

## **Финансирование инновационной деятельности в ЕС, США и Японии: сравнение**

Рут Тэплин,

Центр исследования Японии и Восточной Азии, Великобритания

Тезисы доклада

- 1. Инновации являются результатом деятельности, главным образом, малых и средних предприятий (МСП).**
- 2. Все инновации на МСП независимо от страны (в Европе, США и Японии) могут быть высокорисковыми.**

Существует ряд подходов к финансированию высокорисковых инноваций, будь то инновации в области низких, средних или высоких технологий. Объединение ресурсов в рамках бизнес-партнерств является одним из способов, используемых в Европе, Америке и Японии.

- a. Бизнес-партнерство может осуществляться внутри или за пределами обычной цепочки поставок компании. Стоимость НИОКР для высокотехнологичных компаний выходит за рамки возможностей только одной компании. Это тем более справедливо для подавляющего большинства средне- и низкотехнологичных МСП с ограниченными ресурсами, продвигающихся к созданию продукции с более высокой стоимостью.
- b. Поскольку научные знания являются особой формой знания, МСП необходимо выходить за рамки национальных границ для связи с лучшими компаниями и поставщиками технологичных услуг.
- c. Один из наиболее эффективных способов сделать это заключается в осуществлении совместного проекта с инновационным посредником, иногда называемым инновационным тренером, который уже имеет сеть научно-исследовательских контактов для выбора из нее партнеров - компаний, научно-исследовательских институтов и университетов, а также других инновационных посредников.
- d. Компании в Европе используют богатство и обилие имеющихся ресурсов, которые они имеют в своем распоряжении в виде существующих поставщиков или других партнеров. Последние владеют научной информацией или практическим опытом, которого не хватает для нового проекта или инициативы.
- e. Ссылки на имеющиеся знания важны для успеха МСП - как для сотрудничества через посредников, так и при использовании Европейских научных баз данных.
- f. Объединение имеющегося опыта и контактов способствует снижению расходов и, как в случае Рамочных программ научных исследований ЕС или американских программ поддержки научных исследований, помогает также привлечь дополнительное финансирование, чтобы подкрепить усилия компании в части найма разработчиков технологий мирового класса при создании решений, в которых они нуждаются.
- g. Инновационные посредники, которые способны помочь малым фирмам создать новый продукт и оказать им содействие через «инновационный консорциум», рассматриваются как следующий основной инструмент для промышленного роста и повышения валовой добавленной стоимости в промышленности.
- h. Инновационные консорциумы не должны работать на только одном уровне, например, на уровне обмена техническими знаниями и навыками. Партнерство для выхода на рынок, который одна компания знает лучше, чем другая, полезно тем, что в его основе - инновационный посредник, который делится своим богатым

опытом по созданию новых продуктов и услуг для развития инновационной идеи внутри компании. Это делает финансирование проектов с высоким риском менее рискованным.

### 3. Инновационные практики в Америке

- a. Американцы заинтересованы в успехе в конкурентной борьбе и принимают риски во всех аспектах своей жизни. МСП рассматриваются в качестве рекордсменов делового мира по части риска, которые, в конечном итоге, добиваются экономического успеха. Такие люди, как Стив Джобс и Билл Гейтс, начинали как небольшие компании, готовые к предпринимательскому риску. Дух конкуренции и личный стимул к развитию лежат в основе роста инноваций и корпоративного сектора США.
- b. Неудача в бизнесе в США воспринимается как норма и считается признаком наличия определенного опыта. Негативных ярлыков, связанных с провалом бизнеса, не существует: Администрация малого бизнеса США (SBA) подсчитала, что 53% предпринимателей, чье первое дело потерпело неудачу, делают вторую, часто удачную, попытку создания МСП.
- c. Американский бизнес приветствует наиболее талантливых и ярких предпринимателей со всего мира.
- d. С момента основания Соединенных Штатов в 1776 году, защита интеллектуальной собственности считается первостепенной задачей и признается в качестве фундаментальной основы для инноваций. Первый патент в США был предоставлен в 1790 году Самуэлю Хопкинсу из Филадельфии.
- e. В США инвестиции в НИОКР значительны как со стороны государственного, так из частного сектора. Правительство США поддерживает большую часть национальных фундаментальных исследований, в основе которых лежат информационные технологии, нано- и биотехнологии, которые способны в будущем продвинуть общество в решении его проблем. Федеральное финансирование НИОКР, которые питают инновации, имеет прочные корни. Национальный научный фонд (NSF) играет центральную роль в повышении конкурентоспособности США через исследования и разработки. Инновационная деятельность американских университетов щедро финансируется, для этого есть законодательная база, в т.ч. поправка Бая-Доуля от 1980 года. Последнее выступление президента Обамы по поводу значения инноваций в сентябре 2011 года подчеркивает необходимость поддержки инноваций на базе университетов, а также поддержки студентов инженерных и естественных факультетов.
- f. Существует ряд финансируемых правительством США программ, которые содействуют инновациям на МСП.  
Одна из них - программа «Инновационные исследования в малом бизнесе» (SBIR) - обеспечивает федеральное финансирование компаний малого и среднего бизнеса с целью улучшения их конкурентоспособности с особым акцентом на новые и малообеспеченные малые предприятия. С момента своего создания в 1982 году программа SBIR стала единственным крупнейшим источником поддержки предприятий на ранней стадии с целью их научно-технологического развития.  
Еще одним источником финансирования является Программа трансфера технологий для малого бизнеса (STTR), которая финансирует партнерства между малым бизнесом и некоммерческими научно-исследовательскими учреждениями, включая университеты. Пять федеральных агентств выделяют часть своих бюджетных средств на STTR. Они выдают гранты на конкурсной основе в три этапа, аналогично программе SBIR.

Программа передовых технологий (АТР) Национального института технологий, находящегося в структуре Департамента торговли, предлагает гранты объемом до US\$ 2 млн/проект на срок до трех лет для сокращения разрыва между научно-исследовательской деятельностью и освоением ее результатов на рынке.

- g. Поскольку США имеют три уровня власти - федеральный, уровень штатов и городской, - то еще большее финансирование для инновационных компаний малого и среднего бизнеса с целью поддержки регионального экономического роста доступно на уровне штатов.
- h. Антимонопольное законодательство. Если МСП не защищены антимонопольным законом на уровне штата или на федеральном уровне, как это имеет место в США, крупные корпорации будут различными способами блокировать вход на рынок малым и средним компаниям. Антимонопольные законы весьма сложны, но они строго соблюдаются. Тем самым, создаются условия, при которых МСП имеют возможности выстоять перед напором монополистов.
- i. Налогообложение. В США личные налоги и налоги с корпораций являются прозрачными, предсказуемыми и, в основном, прогрессивными. Корпоративные налоги различаются от штата к штату. В пяти штатах налоги с доходов корпораций не взимаются вовсе. Регионы США, которые имеют наиболее дружественную бизнесу налоговую систему, являются одновременно наиболее благоприятными для роста инноваций на основе МСП, демонстрируя высокие показатели предпринимательской деятельности (число страт-апов на душу населения). Налоги становятся приемлемыми, когда они привязаны к доходам и когда они стабильны, предсказуемы, что создает условия для стратегического планирования.
- j. Налоговые льготы для корпораций, которые инвестируют в исследования и разработки, являются сложными, но они дают импульс для развития инноваций. Одним из наиболее важных препятствий для роста, с которыми сталкиваются высокотехнологичные МСП на международном уровне, является стоимость и доступность кредитов. Это можно наблюдать в Великобритании в период текущего экономического спада и кризиса в Европе. Банки не выдают кредиты, а компании малого и среднего бизнеса не доверяют банковским кредитам и особенно тем, которые выдаются на хороших условиях. Это подталкивает многих владельцев МСП не полагаться на кредиты, а использовать в качестве залога личное имущество, например, дорогие автомобили. В США надежный кредит получить легче даже во времена экономического кризиса, поскольку банки и фондовые рынки, в целом, стабильны. В дополнение к упомянутому выше финансированию правительством, есть еще одна инициатива SBA – Section 504 Programme, - которая предоставляет прямое долгосрочное финансирование МСП для приобретения или строительства новых объектов, или для приобретения оборудования со сроком пользования от 10 лет.

#### 4. Сравнение с Японией

- a. Япония, которая имеет более «коллективную» организацию общества, была второй по величине экономикой после США и ведущим новатором в Азии. Недавно ее место занял Китай, став второй по величине экономикой в мире.
- b. Партнерство не является новым явлением в Японии ни среди крупных корпораций, ни среди МСП, которые традиционно выступали в роли субподрядчиков для крупных производителей, формируя нижнюю часть индустриальной пирамиды.
- c. МСП в Японии связаны горизонтально. Примером может служить завод, выпускающий металлорежущие станки, который сотрудничает с 100 мастерскими, поставщиками и субподрядчиками. Последние расположены не только в Токио, но и в Сайтаме, Канагаве, Айти, Осаке, Швеции, Германии и США. Характер их

бизнеса варьирует от литья до термической обработки, резки, полировки, электрообеспечения, изоляции шума и вибрации.

- d. В Японии существует понятие «межотраслевая ассоциация» (cross-industry association). Многие из таких ассоциаций являются фактически над-индустриальными социальными группами или группами для изучения какой-либо проблемы (не производящими продукцию). Они объединяют специалистов, например, для чтения лекций. Во многих случаях они являются кооперативными обществами, которые перераспределяют между собой нагрузку во время бумов и спадов.

- e. В последние годы возникли новые формы межотраслевых ассоциаций. Одной из наиболее активно использующих инновационное бизнес-партнерство является Rodan21.

Rodan21 - это группа МСП, которые являются производителями в Хигаси (восток) - городе Осака. Они поддерживают компании в их производственной деятельности с помощью межотраслевой сети, которая предоставляет услуги по планированию, дизайну, маркетингу и др.

В 1997 году муниципалитет Хигаси-Осака открыто искал компании, которые хотели бы вступить в ассоциацию. 13 из 25 компаний, подавших заявки, основали Rodan 21 Inc. в апреле 1998 года в форме акционерного общества или стандартной корпорации.

Rodan 21 Inc. управляется пятнадцатью компаниями и одним секретариатом. Названия компаний не используются. Вместо этого используются названия бизнесов, например;

1) фабрика пластиковой и резиновой упаковки; ...5) завод производства стрелок для дартс и портативных пепельниц; ...16) секретариат Rodan21 и координатор производства.

Rodan21 действует как координирующая компания, которая предоставляет весь спектр услуг от производства до коммерциализации, используя сеть заводов, дизайнеров, агентов по продажам торговых компаний и лицензированных бухгалтеров. Таким образом, она не только предоставляет соответствующие поставки, дизайнеров, дистрибьюторов и другие связанные с ними компании, но также координирует процесс производства и коммерциализации для компаний, у которых есть идеи по созданию новых для продуктов.

Они развивают идею бизнес-партнерства, создав научно-исследовательский институт – Rodan Total Institute – Rodan Research and Development. Этот институт способен регулировать проблемы, возникающие в бизнесе, и проводить первоначальные испытания для оценки эффективности и качества выпускаемой продукции. Это напоминает институты Пера или Фраунгофера, соответственно, во Франции и Германии, которые имеют инженеров для тестирования инновационных продуктов и подготовки рекомендаций по их совершенствованию. В Rodan21 они сами себя называют членами кластера, являются специалистами в различных областях и подписывают соглашение о конфиденциальности. Они участвуют в деятельности Комитета по планированию и развитию, который обсуждает вопросы развития отдельных направлений и разработки конкретных продуктов, оказывает содействие в вопросах производства.

Помимо основной помощи с критикой и предложениями по совершенствованию новых инновационных продуктов Rodan21 создал академическо-промышленный альянс. Совместно с японским Институтом системных исследований был разработан прогноз тенденций развития и предсказаны потребности компаний, входящих в Rodan21, которые будут выходить за рамки финансовых возможностей отдельных МСП группировки. Эта программа помогает им в стимулировании

продаж и прибыли в непредвиденных обстоятельствах, например в период макроэкономических потрясений, повышения курса иены, др.

- f. TLOs-Japan во многом следовал американской инновационной стратегии, представленной в поправке Бая-Доуля и Законе Стивенсон-Уидлера и призывающей к тому, чтобы результаты научной деятельности, полученные при поддержке правительства, были переданы академическими организациями, правительством и частными научными организациями промышленности. Сотрудничество между университетами и промышленностью и лицензирование технологий промышленностью в сочетании с кластеризацией стали основными моментами (инновационными практиками), предохранившими японскую экономику от падения. Законы, способствовавшие созданию лицензирующих организаций, сыграли решающую роль в запуске университетских стартапов и омоложении японской экономики путем диверсификации структуры промышленности от массового производства до высоких технологий, основывающихся на результатах научных исследований в области новых материалов, информации и биотехнологий, которые выполнены в университетах.
- g. Таким образом, японская инновационная практика представляет собой комбинацию описанной выше американской политики и традиционных кооперационных сетевых методов, применяемую для бизнес-партнеров из промышленности и МСП. Такая комбинация позволяет восполнить недостаток ресурсов у отдельных МСП за счет их объединения. К подобным ресурсам относятся труд, навыки, интеллектуальная собственность и другие нематериальные и материальные активы, которые делают финансирование инноваций повышенного риска менее рискованным для всех заинтересованных сторон.