

**Е.А. Пехтерева**

**ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ:  
НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОСТА**

Опыт развитых стран последних десятилетий говорит о том, что сегодня экономический рост происходит во многом за счет разработки и освоения новейших технологий, производства высокотехнологичных товаров и услуг. Инновационная деятельность обеспечивает качественное совершенствование производства, рост производительности труда и одновременно обновление и улучшение выпускаемой продукции в соответствии с новыми потребностями людей и спросом. Инновационная деятельность является сегодня важнейшим фактором экономического роста и социально экономического развития.

Устойчивые темпы экономического роста в России, как и в остальных странах, стремящихся иметь прочные экономические позиции и высокую конкурентоспособность, в долгосрочном периоде могут быть достигнуты только за счет построения инновационной экономики, основанной на современных и постоянно обновляемых технологиях (2). Глобализация стирает государственные границы во всех сферах, но с наибольшей скоростью это происходит в области инновационных и информационных ресурсов. Нельзя сделать масштабный инновационный прорыв и тем более построить инновационную экономику в одной отдельно взятой стране – все, что делается в одной стране должно стать и становится доступно всем. Задача России стать частью мирового инновационного процесса.

## **Состояние и основные проблемы научно-технологического развития России**

Серьезной негативной чертой современного этапа развития российской экономики является дисбаланс между значительными объемам затрачиваемых государством средств на развитие научно-технической сферы и низким уровнем технологического развития базовых секторов отечественной экономики.

Низкий уровень технологического развития является важнейшей причиной отставания российской экономики от мировых лидеров. По данным глобального рейтинга английского журнала «Форчун» – Fortune-500 Global, уровень производительности труда в российских крупных компаниях в разы отстает от их глобальных конкурентов. По эффективности российские корпорации вчетверо уступают американским и почти втрое – восточноевропейским. Если пять лет назад по уровню производительности труда российские компании могли конкурировать хотя бы с Китаем, то сегодня крупнейшие корпорации Китая более чем 1,6 раза эффективнее российских гигантов бизнеса. В зависимости от отрасли отставание варьируется от 2 до 8 раз. В машиностроении и на транспорте производительность составляет чуть более 10% от средних показателей по рейтингу Fortune-500 Global (4).

Проблема низкого технологического уровня отечественной промышленности во многом унаследована из прошлого, поскольку основу ее до сих пор составляют предприятия, созданные в советский период. Уже к началу рыночных реформ (1991) технологический уровень большинства отраслей был ниже уровня развитых стран. В течение последующих лет происходило значительное ухудшение технологической структуры, увеличивался разрыв в технологическом развитии с ведущими странами мира. Доля оборудования в возрасте старше десяти лет увеличилась с 15% в 90-е годы XX в. до примерно 50% в целом по промышленности в начале нынешнего столетия. При этом, по оценкам выборочных исследований в обрабатывающей промышленности, около половины всего оборудования имеет срок службы свыше нормативного, а в отраслях машиностроения эта доля приближается к 60%. С учетом возраста и морального устаревания мощностей уровень их загрузки уже приблизился к предельному.

В последние годы в России наблюдались относительно высокие темпы роста инвестиций в основной капитал, однако объемы

этих инвестиций в целом недостаточны для нормального воспроизводства технической базы промышленности. Часть предприятий либо вообще не инвестирует в обновление основного капитала, либо вкладывает крайне незначительные суммы в пределах, достаточных лишь для капитального ремонта существующего оборудования, зданий и сооружений.

Так, в 2007 г. в металлообработке объем нового оборудования в России составил всего 600 млн. долл., что в 25 с лишним раз меньше, чем у лидера отраслевой модернизации – Китая (15,4 млрд. долл.), в 3 раза ниже, чем у Индии (1,8 млрд. долл.), занимающей лишь девятое место в мировом рейтинге. Причина в том, что в Китае многие годы идет непрерывный рост отраслей, поставляющих на экспорт продукцию машиностроения и потребительские товары. В России же спрос формируется главным образом за счет предприятий, так или иначе завязанных на сырье с невысоким уровнем добавленной стоимости (5).

Суммарный объем инвестиций 69 из 400 опрошенных специалистами журнала «Эксперт» компаний в 2007 г. превысил 3 трлн. руб. – 25% всех заработанных этими компаниями средств. В 2006 г. соотношение инвестиций и выручки составляло около 20%. При этом собственно на инвестиции в основной капитал пришлось чуть более 2 трлн. руб., или около 17% совокупных доходов. Практически такой же показатель был зафиксирован и в 2006 г. (4).

По объемам инвестиций в основной капитал лидируют нефтяная промышленность и энергетика. На их долю в 2007 г. пришлось около двух третей общего объема инвестиций в основные фонды. Остальное приходится главным образом на транспорт, черную металлургию и телекоммуникации. Удельный вес прочих отраслей в лучшем случае превышает 2%. Инвестиции машиностроительной отрасли, например, составляют всего 1,4% совокупных капиталовложений 69 компаний.

Специалисты признают, что крупный бизнес давно и весьма активно инвестирует в развитие собственной материальной базы. Однако это не оказывает никакого влияния на уровень эффективности, поскольку компании из наиболее капиталоемких отраслей (нефтяная, транспорт, электроэнергетика, черная металлургия) вкладываются главным образом в расширение имеющихся мощностей и ресурсной базы, в развитие инфраструктуры. Иными словами, основные деньги направляются на ликвидацию ограничений роста уже существующей технологической базы для увеличения

масштаба бизнеса. Между тем, по мнению специалистов, максимальный эффект от внедрения новых технологий можно получить лишь создавая новое производство с нуля, где все, начиная с конструкции зданий и заканчивая коммуникациями, полностью отвечает всем технологическим требованиям. Такие проекты в России до сих пор редкость (4).

В тех отраслях, где инвестиционная активность высока, обновление и технологическая модернизация в значительной мере осуществляются за счет импорта оборудования и техники. Из всех отраслей только на предприятиях машиностроения доля отечественного оборудования в инвестициях превышает половину. При этом, как показывают исследования, в целом, чем более конкурентоспособно предприятие и чем более оно инвестиционно-активно, тем выше доля импорта в закупаемом оборудовании. Отечественное оборудование в основном используется для простого воспроизводства (замена действующего, капитальный ремонт), а расширение мощностей идет преимущественно за счет импортируемой техники. Предприятиям легче иметь дело пусть и не с самым передовым зарубежным оборудованием, но многократно проверенным и к тому же гарантированно обеспеченным сервисом и отработанными финансовыми схемами его приобретения. Зачастую импортное оборудование еще и дешевле того, что предлагают российские производители (5).

Практика закупки импортного оборудования не позволяет выйти на передовые технологические рубежи, поскольку те же технологии используются и в странах-конкурентах, увеличивает зависимость от импорта технологий и готового технологического оборудования и снижает потребность в собственных научно-технических разработках. Однако использование передовых зарубежных технологий для перевооружения отечественной промышленности во многих случаях является эффективным и неизбежным в условиях глобализации. По мнению экспертов, современная экономическая ситуация и развивающаяся рецессия ведут к тому, что в ближайшие несколько лет поступление на рынок конкурентоспособных российских технологий будет весьма ограниченным и не покроет большей части потребностей в технологической модернизации, предъявляемых экономикой. «Таким образом, – считают Д. Ливанов и А. Пономарев, – не существует альтернативы широкомасштабному использованию зарубежных технологий в целях модернизации российской промышленности» (9, с. 55).

Возможности обеспечения устойчивого экономического роста путем усиления инновационных факторов в России ограничены тем, что при формировании стратегии инновационной деятельности предприятия остро реагируют на макроэкономическую ситуацию в стране.

Самые тяжелые в экономическом отношении 1990-е годы сопровождались самыми низкими индикаторами инновационной активности. В этот период только 5–6% предприятий выделяли средства на технологические инновации. Наиболее существенный рост инноваций приходится на 1999–2008 гг., когда уровень и динамика основных макроэкономических показателей стали наиболее успешными для России и, когда она оказалась в числе пяти стран с наиболее высокими темпами роста в мире (в 2000 г. рост экономики составил 10%, в 2003–2006 гг. он колебался в пределах 6–7%). За период 1999–2000 гг. уровень инновационной активности вырос вдвое в результате краткосрочного роста импортозамещения, связанного с финансовым кризисом 1998 г. Правда в последующие годы динамика данного индикатора стабилизировалась на достигнутой величине и даже начала понижаться.

В 2005 г. разработку и внедрение технологических инноваций в промышленности России осуществляли 2402 предприятия, или всего 9,3% от общего числа обследованных. На фоне соответствующих показателей стран Европейского союза, включая бывшие страны Восточной Европы, а также Японии, ряда стран Центральной, Южной и Северной Америки, Новой Зеландии, Австралии развитие инновационной деятельности в России выглядит весьма скромно. Сравнения показывают, что в нашей стране уровень инновационной активности промышленных предприятий самый низкий. Он существенно ниже, чем в странах с высоким (Ирландия – 75%, Германия – 73, Канада, Австралия – 60% и выше) и даже средним (Мексика – 46%, Эстония – 38, Латвия – 35, Словения – 28, Венгрия – 28%) уровнями экономического развития. Ближе всех к России по данному индикатору Польша (18%), Румыния (19) и Словакия (22%). В Португалии, с которой сравнивают Россию по доле ВВП на душу населения, – 39%, и даже в Греции, где 2/3 экономики составляет туризм, уровень инновационной активности составляет 27% (2).

Большая часть инновационных российских предприятий (54%) сконцентрирована в отраслях, связанных с производством электрооборудования, электронного и оптического оборудования (17,8%),

пищевых продуктов (16,1%), машин и оборудования (11,3), производством и распределением электроэнергии, газа, воды (8,8%) (2).

Наивысшего уровня инновационной активности, приближающегося к средним европейским значениям данного индикатора, достигали только две отрасли: производство аппаратуры для радио, телевидения и связи (38,4%), а также производство кокса и нефтепродуктов (31,4%). В целом по отраслям наиболее высокие показатели уровня инновационной активности характерны для высокотехнологичных отраслей, где 20,6% предприятий осуществляли инновационную деятельность. Среди них, помимо уже приведенных, такие отрасли, как производство офисного оборудования и вычислительной техники (26,9%), производство автомобилей, прицепов и полуприцепов (25,9), производство изделий медицинской техники, средств измерений, оптических приборов и аппаратуры, часов (24,8%).

В среднетехнологичных отраслях промышленности уровень инновационной активности почти вдвое ниже, чем в высокотехнологичных и составляет 11%. В низкотехнологичных отраслях этот показатель составил в среднем 5,9%. Среди аутсайдеров издательская и полиграфическая деятельность (3,0%) и обработка вторичного сырья (3,4%) (2).

Предприятия почти всех отраслей промышленности предпочитают прочим видам инновационной деятельности приобретение овеществленных технологий, т.е. машин и оборудования (в целом число таких предприятий возросло с 49,1% в 1995 г. до 63,5% в 2005 г.). Доля предприятий, приобретавших новые технологии (менее 15%) и, в частности права на патенты и патентные лицензии (8,7%), традиционно невелика. Более активно закупались программные средства, хотя за последние годы здесь наметилась определенная тенденция к снижению (с 28,3% в 1999 г. до 25,0 в 2003 и 27,2% в 2005 г.) (2).

Это вполне соответствует как самой природе инновационных процессов, требующих обычно обновления производственного аппарата, так и современной экономической ситуации в России, когда необходима как можно более скорая окупаемость вложенных средств и нет необходимых условий для долгосрочных инвестиций в неовещественные технологии в виде патентов либо результатов научных исследований,

В то же время пока еще небольшая часть отраслей начинает все большее внимание уделять накоплению собственного научного

потенциала. Такой стратегии придерживаются прежде всего отрасли добывающей промышленности, в частности производства, связанные с добычей топливно-энергетических полезных ископаемых, где среди прочих видов инновационной деятельности предпочтение отдается исследованиям и разработкам (57,6% инновационных предприятий). Кроме того, в качестве приоритета научные исследования выступают на предприятиях, связанных с производством кокса и нефтепродуктов (55,6%).

В большинстве отраслей научно-исследовательская деятельность сокращается. Если в 1995 г. 57,9% предприятий было занято ведением научно-исследовательской деятельности, то к 2005 г. — лишь 31,6% (2). Увеличивающиеся в последние годы государственные расходы на исследования и разработки привели не к масштабному формированию передовых промышленных технологий, а к снижению у государственных научных организаций и без того слабых финансовых стимулов к работе с бизнесом. В структуре внутренних затрат на исследования и разработки произошло замещение средств компаний бюджетными деньгами (9, с. 52).

Подобная ситуация негативно влияет на весь инновационный процесс, ведет к деградации научно-технического потенциала промышленности, снижению качества и новизны инноваций, утрате предприятиями самостоятельности в создании нововведений и, как результат, технологическому отставанию, потере конкурентоспособности в производстве принципиально новой высокотехнологичной продукции.

Процессы создания передовых производственных технологий, базирующихся на применении компьютеров, микроэлектроники и предназначенных для использования при проектировании, производстве или обработке продукции, в России характеризуются многолетним спадом (с 996 до 637 технологий за период 1997–2005 гг., или на 36%). Причем этот спад довольно существенен для всех видов передовых производственных технологий, включая технологии связи и управления (56%), автоматизации погрузочно-разгрузочных операций (55), производственных информационных систем (46), интегрированного управления и контроля (42), проектирования и инжиниринга (38), аппаратуры автоматизированного контроля (35), а также производства, обработки и сборки (25%) (2).

Отставание в технологиях от мирового уровня наиболее ярко проявляется в структуре внешней торговли, прежде всего в торговле технологиями. Распределение групп высокотехнологичных товаров

в структуре национального экспорта промышленной продукции позволяет оценить и сравнить стратегические возможности разных стран в освоении мировых рынков высокотехнологичной продукции. В России доля этой продукции в общем объеме экспорта промышленных товаров очень невелика. При этом она не растет, а снижается: если в 2003 г. она составляла 4,8%, то к 2006 г. достигла 2,4%, сократившись ровно в 2 раза.

Тенденции к уменьшению доли высокотехнологичных товаров в экспорте характерны и для развитых стран – Великобритании, Японии, Ирландии, Франции, Нидерландов. Однако в этих странах доля высокотехнологичных промышленных товаров в экспорте составляет 15–40%. Вместе с этим есть ряд стран, которые высокими темпами наращивают долю высокотехнологичных товаров в экспорте. Это, прежде всего, страны Юго-Восточной Азии (ЮВА) – Китай, Южная Корея, Сингапур, Малайзия и др. В ближайшем будущем они вытеснят в самые нижние эшелоны те страны, у которых доля высокотехнологичной продукции в экспорте слишком мала. В числе последних может оказаться и Россия.

Если сравнить структуру экспорта высокотехнологичной продукции в России и в странах-лидерах по доле на мировых рынках высокотехнологичных товаров, то, несмотря на некоторые различия между последними, становится очевидным особый характер структуры российского высокотехнологичного товарного экспорта. В России велика доля экспорта химических продуктов, электрических и неэлектрических машин. При этом вес экспорта вооружений, электроники, компьютерной и офисной техники в России заметно меньше, чем у крупнейших стран – экспортеров высокотехнологичных товаров.

На мировом рынке высокотехнологичной продукции наибольшая доля принадлежит электронике, компьютерной и офисной технике, фармацевтическим и лекарственным препаратам и летательным аппаратам. Наименьший вес имеют вооружения, химические продукты, неэлектрические и электрические машины. При этом если доля электронно-вычислительной и офисной техники остается стабильной, то доля электроники постепенно снижается, еще больше сокращается доля летательных аппаратов. Одновременно увеличивается доля фармацевтических и лекарственных препаратов.

Россия практически полностью вытеснена с самых важных рынков высокотехнологичной продукции – электроники, электронно-вычислительной и офисной техники. То же происходит и в отно-



шении самого динамичного и перспективного рынка – фармацевтических и лекарственных препаратов.

Рынкам тех товаров, где позиции России достаточно прочные (химические продукты, неэлектрические и электрические машины), принадлежит минимальная доля мирового рынка высокотехнологичной продукции.

Нельзя утверждать, что этот экспортный дисбаланс имеет исключительно негативное значение. Так сложилось, что самые твердые позиции в экспорте высокотехнологичной продукции Россия имеет именно по тем двум товарным группам (неэлектрические машины и химические продукты), по которым самые быстроразвивающиеся экспортеры – страны ЮВА – пока еще не захватили мировые рынки. Однако доля России в суммарном экспорте высокотехнологичных товаров 38 стран по данным позициям не достигает и 4%, что чрезвычайно мало для продуктивной конкурентной борьбы.

России удастся сохранить лидирующие позиции по отдельным достаточно узким технологическим направлениям. Прежде всего, это авиакосмические технологии. Патентные заявки в области авиации и космонавтики, а также в области лазерных технологий составили 2,1 и 0,5% всех мировых заявок соответственно. Страна обладает значительным преимуществом по ракетоносителям и может обеспечивать заметную долю всех запусков спутников в мире. Имеется потенциал в развитии нанотехнологий, коммуникационных технологий, в частности связи, теле- и радиоаппаратуры, и некоторых других технологических групп (2).

Однако в большинстве областей отставание нарастает в связи с исчерпанием научных заделов и отсутствием условий для полноценного развития как традиционных, так и новых направлений. Некоторые направления исследований, обеспечивавших конкурентоспособность России на протяжении нескольких десятилетий (например, в конструировании и строительстве гражданских самолетов), были свернуты еще в начале 1990-х годов, и могут быть восстановлены лишь отчасти и только в долгосрочной перспективе.

Показатели баланса торговли технологиями также свидетельствуют о негативных тенденциях. В 2005 г. в России действовало 1682 соглашения по экспорту и 1426 соглашений по импорту технологий. Однако, несмотря на количественный перевес экспортных сделок, суммарные выплаты по импорту (954,2 млн. долл.) значительно, в 2,5 раза, превысили объем поступлений от экспорта тех-

нологий (389,4 млн. долл.), образовав отрицательное сальдо в размере 564,8 млн. долл.

Отличительной чертой российской торговли технологиями является преобладание неохраноспособных видов интеллектуальной собственности, значительно менее ценных с коммерческой точки зрения. В экспорте технологий доминируют инжиниринговые услуги (38,7%), а также результаты исследований и разработок, не защищенные патентами (21,4%). На долю соглашений, предметами которых являлись охраняемые объекты интеллектуальной собственности (патенты на изобретения, беспатентные изобретения, патентные лицензии, ноу-хау, промышленные образцы, товарные знаки), в 2005 г. приходилось лишь 2,6% экспорта, тогда как в структуре импорта технологий эта доля достигла 24,4%. Вследствие этого средняя стоимость предмета соглашения по импорту технологий в 2,2 раза превышала среднюю стоимость соглашения по экспорту, что объясняет неэффективный характер торговли технологиями, ведущей к усилению технологической зависимости России от зарубежных стран. Таким образом, высокая зависимость России от зарубежных поставок продукции и технологий, возникающая в период экономического кризиса, наблюдается и даже возрастает при подъеме национальной экономики.

Почти 26% всех поступлений от экспорта технологий в 2005 г. приходилось на государственные предприятия, 12,2 – на частные и 23,8% – на предприятия смешанной собственности. Самый большой удельный вес экспортных поступлений – 32%, получают предприятия, находящиеся в иностранной собственности. Указанные пропорции подтверждают небольшие возможности и незаинтересованность отечественного частного бизнеса в коммерциализации технологий.

Импортные технологии приобретаются предприятиями как сырьевых, так и обрабатывающих отраслей. Основная часть выплат по импорту приходится на частный сектор (46,1%) и предприятия, находящиеся в иностранной собственности (почти 31%).

Положительным фактором, который может оказать заметное воздействие на развитие страны в долгосрочной перспективе, является расширение масштабов и географии торговли российскими технологиями. Технологический обмен ведется со 105 странами (46 – в 1998 г.). Его оборот (сумма платежей по экспорту и импорту) вырос в 13,4 раза, достигнув 1,34 млрд. долл. в 2005 г. (в 1998 г. – 100,5 млн. долл.). Однако это значительно меньше, чем в странах –

мировых технологических лидерах (Финляндия – 3,3 млрд. долл., Швейцария – 13,2, Германия – 50,7 млрд. долл., не говоря уже о США с 76,5 млрд. долл.) (2).

География сделок достаточно четко отражает реальные возможности участия России в технологическом обмене. Хорошие шансы продвигать собственную наукоемкую продукцию и современные технологии Россия имеет в основном на рынках развивающихся стран и стран переходной экономики. Импортирует технологии Россия преимущественно из наиболее развитых стран мира.

По масштабам торговли высокими технологиями отставание России от стран развитой рыночной экономики возрастает. Объемы и структура экспорта и импорта технологий не соответствуют статусу развитой страны. Так, в России только 1,2% поступлений от экспорта технологий достигается за счет высокотехнологичных отраслей промышленности. При этом основная часть поступлений приходится на технологии производства летательных аппаратов, включая космические (74,8 млн. руб.), медицинской техники, средств измерений, оптических приборов и аппаратуры, часов (57 млн. руб.).

Следует отметить, что положительное сальдо платежей за технологии характерно лишь для наукоемких отраслей промышленности (в размере 72,6 млн. руб.) и высокотехнологичных сфер услуг (в размере 2036,5 млн. руб.) (2). Таким образом, статистические данные, подтверждающие высказывания аналитиков о том, что отставание в экспорте высоких технологий, ведет к ощутимым потерям для экономики России, поскольку торговля ими на мировом рынке наиболее выгодна.

Российский инновационный сектор в настоящее время обладает одним из самых мощных потенциалов в мире. Это мнение не только российских специалистов, но и признанных международных экспертов. В стране действуют более 4 тыс. научно-исследовательских институтов и около 40 тыс. независимых инновационных компаний, ведущих разработки по всему спектру наиболее востребованных на мировом рынке технологических направлений. Инновационный сектор получает мощную финансовую поддержку, которая в 2008 г. составила около 1,3 трлн. руб., из них 945 млрд. руб. поступило из госбюджета (14).

В 2008 г. тема инноваций была у политиков одной из самых модных и активно обсуждалась на самых разных уровнях. Помимо большого числа состоявшихся дискуссий и обсуждений в стране произошло несколько важных событий. В 2008 г. была образована

Российская венчурная компания, с участием которой создано уже шесть венчурных фондов общим объемом 16 млрд. руб. Госкорпорация «Роснано» начала инвестировать в проекты: по данным на начало 2009 г., шести инновационным проектам предназначается более 4 млрд. руб. Благодаря поддержке Минэкономразвития запущены и развиваются программы создания региональных венчурных фондов и технопарков. Приняты важные для развития инновационной деятельности законы «О передаче прав на единые технологии» и «О патентных поверенных». В рамках Министерства связи и массовых коммуникаций идет работа по созданию механизмов общественного контроля за эффективностью реализации инновационных программ. В качестве одного из основных итогов своей деятельности за 2008 г. Национальная ассоциация инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ) объявила о введении в действие первого этапа проекта «Всеобуч», призванного обеспечить обучение разработчиков основам инновационного бизнеса (14, 5).

Однако столь мощный потенциал не получает должного уровня реализации. Принимаемые меры и разрабатываемые государственные программы модернизации не дают видимого экономического эффекта, не способствуют коренной модернизации производства, не обеспечивают диверсификации экономики и внешней торговли за счет наращивания производства и экспорта высокотехнологичной продукции и продукции с высокой степенью переработки. В условиях захватившего Россию с середины 2008 г. экономического спада, по-видимому, руководству страны придется изменить многие намеченные планы и программы, в том числе касающиеся модернизации производства и развития высоких технологий.

### **Причины низкой эффективности инновационного процесса в России**

Выступая в феврале 2008 г. на расширенном заседании Государственного совета, посвященном обсуждению стратегии развития России до 2020 г. Премьер-министр В. Путин отметил, что России пока не удалось уйти от инерционного энергосырьевого сценария развития на фоне благоприятной в последние годы для страны экономической конъюнктуры: «Мы пока лишь фрагментарно занимаемся модернизацией экономики. И это неизбежно ведет к росту зависимости России от импорта товаров и технологий, к закреплению за нами роли сырьевого придатка мировой экономики, а в даль-

нейшем может повлечь за собой отставание от ведущих экономик мира, вытеснение нашей страны из числа мировых лидеров» (1).

Наиболее действенной мотивацией к внедрению инноваций в промышленности является то обстоятельство, что для сохранения своей доли на рынке в условиях обостряющейся конкуренции необходимо решать множество проблем (повышать качество, развивать продуктовый ряд, выводить на рынок сложную продукцию с новыми потребительскими свойствами), а внедрение инноваций позволяет этого добиться. Еще одним важным стимулом является повышение государством экологических, энергосберегающих и других стандартов.

Однако любая инновация требует денег, времени и управленческих усилий на ее разработку и внедрение. А самое главное – собственная инновация чревата значительными рисками, ведь новый продукт может быть не принят рынком.

Большинство российских промышленников решает не рисковать. Те же, кто идет на риск, в основном вкладывают в замену устаревшего оборудования и только незначительную часть направляют в исследования и разработки, а также на покупку новых технологий.

В начале 2008 г. Институт экономики переходного периода провел опрос предпринимателей, который продемонстрировал, что инновационный путь роста конкурентоспособности – создание и выпуск новой продукции – становится все менее популярным. В 2007 г. инновациями в целях повышения конкурентоспособности занимались 51% предприятий против 61% в 2006 г. Проведенный опрос не учитывал реалий глобального кредитного кризиса, приведшего к повышению стоимости заимствований для компаний, что еще больше усложнит жизнь российским предприятиям, внедряющим новые технологии и продукцию (16).

Специалисты журнала «Эксперт» провели опрос среди крупных российских компаний для того, чтобы получить информацию об их расходах на проведение НИОКР. По данным опроса, охватившего 52 компании можно заключить, что довольно много крупных компаний тратят на НИОКР от 3 млн. до 10 млн. руб. в год. Для серьезных инноваций эти суммы очень малы. Нельзя, конечно, экстраполировать эти данные на весь крупный бизнес. Среди его представителей есть корпорации, серьезно занимающиеся инновациями. Но среднее отношение затрат на НИОКР к доходам компаний в 2007 г. составляло 0,5%. Это по меньшей мере в 3 раза ниже, чем в западных фирмах. Наиболее активно вкладываются в НИОКР

российские машиностроительные компании, прежде всего работающие в сфере военно-промышленного комплекса (ВПК) и в автомобилестроении. У них расходы на исследования достигают 2,2% выручки. За рубежом нормальный показатель расходов на НИОКР относительно объема продаж для машиностроительных корпораций – 4–5%. В большинстве отраслей российской промышленности расходы на НИОКР измеряются десятками, а то и сотыми долями процента от объема реализованной продукции. Судя по этим данным, инновации в российском крупном бизнесе пока не стали реальным инструментом повышения конкурентоспособности (4).

Причин того, что мощный отечественный инновационный потенциал не получает реализации, несколько. Так, по мнению известного предпринимателя М. Прохорова, президента группы «Он-эксим», они таковы:

1. В России отвыкли ставить и решать системные задачи, которыми славился XX век (ГОЭЛРО, освоение космоса, создание атомного оружия и т.д.).

2. Отсутствует сложившееся масштабное производство инновационной продукции.

3. Экономика в целом имеет низкую восприимчивость к инновациям и, как следствие, низкую скорость их внедрения.

4. Сохраняется глубокий разрыв между наукой и бизнесом, определяемый уже не столько ведомственными и организационными барьерами, сколько излишней ориентацией бизнеса на легкодоступный зарубежный инновационный ресурс.

5. Интеллектуальный потенциал страны не ориентируется на решение системообразующих задач, в том числе из-за «исторической усталости» от многочисленных советских «проектов века».

6. На территории России практически нет рынков, которые готовы потреблять инновационную продукцию. Даже в том случае, когда есть, они не систематизированы и имеют фрагментарный характер (11).

Важной причиной неэффективности инновационного процесса является также то, что российские разработчики все еще слабо разбираются в механизмах коммерциализации инновационных идей. Так, из 108 «проектных» заявок, поданных в 2008 г. в Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий, только 2% соответствуют общепринятым для венчурных фондов формальным требованиям с точки зрения технологического и экономического обоснования.

Президент НАИРИТ О. Ускова, причину низкой эффективности реализации российских инновационных разработок видит в отсутствии единой сбалансированной государственной инновационной политики и независимой системы профессионального контроля. Так, из общего объема осуществленных государственных венчурных инвестиций 76% средств было направлено на финансирование компаний с иностранным участием. В частности, первой сделкой госкорпорации «Роснано» стали инвестиции в голландскую инновационную компанию. Подобное положение вряд ли можно считать приемлемым, поскольку российские государственные финансовые средства должны идти на развитие российского, а не зарубежного инновационного сектора (14).

По мнению председателя подкомитета Госдумы РФ по технологическому развитию И. Пономарева, проблема эффективности работы российского инновационного сектора связана с отсутствием конкретных центров ответственности за процесс реализации инновационной политики в системе исполнительной власти.

Существуют и законодательные препятствия развитию инноваций, в частности, у вузов и НИИ нет права создавать малые инновационные компании. Еще одна проблема состоит в том, что Российская академия наук как генератор новых фундаментальных исследований имеет право продать свои разработки, но не может использовать деньги от их продажи, а должна полностью передать их в бюджет РФ. Следовательно, у разработчиков нет никакой заинтересованности в продаже результатов своих исследований (14).

Кроме того, часто ни российскому государству, ни бизнесу бывает невыгодно финансирование внедрения инновационной разработки в производство из-за высоких коммерческих рисков. Прибыльнее и спокойнее продать перспективную разработку за рубеж (8). К тому же отдача от затрат на высокотехнологичную продукцию в России, по словам проректора ГУ–ВШЭ Л. Гохберга, далека от той, что считается нормой в развитых странах (3).

У России есть еще одна особенность – пока у нас вложения в маркетинг намного рентабельнее, чем вложения в инновации (16).

Для стимулирования инновационной экономики недостаточно разрабатывать специальные государственные программы для стимулирования инновационной деятельности, которые применяются во многих странах. Опыт показывает, что залогом успеха главным образом являются децентрализованные процессы экономической деятельности в условиях жесткой международной конкуренции.

Такие разные экономические системы, как США и Китай, добились успехов в стимулировании инновационной деятельности благодаря открытости экономики к конкуренции на международном и внутреннем рынках.

Хотя в течение последних лет Россия добилась некоторых успехов в создании конкурентной среды, этот процесс остается в большой степени незавершенным. Однако тенденции в сторону большей централизации и расширения государственного участия в экономике могут затруднить достижение прогресса в этом направлении. Модель, основанная на чрезмерно централизованных решениях в экономической политике и значительном участии государства в поддержке приоритетных предприятий и отраслей, скорее не способствует, а мешает созданию инновационной экономики.

Тот факт, что такие крупные компании, как «Microsoft», «Apple» и IBM, доминируют в экономике США, вводит в заблуждение по поводу концентрации инновационной активности. В действительности источником значительной части инновационной деятельности являются новые малые предприятия, действующие в условиях жесткой конкуренции. Объем НИОКР, проводимых крупными предприятиями, по отношению к их размеру (численности персонала) не превышает аналогичный показатель малых предприятий. Более того, малые предприятия выдают больше патентов и инноваций в расчете на один доллар расходов, чем крупные.

Эмпирические исследования в других странах также свидетельствуют, что высокая конкуренция на товарных рынках стимулирует инновационную деятельность. С определенной долей уверенности можно предположить, что для крупнейших российских компаний напряженность инновационной деятельности задается глобальной конкуренцией на мировых рынках. Острота конкуренции на внутреннем российском рынке во многом снимается тем, что отечественный рынок – развивающийся. На растущем рынке место находится всем (13).

Обследование предприятий обрабатывающей промышленности, проведенное ГУ–ВШЭ и Всемирным банком в рамках оценки инвестиционного климата, представляет убедительные свидетельства особого значения конкуренции для инновационной деятельности применительно к России. На предприятиях, которые ощущают жесткую конкуренцию с другими российскими и иностранными предприятиями, вероятность внедрения новой продукции на 20% выше, чем на тех, которые серьезного конкурентного давления не чувствуют.



Для России по-прежнему характерна ситуация, когда на рынке доминируют несколько предприятий, получающих поддержку от региональных или местных органов власти в обмен на предоставление социальных и других услуг. Это явление не только результат коррупции или рентоориентированного поведения. Просто при низком уровне бюджетной (особенно налоговой) автономии на местных уровнях власти в России регионы и муниципалитеты реализуют многие свои социальные задачи за счет теневых бюджетов, использующих услуги крупных предприятий, расположенных на их территории. А это, естественно, создает препятствия для конкуренции.

Оценки инвестиционного климата показывают, что около 20% крупных предприятий в обрабатывающей промышленности не чувствуют особого конкурентного давления, а еще 29% не чувствуют конкурентного давления со стороны иностранных предприятий (12). Подобные особенности ведения бизнеса в России существенно тормозят инновационные процессы.

Другой характерной особенностью российской экономики является то, что во времена СССР инновационный паритет нашей страны и развитых государств Европы и Америки обеспечивали прежде всего предприятия ВПК. И сейчас часть ВПК сохраняет свою конкурентоспособность, в его недрах рождаются инновационные продукты. Но они с большим трудом трансформируются в гражданские образцы. И дело даже не в том, что военный продукт изначально создается под специфические задачи, а таким характеристикам, как себестоимость или промышленный дизайн, особое внимание не уделяется, – у предприятий нет особой нужды делиться разработками с кем-либо еще. Как нет и навыков самостоятельного вывода продуктов на конкурентный рынок. Большая часть новинок и уникальной продукции оборонного комплекса идут под грифом секретности. Тем не менее есть и положительные примеры. Так, специалисты Балтийского завода создали гребной винт с улучшенными гидродинамическими характеристиками. Изначально изделие проектировалось как малозумный винт для военных кораблей, но оказалось, что благодаря универсальной конструкции лопастей оно подходит и для гражданских судов. По оценкам специалистов, использование винтов такого типа позволит судовладельцам экономить до 70 тыс. долл. в год на плановых ремонтах и снижении расхода топлива. Первым заказчиком нового гребного винта стала в 2005 г. британская компания «Bayside Universal».

Подобных примеров могло бы быть больше, но затеянная государством в середине 1990-х годов конверсия ВПК оказалась не слишком успешной; основная часть предприятий по-прежнему небезосновательно живет исключительно гособоронзаказом – военный бюджет государства в последние годы стремительно растет. При этом ВПК в массе своей остался абсолютно недиверсифицированным. Предприятия ничего не предпринимают для освоения новых рынков, ничего не меняют в структуре своего производства. Неудивительно, что многочисленные эксперты предрекают ВПК практически полную потерю конкурентоспособности лет через десять, когда вконец истощатся человеческие ресурсы – старое поколение специалистов уйдет, а новое так и не появится (16).

Успешный мировой опыт показывает, что основная часть инноваций создается в предпринимательском секторе, прежде всего – в крупных корпорациях, которые занимаются организацией, финансированием и коммерциализацией исследований фундаментального и прикладного характера. Важнейшую роль при этом играют результаты инновационного поиска малых наукоемких фирм, которые интегрируются гигантами в единое целое при реализации масштабных проектов.

На первый взгляд в России дело обстоит похожим образом. Крупные компании, включившие в свой состав отраслевую науку («РУСАЛ» является собственником института «ВАМИ», «Евразхолдинг» – института «Гипроруда», «Севкабель-Холдинг» – НИИ «Севкабель»), начали тратить солидные по российским меркам деньги на НИОКР. Это дает определенный эффект. Недавно компания «СибКОТЭС» (входит в холдинг ОАО «Группу Е4») стала обладателем трех новых патентов, позволяющих повысить эффективность и безопасность производства тепла и электроэнергии, снизить вредные выбросы в атмосферу.

В России имеются малые наукоемкие компании, которые готовы решать и уже успешно решают сложные задачи. Так, небольшая фирма «Лазерный центр» сама проектирует и производит (пока, правда, в небольшом количестве) станки, использующие оптический лазер в качестве основного инструмента. Или, например, компания «Русские навигационные технологии» (РНТ) производит собственный GPS-прибор. Для развитых стран российский прибор не новшество, но для России это достаточно новый и перспективный продукт (16).

По наблюдению экспертов, в последние годы постоянно сокращается число вновь создаваемых малых инновационных компаний, а те, что уже длительное время работают, находятся в состоянии перманентной стагнации. Несколько лет назад тогда еще будущий министр образования и науки Андрей Фурсенко отмечал, что, «достигнув определенного уровня, российские малые инновационные предприятия перестают расти», и упрекал их в отсутствии амбициозности. По мнению специалистов, дело здесь не в степени амбициозности наших предпринимателей – проблема имеет системный характер. В отличие от многих других стран в России за последнее десятилетие не появилось ни одной компании, выросшей из технологического стартапа до серьезного игрока мирового уровня.

В России сложилась определенная система поддержки малого инновационного бизнеса на раннем этапе. Помогают в этом основанный еще 15 лет назад в феврале 1994 г. Фонд содействия развитию малых форм предпринимательства в научно-технической сфере и различные его региональные ответвления. Сейчас в дополнение к ним создаются бизнес-инкубаторы и технопарки. Пользуясь этими системами поддержки, перспективный бизнес имеет достаточно шансов, чтобы выжить и дорасти до уровня продаж приблизительно в 500 тыс. – 1 млн долл. Дальше большинство компаний, достигших этого уровня, продвинуться не могут.

Компаниям с выручкой от 1 млн. до 5 млн. долл. необходимы инвестиции на расширение производства и продаж. Однако нет механизмов, обеспечивающих доступ к инвестициям небольших фирм: для банковских кредитов у них высоки риски и недостаточны залогов, для венчурных фондов – маловаты обороты, а для того, чтобы пробиться к средствам, распределяемым по федеральным целевым программам, у них не хватает опыта и авторитета. Из-за отсутствия доступа к инвестиционным ресурсам инновационной фирме, особенно на начальном, самом трудном этапе своего становления, приходится реинвестировать прибыль в собственные разработки (а все, что связано с НИОКР, достаточно затратно), что снижает и без того небольшие обороты предприятия и объясняет уход в серые схемы финансовой деятельности.

Недостаточная капитализация – еще одно препятствие для роста инновационных предприятий. Привлечение венчурных инвестиций в развитие производства зачастую упирается в несогласие собственников с оценкой стоимости бизнеса. Позиция инвестора понятна: если соискатель хочет получить значительную сумму, у

него кроме бизнес-плана должно быть собственное производство, патенты с соответствующей оценкой. В российской же реальности у инноватора есть только основные средства по минимальной балансовой стоимости, арендованные площади и интеллектуальная собственность – патенты, отраженные на балансе по стоимости затрат на патентование. Для зарубежного инноватора нематериальные активы – это не меньше половины стоимости его бизнеса. А в России до сих пор нет внятной методики налогового учета затрат на создание нематериальных активов. Нет возможности и стимула учитывать активы по реальной цене, вследствие чего инновационный бизнес значительно недооценен. Поэтому, по данным того же Росстата, только 182 организации во всей стране (а это лишь 7,3% обследованных структур, осуществлявших технологические инновации) в 2007 г. занимались приобретением прав на патенты, лицензий на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей – продавать патенты или лицензии не имеет экономического смысла. Законодательство в виде соответствующих статей в Гражданском кодексе есть, но отлаженных механизмов его применения не существует. К примеру, известно, что во многих странах понятие «ноу-хау» имеет вполне четкое определение, и если это «ноу-хау» зафиксировано на любом носителе информации или в договоре, то его владелец, как разработчик инновационного продукта, имеет право пользоваться налоговыми льготами, оценивать его по рыночной стоимости, амортизировать. В России доказать налоговому инспектору факт создания «ноу-хау» и обосновать затраты на его создание практически невозможно. В лучшем случае зачтут несколько человеко-часов, стоимость одной авторучки и листа бумаги.

Несмотря на принятие четвертой главы Гражданского кодекса, которая разрешает передачу наработанной за счет государства интеллектуальной собственности ее разработчикам, из-за отсутствия реальных механизмов по реализации этого права эта самая собственность остается яблоком раздора в отношениях между институтами, выступающими субъектами государства, и образовавшимися вокруг них инновационными предприятиями.

Для тех немногих фирм, которые смогли выйти на уровень продаж 10–50 млн. долл., вопрос инвестиций теряет остроту. Проблемным для роста инновационных компаний такого масштаба является крайне маленькая емкость самого бизнеса на инновациях. Как показывают данные Росстата, лишь 10,8% предприятий зани-

мались в 2007 г. инновационной деятельностью, при этом, как уже отмечалось, технологические инновации внедрялись в 9,4% российских компаний. Затраты на технологические инновации составили 207,5 млрд. руб. и снизились в 2007 г. в сопоставимых ценах по сравнению с 2006 г. на 3%. По мнению специалистов, недофинансированный спрос, прежде всего со стороны крупной промышленности, – один из главных барьеров на пути инновационного бизнеса в России. Емкость отечественной экономики невелика. Если из совокупного ВВП исключить то, что приходится на сырье, то на все прочее останется меньше трети, а это менее трлн. руб. Даже в таком, казалось бы, продвинутом высокотехнологичном сегменте инновационной экономики, как информационные технологии и телекоммуникации суммы контрактов редко превышают 1–2 млн. долл. Эксперты оценивают отечественный рынок информационных и коммуникационных технологий всего в 2–5% от мирового.

Казалось бы, в условиях стесненного внутреннего рынка интерес должны вызывать более емкие зарубежные рынки. Но там российскому инноватору работать очень сложно. Экспортировать наукоемкую продукцию малым компаниям почти невозможно (в лучшем случае их покупают, если они действительно обладают ценной технологией, а часто просто переманивают группы специалистов), а средним – очень трудно. Причем убедить покупателя в качестве, надежности и превосходстве над аналогами – это не самое труднопреодолимое из препятствий. Для полноценной работы на зарубежном рынке необходимо иметь соответствующие торговые и сервисные структуры, требующие значительных материальных ресурсов, которых нет у предприятия с оборотом даже в десятки миллионов долларов.

Для небогатых покупателей (малых и средних предприятий, к примеру, в том же Китае или Индии) важны льготные условия: рассрочки, маленькая предоплата и тому подобное. Предложить такие финансовые условия отечественные инновационные компании не могут. Этому препятствуют таможенное и валютное законодательства (к примеру, срок возврата валютной выручки не должен превышать 180 дней) и недоступность льготных кредитных линий или гарантий по кредитам. Существуют и специфические препоны, связанные с сертификацией продукции или прохождением ее через таможенную.

По мнению экспертов, российский продукт может выйти на внешний рынок, только если он продается от лица компании с какой-то

иной юрисдикцией: в Европе – европейской, в США – американской. Иными словами, он должен перестать быть российским продуктом. Самое рациональное решение сегодня для выхода на мировой рынок – это сделать зарубежную компанию и передать ей все права. Так и получается, что многие отечественные инновационные компании, которые смогли стать локомотивами инновационного развития страны, такие как «Parallels», «Acronis», «IPG-Photonics», стали иностранными компаниями с российскими корнями.

Несмотря на масштабы нашей страны, инновационных компаний, доживших до сегодняшнего дня, совсем не так много. С объемом продаж до 1 млн. долл. – 1–2 тыс., 10 млн. – немногим более сотни, свыше 50 млн. и до 100 млн. – от силы пара десятков, больше 100 млн. – единицы (5).

### **Реальные возможности инновационного прорыва**

Многие специалисты уверены в том, что Россия способна и должна осуществить инновационный прорыв (1, 2, 7, 11, 15). Для этого страна имеет необходимые внутренние природные и человеческие ресурсы и предпосылки. Кроме того, существуют еще и общемировые материальные предпосылки инновационного развития.

К национальным конкурентным преимуществам относятся:

- энергетические и другие природные ресурсы мирового масштаба;

- крупные финансовые ресурсы, получаемые от освоения природных ископаемых и развития базовых отраслей экономики;

- уникальное транспортно-географическое положение, создающее стратегические преимущества для формирования многосторонних внешнеэкономических связей, выполнения транзитных функций и стимулирования развития передовой транспортной сети;

- наличие в многоотраслевой вертикально интегрированной экономике целого ряда стратегических направлений для инновационного прорыва (10).

Интеллектуальные ресурсы включают:

- высококвалифицированные, обладающие креативными способностями кадры в сфере науки, образования, высоких технологий;

- интеллектуальную, научную среду, сформированную посредством развития математики, теоретической физики, т.е. сохранившийся базис наряду с появившимися новыми, гуманитарными направлениями;

– сохраняющиеся традиции коллективной и новаторской деятельности на направлениях «прорыва»;

– исторически высокое финансирование фундаментальных разработок (даже в период острого дефицита ресурсов для отраслевой науки), которые как раз и позволяют выйти на конкретные инновационные прорывы (11, 15).

По мнению М. Прохорова, процесс «утечки мозгов» в последние 20 лет (по статистике, за это время около полумиллиона человек, входящих в научно-техническую элиту, покинули Россию) не является критичным. Более того, в современных условиях при правильной организации инновационного процесса эта «утечка» становится скорее не проблемой, а конкурентным преимуществом. При правильной организации инновационного бизнеса и соответствующей «перевербовке» кадров она может рассматриваться как эффективный инструмент быстрой интеграции отечественной науки в глобальный инновационный ресурс, особенно с учетом существующего интеллектуального потенциала в нашей стране (11).

Многие эксперты и ученые сходятся во мнении, что для осуществления инновационного прорыва России необходимо выстроить взаимоотношения государства и бизнеса.

В целом распределение функций между государством и бизнесом, по мнению М. Прохорова, могло бы выглядеть следующим образом.

Государство:

– разрабатывает комплексную стратегию развития фундаментальной науки, отраслей промышленности, национальных приоритетов, экологической безопасности, непроектной сферы, образования с учетом передовых тенденций в нанотехнологиях и потребностей национальной безопасности; координирует работы, выполняемые как государственными, так и частными структурами;

– сохраняет права на интеллектуальную собственность в области оборонных производств на стадии НИОКР (иногда на стадии фундаментальных исследований), формирует условия для возникновения интеллектуальной собственности у разработчиков, ученых, лабораторий;

– компенсирует основную часть расходов госбюджета на науку и НИОКР за счет продажи технологий бизнесу для доработки и / или внедрения;

- обеспечивает технологизацию общего образования, формирование нового слоя квалифицированных специалистов «среднего звена»;

- создает объекты инновационной инфраструктуры национального масштаба с участием других инвесторов;

- финансирует фундаментальные научные исследования и вузы, часть опытно-конструкторских работ, оборонные заказы, софинансирует крупные нанотехнологические проекты, в том числе с большим коммерческим будущим.

Бизнес:

- с учетом передовых тенденций в технологиях и потребностей рынка, готовит предложения по развитию фундаментальной науки и образования;

- приобретает права на интеллектуальную собственность и коммерциализирует перспективные результаты НИОКР и опытно-промышленных разработок, в частности в области оборонных производств, с целью внедрения в соответствующие отрасли промышленности;

- обеспечивает технологизацию части специального образования, обеспечивает целевую поддержку общего образования;

- создает небольшие компании по запуску перспективных инновационных проектов (так называемые стартапы) и научно-производственные центры (в том числе для целей аренды малыми предприятиями), создает производственную инфраструктуру для широкого выпуска нанопродукции;

- проводит экспертизу и обеспечивает финансирование проектов прикладных НИОКР;

- финансирует развитие части научной инфраструктуры, проекты создания новой научно-производственной инфраструктуры, специальных образовательных проектов (11).

\* \* \*

На первом заседании нового кабинета министров в мае 2008 г. Правительство РФ одобрило инновационный сценарий развития экономики на ближайшие годы, так как другого варианта развития для России нет. Глава Минэкономразвития РФ Эльвира Набиуллина подтвердила, что для российского Правительства инновационный сценарий развития не имеет альтернативы. Согласно этому сценарию, доля инноваций в промышленности должна в



ближайшие годы вырасти почти на один процентный пункт – с 5,8 до 6,7%. Она подчеркнула также крайнюю важность создания условий для повышения в РФ производительности труда в условиях демографических проблем и снижения доли экономически активного населения. В то же время, указывалось на заседании, решение проблемы не столько в создании новых государственных институтов, сколько в «массовом инновационном поведении» (10). Мощнейшим побудительным стимулом может стать создание моды на инновации (11). Для этого нужны налоговые и конкурентные условия. Правительство обещает предлагать новые меры, чтобы повысить долю инноваций. Однако, как планируется, эффект от этих мер будет достигнут не раньше чем через два–три года (10).

Разразившийся мировой экономический кризис корректирует многие планы российского правительства при том, что в условиях кризиса российские разработчики могут рассчитывать только на государственные инвестиции, поскольку частные заказчики уже кардинально сокращают свои «инновационные» бюджеты. Так, по состоянию на ноябрь 2008 г. расходы частных компаний на реализацию инновационных проектов сократились почти на 80%, бизнес-ангелов – на 50, венчурных фондов – на 40%. По оценке НАИРИТ, общие потери рынка инноваций с начала кризиса составили 250 млрд. руб. (6). В печати появилось также сообщение, что Госкорпорация «Роснано» обсуждает с правительством вопрос о временном направлении части денежных средств, ранее выделенных ей государством на поддержание госбюджета. Иными словами, государство собирается изъять средства, ранее выделенные им на разработку и реализацию крупных долгосрочных инновационных проектов. Конечно, это затормозит инновационный прорыв. Проекты, запланированные на 2009 г. и уже профинансированные «Роснано» обязуется полностью выполнить. В дальнейшем, когда экономическая ситуация стабилизируется, «Роснано» рассчитывает вернуть себе изымаемые средства, но когда положение улучшится – никто в мире пока не знает.

Однако кризис может сыграть и положительную роль: кризисные периоды времени практически всегда становились своего рода платформой для развития инноваций и вывода экономик на качественно новый уровень. Как подчеркнула президент НАИРИТ О. Ускова, «кризис будет носить для инновационного сектора во многом позитивный эффект, избавляя его от неквалифицированных инвесторов-спекулянтов и искусственно раздутых инновационных

компаний». Взамен получают развитие высокотехнологические проекты, нацеленные на создание прорывных промышленных технологий, доля которых в октябре 2008 г., выросла на 11% по сравнению с маем того же года. Это увеличит число конкурентоспособных российских технологий и укрепит позиции России на мировом высокотехнологическом рынке (6, 14).

## Литература

1. Путин В. О стратегии развития России до 2020 года: Выступление на расширенном заседании Государственного совета. – 2008, 8 февраля. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/text/appears/2008/02/159528.shtml>
2. Комплексная программа научно-технологического развития и технологической модернизации экономики Российской Федерации до 2015. – Режим доступа: <http://mon.gov.ru/work/nti/dok/str/ntr.pdf>
3. Глумова М. Эксперты указали путь к инновационной экономике. – Режим доступа: <http://www.utro.ru/articles/2008/07/18/753029.shtml>
4. Гришанков Д., Кабалинский Д. Наноэффект мегабизнеса. – Режим доступа: [http://www.expert.ru/printissues/expert/2008/39/nanoeffekt\\_megabiznesa](http://www.expert.ru/printissues/expert/2008/39/nanoeffekt_megabiznesa)
5. Имамутдинов И., Медовников Д., Розмирович С. Пройти пубертатный период. – Режим доступа: [http://www.expert.ru/printissues/expert/2009/02/proiti\\_pubertatnuy\\_period](http://www.expert.ru/printissues/expert/2009/02/proiti_pubertatnuy_period)
6. Круглый стол на тему «Как влияет финансовый кризис на отечественный инновационный сектор? – Режим доступа: <http://www.nair-it.ru/news/24.10.2008/95>
7. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия-2050: Стратегия инновационного прорыва. – М.: ЗАО «Издательство “Экономика”», 2005. – 624 с.
8. Ларионов О. Инновационная экономика невыгодна российскому бизнесу и государству. – Режим доступа: <http://annews.ru/news/detail.php?ID=156041>
9. Ливанов Д., Пономарев А. Три императива технологической политики // Эксперт. – М., 2009. – 15 фев. – С. 52–56.
10. Набиуллина Э. Альтернативы инновационному развитию нет. – Режим доступа: <http://www.rian.ru/economy/20080515/107457631.html>
11. Прохоров М. Русская инновационная головоломка. – Режим доступа: [http://www.expert.ru/printissues/expert/2008/42/russkaya\\_innovacionnaya\\_golovolomka](http://www.expert.ru/printissues/expert/2008/42/russkaya_innovacionnaya_golovolomka)
12. Перспективы инновационной модели экономики в России. – Режим доступа: [http://www.business-news.ru/novosti/makro\\_novosti/detail.htm](http://www.business-news.ru/novosti/makro_novosti/detail.htm)
13. Розмирович С. Не все леди делают это. – Режим доступа: [http://www.expert.ru/printissues/expert/2008/39/ne\\_vse\\_ledi\\_delayt\\_eto/](http://www.expert.ru/printissues/expert/2008/39/ne_vse_ledi_delayt_eto/)

14. Российский инновационный сектор подвел итоги 2008 года. – Режим доступа: <http://www.nair-it.ru/news/11.12.2008/101>
15. Экономика знаний и инновационные перспективы России / Под ред. А.В. Буз-галина. – М.: Экон. ф-т МГУ: ТЕИС, 2007. – 364 с.
16. Цукер В. Блохи на поток. – Режим доступа: <http://www.expert.ru/printissues/northwest/2008/36/innovacii/>
17. «Роснано» поможет госбюджету деньгами // Коммерсант. – М., 2008. – 19 фев. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/news.aspx?NewsID=139356>