

# ГОСУДАРСТВО

*в инновационных  
проектах:*

## ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ

Г.А. Китова, Т.Е. Кузнецова, С.А. Самоволева

**Переход к современной инновационной модели экономики, продекларированный сегодня как ключевая задача развития России, невозможен без диверсификации форм и механизмов участия государства в инновационных процессах, которые в значительной степени зависят от уровня развития национальной экономики и научно-инновационной сферы. Государство должно подходить к решению этой проблемы системно: участвовать в финансировании проектов, формировании спроса на инновационные продукты, компенсации возникающих рисков\*.**

\* Материал подготовлен при поддержке Российского гуманитарного научного фонда

Последние десять лет уровень инновационной активности в России является одним из самых низких не только среди развитых, но и многих развивающихся государств. Доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, составила, например, в 2004 году 10.5%, тогда как в Японии – 33%, в Канаде – 67%, в Германии – 66% [1]. На заседании Совета при Президенте Российской Федерации по науке, технологиям и образованию в октябре 2006 года отмечалось, что в предпринимательской среде слабо распространена инновационная психология [2]. Но аналогичный упрек может быть адресован и самому государству, только речь должна идти не о психологии, а о создании необходимых условий «конвертации» инвестиционного потенциала в технологическое перевооружение экономики, то есть об инновационном «поведении» органов власти. В этом процессе должны быть задействованы механизмы, обеспечивающие интеграцию науки, образования и бизнеса, включая совершенствование частного-государственного партнерства, экономические стимулы и преференции и др.

Для России, как и для других развитых стран, характерны относительно невысокие показатели прямого участия государства в инновационных процессах. Доля бюджетных средств в общей структуре затрат на технологические инновации в 2004 году не превышала 3% [1]. Но государство должно не только финансировать инновационные процессы, но и участвовать в создании инновационной инфраструктуры, включая нормативно-правовое обеспечение, поддерживать исследовательские стадии инновационного цикла и т.д.

Российским законодательством предусмотрены различные формы государственной финансовой поддержки инновационных проектов, которые используются с разной степенью эффективности и интенсивности.

В настоящее время государство преимущественно финансирует инновационные проекты напрямую, в том числе через федеральные целевые программы. Например, ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 годы» ставит своей целью развитие и реализацию научно-технологического потенциала, а среди задач включает развитие эффективной инновационной инфраструктуры, содействие малым научным организациям и их интеграцию в систему научно-технической кооперации и др.

Начиная с 2003 года, в федеральном бюджете предусмотрена новая целевая статья расходов – «финансирование научного сопровождения важнейших инновационных проектов государственного значения». По этой статье государство финансирует контракты на исследования и разработки перспективных и масштабных инновационных задач.

Конечной целью участия государства в поддержке таких проектов является создание инновационных кластеров и масштабных производств наукоемкой продукции, усиление конкурентных позиций отечественных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, развитие предпринимательской инициативы, партнерских отношений науки и промышленности, государства и частного сектора, крупного и малого бизнеса.

Другие направления требуют дополнительной проработки, поскольку несбалансированность между различными нормами действующего в России законодательства препятствует реализации всего ресурсного и регулирующего потенциала, который мог бы быть использован при финансовой поддержке инновационных проектов со стороны государства [3].

Во-первых, остается открытой проблема комплексного налогового стимулирования участников инновационного процесса (государственных и частных научных организаций, предприятий, кредитно-финансовых структур и т.д.).

Во-вторых, практически не получили распространения формы поддержки инновационных проектов, предусматривающие участие государства-инвестора, вносящего средства в уставные капиталы действующих или вновь создаваемых юридических лиц, реализующих инновационные проекты. В этом случае возможный (и высокий) инвестиционный риск государства мог бы компенсироваться участием в интеллектуаль-

ной собственности и (при успешной реализации проекта) частью прибыли, соответствующей распределенным рискам.

В-третьих, из-за общих проблем кредитно-финансовой системы слабо развиты механизмы бюджетного кредитования юридических лиц, реализующих инновационные проекты (налоговые кредиты, отсрочки и рассрочки по уплате налогов, платежей и др.), а также финансовой поддержки (гарантий) инновационных проектов, создающих новую продукцию и/или технологии, за счет кредитов, предоставляемых России международными финансовыми организациями.

В-четвертых, недостаточно активно используется и такой важный инструмент организационной и финансовой поддержки инновационной деятельности, как развитие системы бюджетных, внебюджетных и венчурных фондов. Законодательно эти фонды наделены значительными функциями и полномочиями в сфере научной и инновационной деятельности. Так, комплекс проектов по поддержке инновационной деятельности и коммерциализации технологий реализуют Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (ФСМФП), Российский фонд технологического развития (РФТР) и отраслевые внебюджетные фонды финансирования научных исследований и экспериментальных разработок, которые создаются федеральными органами исполнительной власти и коммерческими организациями. ФСМФП осуществляет финансовую помощь малым инновационным предприятиям (МИП), которые выполняют проекты по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции и технологий, на основе принадлежащей им интеллектуальной собственности (основной конкурс фонда); поддержку инновационных проектов, находящихся на начальной стадии (программа «СТАРТ»); содействие в создании МИП по реализации собственных научных результатов. За 2004 год в рамках этой программы было создано 430 малых инновационных предприятий. В рамках программы «Темп» оказывается содействие МИП в заключении лицензионных соглашений по освоению интеллектуальной собственности, принадлежащей государственным научным организациям. Программа «Пуск» ориентирована на инновационные проекты по подготовке управленческих кадров. Деятельность РФТР, основные средства которого формируются за счет добровольных взносов предприятий различных форм собственности, нацелена на поддержку научных организаций и инновационных предприятий на всех стадиях цикла – «прикладные исследования – опытный образец – опытное производство».

В то же время эти фонды пока довольно слабо поддерживают инновационные проекты. На поддержку инновационной деятельности МИП через ФСМФП распределяется примерно 1.5% бюджета гражданской науки. Доля РФТР и отраслевых фондов в структуре внутренних затрат на исследования и разработки составляет 2.5%, а в структуре затрат на технологические инновации организаций – 0.2% (данные за 2004 год). С 2000 года эта доля снижается, в связи с постоянно меняющимися условиями деятельности фондов. В результате, начиная с 1992 года, РФТР профинансировал

около 700 проектов, но «только 10% из них были коммерциализированы» [4].

В России функционируют более 40 венчурных фондов, финансирующих инновационные проекты, однако непосредственно в высокие технологии направляется только около 1% всех венчурных инвестиций. Большая часть проектов, которые поддерживаются венчурными фондами, представляют собой научные исследования или начальную стадию разработок, что и объясняет низкий уровень их последующей коммерциализации [5]. Деятельность Венчурного инновационного фонда (ВИФ), созданного в 2000 году с участием государства, не получила достаточного развития из-за финансовых и организационно-правовых ограничений, а также отсутствия стимулов для вложений в высокорисковые проекты. В конце 2006 года создан новый «фонд фондов» – «Российская венчурная компания», деятельность которой будет сфокусирована на стимулировании венчурных инвестиций и финансовой поддержке высокотехнологичного сектора экономики в целом. Компания организована как ОАО со 100% государственным участием. Средства для формирования уставного капитала компании перечисляются из федерального бюджета.

С 2005 года Минэкономразвития России поддерживает создание на конкурсной основе региональных венчурных фондов, закрытых паевых инвестиционных фондов, учреждаемых с участием субъектов Российской Федерации. В настоящее время субъектами РФ, победившими в первой туре конкурса на получение субсидий из федерального бюджета, завершена государственная регистрация так называемых «промежуточных» фондов, выступающих наряду с частным инвестором участниками создания венчурных фондов на долевой основе (50/50).

Для развития инновационной системы России требуется четкая регламентация деятельности государственных и частных, бюджетных и внебюджетных фондов, осуществляющих финансирование науки и инноваций. Необходимо упорядочить регламент их деятельности, разработать типовой порядок проведения конкурсов по отбору проектов для финансирования, законодательно закрепить правовой статус фондов, возможности установления для них налоговых льгот и т.д. Такие инициативы предусмотрены Стратегией науки и инноваций на первом этапе ее реализации (2006–2008 годы) [6].

И наконец, в-пятых, барьером для применения на практике современных механизмов поддержки инноваций является организационно-правовая структура науки. Не менее 40% научных организаций России – государственные учреждения. Многие из них (НИИ, вузы) выступают инициаторами инновационных проектов. Однако по действующему законодательству, регулиющему правоспособность учреждений, они не могут создавать компании по коммерциализации научных результатов и технологий («старт-ап» компании). Бюджетные учреждения не имеют права брать кредиты, за исключением ссуд из бюджета и государственных внебюджетных фондов. Средства от предпринимательской деятельности и использования государственной собственности зачисляются на единый счет федерального

бюджета в территориальном органе Федерального казначейства (ст. 118, 254 Бюджетного кодекса Российской Федерации).

Сейчас появилась возможность создавать научные структуры с новым правовым статусом, в соответствии с федеральным законом «Об автономных учреждениях» № 174 от 3.11.2006 года. Насколько жизнеспособными будут автономные учреждения, покажет время, но пока возможности участия научных структур в экономической деятельности, привлечении финансовых ресурсов существенно ограничены.

Для мобилизации всех существующих в России возможностей поддержки инновационных проектов, в том числе с участием государства, необходимо, на наш взгляд, изменить нормы законодательства, препятствующие развитию инновационных процессов; улучшить контроль за целевым использованием государственных средств; расширить спектр организационно-правовых форм, в которых может осуществляться научная деятельность.

Как и в других развитых странах, основным источником инновационных вложений в России являются собственные средства организаций, что вполне естественно для рыночной экономики. Если в структуре внутренних затрат на исследования и разработки собственные средства организаций промышленности составляют примерно 30%, то в структуре затрат на технологические инновации – уже 86% [1]. Но столь высокий показатель в России по сравнению с другими странами связан не столько с «законами» рыночной экономики или с избыточностью собственных средств организаций, сколько с недоступностью (по разным причинам) других источников финансирования, присутствующих в развитой рыночной экономике.

Рассмотрим некоторые из этих ограничений.

Роль иностранных источников в финансировании науки и инноваций незначительна. По сравнению с показателями конца 90-х годов, их доля даже снизилась с 7% до 2.3% от суммарных затрат на исследования и разработки.

Рынок заемных средств для инвестирования в инновационную деятельность и в инновационные проекты ограничен. Доступ к кредитам возможен, но требует признанной деловой репутации и серьезного имущественного обеспечения. Стоимость кредита, предоставляемого в большинстве случаев на короткие сроки, обходится весьма дорого.

Помимо субсидирования и кредитования, средства в проекты могут привлекаться за счет увеличения уставного капитала организации, выступающей в качестве головного исполнителя проекта. Увеличение уставного (или акционерного капитала) привлекательно тем, что отсутствуют обременения, связанные с кредитными обязательствами. Сумма выплат (дивиденды по акциям и др.) может устанавливаться с учетом финансового состояния. Прибыль по решению акционеров может быть направлена на развитие производства. Однако, используя такой способ финансирования, необходимо учитывать интересы в прибыли новых участников, их влияние на ход реализации проекта, а также возможность перехода к ним части контролируемых функций.

Основными ограничениями, сдерживающими применение описанной схемы, являются высокие процентные ставки и необходимость обеспечения кредита залогом. В ситуации, когда риски кредитования сведены к минимуму, трудно ожидать, что финансовые организации будут отдавать предпочтение другим способам вложений. Именно поэтому, на наш взгляд, и венчурное финансирование в России пока не оправдало надежд, которые на него возлагались. Преимущество венчура – статус совладельца предприятия – не кажется привлекательным для большинства участников финансового рынка по сравнению со значительными выгодами от кредитования при минимальных рисках.

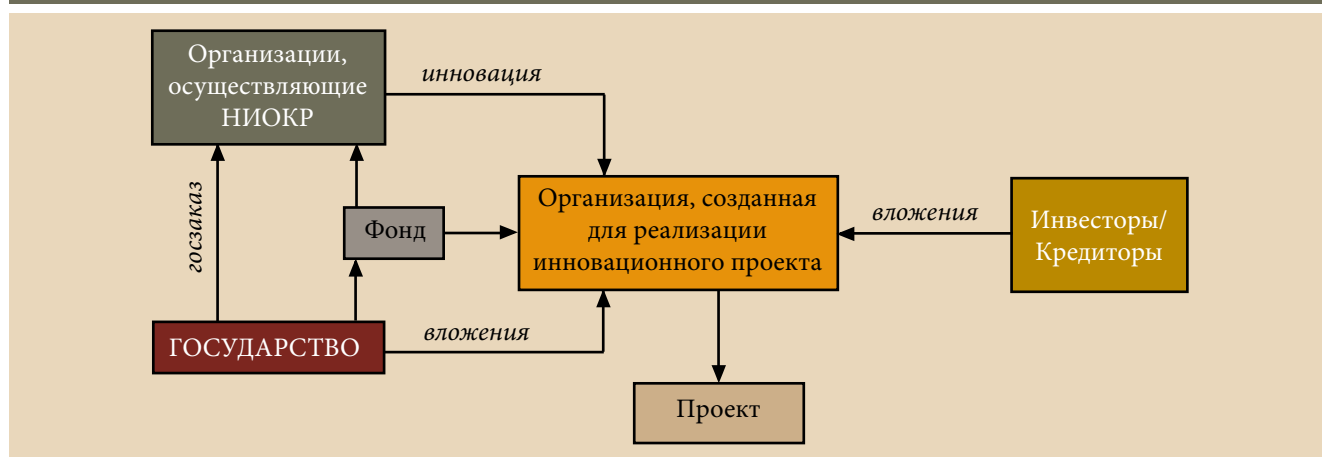
Другая форма венчурных инвестиций – предоставление инвестиционного кредита – в российских условиях получила несколько иную интерпретацию, чем в промышленно развитых странах. Зарубежная практика предоставления инвестиционного кредита (debt financing) исходит из среднесрочных сроков кредитования 3–7 лет и процентной ставки – LIBOR (2–4%). Ставка может устанавливаться в зависимости от кон-

«Инвестиционные кредиты предоставляются на закупку оборудования для технического перевооружения, модернизации и расширения действующего производства, закупку средств связи, вычислительной техники, продуктов программного обеспечения и транспортных средств, финансирование приобретения недвижимости, формирование необходимых по проекту оборотных капиталов, оплату таможенных пошлин, налогов и сборов на поставляемое оборудование и комплектующие, строительство инженерных коммуникаций» [7].

Кредитно-финансовые организации, как следует из процитированного текста, не видят себя в роли венчурных инвесторов, вкладывающихся в исследования и инновации. Кредитор не принимает на себя никаких рисков, связанных с реализацией проекта, но, тем не менее, такая схема финансирования для инновационных проектов вполне возможна.

Регресс на заемщика в данном случае предполагает, чтобы имущество и репутация заемщика отвечали требованиям кредитора. При работе с российскими и

Рис.1. Схема участия государства в финансировании инновационных проектов



кретного случая. Указанные сроки и условия кредитования российскими финансовыми структурами рассматриваются скорее как долгосрочные. Стандартные условия предоставления инвестиционных кредитов в России предусматривают срок кредитования от 1 года до 5 лет.

Отечественные банки определяют инвестиционный кредит как участие (в форме предоставления кредита) в инвестиционном проекте на срок более 1 года. Источником возврата кредита является вся хозяйственная и финансовая деятельность заемщика, включая доходы, генерируемые проектом. Уровень процентной ставки при кредитовании на срок не более 3-х лет обычно превышает 15% годовых в валюте. Ставка по кредиту назначается в зависимости от срока кредита, оценки рисков по проекту, качества и ликвидности обеспечения. Уровень процентной ставки может находиться в прямой зависимости и от объема средств на счетах покрытия по аккредитивам, или от оборотных средств предприятия (выше обороты – ниже ставка). Кредиторы также требуют прозрачности всех операций по проекту, но гарантируют невмешательство в оперативное руководство проектом.

особенно зарубежными инвесторами негативно скандывается непрозрачность финансовой отчетности российских предприятий и неопределенность условий налогообложения. Более активное привлечение к реализации инновационно-технологических проектов всех возможных кредитно-финансовых ресурсов потребует улучшения этой отчетности и, по возможности, приведения ее в соответствие с международными стандартами.

Финансовыми организациями рассматривается еще одна возможная схема кредитования проектов – проектное финансирование, то есть кредитование проекта. Возврат вложенных средств и получение доходов осуществляется из выручки от реализации продукции и услуг, генерируемых проектом. Главным отличием проектного финансирования от инвестиционного кредитования является то, что проект становится основным обеспечением предоставляемого кредита. При этом кредиторы для начисления процентов и возврата привлеченных средств ориентируются прежде всего на ожидаемые доходы от реализации проекта. Трактовка термина «проектное финансирование» имеет страновые различия. Например, в логике соглашения стран

ОЭСР [7] проектное финансирование – это финансирование инвестиционных расходов хозяйственной единицы, при котором средства для обслуживания кредитов изыскиваются из потоков денежных средств (cash-flow) хозяйствующего субъекта и, в качестве гарантии кредита, являются «механизмом доступа» к ее имуществу.

При проектном финансировании особое значение приобретают характеристики проекта, состав его участников, партнеров и гарантов, распределение проектных рисков. Уровень проектных рисков предопределяет степень готовности к участию в проекте организатора проектного финансирования, включая государство. Поэтому применение проектного финансирования в случае инновационных проектов имеет ряд ограничений. В отличие от венчурного капитала, который может привлекаться на любом этапе научно-технической деятельности, кредитор, ориентирующийся на проектное финансирование, не может пойти на такие высокие риски, поскольку средства, вложенные в проект, возвращаются только в случае его успешной реализации.

Проектное финансирование инновационных проектов возможно, если проект предполагает реализацию продукта (технологии), на который уже сформирован устойчивый коммерческий спрос. То есть речь идет только об усовершенствованных продуктах или технологиях, ожидаемых на рынке. В этом случае кредитор принимает на себя часть рисков. Поэтому с точки зрения неспециализированных финансовых институтов реализация инновационных проектов, связанных с внедрением и использованием новых продуктов и технологий, представляется нецелесообразной.

Рамки проектного финансирования для реализации инновационных проектов можно расширить за счет участия гарантов. Российским законодательством предусмотрено предоставление государственных гарантий субъектам инновационной деятельности по

инвестиционным кредитам российских и зарубежных кредитно-финансовых учреждений. Государство может выступать как источник гарантированных инвестиций по наиболее значимым проектам, для которых схема проектного финансирования оптимальна с точки зрения ожидаемой эффективности проекта. Осуществляя диверсификацию проектных рисков, государство облегчает участие кредиторов в проектном финансировании инновационной деятельности.

Выбор конкретных схем финансирования инновационных проектов с участием государства представляет собой специальную задачу, связанную с оценкой границ участия государства в одном из самых важных этапов формирования и реализации этих проектов. Зарубежный опыт финансирования инновационных проектов в российских условиях требует существенной адаптации, с учетом особенностей и институциональной зрелости национальной экономики. В частности, внедрение широко распространенных за рубежом схем венчурного финансирования должно модифицироваться в зависимости от российских реалий, в том числе, отсутствия предпринимательских навыков у большей части населения и инновационной культуры у большинства предпринимателей, сырьевой доминанты в экономике и др.

Схема финансирования проекта при прочих равных условиях может влиять на размер прибыли, текущей стоимости проекта, рентабельности собственного капитала. Как правило, эти характеристики улучшаются, если финансирование осуществляется в виде вложений в капитал компании, реализующей проект. При выборе оптимальной для конкретного проекта схемы финансирования «цена вопроса» заключается в балансе между высокой стоимостью кредита и платой за привлечение капитала, которая выражается не только в участии в прибыли, но и в доступе к управлению проектом. На практике применение одного из способов финансирования не исключает использование другого.

Рис. 2. Организация финансирования проекта с учетом лизинга

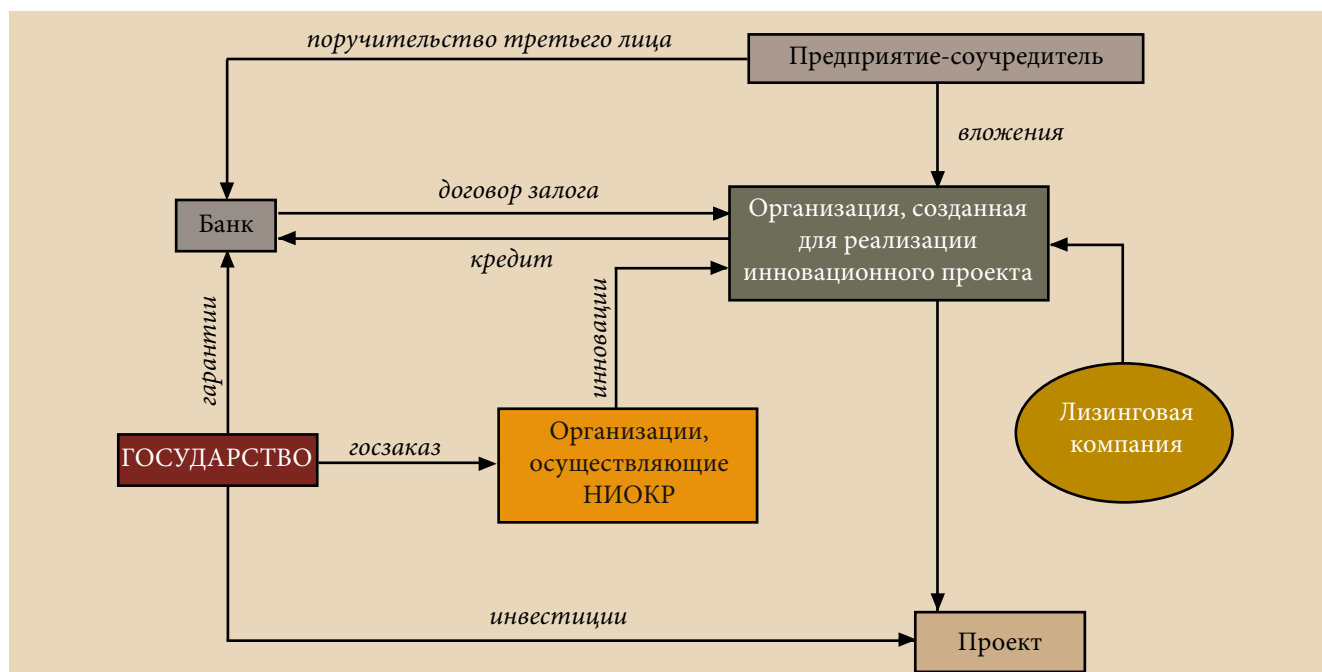


Рис. 3. Обобщенная схема финансирования инновационных проектов



В зарубежных странах встречаются смешанные формы финансирования, особенно при венчурном инвестировании, когда одна часть средств вносится в капитал, другая – предоставляется в форме инвестиционного кредита [8, 9]. В российской действительности все схемы (даже привлечение венчурного капитала), начинают работать в основном на этапах полной готовности инновации к коммерциализации.

В любой стране просматривается прямая зависимость активности венчурных инвесторов от эффективности и системности действий государства. В России государство не обеспечивает в полном объеме и на регулярной основе поддержку даже ранних стадий создания интеллектуального продукта и развитие эффективной институциональной инфраструктуры инновационной деятельности. Поэтому представляется целесообразным дифференцировать стимулы для участия частных инвесторов в инновационных проектах именно на этих этапах, то есть вовлекать их на стадии разработки, старта и «ранней экспансии». Такой подход эффективен не только с точки зрения расширения источников инвестиций, но и для пропорционального развития отечественного венчурного бизнеса.

Подводя итог вышесказанному, еще раз подчеркнем, что для успешного развития в России инновационного процесса необходимо изменить существующие сегодня финансовые условия и механизмы. Отсутствие стимулов для финансирования рискованных инновационных проектов, высокие процентные ставки по кредитам существенно сужают круг потенциальных источников для венчурных инвестиций. Необходимы дополнительные финансовые стимулы – ссуды, налоговые льготы, применяющиеся дифференцировано, с учетом активности инвестора и инициатора проекта, конкретной стадии инновационного цикла, отраслевых особенностей. Заинтересованность потенциальных инвесторов может быть повышена за счет участия в инновационных проектах государства в роли инвестора и/или гаранта.

Одна из возможных схем участия государства в организации и финансировании инновационных проектов представлена на рис. 1.

Данная схема представляет частный случай организации финансирования проекта, когда для его реализации создается специальная структура, в которую направляются инвестиции. При этом формы вложений могут быть различными – инвестиционный кредит или вложения в уставный капитал. Наряду с привычной ролью источника бюджетных средств, поступающих от реализации госзаказа или проекта бюджетного фонда, государство также выступает как один из учредителей проектной организации и/или как инвестор. В данной финансовой схеме предусмотрено также участие инвестора, осуществляющего кредитование и/или вложения в уставный капитал организации, выполняющей проект.

Такая схема финансирования может использоваться на различных стадиях инновационного проекта, например, при создании стартовых инновационных компаний. Поскольку конечной целью всех участников проекта является получение прибыли, то инновация, лежащая в основе проекта, должна быть потенциально конкурентоспособной, а исследования по проекту – включать анализ рисков, позволяющий оценить эффективность реализации.

В сложившихся условиях финансово-кредитные организации отдают предпочтение кредитованию под залог. Применение такой схемы возможно и при финансировании инновационных проектов с участием государства. На рис. 2 она представлена для случая привлечения организацией-исполнителем лизинговой компании.

Государство, помимо выделения бюджетных средств на реализацию проекта, может выступать в качестве гаранта по привлеченным кредитам, что должно стимулировать выделение банками заемных средств. В этих же целях с банком может заключаться договор залога, служащий обеспечением кредита. Если

предприятие-соучредитель по проекту не может своим вкладом обеспечить недостающие средства по проекту, то поручительство может быть дано от третьих лиц.

Реализация данной схемы возможна в случае, когда участники проекта достаточно высоко оценивают вероятность успеха. Лизинговая компания, с которой организация, осуществляющая проект, заключает договор, привлекается для уменьшения издержек по приобретению оборудования.

В более обобщенном виде схема финансирования инновационных проектов представлена на рис. 3. Пунктиром выделены возможные, но необязательные элементы.

Рассмотренные схемы финансирования являются условными, поскольку в них невозможно включить все аспекты формирования и реализации инновационных проектов. В то же время они позволяют определить возможные направления основных финансовых потоков, необходимых для реализации инновационных проектов, а также возможные варианты участия государства в данном процессе.

Повышение эффективности взаимодействия государства с остальными участниками инновационного проекта не только способствует развитию сотрудничества и кооперации организаций, но и может служить важным элементом для развития конкурентоспособных инновационных кластеров. Так называемая кластерная философия начала превалировать в государственной инновационной политике ряда западных стран, начиная с 1990-х годов. [9].

Кластерные стратегии, предполагающие непосредственное участие государства в инновационном процессе, получили широкое распространение в таких странах, как Финляндия, Швеция, Великобритания. Здесь инновационная политика сосредоточена не на поддержке отдельных структур, а на стимулировании и содействии их организации в сети, включающие в себя все необходимые элементы: от поставок сырья и материалов до сбыта инновационной продукции. В такие сети часто интегрируются и финансовые организации. Участники сети делят между собой все возникающие риски, уровень которых в кластерах снижается за счет кооперации [9].

Созданные в России условия для инновационного бизнеса могут служить основой развития отечественных инновационных кластеров и повышения инновационной активности частного сектора. Однако из-за отсутствия всего спектра рыночных регуляторов, важно также повышать эффективность участия государства в

формировании и реализации инновационных проектов, что в свою очередь будет стимулировать участие в проекте и частных структур. Следует делать упор на поддержку ранних стадий инновационного бизнеса, а не на прямое финансирование государственных организаций, осуществляющих научную и инновационную деятельность. Базой для подобных инициатив государства могут служить уже функционирующие в научно-инновационной сфере бюджетные, внебюджетные и венчурные фонды.

Анализ возможностей и ограничений участия государства в формировании и реализации инновационных проектов, как одной из главных форм использования результатов научной деятельности в реальной экономике, позволяет наметить и другие направления активизации его усилий для развития инноваций. Среди них – преодоление административных барьеров и повышение стимулов для активной кооперации между государством и частным бизнесом в научно-технологической сфере, включая вопросы коммерциализации научных результатов и новых технологий; формирование эффективной поддерживающей инфраструктуры инновационных проектов; обеспечение условий для привлечения частного капитала в сферу высокорисковых вложений и ряд других [1, 4, 5].

Продвижение по указанным направлениям прямо и непосредственно связано с необходимостью внесения изменений в законодательство по регламентации инновационной деятельности и государственно-частного партнерства; налогообложению научно-исследовательской, инновационной деятельности и привлекаемых в научно-инновационную сферу инвестиций; защите прав интеллектуальной собственности; стимулированию международного научно-технического и инновационного сотрудничества.

В заключение приведем две, на наш взгляд, важные и перекликающиеся с тематикой данной статьи цитаты из последнего доклада экспертов ОЭСР, посвященного проблемам России. «Государственное вмешательство, направленное на активизацию инновационного процесса, должно быть четко ориентировано и тщательно оцениваться». При этом конкретные инструменты, способствующие инновациям, «должны разрабатываться в контексте общей стратегии, которая была бы логически последовательной и хорошо скоординированной» [10, с. 197–198]. Будем надеяться, что так же точно и своевременно сможет расставлять акценты своей инновационной политики и конкретных мероприятий по ее реализации и российское правительство. ■

1. Индикаторы науки. Статистический сборник. Минобрнауки России, Росстат, ГУ-ВШЭ. М., 2006.
2. Стенографический отчет заседания Совета при Президенте РФ по науке, технологиям и образованию. Зеленоград. 17.10.2006.
3. Кузнецова Т.Е., Китова Г.А. и др. Повышение эффективности бюджетного финансирования государственных учреждений и управления государственными унитарными предприятиями. Т.1. Консорциум по вопросам прикладных экономических исследований (СЕРРА). М., 2003.
4. Иванова Н., Розебум Й. Функциональный анализ российской инновационной системы: роль и ответственность основных элементов. Материалы проекта ТАСИС «Наука и коммерциализация технологий в Российской Федерации». <http://www.neweurasia.ru>.
5. Каржаев А., Фоломьев А. Национальная система венчурного инвестирования. М.: ЗАО «Издательство», 2005.
6. Стратегия РФ в области развития науки и инноваций на период до 2015 года. Утверждена Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол № 1, от 15 февраля 2006 года).
7. Материалы сайта <http://www.sbr.ru>.
8. Роль государства в создании благоприятного инновационного климата в России. Базовый доклад семинара ОЭСР. // Преодоление инновационного отставания в России. Наука и инновации. Хельсинкский семинар ОЭСР, март 2001 г. М.: РУДН, 2002.
9. Татаркин А., Суховой А. Ключи к мировому рынку: инновационное предпринимательство и его возможности. М.: Экономика, 2002.
10. Экономические обзоры. Российская Федерация. Париж: ОЭСР, 2006.

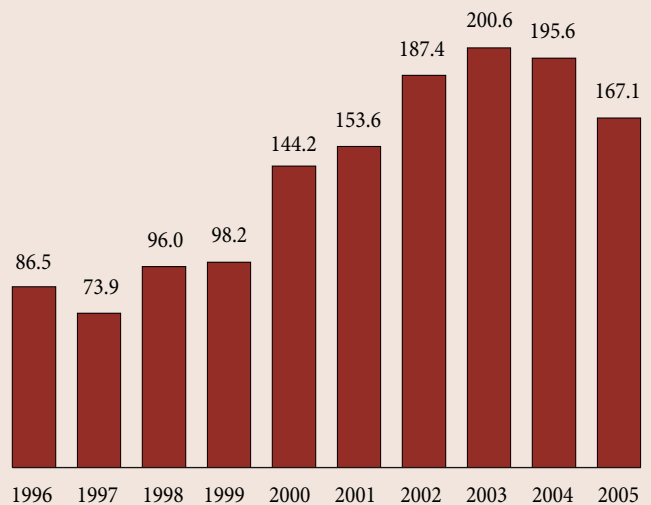
# ИНДИКАТОРЫ

## Затраты на технологические инновации предприятий промышленности

(млн руб., до 1998 г. – млрд руб.)

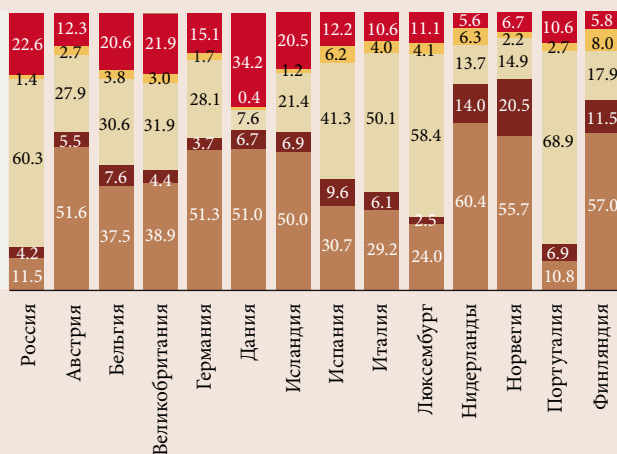
(в процентах к 1995 г.)

Годы	Затраты на технологические инновации	
	в действующих ценах	в постоянных ценах 1995 г.
1995	7254.1	7254.1
1996	9150.2	6275.9
1997	9001.5	5363.8
1998	13864.4	6966.0
1999	24451.4	7121.8
2000	49428.0	10462.7
2001	61312.9	11140.3
2002	86394.6	13590.9
2003	105444.7	14550.7
2004	122850.5	14186.1
2005	125678.2	12124.2

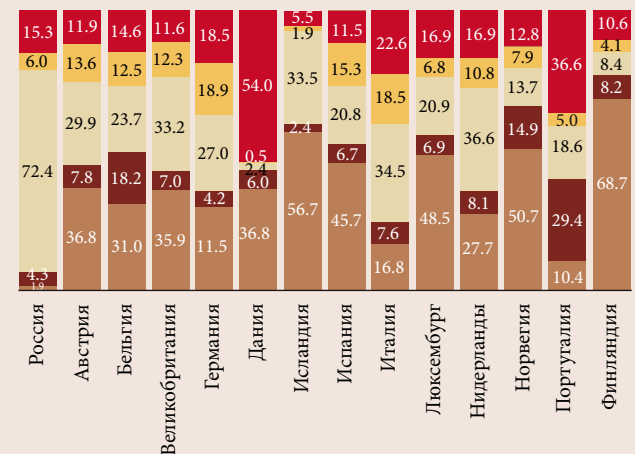


## Структура затрат на технологические инновации по видам инновационной деятельности (проценты)

### Промышленность

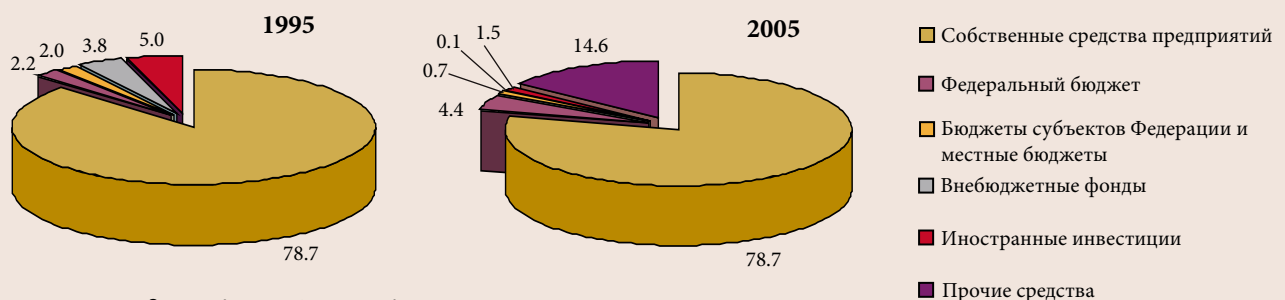


### Сфера услуг



- Производственное проектирование, обучение и подготовка персонала, маркетинговые исследования и прочие затраты
- Приобретение новых технологий
- Приобретение машин и оборудования
- Исследования и разработки, выполненные сторонними организациями
- Исследования и разработки, выполненные собственными силами

## Структура затрат на технологические инновации в промышленности по источникам финансирования (проценты)



Материал подготовлен Г.А. Грачевой

Источник: Индикаторы инновационной деятельности. Стат. сб. М.: ГУ-ВШЭ, 2007.