

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИЙ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

Карев Сергей Анатольевич

к.ф-м.н, с.н.с.

*Кафедра философии и
методологии экономики*

МГУ им. М.В. Ломоносова

Экономический факультет

(г. Москва, Россия)

Аннотация

Инвестиции в стартап не могут быть заботой только государства. Это улица с двухсторонним движением. Наряду с государственными вложениями в развитие инноваций, необходим заинтересованный подход бизнеса с реальными вложениями как в финансирование стартапов, так и в создание и развитие площадок, где такие проекты формируются. Такое государственно-частное партнерство не является чисто российским «ноу-хау». Мировой опыт показывает, что «серийно» стартап возникает там, где существует необходимая инфраструктура.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, государственно-частное партнерство, стартап, инвестиции

JEL коды: O31, O34

Инновации и инновационная деятельность — это постоянно меняющийся организм, требующий всестороннего подхода, как с правовой, так и с финансовой стороны. Мировой опыт говорит о необходимости такой всесторонней поддержки, по крайней мере, не менее 10 лет. Это и государственное регулирование в области изменения и совершенствования законодательной базы, финансирование, льготы и преференции инноваторам, и конечно, поддержка со стороны частного бизнеса. К сожалению, в России пока не сформирована в полной мере инновационная среда. Хотя, сделано, не мало. Но как показывает практика,

когда дело доходит до инвестиций в отечественные инновационные разработки, то бизнес предпочитает купить уже готовый продукт за рубежом. Поэтому, вся тяжесть обеспечения инновационных компаний, по сути, госзаказом, легла на государственные структуры. И это дало свой результат.

По данным Федеральной службы государственной статистики¹ инвестиции в нефинансовые активы, к которым относятся инвестиции в объекты интеллектуальной собственности и затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы серьезно выросли начиная с 2000 года.

Структура инвестиций в нефинансовые активы в Российской Федерации (без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами). Данные за 2014 год уточнены на основании годовых отчетов (Таблица 1).

Таблица 1

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
	миллиардов рублей						
Инвестиции в нефинансовые активы-всего	1071.2	2945.7	6712.1	8581.5	9768.4	10195.9	10524.2

Однако, даже в последней версии данного сайта, обновление 11.08.2015 года, нет данных по инвестициям в объекты интеллектуальной собственности и затрат на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы. Приведены только интегральные цифры по инвестициям в нефинансовые активы.

Структура, включающая инвестиции в объекты интеллектуальной собственности и затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы даны только до 2012 года включительно.

¹http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#;

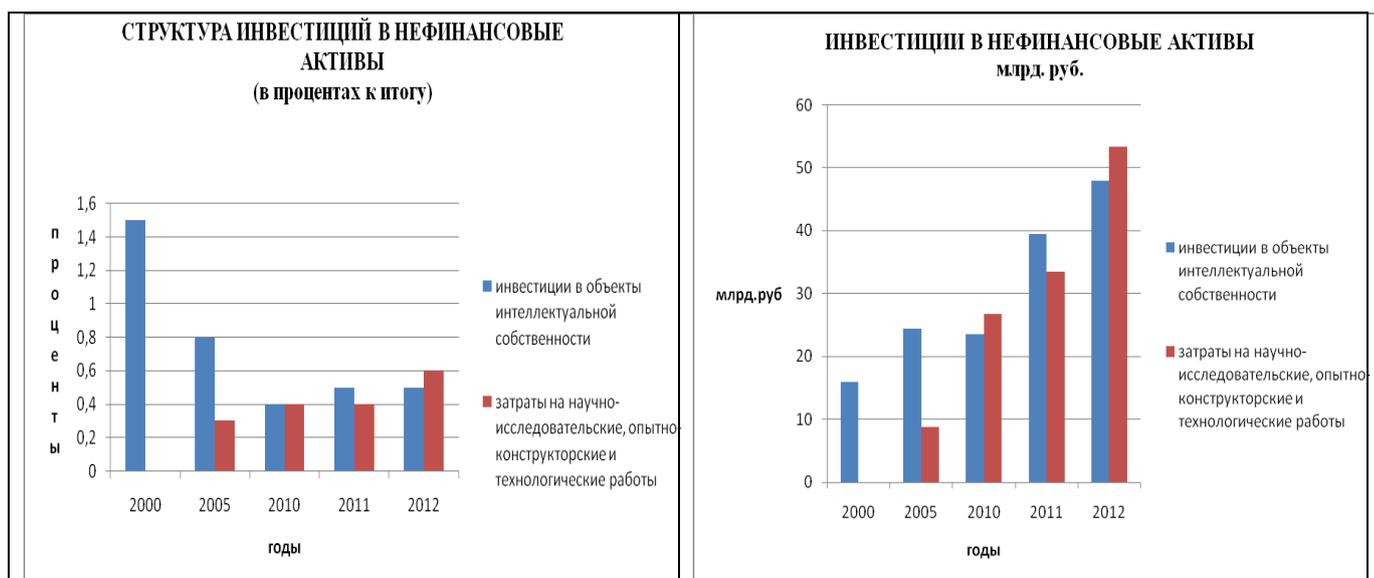


Рисунок 1. Инвестиции в нефинансовые активы (проценты и млрд.руб.)

Но, даже эти цифры напрямую не отражают инвестиции в инновации. Это не финансирование стартапов. Часть из них мертвым грузом ляжет на полки патентных отделов. В лучшем случае будет оформлен никому не нужный патент. Ведь государство как основной заказчик просто не в состоянии наладить производство и сбыт всего того, что разработали. Нужна еще одна заинтересованная сторона. И это бизнес. Но бизнесу интересно работать либо с уже готовым продуктом, либо с прототипом. Сама идея, даже обреченная в патент, редко представляет интерес у российских бизнес-структур.

Рассмотрим более «продвинутые» инвестиций, вложения в среду, где могут зародиться и формироваться инновационные проекты. Это финансовая поддержка различных инновационных проектов вузов, НИИ и других структур, имеющих инновационные компании, в рамках национального проекта «Инновационный вуз», ряда постановлений Правительства РФ от 9 апреля 2010 (ПП РФ 218 "О мерах государственной поддержки развития кооперации российских образовательных организаций высшего образования, государственных научных учреждений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства, в рамках подпрограммы "Институциональное развитие научно-исследовательского сектора" государственной программы Российской Федерации "Развитие науки и технологий" на 2013 - 2020 годы, ред. от 12.02.2015, (2010 году - 6 млрд рублей, в 2011 году - 6 млрд. рублей и в 2012 году - 7 млрд. рублей); ПП РФ 219 "О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования»(2011 году в размере 2 млрд. рублей и в 2012 году - 3 млрд. рублей.); ПП РФ 220 "О мерах по привлечению ведущих ученых в российские образовательные учреждения высшего профессионального образования"(в 2010 году - 3 млрд. рублей; в 2011 году - 5 млрд. рублей; в 2012 году - 4 млрд. рублей). Это и проекты Сколково, и ряд других инициатив.

По данным аудиторской компании Ernst & Young «Российская венчурная компания» (РВК) опубликовала отчет «Исследование мирового и российского венчурного рынка за 2007-2013 годы». Из отчета следует, что российский венчурный рынок за эти годы вырос почти в 10 раз со 108 млн.\$ в 2007 году до 1.213 млрд.\$ в 2012 году (2).

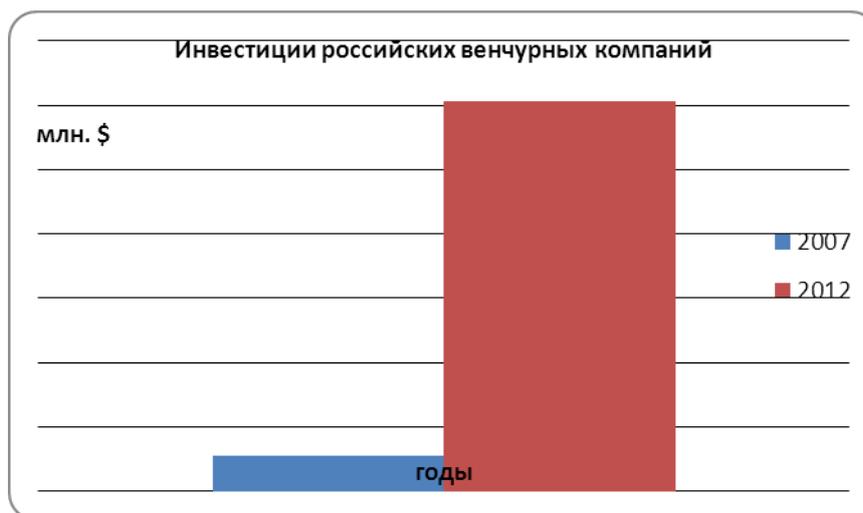


Рисунок 2. Инвестиции российских венчурных компаний

По данным Dow Jones VentureSource² в 2012 году Россия поднялась на четвертое место в Европе по объему венчурных инвестиций в сектор высоких технологий. И это очень хороший результат, но и здесь речь идет далеко не только и не столько об инвестициях в стартап. Хотя они, безусловно, входят в эти цифры. Предпочтение инвесторов лежит в области более крупных проектов.

Инвестиции в стартап не могут быть заботой только государства. Это улица с двусторонним движением. Наряду с государственными вложениями в развитие инноваций, необходим заинтересованный подход бизнеса с реальными вложениями как в финансирование стартапов, так и в создание и развитие площадок, где такие проекты формируются. Такое государственно-частное партнерство не является чисто российским «ноу-хау». Мировой опыт показывает, что «серийно» стартап возникает там, где существует необходимая инфраструктура. Силиконовая долина – классический тому пример. Здесь легче получить деньги на развитие стартапа. И чаще всего, это деньги бизнес-ангелов, которые, как правило, привлекают на более ранних стадиях развития проекта, и их сумма не превышает 750 тыс. \$. На более продвинутых стадиях развития стартапа речь идет о венчурном капитале и это уже более серьезные инвестиции.

Во всем мире инвесторы, которые вкладывают деньги в инновационные проекты, рассчитывают получить выгоду с одного из десяти проинвестированных проектов. В России наблюдается другая тенденция. У нас основной вклад в инвестирование стартапов вносят не бизнес-ангелы и венчурные капиталисты, а Институты развития.

Справочно: Институты развития являются одним из инструментов государственной политики, стимулирующих инновационные процессы и развитие инфраструктуры с использованием механизмов государственно-частного партнерства. Их основная цель – преодоление так называемых «провалов рынка» для решения задач, которые не могут

² <http://expert.ru/2014/02/10/rossijskie-startapyi-idut-narashvat>

быть оптимально реализованы рыночными механизмами, для обеспечения устойчивого экономического роста и диверсификации экономики.

Институты развития выступают в качестве катализатора частных инвестиций в приоритетных секторах и отраслях экономики и создают условия для формирования инфраструктуры, обеспечивающей доступ предприятиям, функционирующим в приоритетных сферах экономики, к необходимым финансовым и информационным ресурсам³.

Самые крупные из них:

- Агентство стратегических инициатив,
- ГК Внешэкономбанк,
- ОАО «Российская венчурная компания»,
- Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (Сколково),
- ОАО «Роснано»,
- Рынок Инноваций и Инвестиций Московской Биржи,
- Фонд инфраструктурных и образовательных программ,
- Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

Достаточно ознакомиться с правилами получения инвестиций на сайтах этих организаций. Практически все риски перекладываются на предпринимателя. Инвестор готов дать деньги только, на безусловно, успешные, и как правило, уже продвинутые проекты. Условий столько, что правильнее говорить не о стартапах и тем более посевных стадиях инновационных проектов, а о проектах, которые уже имеют успешную историю развития, или реально уже занимают определенную нишу рынка. Так, например, чаще инвестируют в IT-проекты, и здесь Россия повторяет мировой опыт. В IT сферу вкладываются традиционно. Но там увеличивается количество «игроков», желающих получить инвестиции, а общая сумма инвестиций не сильно меняется. Конечно, такой подход удобен для инвестора, но он не способствует формированию «серийных» стартапов и тем более площадок для создания и роста новых стартапов.

В России для привлечения в стартап инвестиций «с нуля», как и во всем мире, необходимы бизнес-ангелы. В качестве таковых выступают некоторые российские государственные фонды. И это хорошо, но мало. Необходимо создавать новые институты – «структуры-посредников». Которые с одной стороны, помогут подготовить стартап для инвестирования, а с другой такой посредник может взять на себя роль переговорщика и гаранта. Это особенно необходимо для ранних стадий стартапа, когда предприниматель и/или только созданная инновационная компания не имеет своей истории в бизнесе. В той же Силиконовой долине такие услуги предоставляют в бизнес-акселераторах.

³ <http://innovation.gov.ru/taxonomy/term/543>

Справочно: Бизнес-акселератор — модель поддержки бизнесов на ранней стадии, которая предполагает интенсивное развитие проекта в кратчайшие сроки. Для быстрого выхода на рынок проекту обеспечиваются инвестирование, инфраструктура, экспертная и информационная поддержка. Для инвестиций на начальных стадиях бизнес-акселераторы привлекают инвесторов, как частных, так и институциональных, а также могут частично сами выступать в роли фонда. Бизнес-акселераторы наиболее распространены как форма поддержки IT-стартапов: проектов в области современных технологий и коммуникаций.

В этих структурах в короткий срок от одной недели до четырех-шести недель стартап проходит предварительный этап вместе с тренером-бизнесменом, который готов в случае хорошей идеи вложиться своими связями, именем и даже деньгами. Как правило, такие структуры находятся вблизи или на кампусах университетов.

Так, например, во многих частных университетах США вклады попечительских советов составляют значительную часть средств венчурных фондов. Отсюда у стартапов, которые «родились» и «выросли» на инновационных площадках этих университетов есть реальная возможность получения инвестиций.

Еще одна отличительная черта российских инноваций, отсутствие «фирменной» отечественной науки. Исключение составляет военно-промышленный комплекс. Но это другой вопрос. Получается, что единственной площадкой для создания, приземления и развития стартапов остаются вузы. Где-то с отраслевой направленностью, где-то с более широким профилем. В последнем варианте речь может идти о классических университетах, где есть возможность наиболее комплексно подойти к решению сложных задач. Один из таких примеров – Московский университет. Создание отечественной технологической долины, включающей потенциал МГУ имени М.В.Ломоносова и крупных бизнес-структур, в первую очередь российских, большой шаг вперед. На этом пути сразу возникает ряд принципиальных вопросов, один из которых, «Университет для бизнеса или бизнес для университета», обсуждался на II Конгрессе «Инновационная практика: наука плюс бизнес» (октябрь 2015 года, МГУ имени М.В. Ломоносова). К единому мнению прийти не удалось, так как подобная площадка просто не может выражать интересы только одной стороны. Это всегда поиск взаимных интересов и компромиссов. И это в перспективе, а в настоящий момент в Московском университете успешно работают и развиваются инновационные компании, созданные на основе открытий и разработок университетских ученых и получившие инвестирование, в том числе от Институтов развития. Например, инновационные компании Научного парка МГУ имени М.В.Ломоносова (приведены данные за 2013-2014 гг.).

Таблица 2.

	2013год	2014 год
Оборот компаний в млрд.руб.	7100	7000
Сумма уплаченных налогов млрд.руб.	1045	1090
Сумма финансирования проектов компаний от Институтов развития в млн.руб.	227	84,7
Количество подобных проектов в шт.	23	10

Безусловно, это еще не государственно-частное партнерство в чистом виде. Деньги Институтов развития это в большинстве своем те же государственные финансы. Как же тогда привлечь инвестиции от бизнеса? Скорее всего, сегодня эта задача находится в стадии решения. Не сформировался пока в России спрос на инновации. Слишком мало времени прошло с момента запуска государственной поддержки инновационной деятельности. Рынок возникает тогда, когда существует спрос и предложение. И если, с предложениями сложно и медленно вопрос все-таки решается, то спроса просто нет. В отсутствие хотя бы частичной государственной поддержки российскому бизнесу не интересно вкладываться в создание и развитие стартапов. Отсюда государственно-частное партнерство — это не дань моде, а необходимость. А университетские площадки наиболее привлекательны и как место зарождения и развития стартапов, и как генератор и концентратор инновационных кадров.

В концепции долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 года предусмотрен перевод страны на качественно новый, инновационный, уровень развития. При этом особая роль отводится современному образованию как необходимому условию осуществления инновационного развития.

Значение высшего образования как важнейшего фактора формирования нового качества экономики, основанной на инновационном развитии, увеличивается вместе с ростом влияния человеческого капитала. Характерной особенностью экономики нового типа является то, что определяющим фактором экономического роста и конкурентоспособности становятся знания, реализованные в инновациях.

Так, например, Московским университетом в ходе выполнения программных мероприятий в рамках реализации 219 Постановления Правительства РФ "О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования» только в рамках одного из мероприятий был разработан и создан модуль, направленный на формирование у слушателей системного, целостного представления о различных функциональных сферах хозяйствования инновационной компании. Основные задачи модуля:

- Дать слушателями систему знаний по вопросам интеллектуальной собственности и развить навыки защиты её объектов;
- Сформировать систему знаний в сфере организации привлечения венчурного финансирования и выработать умения по структурированию сделки с венчурным инвестором;
- Дать представление об особенностях рынка инноваций и развить навыки разработки программы маркетинговых мероприятий по выведению инновационных товаров на рынок.
- Дать слушателям общую информацию по проблемам лидерства и командообразования в инновационном бизнесе и сформировать управленческие компетенции, необходимые для эффективного взаимодействия с сотрудниками;
- Дать слушателям информацию о базовых инструментах по управлению финансовыми ресурсами инновационной компании;
- Дать слушателям общее представление о технологическом маркетинге, его связи с общей стратегией развития компании.

Модуль предназначен для представителей инновационного бизнеса с базовым естественно-научным или техническим образованием, участвующих в Проекте «Технологические платформы». Курсы экономического модуля опираются на курсы базовой части профессионального цикла программы повышения квалификации по теме "Управление инновационной компанией". Модуль предоставляет слушателю возможность профессионального овладения современными методами управления инновационным бизнесом.

Компетенции слушателя, подготовленного по данному модулю:

- способность применять знания по вопросам интеллектуальной собственности в своей профессиональной деятельности;
- способность ориентироваться в проблемах коммерциализации интеллектуальной деятельности;
- умение выстраивать межличностные взаимодействия с учетом индивидуальных психологических особенностей людей, системы их индивидуальных норм, ценностей, целей, стремлений;
- вовлечение лидерского потенциала сотрудников при решении актуальных задач организации, в том числе в проектном формате;
- знание системы привлечения венчурного финансирования;
- умение разрабатывать финансовые стратегии инновационной компании от стадии зарождения идеи и создания компании до стадии развития;
- знание особенностей рынка инновационных товаров;
- владение основными инструментами маркетинга, позволяющими успешно выводить на рынок инновационные продукты;
- способность применять знания по вопросам управления финансовыми ресурсами в своей профессиональной деятельности;
- умение извлекать полезную информацию, относящуюся к сфере управления финансовыми ресурсами инновационной компании;

- способность ориентироваться в проблемах управления финансовыми ресурсами инновационной компании;
- способность применять знания по маркетингу технологических продуктов в своей профессиональной деятельности;
- умение извлекать полезную информацию, относящуюся к технологическому маркетингу и его интеграции в общую (в том числе и экономическую) стратегию развития как предприятия, так и научного проекта не имеющего в настоящее время экономической оценки.

Современный экономический рост во все большей мере ассоциируется с процессом накопления знаний и умением производительно их использовать, об этом свидетельствует тот факт, что почти 2/3 совокупной добавленной стоимости развитых стран приходится на отрасли, основанные на знаниях. Вклад наукоемких отраслей в ВВП, оцениваемый по величине доли добавленной стоимости этих отраслей в ВВП, составляет в странах ОЭСР 27%, в США – 30%, тогда как в России – 11,4%, что вызвано резким спадом производства в наукоемких отраслях, недостатком финансовых средств в науке и образовании. По сравнению с нашей страной во всех странах ОЭСР, начиная с 1980-х годов, темпы роста занятости в индустрии информационных и коммуникационных технологий были самыми высокими. Эти тенденции подтверждают вывод о том, что процесс инновационного развития экономики не является спонтанным, он не возможен без развитых сфер науки и образования, обеспечивающих производство и практическое применение знаний.

В последние годы роль инновационных проектов в вузах стала более заметна. Кроме ставших уже классикой заказных научно-исследовательских работ (НИР), стали появляться вполне конкретные заказы от госкорпораций. И, как правило, без частного инвестора такие проекты реализовывать сложно, необходимо государственно-частное партнерство. Применительно к вузам следует отметить несколько направлений государственно-частного партнерства: заказные научно-исследовательские работы; образование высокотехнологичных компаний на базе вузовских научных разработок и технологий; сотрудничество в организации образовательного процесса, ориентированного на нужды конкретной отрасли, в том числе и крупных компаний (корпоративные университеты и научно-образовательные центры университетов).

В сфере образования за последние несколько лет в Московском университете (в структуре МГУ) создано несколько корпоративных университетов совместно с ведущими российскими компаниями (компания «РуссНефть», ОАО АФК «Система», компания «Базовый элемент»). Отличительной особенностью таких структур является сочетание корпоративного и классического университетского образования, позволяющее обеспечить связь высшего профессионального образования и крупного бизнеса; использование активных форм и методов обучения, включая практику в «материнских» компаниях.

К разработке и реализации образовательных программ наряду с лучшими преподавателями Московского университета привлекаются профессора ведущих западных и российских университетов, научных центров, специалисты R&D центров крупных российских и зарубежных корпораций. В результате такие корпоративные университеты

готовят специалистов, которые способны работать в R&D центрах и решать вопросы, связанные с разработкой и внедрением новых технологий на промышленных предприятиях.

Таким образом, решение ряда непростых проблем, связанных с заинтересованностью и мотивированием бизнеса за счет программ вузов, программ корпоративных структур (для создания «фирменной» науки), государственных программ, может сделать государственно-частное партнерство реально действующей моделью развития инноваций в высших учебных заведениях России.

Список литературы

Сайт «Инновации в России» <http://innovation.gov.ru/taxonomy/term/543>.

Сайт журнала «Эксперт» <http://expert.ru/2014/02/10/rossijskie-startapyi-idut-narashvat>;

Сайт Федеральной службы государственной статистики

http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#;

THE ROLE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE DEVELOPMENT OF INNOVATION IN HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS OF RUSSIA

Sergey Karev

PhD, senior researcher

Department of philosophy and methodology of Economics

MSU

Faculty of Economics

(Moscow, Russia)

Abstract

Investment in a startup may not be the concern only of the state. It's a two way street. Along with public investment in the innovation required interested approach business with a real investment of the deposits in the financing of start-up and in the creation and development of sites where such projects are formed. This public-private partnership is not a purely Russian know-how. World experience shows that the "standard" start-up occurs where there is the necessary infrastructure.

Key words: innovations, innovation activities, public-private partnership, start-up, investments.

JEL codes: O31, O34