

**В.А. БАРИНОВА,**

к.э.н., заведующая лабораторией исследования корпоративных стратегий и поведения фирм ИПЭИ РАНХиГС при Президенте РФ, г. Москва, Россия, barinova-va@ranepa.ru

В.А. ЕРЕМКИН,

научный сотрудник лаборатории исследования корпоративных стратегий и поведения фирм ИПЭИ РАНХиГС при Президенте РФ, г. Москва, Россия

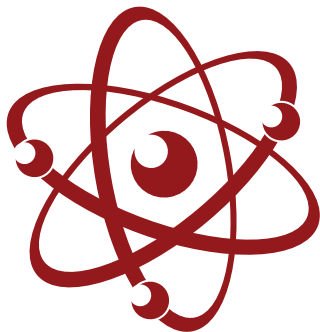
ИННОВАЦИОННЫЙ ВАУЧЕР КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ГРАНТОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

УДК 336.13

Баринаова В.А., Еремкин В.А. *Инновационный ваучер как перспективный инструмент грантового финансирования* (Лаборатория исследования корпоративных стратегий и поведения фирм ИПЭИ РАНХиГС при Президенте РФ, г. Москва, Россия)

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению передового зарубежного опыта в части совершенствования механизмов распределения грантового финансирования. Авторами рассматривается практический пример успешного внедрения инновационных ваучеров за рубежом, проводятся сопоставления с точки зрения наличия в России уже сформировавшихся институтов, соответствующих по функционалу зарубежным, рассматриваются возможные механизмы имплементации успешного мирового опыта использования инновационных ваучеров в России. На основании проведенного анализа авторы дают оценку перспектив внедрения предложенной схемы в России.

Ключевые слова: ранние стадии инновационной деятельности, инновационный ваучер, тройная спираль, грантовое финансирование.



Сущность инновационного ваучера

Инновационный ваучер представляет собой ценную бумагу с гарантированным государственным обеспечением, выдаваемую государственной организацией малым и средним предприятиям для оплаты услуг поставщиков инновационных знаний и гарантирующую целевое расходование государственных средств, поскольку с его помощью оплачивается конкретная научно-исследовательская работа или консультационная услуга.

История возникновения инновационных ваучеров и первые результаты их использования

Идея создания и практического применения новой схемы финансирования инновационной деятельности, которая первоначально получила название «исследовательские ваучеры», была реализована впервые в 1997 году в голландской провинции Лимбург.

Целью пилотного проекта по внедрению исследовательских ваучеров в провинции Лимбург являлись поддержка и стимулирование малого и среднего бизнеса для поддержания его конкурентоспособности на национальном и международном рынках. По итогам регионального обследования компаний региона, ключевой задачей стало обеспечение трансфера знаний и технологий от научно-исследовательских организаций к бизнесу¹.

Главными инициаторами нового подхода к финансированию инновационной деятельности стали лимбургская инвестиционная компания LIOF [1], научно-исследовательская компания DSM [2] и власти голландской провинции Лимбург. Авторы идеи использования инновационных ваучеров обосновывали необходимость ее реализации существующей проблемой налаживания связей между наукой и бизнесом.

При разработке механизма инновационных ваучеров решались следующие задачи [3]:

- Стимулирование большей кооперационной активности бизнеса. Поскольку малый и средний бизнес не предъявляют большого спроса на новые знания из внешних источников — научно-исследовательских центров, ВУЗов, частных исследователей — необходимы дополнительные меры для интенсификации инновационной деятельности компаний и повышения востребованности результатов внешних исследований.

- Стимулирование инновационной активности малого и среднего бизнеса, учитывая его специфику: ориентацию на региональные рынки. Усиление взаимодействия бизнеса и институтов формирования новых знаний (идей) за счет географической близости: именно небольшое расстояние между источником знаний (университеты, научные центры) и инновационной компанией является важным фактором ускорения инновационных процессов и снижения дискретности финансирования инновационной деятельности на ранних стадиях.

- Снижение издержек взаимодействия научных сообществ и бизнеса с помощью формирования элементов государственно-частного партнерства.

Принцип действия разработанной схемы инновационных ваучеров заключался в развитии связей между рядом ключевых игроков. Источником инновационных разработок, экспертных консультационных услуг, ноу-хау являлась научно-исследовательская компания *DSM Research BV*, которая была заинтересо-

вана в реализации проекта, поскольку он позволял привлечь новых клиентов и заключить новые контракты². Бизнес в свою очередь получал доступ к решению технологических проблем, а также к внешнему источнику интеллектуальной собственности: *DSM Research BV*.

Другим ключевым игроком в новой схеме стала инвестиционная компания *LIOF*, которая выполняла посреднические функции: выдавала ваучеры и оценивала результаты реализации ваучерной схемы. Кроме того, компания была ответственной за встраивание данного механизма в существующие в регионе схемы, поскольку на этапе пилотного проекта исследовательские ваучеры выдавались практически наугад.

Значимость проекта для региональных властей была крайне высока: помимо повышения спроса на результаты научных исследований и ускорения трансфера технологий, перспективной задачей проекта являлось создание самоорганизующейся региональной инновационной системы.

Данный проект носил экспериментальный характер: ваучеры высылались по почте 20 случайно выбранным компаниям, а всего за время эксперимента было выслано 66 ваучеров. Несмотря на это, было получено немало положительных откликов от компаний. 46 ваучеров так и не были востребованы, и лишь менее трети компаний воспользовались предоставленной возможностью, однако по результатам опроса компаний было выявлено, что в 10 из 16 случаев ваучер принес ощутимые выгоды. Никаких выгод не было замечено в 3 случаях, а в 9 случаях компании благодаря исследовательскому ваучеру повысили свою кооперационную активность по отношению к внешним источникам знаний. В итоге схема была оценена экспертами положительно, большинство поставленных задач были решены [3]. Успех и эффективность данного финансового инструмента инновационной политики привели к тому, что практика его применения распространилась далеко за пределы голландской провинции и даже Европы.

² Обязательным условием участия в проекте для бизнеса являлось отсутствие установленных связей и контрактов с *DSM Research BV*.

Целевая ориентация и назначение инновационных ваучеров

Инновационные ваучеры в подавляющем большинстве случаев ориентированы на малый и средний бизнес, их назначение — с наименьшими затратами обеспечить гарантированное взаимодействие компаний с университетами и научно-исследовательскими организациями.

Инновационный ваучер призван устранить барьеры взаимодействия малого и среднего бизнеса с поставщиками знаний — университетами и научно-исследовательскими организациями, снизить информационную асимметрию, при которой бизнес-принципал рассматривает возможность инвестирования в новые идеи и разработки научно-исследовательских и образовательных организаций-агентов [4].

Риски ваучерной схемы

При существующих достоинствах реализация ваучерной схемы несет в себе определенные риски, прежде всего риски нерационального использования государственных средств, возникающие в отсутствие существенных ограничений на поставщиков услуг и предоставляемые услуги:

1) слабое взаимодействие науки и бизнеса вследствие нечетко сформулированных в ходе реализации ваучерной схемы целей финансирования и ожидаемых результатов от внедрения данного инструмента;

2) привлечение поставщиков услуг недостаточно высокой квалификации;

3) мошенническое использование ваучера при сговоре малого или среднего предприятия с поставщиком услуг, особенно в случае, когда в качестве поставщика услуг выступают частные или иностранные поставщики услуг, недостаточно хорошо известные организации, которая выдает ваучеры.

Управление рисками ваучерной схемы предусматривает применение разнообразных ограничений, направленных на снижение основных рисков, при этом чем больше величина гранта, тем жестче ограничения, накладываемые на разрешенных поставщиков услуг и их товары.

Среди механизмов управления рисками можно перечислить следующие:

— Условием выдачи гранта становится оплата части стоимости ваучера (обычно от 30 до 50%). Такая мера направлена на борьбу с мошенничеством и на повышение качества предоставляемых услуг.

— Предусматривается возможность лишения поставщика услуг права участия в ваучерной схеме в случае злоупотреблений, выявленных в ходе оценки выполнения заявленных исследований.

— Предъявление поставщику услуги обязательного требования составления технического задания предполагаемых работ, что упрощает процедуру оценки качества работ и выявления содержательных несоответствий.

Эффективность ваучерной схемы

Несмотря на относительную новизну рассматриваемого инструмента, его эффективность подтверждается данными. В чешском Южноморавском крае ваучерная схема начала реализовываться с 2009 года, и основные показатели программы росли до 2011 года (см. таблицу 1).

Как видно из представленной таблицы, объемы средств, расходуемых на грантовое финансирование через ваучеры, возросло более чем на четверть в 2010 году и в 2011 году сохранился такой же высокий уровень. Кроме того, за рассматриваемый период увеличилось число поставщиков знаний, участвующих в программе, почти в 3 раза. Можно также отметить высокую заинтересованность в получении ваучера, выраженную в количестве заявок, а также большую конкуренцию за участие в ваучерной схеме: например, в 2009 году ваучеры получили лишь 19% фирм из подавших заявки, а в 2011 году примерно четверть. Средний размер ваучера (точнее его государственного обеспечения) составил немногим более 9 тыс. евро.

Объемы финансирования, полученные различными институтами в Чехии, представлены на рисунке 1.

Из представленных рисунка и таблицы можно сделать вывод о том, что в среднем

Таблица 1

Обзор проведенных конкурсов на выделение ваучерного финансирования

	2009	2010	2011
Распределяемая часть, CZK ³	5 700 000	7 200 000	7 200 000
Количество поставщиков знаний	4	8	11
Количество заявителей на получение ваучера	199	136	209
Количество выданных ваучеров	38	57	51

Источник: [5]

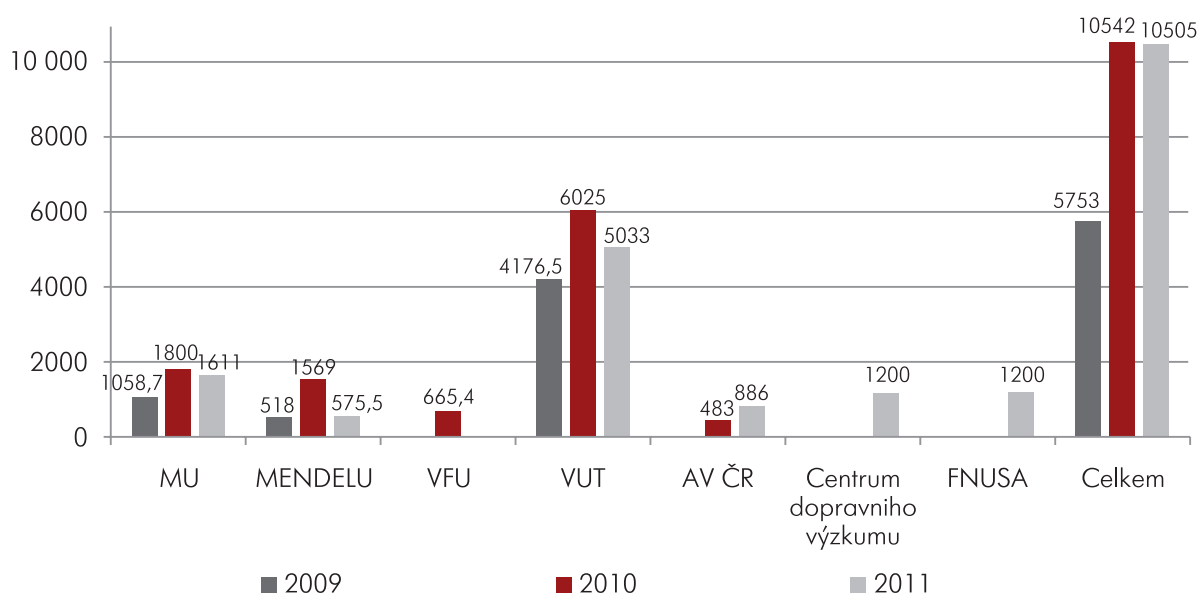


Рис. 1. Стоимость заказов, реализованных при помощи инновационных ваучеров, то есть дотации + софинансирование фирм (по поставщикам знаний в тыс. CZK без НДС)

Примечание: MU — Университет Масарика; MENDELU — Университет Менделя; VFU — Ветеринарный и фармацевтический университет; VUT — Технический университет; AVCR — Академия наук Чешской Республики; Centrum dopravního výzkumu — Центр исследования транспорта; FNUSA — Больница при медицинском факультете у Св. Анны; Celkem — Всего.

Источник: [5]

в 2010 и 2011 годах в рамках участия в ваучерных схемах собственные средства фирм составили примерно 30% от внесенных государством средств. По данным за 2011 год, масштаб такого финансового участия фирм составлял в четверти случаев от 25 до 50 тыс. крон, в 73% — от 50 до 100 тыс. крон и в 2% случаев — более 100 тыс. крон. В 2010 году для сравнения менее 25 тыс. крон внесли 4% фирм, от 25 до 50 тыс. крон внесли 36% фирм, 50–100 тыс. крон вложили 58% фирм и

2% фирм заплатили более 100 тыс. крон [5]. Налицо увеличение объемов софинансирования одного проекта фирмами в 2011 году.

Стоит отметить и рост числа средних фирм в количестве фирм-заявителей на получение ваучера (см. рис. 2).

В результате реализации ваучерной схемы был проведен опрос участников, по итогам которого были получены данные по разным направлениям. В первую очередь была оценена реальная сложность подачи заявки (рис. 3).

³ 1 крона примерно 0,066 евро по состоянию на 12 сентября 2014 года.

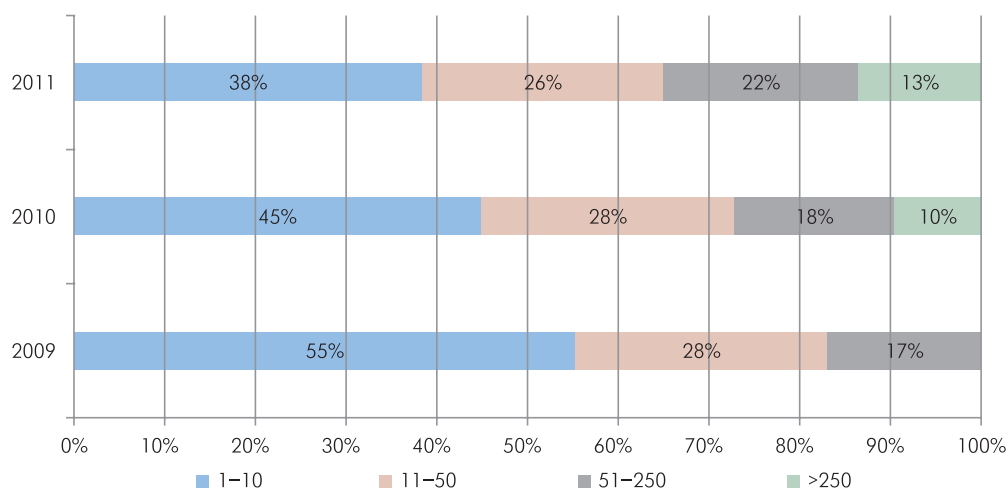


Рис. 2. Размер предприятий-заявителей

Источник: [5]

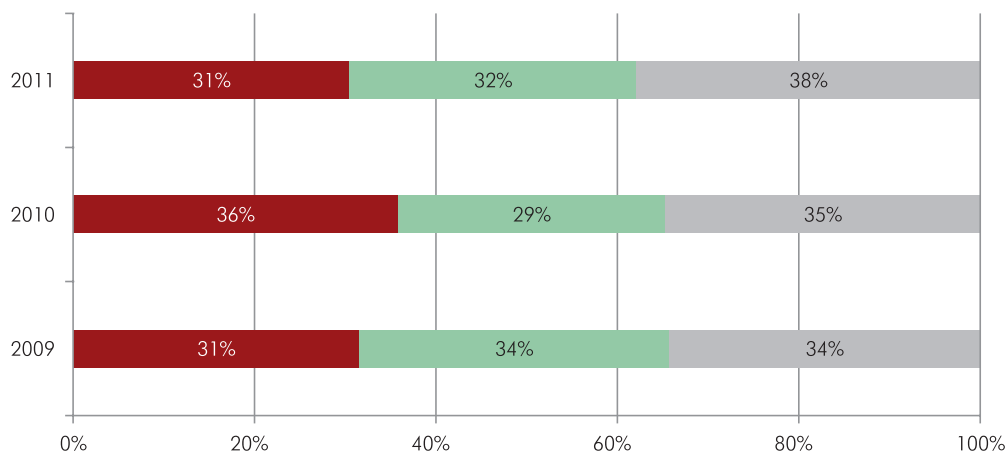


Рис. 3. Сложность процедуры подачи заявок для фирм

Примечание: (бордовый) — 1 человеко-день; (зеленый) — 2 человеко-дня; (серый) — больше чем 2 человеко-дня

Источник: [5]

Как видно из рис. 3, примерно две трети фирм тратят на заполнение заявки не более двух человеко-дней, что отражает простоту и ясность составленных форм заявок.

Кроме того, опрос позволил установить, сотрудничала ли фирма с какой-либо исследовательской организацией ранее, а также оценить влияние возможности получения ваучера на решение сотрудничать с поставщиком знаний (см. рис. 4–5).

Из представленных рисунков следует, что многие фирмы, участвовавшие в ваучерной

схеме, имели опыт взаимодействия с научно-исследовательскими организациями, при этом довольно высокая доля фирм-участников (от 57% в 2009 году до 34% в 2011 году) не имела такого опыта сотрудничества. Кроме того, большинство фирм-участников ваучерной схемы призналось, что они не стали бы искать возможности сотрудничества с научно-исследовательскими организациями вне программы инновационных ваучеров, что подтверждает их реальный стимулирующий эффект. Стоит также отметить, что по результатам

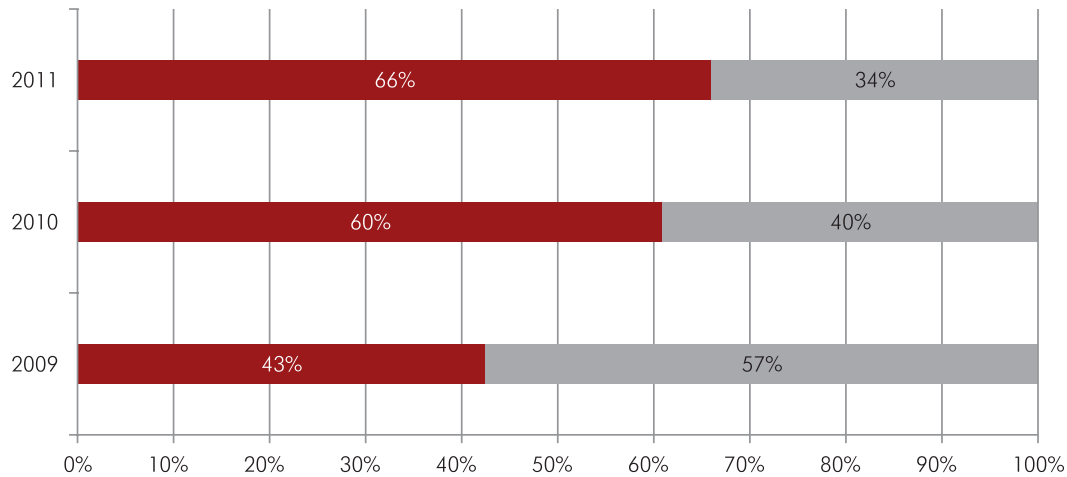


Рис. 4. Предыдущий опыт сотрудничества с научно-исследовательскими организациями⁴
 Источник: [5]

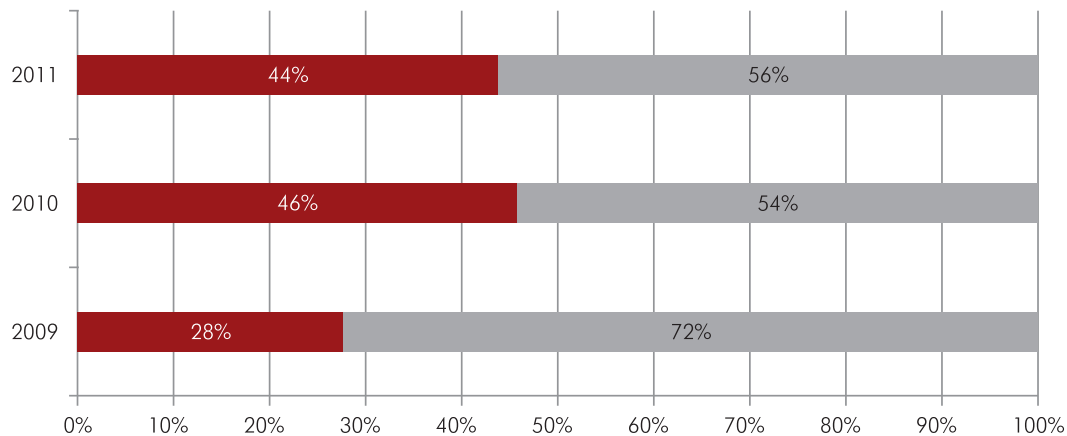


Рис. 5. Сотрудничество без инновационного ваучера⁵

Источник: [5]

опроса примерно четверть компаний участвовала в ваучерных схемах и ранее, что подтверждает их доверие к данному механизму.

Проведенные исследования и анализ показывают, что ваучерная схема является довольно эффективной и показывает положительные результаты в части достижения намеченных целевых ориентиров.

Эффективность ваучерной схемы подтверждается и результатами опроса, проведенного в Малайзии. 97% опрошенных фирм-участниц местной ваучерной схемы утверждают,

что ваучер создает стимул к созданию новых идей. Основными преимуществами ваучерной схемы они считают возможность получить дополнительные финансовые ресурсы и запустить научно-исследовательский проект в сотрудничестве с исследовательской организацией. Кроме того, 86% опрошенных фирм выразили желание вновь подать заявку на получение ваучера [6].

Этот же опрос раскрывает данные о видении научно-исследовательскими организациями преимуществ ваучерной схемы. Примерно

⁴ Бордовый — «Да», серый — «Нет».

⁵ Бордовый — «Да», серый — «Нет».

2/3 опрошенных организаций-поставщиков знаний убеждены в том, что ваучер дает возможность институтам начать сотрудничество с промышленностью и найти практическое применение своим разработкам. Кроме того, более половины опрошенных организаций согласны с тем, что ваучерная схема дает возможность промышленности решить свои проблемы [6].

Проведенный анализ мирового опыта использования инновационных ваучеров в качестве механизма финансирования инновационной деятельности, стимулирующего взаимодействие между бизнесом и наукой, показывает высокую эффективность данной схемы. Международный опыт реализации ваучерной схемы особенно актуален для России, где многие процедуры выделения и расходования бюджетных средств непрозрачны. Ваучерный механизм может быть успешно реализован и в российской практике, поскольку, с одной стороны, способен решить специфические российские проблемы. С другой стороны, для его реализации уже сейчас созданы все необходимые условия, что значительно сокращает издержки на его внедрение и повышает потенциальную эффективность его реализации.

Отношения в рамках двойной спирали в России — между малым и средним частным бизнесом и исследовательскими организациями — развиты чрезвычайно слабо. Всемирный экономический форум в своем последнем отчете о глобальной конкурентоспособности 2013–2014 поставил Россию на 64-е место по показателю взаимодействия университетов и промышленности в проведении НИОКР, сразу после Аргентины, Гаяны и Гамбии. Для сравнения страны БРИКС заняли соответствующие места: Бразилия — 49, Индия — 47, Китай — 33, ЮАР — 29 [7]. В данной ситуации инновационные ваучеры способны обеспечить гарантированное взаимодействие между бизнесом и наукой, высокая результативность которого достаточно предсказуема.

Кроме того, российская система грантового финансирования остается непрозрачной. Зачастую оказываются скрытыми принципы отбора проектов, а результаты исследований не получают широкой огласки [8]. Сущест-

вующие механизмы распределения грантовых средств не позволяют избегать высоких рисков, связанных не только со спецификой инновационных проектов, но и с возможностью нецелевого использования средств. Стоит особо отметить, что лишь небольшая доля финансовых механизмов предусматривает стимулирование взаимодействия в рамках тройной спирали, тогда как большинство механизмов распределения грантов основываются на устаревшей линейной модели инновационного процесса (technology-push). Все это дает основания полагать, что потребность в инновационных ваучерах как новом механизме предоставления грантового финансирования довольно высока.

В России уже существуют активно функционирующие институты, которые располагают необходимыми ресурсами для распределения средств и управления ваучерной схемой. По аналогии с южноморавской практикой ваучеры могут распределяться через инновационные центры, то есть агентства, которые ставят перед собой задачу создания благоприятных условий для ведения инновационного бизнеса (в особенности на ранних стадиях его существования) и создания новых рабочих мест в регионе или в стране [8]. К примеру, такие же функции выполняет Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере [9], который обладает достаточными финансовыми ресурсами и управленческими компетенциями для воплощения ваучерной схемы на практике.

Помимо прочего, российский бизнес испытывает дефицит финансовых ресурсов на реализацию собственных инновационных проектов, поэтому заинтересован в как можно более простом и безопасном механизме привлечения средств. Участие бизнеса в ваучерной схеме предполагает существенное снижение рисков за счет частичного распределения их между научными и образовательными организациями и государством в России.

Наконец, в России уже несколько лет активно формируется современная научно-исследовательская база в вузах, в особенности в тех, которые получили статусы феде-

ральных университетов или национальных исследовательских университетов. Интерес исследовательских организаций будет тем более высок, поскольку именно они предпо-

ложительно станут получателями финансовых ресурсов, а вместе с этим и исполнителями актуальных исследований, востребованных отечественным бизнесом.

ЛИТЕРАТУРА

1. LIOF (2014) <http://www.liof.com/en/about-liof.aspx?mainid=281>.
2. DSM (2014) <http://www.dsm.com/corporate/about.html>.
3. Limburg Development Company LIOF (1999) Evaluation of the Research Vouchers pilot project. Province of Limburg (NL). DSM Research BV.
4. Еремкин В.А., Земцов С.П. (2014) Преодоление дискретности финансирования инновационной деятельности на ранних стадиях в России/В кн. Модернизация и инновационное развитие экономических систем: коллективная монография. Москва: РУДН. С. 165–181.
5. Ухлир Д. и др. (2011) Инновационные ваучеры: Анализ конкурсов, проведенных в 2009, 2010 и 2011 гг./Южноморавский инновационный центр.
6. Ms. Pak Mei Yuet (2014) MSC Malaysia Innovation Voucher — Collaborating for impact. http://www.msomalaysia.my/msc_malaysia_innovation_voucher.
7. WEF (2013) The Global Competitiveness Report 2013–2014.
8. Ланьшина Т.А. (2013) Инновационное развитие стран БРИКС//Международная экономика. № 6. С. 82–89.
9. JIC (2014) <http://www.jic.cz/home> (дата обращения: 20 декабря 2014 г.).
10. Фонд Бортника (2014) <http://www.fasie.ru/o-fonde>.
11. Regionaal Technologie Plan Limburg (1996) Province of Limburg: Maastricht.

UDC 336.13

Barinova V.A., Eremkin V.A. *Innovative voucher as a prospect tool for grant funding* (Laboratory of research of corporate strategies and companies' behaviour, Institute of Related Economics Research The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation or RANEP, Moscow, Russia)

Abstract. The article aims to explore innovative international practice for advancing the mechanisms of distributing grant funding. Authors analyze a practical case study of successful implementation of innovative vouchers overseas, and draw parallels with regard to already formed institutes in Russia, corresponding with foreign in terms of their functional. Possible mechanisms for implementing successful foreign practices of utilizing innovative vouchers in Russia were studied in this article. On the basis of conducted analysis authors evaluate perspectives of implementing the suggested scheme in Russia.

Keywords: early stages of innovative activity, innovation voucher, triple spiral, grant funding.