находился; последнее важно хотя бы для того, чтобы в случае хозяйственных споров, наличия предъявляемых к фирме претензий и т. п. ее официальных представителей можно было легко найти. Само помещение должно быть оснащено необходимым оборудованием для успешной реализации поставленных задач и комфортной работы проектной команды.

Одновременно у новой фирмы, особенно когда ее учреждают специалисты «технари», которые могут иметь пробелы в экономическом образовании и быть дилетантами в вопросах организации и ведения бизнеса, с самого начала появляется спрос на консультационные услуги по вопросам налогообложения, маркетинга, на бухгалтерское и юридическое обслуживание, помощь в оформлении идеи в конкретный бизнес-план с целью получения кредита или привлечения венчурного инвестора и другую поддержку квалифицированных специалистов.

Для оказания помощи фирмам в названных вопросах за рубежом более полувека назад появились бизнес-инкубаторы. А в 1990-х годах они стали создаваться и в нашей стране. В отсутствие специального законодательства приведем определение бизнес-инкубатора, данное в Постановлении Росстата от 20 декабря 2007 г. № 104 «Об утверждении статистического инструментария для организации Министерством об-

---

рожная карта“ строительства инновационной экономики: лучшая международная практика и уроки для России». Он доступен на Информационном портале Московского государственного института международных отношений МИД России (см. [7]).

разования и науки России статистического наблюдения за организациями научно-технического комплекса»: это организация, решающая задачи, ограниченные проблемами поддержки малых, вновь созданных предприятий и начинающих предпринимателей, которые хотят, но не имеют возможности начать свое дело. Эти задачи связаны с оказанием им помощи в создании жизнеспособных коммерчески выгодных продуктов и эффективных производств на базе их идей [8].

Нельзя не обратить внимание на то, что хотя речь идет о бизнес-инкубаторе как подразделении научно-инновационной инфраструктуры, в этом определении, строго говоря, нет упоминания о новых или пусть даже усовершенствованных продуктах. Да и на практике, хотя в стране за 20 лет создано уже несколько десятков инкубаторов бизнеса, лишь меньшая часть их имеет инновационный профиль, к тому же далеко не везде предприниматели вообще могут получить соответствующие консультационные услуги. А именно это часто является важнейшей предпосылкой возникновения у начинающих компаний интереса к инкубатору. Другая такая предпосылка заключается в возможности получения в аренду оборудованного «под ключ» офисного помещения, оснащенного мебелью и оргтехникой, с подключенным Интернетом. При этом целесообразность взятия в аренду недвижимости и пользования предоставляемыми услугами в значительной степени зависит от их стоимости.

При решении этого вопроса предполагается проявление активной роли государства. Возможно установление льготных ставок арендной платы, предоставление услуг на бесплатной или опять же льготной основе, но с соответствующей компенсацией фирмам, их оказывающим. Важную роль здесь играет статус самого бизнес-инкубатора. Практика показывает наличие различных подходов. Так, например, Первый городской бизнес-инкубатор в Санкт-Петербурге, созданный Правительством города в 2006 г., управляется хозяйственным обществом, т.е. коммерческой предпринимательской структурой, заинтересованной в получении прибыли (ООО РЭО «Сервис»). В первый год компании, находящиеся в бизнес-инкубаторе, оплачивают только 25% от базовой арендной ставки, включающей техническое обслуживание и эксплуатацию помещений, а также пользование комплексом услуг, во второй год аренды — не более 40%, в третий год (дольше которого помещения инкубатора в аренду не предоставляются) — 80%. Оставшаяся сумма погашается за счет городского бюджета, и это как раз и является примером государственной поддержки, причем на начальном, так называемом «стартаповском», этапе создания инновационной фирмы [9].

В качестве другого примера можно привести созданное в 2009 г. казенное предприятие г. Москвы «Бизнес-инкубатор Зеленоград», осуществляющее функции управляющей компании, призванной обеспечивать эксплуатацию и техническое обслуживание имущества, переданного ему на праве оперативного управления [10].

Еще один вариант реализован в 2008 г. в Брянской области, где было образовано государственное автономное учреждение «Брянский областной бизнес-инкубатор». В нем субъект малого предпринимательства в первый год аренды оплачивает не более 40% от размера арендной платы, рассчитанного в соответствии с нормативными правовыми актами администрации области, во второй — не более 60%, в третий — до 100% [11].

Таким образом, статус создаваемых бизнес-инкубаторов может быть разным, но все их объединяют примерно одинаковое видение своего назначения и активное участие государства (в рассмотренных случаях — на уровне субъектов Федерации) по

облегчению новым фирмам бремени расходов. Отдельный вопрос — размер государственной поддержки. Это связано и с приоритетами в бюджетной политике того или иного субъекта Федерации, и с состоянием самого бюджета (нельзя забывать, что преобладают субъекты с дефицитом бюджета, однако там, где имеется серьезный потенциал инновационного развития, ситуация лучше). Теоретически спрос на услуги бизнес-инкубаторов возможен и при отсутствии льгот, особенно если в регионе нет других возможностей для относительно комфортного размещения (при этом ранее уже приводились примеры, когда всемирно известные ныне и весьма инновационно-активные фирмы когда-то начинали свой бизнес без всяких тепличных условий — в разрушенном универмаге или гараже). Однако это было совсем в другой исторический период, да и в других странах, с иной предпринимательской активностью населения. Сегодня же задачи, стоящие перед нашей страной, диктуют необходимость создания системы государственной поддержки инновационного бизнеса, в том числе с учетом того, что длинной очереди желающих ее получить из тех, кто обоснованно претендует на это право, пока в общем-то и не наблюдается.

Для определения тех субъектов малого предпринимательства, которые, претендуя на попадание в бизнес-инкубатор, действительно собираются реализовывать именно инновационные проекты, целесообразно утверждение инициаторами создания инкубатора (например, органами государственной власти) специального (конкурсного) порядка отбора, в основе которого должен быть анализ представленных фирмами бизнес-планов. Также следует продумать и аналогичный процесс контроля за предпринимателями, уже находящимися в бизнес-инкубаторе, чтобы своевременно «отсекать» тех из них, кто неоправданно получает льготы, занимаясь иной, не имеющей отношения к инновационной, деятельностью.

2. Системный подход требует задуматься и о том, что будет с молодой фирмой после окончания срока (обычно трехлетнего) ее пребывания в бизнес-инкубаторе, а также о том, как сама эта организация соотносится с другими субъектами инновационной инфраструктуры (при их наличии), решающими подобные задачи. Представляется, что здесь возможна двоякая ситуация. С одной стороны, бизнес-инкубатор может быть создан в городе (регионе) с невысоким уровнем инновационной активности, и в этом случае его специализация наверняка будет достаточно широкая — и производственная, и инновационная. С другой стороны, в регионах и крупных городах со значительным уровнем научно-технического потенциала и, как следствие (хотя прямой связи тут может и не быть), высоким уровнем инновационного предпринимательства, очевидна необходимость акцента именно на этом аспекте деятельности малых фирм и именно его поддержки. В этом случае желательно тесное взаимодействие бизнес-инкубатора с другой формой поддержки — научно-техническим парком (технопарком), а еще лучше — непосредственное его размещение там. Это позволит осуществить следующее:

- во-первых, предоставить более эффективную поддержку — за счет возможности пользоваться помощью различных участников рынка, специализирующихся на оказании услуг и заинтересованных в работе с начинающими и растущими инновационными фирмами: венчурными инвесторами, центрами трансфера технологий, центрами коллективного пользования приборами и оборудованием и т. д. Например, последние способны оказать помощь в решении такой серьезной для многих молодых фирм проблеме, как изготовление образцов

новой продукции или создание прототипа, т.е. реально функционирующего прибора, устройства и т.д., обладающего технико-экономическими характеристиками, заявленными для разработанного новшества. Зачастую отсутствие возможности оперативно произвести прототипы приводит к тому, что такие фирмы теряют время и не могут перейти к этапу экспериментального производства;

- во-вторых, обеспечить необходимую преемственность такой поддержки на разных этапах становления инновационных фирм: от посевной стадии (когда доказывается сама жизнеспособность научной идеи и создаются пилотные образцы продукции) до стартовой стадии (выпуск опытной партии для практической проверки возможности коммерческого успеха нового продукта) и начальной стадии (когда фирма приступает уже к промышленному производству новшества).

Но для этого крайне важно сформировать в пределах технопарка надлежащую среду, максимально насытить ее сеть поддерживающих малый инновационный бизнес специализированных организаций, помогающих коммерциализации проектов и налаживанию необходимых связей, в том числе с вузами и научными организациями, с другими фирмами как вне технопарков, так и внутри их. Как показывает уже имеющийся опыт, нужна также целенаправленная политика по привлечению в технопарки крупного бизнеса, спрос которого на новые товары пока оставляет желать лучшего.

3. Серьезным негативным фактором, затрудняющим в условиях традиционного недостатка собственных денежных средств у учредителей фирм процесс превращения их инновационных бизнес-идей в инвестиционно привлекательные проекты и их последующую коммерциализацию, выступает сложность получения для этого внешнего финансирования. При этом с формальной точки зрения, по крайней мере, в крупных регионах, где в основном и присутствует инновационная активность, имеется некоторое разнообразие принципиально доступных вариантов. Это и специальные фонды поддержки малого инновационного бизнеса, и банки, реализующие соответствующие программы, и венчурные фонды и др. Тем не менее проблема нехватки финансовых ресурсов, особенно для начинающих компаний (на посевной и стартовой стадиях), традиционно в различных опросах называется одной из важнейших.

3.1. Весьма заметную на протяжении последних 15 лет роль в поддержке малого инновационного бизнеса играет действующий за счет бюджетных средств Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Он создан в форме государственной некоммерческой организации для оказания финансовой, информационной и иной помощи малым инновационным фирмам, реализующим проекты по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции и технологий на основе принадлежащей им интеллектуальной собственности. По состоянию на 1 апреля 2011 г. в Фонд поступило 24 000 проектов, причем более половины из них — из регионов России, поддержано свыше 8200 проектов. Получившие помощь Фонда предприятия освоили в производстве около 3500 запатентованных изобретений, выпустили продукции на 6 млрд рублей, их отчисления государству в виде налогов превышают в 1,8 раза сумму полученных ими бюджетных средств, а выработка на одного работающего достигла 1,5 млн рублей [12].

В последние годы Фонд разработал несколько различных конкурсных программ: «СТАРТ», «ТЕМП» (технологии — малым предприятиям), «ПУСК» (партнерство уни-

верситетов с компаниями), «Ставка», «Развитие», «ИНТЕР» (инновационные территории), «УМНИК» (участник молодежного научно-инновационного конкурса). Наиболее известной из них стала программа посевного финансирования «СТАРТ». Ее цель — государственная поддержка малых инновационных предприятий, стремящихся разработать и освоить производство нового товара, изделия, технологии или услуги с использованием результатов своих научно-технологических исследований, находящихся на начальной стадии развития и имеющих большой потенциал коммерциализации. Начальная стадия развития означает, что малое предприятие существует не более двух лет и еще не приступило к реализации продукции (отсутствие реализации означает, что она не превышает 0,3 млн рублей в год).

Программа рассчитана на три года (этапа). Финансирование в первый год предоставляется на конкурсной основе для проведения НИОКР, которое позволит предприятию снять значительную часть рисков потенциальных инвесторов. Переход на второй этап финансирования НИОКР также осуществляется на конкурсной основе. Одним из основных критериев отбора проектов является привлечение средств на реализацию проекта из внебюджетных источников, т. е. возможны два варианта: Фонд софинансирует проект или вместе с внебюджетным инвестором, или совместно с самим предприятием (для которого это будет вариант саморазвития). Второй случай относится к ситуации, когда предприятие или не нашло инвестора, или считает нецелесообразным развиваться за счет привлечения средств инвестора, но сумело в течение года приступить к реализации своей продукции. Таким образом, Фонд принимает исключительно на себя финансирование только первого года работ по проекту.

3.2. Среди потенциально доступных для малых инновационных фирм источников финансирования можно отметить банковский кредит, хотя из-за повышенных рисков, характерных для реализации инновационных проектов, и отсутствия зачастую приемлемого для банков обеспечения (ликвидного и достаточного по объему залогового имущества либо поручительства финансово состоятельного лица), на практике возможность его получения по-прежнему остается малореальной. Одним из способов решения этой проблемы за счет государственных ресурсов является деятельность ОАО «Российский банк развития», который, являясь дочерней структурой одного из институтов развития, созданных в последние годы, — государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», осуществляет финансовую поддержку субъектов малого и среднего, в том числе инновационного, предпринимательства.

В 2010 г. Российским банком развития была разработана Программа финансирования инноваций и модернизации, в рамках которой Банк приступил к кредитованию новых производственных проектов, для чего создан канал отбора инновационно ориентированного малого бизнеса. При этом Банк не занимается его поддержкой напрямую, а действует через банки-партнеры (кредитует их на эти цели), при условии, что деятельность соответствующих субъектов направлена на использование результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры, улучшения качества выпускаемой продукции (товаров, услуг), совершенствования технологии их изготовления с последующим внедрением в производство. Особый приоритет предоставляется финансированию проектов, обеспечивающих производство и продажу конкурентоспособной продукции, не имеющей российских аналогов. При принятии решения о соответствии инновационных проектов требованиям Рос-

сийского банка развития учитывается наличие патента, авторского свидетельства, экспертизы, подтверждающей инновационный характер изобретения. При использовании сторонних разработок необходимо наличие патента и соответствующего договора с автором, передающим заемщику право использования разработок для производства продукции [13]. Таким образом, у фирм, отвечающих соответствующим требованиям, имеется возможность обратиться за получением кредита в один из банков-партнеров «Российского банка развития» (а они действуют в различных субъектах Федерации).

Другим примером облегчения доступа малых фирм к банковским кредитам являются специально созданные для этого, обычно региональные, фонды. Например, в Санкт-Петербурге создана некоммерческая организация «Фонд содействия кредитованию малого бизнеса», имеющая целью развитие системы кредитования субъектов малого предпринимательства в виде поручительств по его обязательствам, основанным на договорах кредита и лизинга. Формирование активов Фонда осуществляется на условиях долевого финансирования с привлечением средств бюджета города и федерального бюджета. Поручительство Фонда выдается субъектам малого предпринимательства, осуществляющим хозяйственную деятельность сроком не менее 3 месяца, по договорам, заключенным на срок не менее 3 месяца и предоставившим обеспечение кредита в размере не менее 30% (последнее условие относится к научно-техническим, производственным и инновационным фирмам) от суммы своих обязательств в части возврата фактически полученной суммы кредита. Размер поручительства не может превышать 50% от суммы обязательств заемщика в части возврата фактически полученной суммы кредита и уплаты процентов на нее. Совокупный объем поручительств Фонда в отношении одного заемщика не может быть больше 12 млн рублей. Стоимость поручительства Фонда составляет 1,75% от выданной суммы [14].

При этом в Санкт-Петербурге действует и еще одна специальная программа — «Кредитование коммерческими банками субъектов малого предпринимательства». В ее рамках предусмотрены различные виды возмещений предпринимателям за счет средств бюджета города (максимальная сумма возмещений — до 2,5 млн рублей в одни руки):

- по выплате вознаграждения Фонду за предоставление поручительства — возмещается 90% от суммы вознаграждения;
- по выплате комиссионного вознаграждения банку за выдачу кредита — возмещение производится единовременно и составляет до 1,5% включительно;
- по компенсации процентов по кредиту, выплачиваемых банку — возмещение производится ежеквартально в течение первого года и составляет до 90% от процентной ставки банка [15].

3.3. Другим, заслуживающим внимания малых фирм способом получения ресурсов под проект является получение финансирования от одного из венчурных фондов, созданных в последние годы, когда отечественная венчурная инфраструктура формировалась под активным влиянием ОАО «Российская венчурная компания» (РВК) — одного из элементов государственно-частного партнерства. Эта компания была создана в соответствии с распоряжением Правительства РФ [16]<sup>3</sup>. Основные цели ее деятельности — стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного

---

<sup>3</sup> Несколько позже, 24 августа 2006 г., было принято Постановление Правительства РФ от № 516 «Об ОАО „Российская венчурная компания“» [17].

инвестирования и значительное увеличение финансовых ресурсов венчурных фондов. Компания выполняет роли: 1) государственного фонда венчурных фондов, через который осуществляются государственное стимулирование венчурных инвестиций и финансовая поддержка высокотехнологического сектора в целом; 2) государственного института развития отрасли венчурного инвестирования в России [18]. Идея заключалась в том, чтобы сначала на конкурсной основе отобрать от 8 до 12 частных управляющих компаний, после чего эти компании создадут 10–15 венчурных фондов в форме закрытых паевых инвестиционных фондов особо рискованных (венчурных) инвестиций с совокупным капиталом порядка 30 млрд рублей. И целый ряд таких фондов был сформирован и приступил к работе. По состоянию на май 2011 г. было образовано 12 фондов (включая 2 фонда в зарубежной юрисдикции), их размер — около 25 млрд рублей, при этом доля самой компании составила около 15 млрд рублей. Число проинвестированных созданными фондами инновационных фирм достигло 67, а совокупный объем вложенных в них средств — около 7,7 млрд рублей [18].

Однако нельзя не отметить, что внешне достаточно логичная и в принципе реализованная схема действий РВК в ходе своего воплощения в жизнь оказалась небесспорной и вызвала претензии Генпрокуратуры РФ, что в итоге привело к смене состава Совета директоров компании. В рамках принятой им новой стратегии развития РВК в 2009 г. создан Фонд посевных инвестиций Российской венчурной компании. Его участниками являются РВК (99%) и Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (1%). Объем средств, переданных под управление Фонда, составляет 2 млрд рублей. Фонд намерен предоставлять не более 75% от объема инвестиционной потребности инновационных фирм в денежных средствах и не более 25 млн рублей на первом раунде инвестирования. При этом Фонд ориентирован на инвестирование в российские инновационные компании «посевной» стадии развития с высоким потенциалом роста на российском и зарубежных инновационно-технологических рынках; иначе говоря, будут поддерживаться малые технологические бизнесы, претендующие впоследствии на получение инвестиций венчурных инвесторов и фондов ранней стадии. Инвестиционная декларация (Меморандум) Фонда посевных инвестиций размещена на сайте ОАО «Российская венчурная компания» [19].

Таким образом, речь идет о выстраивании такой модели поддержки только что созданных инновационных фирм, которая позволит обеспечить непрерывное их финансирование с высокой долей участия государственных средств, начиная с самой сложной — посевной — и далее до следующих стадий (стартовой, начальной), где на своеобразном «подхвате» могут действовать уже венчурные фонды как из числа тех, что созданы при содействии РВК по ранее изложенной схеме, так и те, что образованы в регионах, причем, как правило, опять же при поддержке государства. Так, по данным РВК, на начало августа 2010 г. в России (в том числе и в Санкт-Петербурге) действуют 22 региональных венчурных фонда инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере, созданных в 2006–2010 гг. Минэкономразвития РФ совместно с администрациями регионов, общим объемом 9,2 млрд рублей [20].

Для венчурных фондов как потенциальных инвесторов малых инновационных фирм важное значение имеет своевременный и удачный «выход» из проинвестированных объектов, имея в виду продажу своей доли. Одним из способов его осуществления является продажа пакета акций в процессе биржевого размещения. Однако здесь возникает проблема: даже успешно развивающиеся компании обычно не соответствуют

требованиям классических бирж, предъявляемым к эмитентам (имея в виду жесткие условия листинга, например, по уровню капитализации, величине прибыли и др.). Данная проблема в мировой практике еще в 1970-х годах стала решаться посредством появления специальных торговых площадок, ориентированных как раз на такие компании. Их примерами в мире являются биржа *NASDAQ* в США, секция *AIM (Alternative Investment Market)* на Лондонской фондовой бирже, *Neuen Markt* в Германии и др. Этот опыт пытаются использовать и в России, где в рамках Российской торговой системы создана площадка *RTS START*, на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ) — Сектор инновационных и растущих компаний, также появилась Фондовая биржа высоких технологий.

Эмитенты, собирающиеся разместить свои акции в Секторе инновационных и растущих компаний на ММВБ, должны соответствовать следующим требованиям:

- существенная часть выручки должна формироваться за счет осуществления деятельности в отраслях, связанных с применением инновационных и высоких технологий, при этом приоритет получают компании, темпы роста выручки которых составляют не менее 20% по итогам финансового года;
- капитализация должна составлять не менее 50 млн рублей и не более 15 млрд рублей (в *RTS START* — не более 5 млрд рублей [21; 22]).

Значимым для организации торгов фактором является утверждение Федеральной службой по финансовым рынкам специального котировального списка «И», ориентированного на компании инновационного сектора с более мягкими требованиями к ним. Их акции могут находиться в этом списке не более 5 лет, после чего либо переводятся (при выполнении необходимых условий) в другой список, либо просто перестают быть списочными.

Следует учитывать и повышенную ценовую неопределенность впервые предлагаемых на бирже акций. В зарубежных источниках отмечается, что результаты эмпирических исследований указывают на то, что в ходе IPO акции продаются (в среднем) со значительной скидкой (свыше 15%) от цен, которые в конечном счете складываются на их вторичном рынке, что представляет собой своеобразную плату за выход на открытый рынок [23, с. 893]. Акции же наиболее успешных молодых высокотехнологичных компаний иногда вырастали в несколько раз.

Проведенный анализ возможных источников привлечения средств для реализации своих проектов молодыми инновационными фирмами показал, что в последние годы доступность получения ими финансовых средств возросла, причем значительную роль в этом сыграли действия различных организаций, инициированные государством. Для координирования их усилий и облегчения субъектам поддержки доступа к ней ключевое значение может иметь подписанное 6 апреля 2010 г. «Соглашение о взаимодействии в сфере обеспечения непрерывного финансирования инновационных проектов на всех стадиях инновационного цикла» [24]. Участниками Соглашения выступили ключевые российские институты развития и заинтересованные организации (о многих из них шла речь выше), оказывающие финансовую и иную поддержку заинтересованным субъектам: Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности», РОСНАНО, ОАО «РВК», ОАО «Российский банк развития», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, ЗАО «ММВБ», Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора РОССИИ» и др.

Целью Соглашения являются организация взаимодействия сторон по определению потребностей инновационных компаний и их обеспечение инструментами, сервисами и условиями для эффективной деятельности по реализации инновационных проектов на территории РФ и глобальном рынке. Его реализация позволит создать механизм обмена информацией, направленный на постоянное взаимодействие участников соглашения при сопровождении и реализации инновационных проектов, а также обеспечить последовательную передачу проектов на сопровождение профильным институтам развития. Были определены следующие основные направления для взаимодействия:

- оказание финансовой поддержки инновационным проектам малых и средних предприятий на разных стадиях их осуществления;
- поиск перспективных для реализации инновационных проектов и представление их на рассмотрение другим участникам соглашения;
- привлечение частных инвестиций в проекты, поддержанные финансовыми институтами развития;
- выработка единых подходов к отбору, экспертизе, структурированию и реализации инновационных проектов.

Таким образом, у созданных в разное время по инициативе как государства, так и общественных объединений заинтересованных организаций появилась возможность выстроить систему постоянного отслеживания хода выполнения проектов и непрерывного обеспечения инновационных фирм финансированием, причем в первую очередь из государственных средств. Это представляется крайне важным и логичным решением, и вопрос заключается в том, насколько успешно эти договоренности будут в дальнейшем реализованы.

## Литература

1. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2009–2010 гг. (The Global Competitiveness Report 2009–2010. World Economic Forum. С. 15–16). URL: <http://www.weforum.org/s?s=global+competitiveness> (дата обращения: 25.05.2011).
2. URL: <http://www.kulikovinnovation.com/node/92> (дата обращения: 5.05.2011).
3. Друкер П. Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества / пер. с англ. М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2007. С. 61–62.
4. Чесбро Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий / пер. с англ. М.: «Полколение», 2007.
5. Морита А. Sony. Сделано в Японии / А. Морито; при участии Э. М. Рейнголда и М. Симомуро; пер. с англ. 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
6. Индикаторы науки: 2009. Стат. сб. М.: ГУ–ВШЭ, 2009. С. 79, 315–316. URL: [http://www.gks.ru/doc\\_2009/nauka/ind\\_nauki2009.pdf](http://www.gks.ru/doc_2009/nauka/ind_nauki2009.pdf) (дата обращения: 15.05.2011).
7. URL: [http://www.mgimo.ru/uploads/files/Yaroslavl%20Roadmap\\_Russian\\_Print.pdf](http://www.mgimo.ru/uploads/files/Yaroslavl%20Roadmap_Russian_Print.pdf) (дата обращения: 15.05.2011).
8. Об утверждении статистического инструментария для организации Министерством образования и науки России статистического наблюдения за организациями научно-технического комплекса: Постановление Росстата от 20 декабря 2007 г. № 104.
9. Сайт «Твой старт». Первый городской бизнес-инкубатор в Санкт-Петербурге. URL: <http://your-start.com/archives/385> (дата обращения: 20.05.2011).
10. Официальный Портал системы поддержки малого предпринимательства Москвы. URL: <http://zelaو.mbm.ru/default.aspx?s=0&p=457> (дата обращения: 20.05.2011).

11. Сайт Брянского областного бизнес-инкубатора. URL: <http://www.bink32.ru/?p=57&parent=57> (дата обращения: 20.05.2011).
12. Сайт Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. URL: <http://www.fasie.ru/fund/about.aspx> (дата обращения: 29.05.2011).
13. Сайт ОАО «Российский банк развития». URL: <http://www.rosbr.ru/ru/innovations/> (дата обращения: 1.06.2011).
14. Сайт Фонда содействия кредитованию малого бизнеса. URL: [http://credit-fond.ru/usloviya\\_predostavleniya](http://credit-fond.ru/usloviya_predostavleniya) (дата обращения: 1.06.2011).
15. Официальный сайт Программы развития малого предпринимательства в Санкт-Петербурге. URL: <http://spb-mb.ru/index.php?page=251> (дата обращения: 5.06.2011).
16. Распоряжение Правительства РФ от 7 июня 2006 г. № 838-р.
17. Об ОАО «Российская венчурная компания»: Постановление Правительства РФ от 24 августа 2006 г. № 516.
18. Сайт ОАО «Российская венчурная компания». URL: <http://www.rusventure.ru/ru/company/brief/> (дата обращения: 3.06.2011).
19. URL: <http://www.rusventure.ru/ru/investments/fpi/index.php> (дата обращения: 5.06.2011).
20. URL: [http://www.rusventure.ru/ru/investments/regional\\_funds/](http://www.rusventure.ru/ru/investments/regional_funds/) (дата обращения: 5.06.2011).
21. Сайт Рынка инноваций и инвестиций ММББ. URL: [http://www.micex.ru/markets/stock/emitents/igc/profile?\\_\\_retry\\_\\_=1&\\_\\_node\\_\\_=node7:10013](http://www.micex.ru/markets/stock/emitents/igc/profile?__retry__=1&__node__=node7:10013) (дата обращения: 12.06.2011).
22. Сайт фондовой биржи РТС. URL: <http://www.rts.ru/s779> (дата обращения: 12.06.2011).
23. Ван Хорн Дж. К., Вахович мл. Дж. М. Основы финансового менеджмента / пер. с англ. М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2011.
24. Сайт Минэкономразвития России. URL: [http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/instdev/doc20100408\\_06](http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/instdev/doc20100408_06) (дата обращения: 12.06.2011).

Статья поступила в редакцию 31 октября 2011 г.