

## Государственная политика поддержки и развития малых инновационных высокотехнологических компаний

Павловский С.В.

*Исследуются государственная политика поддержки в Российской Федерации инновационного сектора экономики, в первую очередь малых высокотехнологических компаний, на начало 2008 года. Выявлена ситуация наличия отдельных недостаточно связанных инструментов поддержки, реализуемых различными органами государственной власти. Это приводит к избытку объемов финансовых инструментов поддержки при сохранении неразвитости нефинансовых инструментов и к отсутствию достаточного числа инновационных проектов. Предложены инструменты государственной поддержки, позволяющие при более эффективном использовании финансовых ресурсов активизировать появление инновационных проектов и исправить дисбаланс.*

*JEL: G28*

*Ключевые слова: инновации, посевная стадия, стартап, венчурный капитал, государственная политика, инфраструктура, малые компании*

### Инновационная деятельность

В настоящее время существует несколько определений инновационной деятельности. В частности, инновационная деятельность – это процесс последовательного проведения работ по преобразованию новшества в продукцию и введение ее на рынок для коммерческого применения [3]. Учитывая широкий спектр возможной инновационной деятельности (в технологиях, маркетинге, менеджменте, бизнес-процессах и т.д.), авторы статьи фокусируются на технологических инновациях и государственной политике их развития. Высокотехнологичная сфера экономики в первую очередь нуждается в государственной поддержке инновационной деятельности, что связано с высокими рисками в сочетании с потребностью в значительных инвестициях в исследования и разработки, создание производства, а также с длинными сроками отдачи по проектам.

В условиях слабого развития высокотехнологической промышленности точкой роста может быть сектор малых высокотехнологичных компаний, которые в перспективе могут стать мировыми лидерами. Как правило, появление и развитие таких компаний невозможно без венчурного финансирования, уровень развития рынка которого является одним из индикаторов инновационной активности в экономике.

Для определения малых компаний можно применять критерии, используемые в российском законодательстве, – не более 100 сотрудников и 400 млн руб. объема выручки в год.

К сожалению, российский рынок венчурного капитала только начинает развиваться, и ему еще очень далеко до развитых рынков. Например, в США венчурные инвестиции в компании на «посевной» и ранних стадиях в 2006 году составили 6,5 млрд долл. (75,1 млн долл. в России), а количество сделок — 1277 (27 в России) [1, с. 85]. Таким образом, объем российского рынка почти в 100 раз меньше, чем американского (по официальной статистике), однако этот рынок растет быстрее, чем в США.

Одной из причин небольшого числа малых инновационных компаний является отсутствие поддерживающей инфраструктуры, создающей необходимые условия для их появления и развития.

## Государственная политика поддержки и развития инновационной деятельности малых высокотехнологических компаний

В настоящее время на законодательном уровне можно найти упоминания о государственной поддержке и развитии инновационной деятельности малых компаний. Существуют программы развития: 1) инноваций и 2) малого бизнеса; однако комплексного подхода пока не наблюдается. Ситуация усугубляется тем, что различные государственные органы используют собственные инструменты развития и поддержки, не всегда учитывая действия других государственных органов.

Существующие формы государственной поддержки инновационной деятельности с определенной степенью условности можно разделить на: 1) финансовые и 2) нефинансовые.

Финансовые формы государственной поддержки инновационной деятельности можно условно разделить на две группы по принципу объекта поддержки – группу проектов «посевной» стадии (на данной стадии проверяется техническая жизнеспособность идеи) и венчурных проектов (в которые в случае успешного завершения переходят проекты из «посевной» стадии; они связаны больше уже с бизнес-рисками).

Что касается финансовых форм поддержки, можно отметить начало работы в 2007 году нескольких крупных государственных инициатив (Российская венчурная компания, ГК «Роснано» и другие) по поддержке венчурных проектов. Это существенно увеличило совокупный объем финансовых ресурсов в данной сфере — до 60 млрд руб. (доля частных средств в них не превышает 15%), что позволяет профинансировать до 100 проектов ежегодно.

Однако с учетом нескольких десятков проектов, поступающих из «посевной» стадии, данный объем средств на венчурной стадии видится потенциально избыточным. При этом вопрос увеличения проектов, прошедших «посевную стадию», связан не столько с выделяемыми суммами (ежегодный уровень финансирования почти достиг 15 млрд рублей в год, доля государственной поддержки — более 90%), сколько с эффективностью их использования системой в целом.

К нефинансовым формам государственной поддержки можно отнести создание институтов и инфраструктуры для инновационной деятельности – например, технопарков и бизнес-инкубаторов, инициативы в области передачи прав на интеллектуальную собственность, создание информационного поля и другие инициативы.

В настоящее время в России построено и анонсировано строительство более 50 технопарков (инновационных технологических центров), как при поддержке Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, так и с помощью Мининформсвязи и Минобрнауки (программа создания инновационно-технологических центров). Однако при всех их положительных сторонах, таких как льготные условия аренды, поддерживающие создание и развитие бизнеса функции, относительно низкой себестоимости создания (в ряде случаев до 1,5 тыс. долларов за 1 кв.м.), основным недостатком является то, что они представляют собой в основном офисные помещения, поэтому подходят только для некоторой части ИТ-компаний.

Высокотехнологическим компаниям необходимы чистые помещения, подводка различных газов и воды, электричества, наличие оборудования по металлообработке, систем обезвреживания технологических стоков и т.д. В западной практике инновационные компании имеют возможность арендовать необходимые помещения и оборудование. Российские компании вынуждены создавать это все с нуля, что существенно снижает эффективность использования средств господдержки и инвесторов на «посевной» стадии.

Промышленные площадки планируется создавать в технико-внедренческих особых экономических зонах (далее ТВ ОЭЗ). В 2006 году конкурс на размещение ТВ ОЭЗ с благоприятным налоговым и таможенным режимами выиграли площадки в городе Дубне (Московская область), Зеленоградском административном округе Москвы, Санкт-Петербурге, Томске (Томская область).

Однако претендентами на участие в данных зонах являются средние и крупные компании, которые могут позволить себе строительство зданий и помещений, так как государственная поддержка ограничивается финансированием создания инфраструктуры в форме территории и коммуникаций. Таким образом, задача поиска инвестиций на создание помещений и оборудование продолжает стоять перед инновационной компанией. Создание инфраструктуры на базе даже существующей площадки (МИЭТ в Зеленограде) для государства стоит недешево (стоимость 1 кв.м превышает 6 тыс. долларов, без учета стоимости земли), не говоря уже о строительстве с нуля. Дополнительным минусом является транспортная удаленность зон от текущего места проживания сотрудников и связанные с этим вопросы переселения или транспорта до места работы.

В международной и российской практике часто используется смешанный вариант поддержки инновационной деятельности — комбинирующий финансовые и нефинансовые формы (например, в о ТВ ОЭЗ предполагаются госинвестиции в инфраструктуру совместно с налоговыми и таможенными льготами).

Различные формы государственной поддержки инноваций осуществляют различные органы государственной власти (например, МЭРТ регулирует Российскую венчурную компанию и особые экономические зоны, Минобрнауки — Федеральную целевую программу), а также действуют органы по отраслевой компетенции (например, Мининформсвязи в сфере коммуникаций и информационных технологий, Госкорпорации «Роснано» — в сфере нанотехнологий). Для эффективной реализации существующих форм поддержки видится необходимым координация различных программ, позволяющая посмотреть в целом на всю цепочку создания и развития компании и расширить узкие места, где еще отсутствуют необходимые формы поддержки.

### **Предлагаемые формы государственной поддержки инновационной деятельности**

В качестве первой новой формы поддержки инновационной деятельности авторы предлагают рассмотреть создание технозон (технопарков, сдающих в аренду помещения с необходимыми коммуникациями и производственной инфраструктурой) на базе существующих ФГУПов / НИИ. В настоящее время существует большое количество оборонных предприятий (как правило, в форме ФГУПов) и научно-исследовательских институтов (НИИ), которые имеют избыточные производственные, лабораторные и офисные площади, существующую техническую инфраструктуру (энерго-, газо- и водообеспечение с соответствующими лимитами мощности), научный и производственный персонал и, как правило, удобную транспортную доступность.

Перепрофилирование существующих площадей позволит в разы сократить сроки и стоимость инвестиций в создание зоны по сравнению с особыми экономическими зонами, при этом загрузив свободные мощности предприятий и институтов. Централизованное создание систем обеспечений и наличие готовых помещений позволит компаниям заниматься их ключевыми компетенциями и не тратить людские, финансовые и временные ресурсы на создание систем обеспечения и чистых комнат.

Второй формой поддержки инновационной деятельности является создание профильной лизинговой компании, сдающей типовое оборудование инновационным компаниям в лизинг. В течение периода разработок и налаживания производства лизинговые платежи платятся за счет средств инвестора, по мере выхода на рынок — за счет доходов компании. Таким образом, инвестор финансирует только часть стоимости приобретаемого оборудования (10—30%) и арендные платежи, например, на 3 года. Это снижает сумму инвестиций в оборудование и позволяет увеличить финансирование маркетинга и разработок.

Лизинговая компания фактически является собственником парка оборудования. В случае неудачи одного из проектов оборудование (или помещение в случае технозоны)

может также передаваться в аренду другим инновационным компаниям или научным институтам, а выручка от реализации – реинвестироваться.

Для повышения эффективности использования средств при создании технозон и лизинговых компаний имеет смысл ориентироваться на отраслевую специфику «резидентов» и лизингополучателей. С учетом выбора приоритетных направлений развития инновационной деятельности, это могут быть нано- и биотехнологии. Более того, предложенные выше инициативы могут быть реализованы в рамках уже действующих структур государственной поддержки, например Госкорпорации «Роснано», которая имеет возможность создавать дочерние компании.

### Выводы

1. В настоящее время в Российской Федерации используется большое число финансовых и нефинансовых форм государственной поддержки инновационной деятельности. Они осуществляются различными органами государственной власти, которые не всегда учитывают картину в целом, что приводит к дисбалансу инструментов. Перспективным видится: 1) создание отдельного государственного органа, ответственного за развитие малого бизнеса (по аналогии с американской US Small Business Administration); 2) отраслевая / сегментная спецификация поддержки, инструменты которой были бы более эффективны, если бы при сохранении автономии в рамках реализуемых их госорганов (Роснаука, МЭРТ) координировались одним органом по отраслевой компетенции (например, полномочия Мининформсвязи в сфере информационных технологий, Государственной корпорации «Роснано» — в сфере нанотехнологий).

2. На середину 2008 года финансовые формы государственной поддержки оказались развитыми больше, чем нефинансовые, что с большой вероятностью приведет к существенному превышению предложения денежных средств над количеством перспективных для финансирования малых инновационных компаний.

3. Существующие формы нефинансовой поддержки имеют существенные недостатки с точки зрения потребностей малых компаний, но у них нет необходимой отраслевой специфики, которая критически важна ввиду высокой капиталоемкости проектов (за исключением информационных технологий).

4. Предложены новые формы господдержки малого инновационного бизнеса в высокотехнологических инновационных сферах: 1) технозоны на базе существующих ФГУПов и НИИ; 2) лизинговые компании, специализирующиеся на высокотехнологическом оборудовании. Планируемая эффективность новых инструментов господдержки инновационной деятельности существенно выше большинства существующих, и их реализация в сферах нано- и биотехнологий позволит увеличить количество успешных проектов «посевной» стадии.

### Список литературы

1. Никконен А. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России за 2006 год. СПб.: Феникс, 2007 г.
2. Каширин А.И., Семенов А.С. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт привлечения стартовых инвестиций. М.: Вершина, 2008 г.
3. Федеральный портал по научной и инновационной деятельности. <http://www.sci-innov.ru/docs/104/#19>.