

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Государственный университет управления»

На правах рукописи

КИРИЛЛОВ АЛЕКСАНДР ВИКТОРОВИЧ

**Международный опыт развития малого и среднего инновационного пред-
принимательства и возможности его применения в российской экономике**

Специальность 08.00.14 – «Мировая экономика»

Диссертация

на соискание ученой степени кандидата
экономических наук

Научный руководитель:
к.э.н., доцент, Григорян Карен Григорьевич

Москва – 2015

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Введение</i>	3
<i>ГЛАВА 1. Теоретические основы исследования роли малого и среднего инновационного предпринимательства в развитии мировой экономики</i>	13
1.1. Научно-методологические аспекты анализа значения малого и среднего инновационного предпринимательства в условиях глобализации.....	13
1.2. Изменение сущности и значения малого и среднего инновационного предпринимательства в условиях глобализации мировой экономики	32
<i>ГЛАВА 2. Механизмы государственной поддержки малого и среднего инновационного предпринимательства в развитых странах</i>.....	60
2.1. Зарубежный опыт стимулирования инновационной активности малого и среднего предпринимательства	60
2.2. Стимулирование кооперации малого, среднего и крупного бизнеса в развивающихся странах как основа формирования зарубежной сети субъектов инновационного предпринимательства	71
2.3. Предпосылки развития инновационных МСП в мировой экономике на основе развития внешнеэкономической деятельности	80
2.4. Использование зарубежного опыта в развитии малого и среднего инновационного предпринимательства в России	93
<i>ГЛАВА 3. Направления совершенствования развития инновационного предпринимательства в российской экономике</i>.....	101
3.1. Проблемы и направления совершенствования развития малого и среднего инновационного предпринимательства в российской экономике	101
3.2. Меры стимулирования внешнеэкономической деятельности субъектов малого и среднего инновационного предпринимательства РФ и его интеграции в систему мирохозяйственных связей	127
3.3. Укрепление конкурентных преимуществ субъектов малого и среднего инновационного предпринимательства в России на основе эффективного использования объектов интеллектуальной собственности.....	138
<i>Заключение</i>.....	150
<i>Литература</i>.....	155
<i>Приложение</i>.....	167

Введение

Актуальность проблемы исследования. Кризисные явления, наблюдающиеся в мировой экономике в последние годы, существенно усложнили систему хозяйственных отношений между отдельными странами и предпринимательскими структурами. В этих условиях для многих стран (как развитых, так и развивающихся) обострилась проблема поиска новых источников экономического роста и обеспечения устойчивого развития национальных инновационных систем (НИС). Поэтому в настоящее время эффективное развитие экономик ведущих субъектов мирового хозяйства все в большей степени зависит от уровня развития инновационного предпринимательства, которое является источником сбалансированного социально-экономического развития.

Важно принимать во внимание и тот факт, что экономические системы развитых и крупных развивающихся стран мира все в меньшей степени зависят от сырьевых ресурсов и все больше становятся интеллектуальными; в них все более востребованным становится применение таких новых инструментов как венчурный капитал, диверсифицированные инновационные кластеры, инновационная инфраструктура, участие в глобальном аутсорсинге услуг и т.д.. При этом определяющим фактором производства становятся новые идеи, знания, обеспечивающие производство конкурентоспособной интеллектуальной продукции и закрепление предпринимательских структур страны в высокотехнологичных секторах мировой экономики.

Роль инновационного предпринимательства в экономике зарубежных стран дополняется и тем, что оно, в силу присущих только ему свойств, способно эффективно решать задачи интеграции национальной экономики в международные экономические отношения. Прежде всего это касается малых и средних предприятий (МСП), которые за последние годы прошли путь серьезной эволюции в развитых странах и стали высоко экспортоориентированными структурами, полноценными участниками процессов привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в мире и международного научно-технического сотрудничества. Более того, многие МСП оказались склонны к

транснационализации собственной деятельности, внедряя в собственные стратегии компонент международной специализации. Поэтому, в силу особого значения сектора МСП в инновационном развитии мировой экономики именно на нем автор акцентирует внимание в рамках данной работы.

Очевидна несомненная актуальность исследуемой проблемы и для российской экономики, которая решает проблемы повышения конкурентоспособности субъектов МСП на основе инновационных технологий. Переход России к устойчивому экономическому росту невозможен без формирования конкурентоспособного сектора инновационных МСП. Общеизвестно, что преодоление ограничений предложения труда и капитала можно достигнуть на основе привлечения инвестиций в знания и новые технологии. Новое качество экономического роста должно связываться с активизацией разработки и коммерциализации инноваций, являющихся фактором ускоренного социально-экономического развития общества; ростом конкурентоспособности высокотехнологичного сектора отечественной экономики.

Тем не менее, сложившиеся позиции нашей страны в рейтингах глобальной конкурентоспособности, в том числе и в их инновационной составляющей, не улучшаются. Одной из причин является отсутствие адекватного механизма стимулирования развития инновационных МСП. Кроме того, следует отметить низкую эффективность функционирования НИС, что ограничивает развитие предпринимательства в инновационной сфере. Так, на протяжении последних двух десятилетий в структуре производства затраты на исследования и разработки не превышали 2%, а доля страны в мировой торговле наукоемкой продукцией не превышает 0,5%. Помимо прочего, в отечественной экономике технический уровень большинства основных фондов существенно отстает от мирового и затраты на их воспроизводство, несомненно, способны привести в дальнейшем к преодолению консервации технического отставания нашей страны.

К числу наиболее болезненных проблем развития малого и среднего инновационного предпринимательства в России следует отнести слабость его

инфраструктурного обеспечения, отсутствие эффективных механизмов защиты прав собственников и интересов, в том числе прав на объекты интеллектуальной собственности, на чем автор акцентирует особое внимание в рамках настоящей диссертационной работы. Реформы, проведенные в 1990-е гг. в организационно-экономическом и правовом поле функционирования интеллектуальной собственности, существенно и качественно изменили условия деятельности предприятий, поскольку их выживаемость и конкурентоспособность на рынке связана не только с инновационным потенциалом, но и созданием эффективных механизмов защиты интеллектуальной собственности. Слабым звеном в НИС остаются не вопросы финансирования, а отсутствие должного механизма управления инновациями на предприятиях, включая вопросы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

Реформирование хозяйственной системы связано с формированием эффективной НИС и переходом к новому технологическому укладу, что принципиально важно, от характера НИС зависит степень и скорость диффузии инноваций в экономике. При этом считаем, что управление интеллектуальной собственностью является важнейшим фактором интенсивного развития малого и среднего инновационного предпринимательства. Поэтому от эффективности используемых механизмов управления отдельными инновационными процессами зависит эффективность развития инновационного МСП страны в целом.

Указанные обстоятельства, а также недостаточная разработанность вопросов совершенствования механизма развития малого и среднего инновационного предпринимательства и управления интеллектуальной собственностью с позиций использования накопленного международного опыта в этой области, оценки рисков перехода на инновационный путь развития, а также с позиций формирования конкурентных преимуществ предпринимательских структур при их выходе на мировой рынок, определили актуальность темы диссертации.

Степень разработанности проблемы. Проблемы развития инновационного предпринимательства в зарубежных странах занимали существенное место в исследованиях отечественных ученых на протяжении последних лет.

Наибольший вклад в разработку данных проблем внесли: Галкин М.А., Герасимов А.В.; Дынкин А.А., Емельянов В.Е., Иванова Н.И.; Карпова С.В., Кириллов В.Н., Кобицкий Д.А.; Колесов С.В., Конюхов А.В., Кошелева С.В., Кузык Б.Н., Леонова Т.Н., Матковская Я.С., Матюшок В.М., Мидлер Е.А., Пахмутов Я.Ю., Репкина О.Б., Савельева И.Н. Сальимьянова И.Г., Фияксель Э.А., Чекулина Т.А., Шленов Ю.Ф., Шматко А.Д., Шумакова С.Ю., Юрин С.В., Яковец Ю.В. и др.

Разработка в диссертации вопросов и проблем, касающихся развития отдельных инструментов и механизмов малого и среднего инновационного предпринимательства в развитых и развивающихся странах, в том числе и в России, потребовала обращения к результатам следующих специалистов по данной проблематике: Аракелян Н.Р., Ахметова А.А., Благополучной К.В., Варфоломеевой Ю.А., Гильмутдинова А.А., Гуровой М.В., Демина С.С., Егоровой Е.М., Ивановой М.Г., Корчагина А.А., Котова А.И., Липкеса А.М., Матковской Я.С., Мидлера Е.А., Мухина В.И., Позднышевой Ю.А., Полонской И.В., Самойленко Н.Н., Смирновой В.Р., Ульянова С.С., Федотовой Е.И., Шведовой В.В. Шульгина Д.Б.

Вместе с тем, даже с учетом высокого теоретико-методологического уровня освоенности зарубежным и российским научным сообществом ряда аспектов диссертационного исследования, следует отметить отсутствие полноценных фундаментальных разработок, касающихся оценки возможностей использования опыта развития малого и среднего инновационного предпринимательства в развитых странах для российских хозяйствующих субъектов с целью повышения их конкурентоспособности. Слабоизученными остаются и методические аспекты совершенствования управления интеллектуальной собственностью с целью повышения конкурентоспособности российских инновационных МСП.

Целью исследования – разработка методических основ совершенствования инструментов развития малого и среднего инновационного предприни-

мательства в российской экономике на базе использования опыта развитых и развивающихся стран в данной сфере.

Для достижения поставленной цели в диссертации были поставлены и решены следующие **задачи**:

- проанализировать и обобщить основные теоретические и методологические подходы к исследованию роли института малого и среднего инновационного предпринимательства в условиях глобализации мировой экономики;

- раскрыть специфические черты малого и среднего инновационного предпринимательства и его влияние на конкурентоспособность экономик зарубежных стран в современных кризисных условиях;

- дать критическую оценку зарубежному опыту стимулирования инновационной активности МСП и выделить наиболее эффективные меры содействия их развития, сложившиеся в международной практике;

- выявить приоритетные направления развития внешнеэкономической деятельности инновационных МСП, сложившиеся в ключевых развитых и развивающихся странах;

- определить барьеры на пути эффективного развития малого и среднего инновационного предпринимательства в России с учетом глобальных вызовов и разработать направления совершенствования его развития в отечественной экономике;

- выявить возможности формирования дополнительных конкурентных преимуществ отечественных субъектов малого и среднего инновационного предпринимательства на основе совершенствования механизмов управления интеллектуальной собственностью.

Объект исследования – инновационные предприятия малого и среднего бизнеса в ведущих развитых странах и в России.

Предмет исследования – механизм повышения конкурентоспособности российской экономики на основе использования инструментов развития инновационного предпринимательства, применяемых ведущими развитыми странами в современных кризисных условиях развития мировой экономики.

Теоретическая и методологическая основа исследования. Для подготовки настоящего диссертационного исследования большую роль сыграли труды отечественных и зарубежных ученых по проблемам инновационного развития, малого и среднего инновационного предпринимательства, управления интеллектуальной собственностью; монографии, материалы периодической печати по исследуемой проблематике; публикации в сети Интернет. Информационно-статистической базой исследования явились данные ряда международных организаций (ОЭСР, ВТО, ЮНКТАД, МВФ, ЕС, ВОИС), а также отечественных ведомств (Федерального агентства по государственной статистике (Росстата) и Федеральной службы по интеллектуальной собственности (Роспатента)). В качестве методологической и методической базы выступили методы макроэкономического анализ, дедукции и индукции. Методологический аппарат, используемый в диссертации, базируется на применении причинно-следственного и статистического анализа.

Научная новизна диссертационного исследования состоит в обосновании предпосылок и тенденций развития субъектов малого и среднего инновационного предпринимательства на современном этапе развития мирового хозяйства и разработке предложений по совершенствованию процессов развития инновационных МСП как фактора роста конкурентоспособности российской экономики в современных условиях ее перехода к новому технологическому укладу.

Основные научные результаты, обладающие научной новизной и полученные лично автором, заключаются в следующем:

- на основе анализа теоретико-методологических подходов к развитию инновационного предпринимательства в современной мировой экономике: уточнено понятие инновационной активности его субъектов, выявлены и систематизированы основные факторы успешного развития малых и средних инновационных предпринимательских структур в зарубежных странах, доказана определяющая роль МСП в национальных инновационных системах зарубеж-

ных стран, показано значение кооперации субъектов МСП и государства в развитии экономик стран-лидеров инновационного развития;

- оценены тенденции изменения роли субъектов МСП в экономике, внешнеэкономических связях и национальных инновационных стратегиях развитых стран, на основе чего: определены слабые и сильные стороны МСП как субъектов инновационного развития, выявлено воздействие глобализации мировой экономики на формирование новых функциональных характеристик и факторов инновационных МСП;

- в результате оценки зарубежного опыта стимулирования инновационного предпринимательства было установлено, что государственная поддержка инновационных МСП в зарубежных странах претерпевает серьезные изменения: все более значимыми ее элементами становится кластерная форма организации инновационного процесса, развитие кооперации между крупными, средними и малыми предприятиями, что направлено на ликвидацию нерациональной структуры МСП в развивающихся странах и странах с переходной экономикой;

- обоснованы различные подходы МСП отдельных стран к инновационной активности в международном научно-техническом обмене на основе анализа характера их экспортной деятельности и транснационализации; в результате был сделан вывод о формировании новой модели инновационных МСП в мировой экономике, ориентирующейся на развитии производственно-технологического и инвестиционного сотрудничества МСП с учетом нужд и требований ТНК, действующих на динамично развивающихся рынках;

- на основе сравнительного анализа динамики показателей развития малого и среднего инновационного предпринимательства России и ведущих зарубежных стран, выявлены факторы, ограничивающие и способствующие его успешному развитию в нашей стране, доказана целесообразность развития инновационных МСП на основе решения следующих проблем: формирования системы информационного обеспечения инновационной деятельности субъектов предпринимательства, идентификации принципиально новых способов коопе-

рации в научной среде, использования новых способов финансирования инновационных проектов, разработки системы материально-технического и технологического обеспечения инновационной деятельности, механизмов государственно-частного партнерства;

- предложен комплекс мер по активизации различных направлений развития малого и среднего инновационного предпринимательства в российской экономике на современном этапе на основе выявления таких проблем, как: высокий уровень конкурентоспособности со стороны зарубежных высокотехнологичных товаров; низкий уровень материальной и технической оснащенности научно-исследовательского труда в нашей стране; дифференциация уровней социально-экономического и инновационного развития отдельных регионов; неэффективность стимулирования инновационной деятельности МСП со стороны государства; низкое качество нормативно-правовой, институциональной и законодательной компоненты развития среды инновационных МСП;

- определена роль интеллектуальной собственности в повышении конкурентоспособности инновационных МСП; в частности, выявлено, что: результаты интеллектуальной деятельности предприятий способствуют: формированию уникальных факторов спроса, а их использование позволяет занимать лидирующие позиции на рынке; развитию интеллектуального потенциала предприятий и росту их технического уровня; достижению и наращиванию синергетического эффекта в рамках концепции открытых инноваций;

- разработаны методические проблемы повышения конкурентных преимуществ российских МСП на мировом рынке на основе совершенствования механизмов управления интеллектуальной собственностью, в частности: 1) предложен комплекс меры по совершенствованию оценки интеллектуальной собственности на ранней стадии реализации инновационного проекта; 2) скорректирован механизм управления интеллектуальной собственностью на основе выделения новых его задач, критериев и инструментов, в частности, в области формирования портфеля объектов интеллектуальной собственности, их пере-

оценки в ходе реализации проекта, конкурентного анализа и трансферта объектов интеллектуальной собственности.

Теоретическая значимость работы заключается в углублении и развитии методологических подходов к исследованию места и роли малых и средних инновационных предприятий и интеллектуальной собственности в современной экономике зарубежных стран и преодолении фрагментации научных знаний в исследуемой области. Результаты исследования представляют методическую основу для формирования эффективных научных подходов к управлению важнейшими элементами стратегий малых и средних инновационных предпринимательских структур в России на основе накопленного международного опыта.

Практическая значимость исследования состоит в возможности использования полученных выводов и практических рекомендаций:

- при формировании эффективной системы управления внешнеэкономической деятельностью субъектов малого и среднего инновационного предпринимательства в России;

- при реализации стратегии повышения конкурентоспособности субъектов малого и среднего инновационного предпринимательства в рамках реализации отдельных проектов и при оценке инновационного потенциала организаций и предприятий;

- в учебном процессе при преподавании дисциплин «Мировая экономика и международные экономические отношения», «Управление внешнеэкономической деятельностью», «Управление рисками в международном бизнесе».

Тема диссертационного исследования соответствует **паспорту специальности ВАК РФ 08.00.14 – «Мировая экономика»** по следующим пунктам:

19. Международный технологический обмен и научно-техническое сотрудничество. Международное патентование, торговля лицензиями, «ноу-хау» и другие формы реализации интеллектуальной собственности.

29. Участие России в международном разделении труда. Формирование и перспективы развития экспортного потенциала и импортных потребностей российской экономики. Возможности улучшения международной производ-

ственной специализации России.

Апробация результатов диссертационного исследования. Диссертация выполнена в соответствии с планом научно-исследовательских работ кафедры мировой экономики на 2014-2015 гг. Основные положения диссертации докладывались на заседаниях кафедры, а также на всероссийских и международных научно-практических конференциях, том числе на: Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления» (г. Москва, ГУУ, 2013 г.), II Международной научной конференции «Современное общество: проблемы, идеи, инновации» (г. Ставрополь, 2014), V Международной научно-практической конференции «Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления в XXI веке» (г. Липецк, 2014), XXVI Международной заочной научно-практической конференции «Научная дискуссия: инновации в современном мире» (г. Москва, 2014). Выводы диссертации, а также ее основные теоретико-методологические положения были опубликованы автором в 11 статьях общим объемом 5,15 п.л., в том числе 6 статей общим объемом 2,1 п.л. – в изданиях, рекомендованных ВАК РФ.

Объем и структура работы. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений. Основной текст работы изложен на 156 страницах. Библиографический список включает 190 источников. В диссертации приведено 19 таблиц, 12 рисунков и приложение.

ГЛАВА 1. Теоретические основы исследования роли малого и среднего инновационного предпринимательства в развитии мировой экономики

1.1. Научно-методологические аспекты анализа значения малого и среднего инновационного предпринимательства в условиях глобализации

Инновационная деятельность является многоуровневым, комплексным понятием. В него входят не только разработка новой технологии, оригинальные идеи и создание нового продукта. Также чрезвычайно важны: диффузия (распространение) инноваций, формирование новых секторов рынка, адаптация новых продуктов и технологий для других сфер. Поэтому особое значение в инновационной деятельности играет инфраструктура, т.е. каналы распространения патентной, конъюнктурной, научно-технической информации, организационные и финансовые способы активизации этой деятельности, а также система образования и подготовки научных кадров и т.п.

Инновационная деятельность направлена на получение новых продуктов и знаний, закономерным итогом которой будет являться коммерческая реализация новой продукции, технологий, технических средств, материалов, новых способов организации и управления и пр., что будет давать социально-экономический, экологический или другой эффект.

В настоящее время, в условиях обострения глобальной конкуренции на всех направлениях общественной жизни, а также с учетом насущной потребности нашей страны в модернизации экономики, ключевым фактором достижения сбалансированного социально-экономического роста является масштабность, устойчивость и динамизм инновационного развития. Жизнеспособность нашей страны в большой степени зависит от научно-технического прогресса (НТП) и уровня интеллектуализации базовых факторов производства. Тем не менее, пока в России используется не более 10% инновационных проектов и идей, тогда как в США этот показатель превышает 50%, в Японии – 90%. Доля же России в мировой торговле гражданской наукоемкой продукцией в последние годы не

превышала 0,3%, что в примерно в 100 раз меньше уровня указанных развитых стран.¹

Традиционно понятие инноваций принято связывать с трудами Й. Шумпетера, который одним из первых исследовал воздействие НТП на уровень экономического развития в первой половине XX века. Он считал, что «производить – означает комбинировать вещи и силы, имеющиеся в нашей сфере. Производить что-то иное либо иначе – означает создавать прочие комбинации из данных вещей и сил»². Этим исследователем было раскрыто содержание инноваций как создание нового, или внедрение нового, либо, наконец, освоение новых рынков сбыта; а также получение новых полуфабрикатов или источников сырья.

В специальной экономической литературе нет единства по поводу дефиниций понятий «новация», «новшество», «инновация». Также существуют разные подходы к типологии и классификации инноваций. Приведем ниже определения, наиболее устоявшиеся и получившие распространение.

Некоторые авторы предлагают рассматривать понятие «инновация» (от англ. *innovation* – новшество, нововведение) в качестве синонима новшества, нововведения. По мнению других авторов, которое разделяет и автор диссертации, под новшеством следует понимать новое явление, метод, обычай, порядок. Одновременно понятие «нововведение» (что в буквальном смысле означает введение нового) по сути представляет собой процесс использования новшества. В данном контексте и смысле понятия «инновации» и «нововведение» синонимичны.

В данной диссертационной работе будем придерживаться следующего понятийного аппарата для выполнения целей исследования:

- под новшеством понимается оформленный итоговый результат исследований и разработок в определенной сфере деятельности.

¹ Лопатин В.Н. Государство и интеллектуальная собственность: переход к инновационной экономике / Интеллектуальная собственность: сб. науч. трудов. Т.1. – М: Юрайт, 2008. С.18.

² Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Директ-Медиа, 2007.

- инновации означают конечные результаты реализации новшеств для получения некоторого эффекта (экономического, научно-технического экологического, социального). С одной стороны, инновации есть средство реализации неких стратегических альтернативных вариантов развития предприятия, а с другой – способом увеличения конкурентоспособности производимой на предприятии продукции и его экономических показателей.

В современной мировой экономике инновационная и научно-техническая деятельность является необходимым условием генерирования инноваций. В свою очередь, научно-техническая деятельность направлена на генерирование, внедрение, развитие, распространение и использование научных и технических знаний. В нее входят сфера исследований и разработок, подготовка кадров, образование и различные услуги. Научно-технический потенциал, т.е. накопленные в обществе знания в комбинации с организационными и материальными условиями, которые обеспечивают использование данных знаний для реализации НТП, в существенной мере определяет эффективность научно-технической деятельности.

Корпоративные стратегии ведущих зарубежных компаний постоянно связаны с инновационной составляющей. Конкурентные преимущества этих компаний формируются не только на основе обладания мощными интеллектуальными ресурсами, но также за счет системного представления об инновационных продуктах и инновационном процессе, о связи этого процесса с основной деятельностью компаний. Для успешных зарубежных ТНК инновационная активность становится решающим конкурентным преимуществом. Одновременно здесь могут быть и различного рода риски. В связи с этим, анализ механизмов и инструментов инновационной активности требует отдельного внимания. Многими зарубежными исследователями (Ф. Янсен, К. Кристенсен, П. Сенге) было обосновано понятие инновационной активности и выработаны критерии и принципы ее оценки.

В свою очередь, нами под *инновационной активностью* понимается комплексная характеристика, количественно отражающая участие компании в

процессах трансформации результатов исследований и разработок в: 1) новый или усовершенствованный товар/продукт, который внедряется на рынке; 2) новую технологию, используемую в конкретной практической деятельности. Такой подход нашел широкое отражение в отечественной литературе.³ Здесь следует добавить, что инновационная активность обладает одним важным свойством: она означает готовность к модернизации ключевых элементов НИС (национальной инновационной системы), к которым относятся знания, технологическое оснащение, информационно-коммуникационные технологии и условия их эффективного использования. Также мы считаем, что инновационную активность следует также соизмерять с возможностью выхода инновационных предпринимательских структур на мировой рынок, что свидетельствует о высоком достигнутом уровне конкурентоспособности компаний и их инновационной продукции.

В отечественной и зарубежной практике сложилось множество подходов к измерению инновационной активности. Например, Ю.В. Шленовым была предложена методика анализа чувствительности компании к инновациям⁴, которая состоит из трех этапов: определение факторов анализа; собственно анализ факторов (внешних и внутренних); выявление степени чувствительности предприятия. При этом чувствительность (или восприимчивость) – есть способность к эффективному и оперативному освоению новшеств, генерированию и внедрению новаций.

Еще совсем недавно международные нормы анализа и сбора статистических данных, означенные в Руководстве Осло (ОЭСР, Евростат, 1997)⁵, были разработаны лишь для технологических инноваций, охватывающих новые процессы и продукты. Однако в настоящее время помимо технологических для рассмотрения выделяются маркетинговые и организационные инновации.

Подходя к анализу теоретических основ инновационного предпринимательства, отметим, что на современном этапе предпринимательство находится

³ Мухин В.И. Управление интеллектуальной собственностью: учебник для вузов. – М.: Владос, 2007.

⁴ Шленов Ю.Ф. и др. Управление инновациями. – М.: Высшая школа, 2003.

⁵ Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. – 3rd ed. – OECD, Eurostat, 2006.

на четвертом этапе своего развития. На постиндустриальной стадии развития общества для предпринимательства становятся характерны резкое увеличение роли социализации производства, роли новаторства, формировании новых приоритетов хозяйствования. Целью хозяйствующих субъектов становится не столько максимизация прибыли, сколько обеспечение долгосрочного роста и устойчивости организации. Важную роль играет не адаптация к изменяющимся условиям внешней среды, а возможность трансформировать собственно условия хозяйствования с учетом тенденций развития потребностей общества и производства. Именно поэтому на постиндустриальной стадии развития инновационная деятельность становится основополагающим признаком предпринимательства.

Инновационный характер малого и среднего предпринимательства достаточно широко освещен в трудах отечественных и зарубежных ученых. Так, например, П. Друкером предпринимательство рассмотрено как конкретная деятельность, содержанием которой служат нововведения в различных сферах, в том числе и в управлении⁶. А. В. Бусыгин рассматривает предпринимательство в качестве формы деловой активности, основанной на риске, а также на инновационном подходе к системе существующих хозяйственных связей, в которой производство и сбыт товаров на рынок ориентируются на получение предпринимательской прибыли⁷.

Трансформация экономики нашей страны в контексте модернизации предполагает повышение ее конкурентоспособности на мировом рынке, а значит ведет к увеличению роли МСП, возникновению у этого сектора особых признаков. Ввиду того, что в последние два десятилетия НТП утвердился в качестве ключевого фактора экономического роста и развития, а также базиса конкурентоспособности на всех уровнях, то сегодня от предпринимательства требуется более активное вовлечение в инновационные и инвестиционные процессы. Именно поэтому главные позиции должно занимать малое и среднее инновационное предпринимательство. Под последним в литературе понимается

⁶ Друкер П.Ф. Практика менеджмента: Пер. с англ. М.: Вильямс, 2000. С.206.

вид экономической деятельности МСП, которая осуществляется на основе комбинирования инвестиционной и инновационной стадий конкурентного развития хозяйствующих субъектов, целью чего является достижение социально-экономических эффектов в условиях глобализации.⁸

Важнейшей причиной сохранения преимуществ субъектов МСП является непрерывная модернизация производства. Для удержания преимуществ необходимо непрерывно их развивать, переходить к преимуществам следующего порядка, которыми являются прорывные технологии, стратегические инновации, новые способы организации труда, маркетинга, производства. Необходимо стремиться к достижению динамично устойчивого воспроизводства нового типа. Конкурентоспособность МСП при этом зависит от скорости реализации и внедрения нововведений, от реакции предприятий на нововведения их конкурентов, от возможностей прогнозирования инноваций. Конкурентные преимущества сохраняются теми фирмами, которые не уходят от риска в предпринимательстве, а используют его обоснованно.

МСП во многих странах стало ключевым генератором инновационной активности на протяжении последнего столетия, даже не взирая на эволюцию и развитие крупных общественных и государственных институтов, занимающихся производством новых технологий и новых знаний целенаправленно. Указанное обстоятельство объясняется тем, что стимулы к развитию инновационной деятельности наиболее полно раскрываются в возможности посредством нововведений максимизировать предпринимательскую прибыль. Извлечение последней достигается в ходе расширения размеров и емкости рынка, на котором реализуется потребительская стоимость, предлагаемая предпринимателем.

Глобальный характер предложения на товарных рынках, их насыщенность ведут к смене приоритетов завоевания и освоения рынков в плоскость интенсивной организационной и технологической конкуренции на базе инно-

⁷ Бусыгин А. В. Предпринимательство. Основной курс. Ч. 1. М.: Фирма «Интерпракс», 1994. С.73.

⁸ См.: Кобицкий Д.А. Развитие организационно-хозяйственных форм инновационного предпринимательства (на примере хозяйствующих субъектов Санкт-Петербурга): Дисс. канд. экон. наук. – 08.00.05. – СПб, 2012.

вадий, уменьшающих все виды транзакционных и трансформационных издержек и создающих возможности для экономии ресурсов в ходе потребления или эксплуатации. Более того, инновации позволяют формировать новые рынки, если в процессе их реализации удалось удовлетворить новые потребности, ранее не осязаемые, для осуществления которых созрели необходимые социальные, политические и экономические предпосылки.

Исследование инновационного развития позволяет утверждать, что оно всецело зависит от цикличности экономического развития, поэтому весомый вклад в эволюция концепций инвестиционного и инновационного процессов был внесен авторами экономических теорий, которые уделяли внимание природе экономического цикла. Так, например, П. Самуэльсоном были выделены такие теории циклов, как: денежная (автор – Хоутри и др.), связывающая цикличность экспансией банковского кредитования; теория нововведений (Хансен, Шумпетер), которая объясняет цикл применением важных нововведений в производстве; теория недопотребления (Фостер, Гобсон), которая видит причину цикличности в высокой доле дохода, которая идет богатым людям, по сравнению с тем, что может являться инвестициями; психологическая теория (Беджоут, Пигу), объясняющая цикл как результат настроения населения; теория чрезмерного инвестирования (Мизес, Хайек), сторонники которой ставили в качестве основной причиной кризиса избыток капиталовложений и др. При этом все теории были разделены П. Самуэльсоном на две группы – интернальные (внутренние) и экстернальные (внешние). Во второй группе основная причина цикличности экономического развития кроется во влиянии неэкономических факторов (например, различные политические события, войны, катаклизмы). Новые научные открытия или изобретения не влияют на цикл прямым образом, но их использование в экономике влияет на степень деловой активности.

Инновационные закономерности цикличности экономического развития были выявлены и известным исследователем «больших волн» Н.Д. Кондрать-

евым⁹, поскольку он увязывал появление «больших циклов» от каждого основного нововведения. Этим исследователем были отмечены такая значимая черта таких волн, что в начале повышательной волны на каждом цикле характерны серьезные изменения в экономической жизни, которые проявляются в изменениях техники на основе технических открытий. Это еще раз свидетельствует о цикличности инновационного развития.

Постепенно, с эволюцией инновационных концепций экономического развития было выработано представление о роли инноваций в качестве источников экономического роста, а также как источника нарушения равновесия в экономике. Современный этап развития мировой экономики наглядно свидетельствует, что рост благосостояния населения напрямую зависит от результатов НТП, которыми являются достижения и нововведения.

Возвращаясь к анализу инновационных МСП, отметим, что тот предприниматель, который ориентируется на нововведения, отличается от предпринимателя, который просто учитывает реакцию платежеспособного спроса, т.к. конъюнктура рынка указывает лишь на состояние спроса, но не способна указать на сферы, где находятся возможные радикальные решения. Именно поэтому предприниматель, являющийся инноватором, должен видеть дальше потребительского спроса и быть способен адаптировать потребительский спрос в плоскость социальных и макроэкономических ограничений, а также увидеть возможности преодоления этих ограничений вне существующей технологической системы. Поэтому ему необходимо иметь доступ к широкому спектру изобретений, фонду знаний, которые еще не применялись в практике.

К концу XX века сформировался принцип, который состоит в целенаправленной комбинации разных сфер и областей технологий и научного знания для получения принципиально новых сфер их экономического использования. Помимо прочего, в результате активизации инновационной деятельности получают развитие концепции трансфера технологий, т.е. передачи различных

⁹ Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1998. С.228.

новшеств в новые сферы труда, а также растет отдача труда в сфере исследований и разработок.

Эволюция нововведений подчинена потребностям общества, базирующимся на балансе спроса и предложения, норме прибыли, структуры издержек, но основным барьером нововведений является технологический потенциал системы, в которой они происходят. Одновременно революция в нововведениях, способствующих развитию технологической системы, связана с возникновением новых, независимых от потребностей общества открытий и изобретений. На современном этапе характерно сочетание научно-технических и экономических факторов инновационного процесса, определяющих сочетание периодов сравнительной непрерывности, равномерности и скачкообразности НТП.

До 1960-х годов ведущими западными корпорациями достижения науки и техники рассматривались в качестве основного источника инновационных идей, и в литературе появилась специальная *концепция «технологического толчка»*, описывающая некоторую линейную последовательность этапов: исследования, разработки, проектирование, производство, сбыт. К 70-м годам прошлого столетия практика инновационного развития подтвердила несостоятельность данной модели, что демонстрировалось провалом ряда новых товаров, а также ростом бюджетов корпораций на исследования и разработки, не приносящим отдачи. Поэтому подходы к управлению научными и исследовательскими подразделениями фирм и инновационным процессом в целом были пересмотрены. Предлагались системные, кибернетические модели нововведений, которые все же обладали линейной интерпретацией.

Лишь в 1980-х гг. в исследованиях зарубежных ученых появилась нелинейная интерпретация нововведений, специфика которой состояла в выявлении логических, взаимодействующих и в то же время обособленных этапов нововведений. Нововведение стало представляться как результат взаимодополнения рыночных потребностей и технологических возможностей. Последнее предоставляло возможность углубленного анализа инновационных процессов.

По мнению некоторых исследователей,¹⁰ для выстраивания нового уровня нелинейных моделей должно выделяться ключевое звено инновационного процесса, также приняты во внимание растущая неупорядоченность, стохастичность формирования нововведений. Таким звеном может выступить самый ресурсоемкий этап процесса создания инноваций – этап проведения исследований и разработок. Появление такого звена предполагает повышение степени интеграции персонала, ресурсов фирмы в интересах исследований.

В 1990-х гг. успех нововведений потребовал тесного взаимодействия с компаниями-поставщиками материалов, компонентов и узлов, что вызвало появление аутсорсинга – выведения из структуры компании тех подразделений, услуги и продукция которых могут получаться от специализированных фирм.¹¹ В этот период успешные нововведения многих транснациональных корпораций (ТНК) также потребовали серьезной кооперации с компаниями-поставщиками компонентов, узлов и материалов. Концентрация всех ресурсов компании вокруг основных компетенций неразрывно связана с аутсорсингом, т. е. выведением из оргструктуры тех подразделений, товары и услуги которых получаются за счет разных специализированных компаний.

В настоящее время эволюция концепций инновационного процесса продолжается, а самая современная его модель определена в качестве *системно-интегрированной сетевой модели*, обладающей высокой степенью пересечения функций и взаимодействий. В последние годы появилась экономика, основанная на знаниях, основой которой является производство, распределение и использование знаний, при наличии устойчивой и зрелой институциональной среды. Под последней в контексте анализа инновационного МСП подразумевается наличие эффективного использования прав собственности на нематериальные активы, права интеллектуальной собственности (ИС).

Автор акцентирует внимание на том, что институт интеллектуальной собственности (ИС) имеет недолгую новую историю развития в нашей стране,

¹⁰ Блудченко М.П., Соловьев В.П. Инновационные подходы к повышению эффективности финансовой деятельности современных компаний на основе нейросетевой технологии // Проблемы науки. 2000. №4. С.34-35.

¹¹ Проблемы аутсорсинга широко разработаны в теории кластеров М. Портера.

поскольку с принятием 1919 г. декрета «Об изобретениях» ИС в нашей стране перестала быть объектом рыночных отношений, а стала народным достоянием. В качестве правовой охраны изобретений использовались авторские свидетельства, а исключительные права сохранялись за государством. Это создало мощный «отскок» российского института ИС от соответствующих сфер в ведущих развитых странах. К тому же, к середине 1980-х гг. советский инновационный цикл фактически исчерпал себя, а инновационный потенциал практически иссяк, потому что почти полностью работал на военно-промышленный комплекс.

Более того, необходимость тщательного изучения интеллектуальной собственности в современных условиях связана со специфического природой хозяйственных отношений, которые возникают в рамках оборота интеллектуальных продуктов в новой хозяйственной среде. Последняя именуется как «инновационная экономика» в исследованиях Й. Шумпетера¹², постиндустриальная экономика (1973 г., Д. Белл), интернет-экономика (1995 г., Н. Негропonte), нематериальная экономика (1999 г., Д. Куа) и т.д. Учитывая и анализируя работы К. Келли¹³ и Б.З. Мильнера¹⁴ к основным детерминантам такой, «новой экономики», следует отнести: рост роли знаний, инноваций и информации в хозяйстве; возникновение предприятий нового типа, производящих информационный продукт; ключевая роль института ИС в эффективности хозяйственных операций.

При этом для развитых стран проблема формирования данного института заключается в необходимости адаптирования старых норм к новым условиям. На глобальном уровне происходит ускоренная приватизация знаний развитыми странами, что увеличивает разрыв между ними и остальным миром. На уровне макроэкономики отдельных стран наблюдается противоречие между антимонопольной политикой и политики защиты ИС (которая, очевидно, ведет к интеллектуальной монополии. На микроуровне возникают проблемы авторского

¹² Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Директ-Медиа, 2007.

¹³ Kelly K. New rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World. – N.Y., 1998. – 150 p.

¹⁴ Мильнер Б.З. Управление знаниями в современной экономике: науч. докл. – М.: Институт экономики РАН. –

права в интернете. Преодоление этих вызовов связано с необходимостью обновления института ИС и его адаптации к новым условиям.

Одновременно следует отметить, что понятие «интеллектуальная собственность» до сих пор не имеет однозначного толкования, а наиболее полное определение установлено Стокгольмской конвенцией от 1967 г. и включает: литературные, художественные и научные произведения; исполнительскую деятельность артистов, звукозаписи; изобретения; научные открытия; промышленные образцы; товарные знаки и знаки обслуживания, фирменные наименования; защиту против недобросовестной конкуренции; прочие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности. Это определение охватывает почти все области ИС, но, тем не менее, считаем, что его недостаток состоит в том, что в нем почти нет упоминаний о системе экономических отношений между субъектами ИС. Также следует указать, что данный перечень не является исчерпывающим.

В данной работе под ИС будем понимать права (имущественные и неимущественные) в отношении результатов интеллектуальной деятельности (РИД) в разных сферах – производственной, художественной, научной и пр., а также средств индивидуализации продукции, выполняемых работ и услуг. ИС является особым звеном инновационного предпринимательства на современном этапе. Ключевыми задачами управления интеллектуальной собственностью в современных условиях являются развитие отношений между основными субъектами прав в отношении ИС – государством, наукой и бизнесом, реализация исследований и разработок в массовом производстве в интересах развития национального хозяйства.

В результате анализа отечественного и зарубежного подходов к пониманию ИС выявляется, что:

- понятие интеллектуальной собственности в России распространено в экономической науке сравнительно недавно – лишь в начале 90-х гг. прошлого века; проблема того, что является в современной трактовке интеллектуальной

собственностью, широко обсуждается в настоящее время, а до настоящего времени наукой не было выработано единого комплексного подхода к ее дефиниции¹⁵;

- несмотря на то, что понятие «интеллектуальная собственность» появилось в 1474 г в Венеции и распространялось с XVI в., более широкое распространение оно получило в 1967 г. после учреждения Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС); Конвенцией, учредившей ВОИС, было наиболее полно раскрыто понятие интеллектуальной собственности, и данная трактовка является неизменной и по сей день.

В результате систематизации законодательно закрепленных групп нематериальных активов в российской и зарубежной практике (см. табл. 1), можно констатировать, что ИС представляет собой бесспорную группу нематериальных активов, поэтому очевидна и необходимость наращивания эффективности зарубежного инвестиционного сотрудничества на основе заключения трансграничных сделок с объектами ИС.

Таблица 1. Зарубежный и отечественный подходы к оценке структуры нематериальных активов

Зарубежный подход	Отечественный подход
Интеллектуальная собственность – права на РИД и приравненные к ним средствами индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, которым предоставляется правовая охрана.	
<p><i>Рыночные активы</i> – потенциал, обеспечиваемый нематериальными активами, которые связаны с рыночными операциями (каналы распределения, портфель заказов, постоянство клиентов, повторяемость сделок и др.).</p> <p><i>Инфраструктурные активы</i> – преимущества предприятия, получаемые от надлежащего использования технологий, методов и процессов, которые обеспечивают эффективное развитие предприятия (базы и банки данных по рынкам и покупателям, способы и методы управления персоналом, особенности корпоративной культуры, применение сети Интернет и др.)</p> <p><i>Человеческие активы</i> - совокупность умений, знаний и навыков, творческих способностей, способов выполнения производственных задач, которыми обладают работники предприятия.</p>	<p><i>Гудвилл</i> - это деловая репутация компании в стоимостном выражении, которая возникает в связи с покупкой предприятия как имущественного комплекса (либо части, либо целого предприятия).</p>

Основными участниками регулирующей системы является ряд институтов государства и Всемирная организация интеллектуальной собственности.¹⁶

¹⁵ Корчагин А.А. Развитие системы управления интеллектуальной собственностью промышленных предприятий: Автореф. дисс. канд. экон. наук. – 08.00.05. – М., 2012. С.12.

¹⁶ Россия связана в области ИС рядом международных обязательств, а именно в связи с присоединением: в 1965 г. – к Парижской конвенции по охране промышленной собственности; в 1995 г. – к Бернской конвенции об охране литературных и художественных произведений; в 2003 г. – к Римской конвенции об охране интересов артистов-исполнителей, производителей фонограмм и вещательных организаций.

Исследователи отмечают, что самостоятельным субъектом отношений выступает система рыночных отношений и предприятий.¹⁷ ИС, которая охраняется патентным правом, является основой создаваемого общественного богатства, представляет собой самый дорогой актив в национальной экономике. Вместе с тем, обладатель объекта патентного права владеет и монопольным правом на его использование¹⁸.

В рамках российских предприятий роль нематериальных активов и ИС недооценена, о чем свидетельствует проведенный анализ внутренней структуры управления ИС зарубежных и отечественных холдингов и корпораций в отношении результирующей составляющей управления ИС, а именно размера нематериальных активов в составе общих активов предприятий.

Нематериальные активы характеризуются низким удельным весом в общей стоимости активов, в том числе во внеоборотных активах. Вложения нематериальных активов в результаты производственно-хозяйственной деятельности российских предприятий недостаточно значимы для осуществления оценки их роли в реализации конкурентных преимуществ и обеспечении конкурентоспособности. Следовательно, недостаточное внимание уделяется вопросам эффективного управления ИС, что определяет необходимость разработки механизма управления ИС и инструментов его реализации с позиции выделенных теоретических подходов.

В современных условиях эффективное использование ИС требует качественного и своевременного управленческого воздействия. Управление ИС является фактором развития инновационного предпринимательства, характеризующим их инновационные возможности и инвестиционную привлекательность в нестабильных условиях экзогенной среды.

Основным конкурентным преимуществом МСП во многих развитых странах в настоящее время являются инновации. Все больше современное мировое хозяйство основано на таком ресурсе, как знания, и при этом самыми

¹⁷ См.: Иванова М.Г. Управление интеллектуальной собственностью в решении задач инновационного развития российского общества (социологический анализ): Автореф. дисс. докт. социол. наук. – 22.00.08. – М., 2008. С.30.

ценными являются знания, которые оформлены в форме ИС, в свою очередь охраняемой законом¹⁹.

Существенным фактором, влияющим на конкурентоспособность товара, представляется его патентная чистота, которая означает, что формула проверяемого изобретения ни в одной пункте не совпадает с формулами изобретениями уже существующих патентов. Вместе с тем, важным свойством патента является то, что он не нарушает действующих в этой стране исключительных прав интеллектуальной (в частности, промышленной) собственности, которая принадлежит третьим лицам и может свободно реализовываться в данной стране²⁰. Практика почти всех развитых стран показывает, что доля исследований патентной частоты в структуре патентных исследований составляет более одной второй и представляет собой важный компонент коммерческой деятельности по созданию/реализации товаров, услуг и технологий.

Проблема совершенствовании механизма коммерческой реализации ИС является важной в современных условиях ввиду двух обстоятельств: 1) осознанной является усовершенствование технологической основы и модернизация промышленности, т.е. нарастает потребность в нововведениях и эффективных технологиях; 2) рынок ИС нашей страны находится на начальной стадии своей эволюции и его механизмы еще не способствуют эффективному и грамотному перераспределению нематериальных ресурсов.

Коммерциализация ИС при трансфере технологий в промышленность страны предполагает коммерческое начало всех элементов этих отношений. Данными элементами являются: технология (совокупность объектов ИС), некоторые отдельные объекты ИС (входят в технологию как часть либо как самостоятельные сопутствующие объекты), и трансферт.

Далее, продолжая раскрывать проблематику малого и среднего инновационного предпринимательства, отметим, что одной из основных проблем инновационного процесса в новой экономике является рост скорости и частоты

¹⁸ Полонская И.В., Мотылева В.Я. Патентование изобретений за рубежом. – М., 2009.

¹⁹ Варфоломеева Ю.А. Интеллектуальная собственность в условиях инновационного развития. – М.: «Ось-89», 2007. С.5.

прерывистых инноваций, а значит и частоты технологических разрывов. Это значит, что производство новых товаров зачастую невозможно без изменений в организации обслуживания, продаж, т.е. изменения всей организационной структуры инновационной фирмы. Поэтому для каждой компании необходима инновационная стратегия, означающая необходимость появления на рынке с нововведения уже до появления сигналов со стороны рынка о насыщении спроса, по ходу возникновения новых технологических возможностей.

Ключевыми компонентами инновационной среды являются предпринимательство, финансовые ресурсы и технологии. В современных условиях развитие инновационных МСП происходит на основе уменьшения институциональных и прочих барьеров входа на рынок, в условиях динамичной конкуренции, которая позволяет предприятию безболезненно переключаться на новые области. В свою очередь, развитие технологий происходит в контексте беспрецедентного накопления знаний, что является источником повышения предпринимательской активности. Прорывы в технологиях создают возможности для капитализации на базе продуктивного применения комплекса новых знаний. Уменьшение цикла реновации знаний, рост скорости адаптации технологий также не являются характерными для предыдущих периодов. Наконец, финансирование предпринимательской инициативы в новых условиях идет в условиях либерализации финансового рынка, что стало возможным за счет применения различных венчурных механизмов. Возможности рискованного капитала позволяют быстро профинансировать различные инициативы, в том числе и в сфере высоких технологий.²¹

На современном этапе развития экономики РФ характерны прямо противоположные общемировой тенденции, которые характеризуются снижением финансирования исследований и разработок, оттоком квалифицированных кадров в другие отрасли. Однако, даже несмотря на ряд негативных черт, инновационные факторы роста конкурентоспособности усиливают значимости, что создает возможности перехода к инвестиционной стадии развития, совме-

²⁰ Шведова В.В. Исследование патентной чистоты объектов. – М.: РГИИС, 2006.

щенной с инновационной, модернизационной стадией. Академик РАН А.А. Дынкин отмечает, что для формирования высокой степени «...развитых факторов производства, которые в России относительно ограничены, требуются значительные инвестиции»²².

Переход к инвестиционно-инновационной стадии оправдан, поскольку развитие исключительно на основе инвестиций, наблюдаемое в настоящее время в России, характеризуется инвестициями не в рост конкурентоспособности конкретных отраслей, а лишь в их простое воспроизводство, что консервирует техническую отсталость экономики страны. Именно поэтому приоритетом должно явиться развитие активности инновационного процесса в наукоемких отраслях экономики, которые являются источником экономического прогресса.

Важным аспектом исследования теоретико-методологических основ развития инновационного предпринимательства является развитие инновационно-предпринимательской активности работников (что особенно важно для МСП), которое призвано обеспечить долгосрочные конкурентные преимущества и социально-экономическую стабильность для фирмы. Это предполагает особой формы деятельности работников, которая отличается ростом интенсивности их инициативности, новаторства, самостоятельности.²³ По мнению автора, это будет способствовать росту эффективности использования человеческого капитала и конкурентоспособности МСП в целом.

Акцент автора на предприятиях малого и среднего бизнеса в ходе настоящего исследования не случаен и потому, что если ранее инновационный цикл реализовывался в пределах одной компании, то современные инновации являются продуктом кооперации многих предприятий, включая малые как ключевые источники новых идей.²⁴ Вовлечение малых (и в меньшей степени – средних) инновационных предприятий в рынки исследований и разработок ведет к

²¹ Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: Пер. с англ. М.: Вильямс, 2000. С.92.

²² Контуры инновационного развития мировой экономики: Прогноз на 2000-2005 гг. / Под ред. А. А. Дынкина. М: Наука, 2000. С.39.

²³ Молодчик Н.А. Управление инновационно-предпринимательской активностью в сфере образования: Автореф. дисс. канд. экон. наук. – 08.00.05. - Екатеринбург, 2010. С.9.

²⁴ Шматко А.Д. Развитие инфраструктурного обеспечения малого предпринимательства высшей школы в

более эффективному выстраиванию инновационного процесса, росту его эффективности и конкурентоспособности компаний.

Выделение малого и среднего предпринимательства в качестве генератора инновационного процесса обосновано тем, что его роль в социально-экономическом развитии стран мира на современном этапе существенно возрастает²⁵ В развитых странах МСП становятся ключевыми субъектами инновационной деятельности, способствуют структурной трансформации и диверсификации отраслей промышленности, регионального развития, динамики занятости и социально-психологического климата в обществе.²⁶

Особо следует указать на то, что предпринимательская деятельность не просто инновационна изначально, но и является одним из компонентов инновационного процесса. Это утверждение является правильным, однако различные теории, указанные выше, в частности П. Друкера и Й. Шумпетера, ограничены главным образом выделением в качестве основной черты предпринимательства инновационного потенциала. Другие определяют предпринимательства как субъект, способствующий сохранению равновесия на рынке (например, И. Кирцнер). Третьи (Р.Кантильон) определяют предпринимательство как носитель неопределенности и риска²⁷. По существу, на наш взгляд, само предпринимательство необходимо рассматривать уже как деятельность, основанную на инновационной активности. Этот аспект необходимо учитывать для целей развития, в системе управления организацией, что будет способствовать росту конкурентоспособности фирмы. Данная система должна быть дополнена инновационной составляющей, чтобы систему факторов успеха компании адаптировать к субъектам предпринимательства. На рис. 1, приведенном ниже, автором отражены основные факторы успеха субъектов МСП с учетом целей и задач их инновационного развития в практике зарубежных стран.

условиях инновационного развития экономики: Автореф. дисс. докт. экон. наук, 08.00.05. – СПб, 2012. С.11.

²⁵ Савельева И.Н. Развитие малого инновационного предпринимательства в промышленности: Автореф. дисс. канд. экон. наук. – 08.00.05. – Екатеринбург, 2011. С.9-10.

²⁶ Савельева, И. Н. Проблемы формирования системы малого инновационного предпринимательства // Управление. 2011. № 5–6 (21–22).

²⁷ Репкина О.Б. Развитие предпринимательской деятельности на основе инновационного процесса: Автореф. дисс. докт. экон. наук. – 08.00.05. – М., 2013. С.11.

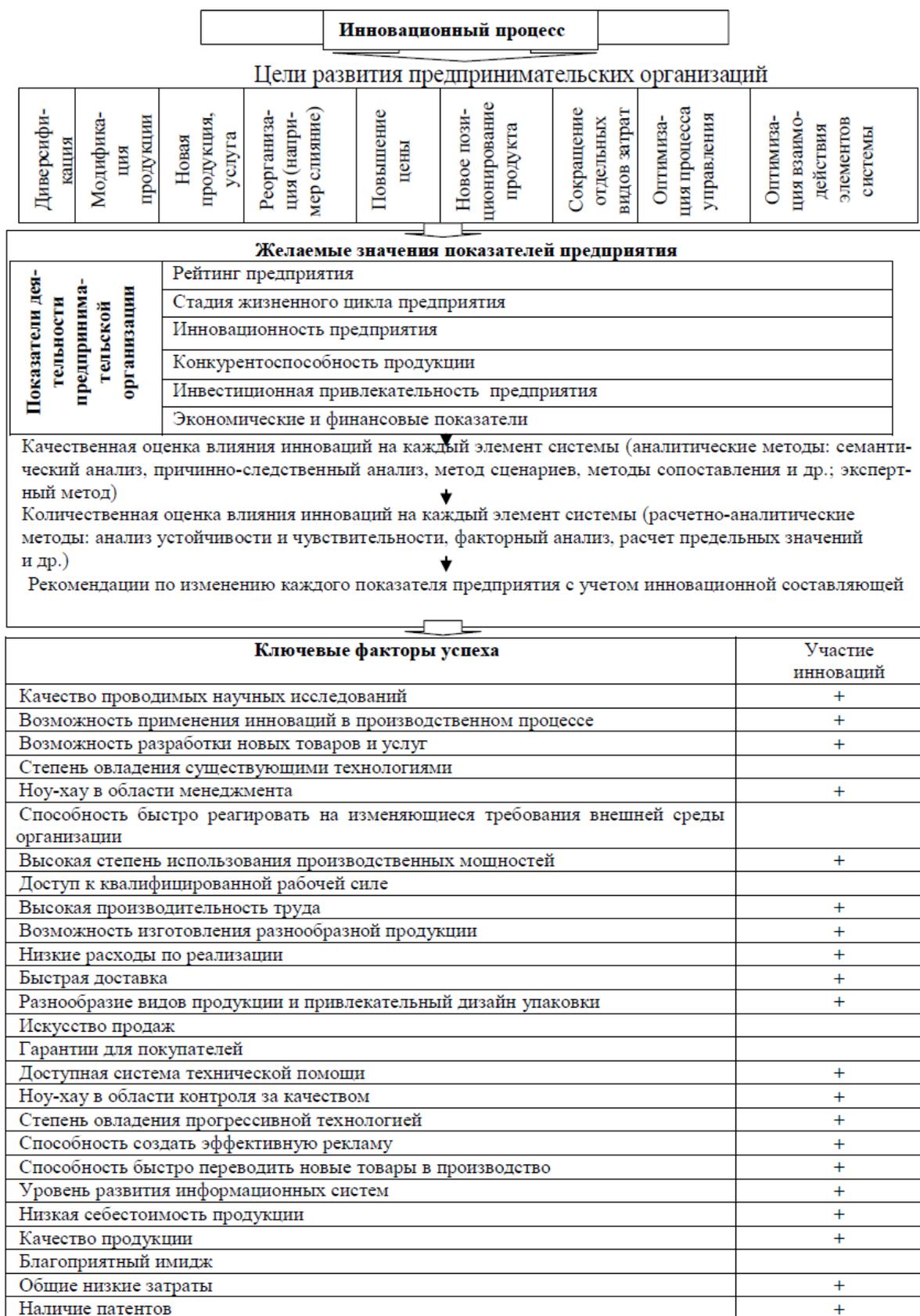


Рис. 1. Основные факторы успеха субъектов МСП в зарубежных странах

Наконец, важным аспектом исследования методологии развития инновационных МСП необходимо считать кооперацию государства и субъектов ма-

лого и среднего предпринимательства в развитии инновационного процесса. В этой связи, основываясь на исследованиях отечественных и зарубежных ученых, считаем в качестве основных направлений взаимодействия МСП и государства в деле развития инновационного процесса следующие: формирование связей научных организаций и субъектов МСП на взаимовыгодной основе; выделение приоритетных направлений развития науки и техники и развитие согласованных стратегий инновационного развития; формирование условий для развития венчурного капитала посредством кредитования, страхования и роста доступа финансирования на всех стадиях инновационного цикла; создание благоприятного инвестиционного климата; создание государственных фондов поддержки инновационной деятельности МСП; облегчение доступа к патентным данным; создание предпосылок для вовлечения студентов в научные исследования и разработки; формирование эффективной системы нормативно-правового обеспечения прав ИС и др.

1.2. Изменение сущности и значения малого и среднего инновационного предпринимательства в условиях глобализации мировой экономики

Инновационное предпринимательство как объект научного исследования достаточно широко проанализировано в специализированной литературе. Между тем, мы отмечаем некоторые его недостаточно проработанные аспекты. В частности, одним из важнейших аспектов его развития является необходимость развития института малого и инновационного предпринимательства.

В итоге в ратифицированной и принятой 46 странами Болонской хартии о мерах по поддержке малого и среднего предпринимательства (МСП) от 2000 г. Бфло отмечено²⁸, что малый бизнес признан важной составляющей мировой экономики и ее структуры, увеличивающей адаптивность гибкость, укрепляющей ее стабильность за счет использования новой рабочей силы. Это подтверждает и практика разных стран. В частности, в системах развития МСП в

²⁸ The Bologna Charter on SME Policies. – <http://www.oecd.org/cfe/smes/thebolognacharteronsmepolicies.htm>

развитых странах выделяются следующие доминирующие *тенденции* развития и трансформации их роли:

- в последние десятилетия МСП в развитых странах стали высоко экспортоориентированными, при этом, например, у МСП стран Западной Европы доля продукции, реализованной на внешнем рынке, достигает 50%, а в ряде отраслей США и Японии (например, машиностроение) колеблется на уровне 30-40%. Ввиду работы многих МСП на основе субподрядов, их косвенное участие во внешнеэкономической деятельности намного выше (например, в Японии).

- малыми и средними предприятиями все больше привлекается привлечения иностранных инвестиций и транснационализация собственной деятельности. Во многих развитых странах малые/средние ТНК уже составляет около половины от общего числа компаний, которые осуществляют зарубежные инвестиции. При этом малые и средние ТНК проявляют заметную активность в международной передаче технологий.²⁹ Мы отмечаем, что возрастание роли МСП во внешнеэкономических связях стран связано с переходом к внутриотраслевой (от межотраслевой) международной специализации, поскольку МСП имеют специализацию на производстве, компонентов, комплектующих, деталей, узлов, передавая их крупным ТНК, производящим готовую продукцию (особенно это характерно для мирового авиастроения, автомобилестроения, электротехнической отрасли).

- без малых предпринимательских структур невозможно полноценное осуществление международного научно-технического сотрудничества. Так, например, на малый бизнес США приходится около 50% лицензионных экспортных сделок, которые заключаются американскими компаниями.³⁰ Очевидны бесспорные преимущества международной научно-технической стратегии, которые позволяют МСП реализовывать лицензии преимущественно зарубежным независимым компаниями. Кроме этого, МСП осуществляют

²⁹ Транснациональные корпорации в мировом развитии // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 5. – С. 48.

³⁰ Small Business Trade Hearing. Wash. – 2013. – P. 171-190.

внедрение технологических новшеств на более ранних стадиях жизненного цикла конкретного изобретения, т.е. когда спрос на предлагаемые товары еще не насыщен и высок. Наконец, МСП не склонны навязывать некоторые обязательства и условия покупателю, что нередко практикуют крупные ТНК. Продажа лицензий есть наименее рискованная форма предпринимательства за рубежом по сравнению, например, с экспортом капитала. У небольших компаний лицензионные поступления могут достигать половины их совокупных доходов (для сравнения: у крупных ТНК данный показатель не превышает 5%).³¹

В итоге в совокупности всех компаний удельный вес малых превысил 90%, в структуре занятости (в % от экономически активного населения) достиг 70%, а в формировании добавленной стоимости 70%. Говоря другими словами, малый бизнес является наиболее весомой частью национальных экономик в развитых странах. Аналогично схожие тенденции характерны и для ряда развивающихся стран. Так, имеет место быть высокая эффективность ориентации малых предприятий на экспорт в новых индустриальных странах Юго-Восточной Азии. Одновременно в странах Африки, по оценкам ЮНИДО, за счет слабости МСП удельный вес готовой продукции в ВВП и экспорте не превышает отметки в 6-8%.

В связи с этим, малый бизнес не только способствует росту занятости населения и снижению уровня безработицы в период кризиса, но также призван выполнять целый комплекс других важных социальных и экономических функций, которые позволяют национальной экономике весьма успешно развиваться и функционировать. В числе них: повышение доходов значительных слоев населения и формирование среднего класса; развитие конкуренции и формирование антимонопольного характера экономики страны; значительный рост инновационной активности хозяйствующих субъектов и ускоренное развитие процессов внедрения инноваций в большинстве отраслей; воздействие на положительные изменения в структуре экономики; рост ВВП.

³¹ Small Business Trade Competitiveness and Innovation Act. Wash. - 2014. - P. 190.

Общемировые тенденции наглядно демонстрируют рост роли малого инновационного предпринимательства в современной экономике зарубежных стран, что связано с комплексом следующих обстоятельств:

- динамическим характером рынка. Внешняя цепь влияния со стороны данного фактора развития мировой экономики обеспечена интенсивностью развития разных форм международных экономических отношений, которая привела к росту транснационализации мировой экономики, а позднее – и к ее глобализации, способствующей обострению конкуренции на мировом рынке. В то же время, последнее обстоятельство обеспечено и действием комплекса внутренних факторов, которые характерны для капиталистического способа производства и связаны с информационной революцией и постиндустриализацией. Следствием обострения международной конкуренции становится актуальность активного поиска новых ниш на глобализирующемся мировом рынке, что гарантирует успех в данном направлении лишь более маневренным и адаптивным малым формам организации бизнеса. При этом, за последние полвека эффективность МСП, если ее выражать через прирост прибыли, возрастает интенсивнее, нежели в крупных компаниях³²;

- трансформацией мирового рынка труда, связанной с повышением доли самозанятости, а также женщин с детьми, которые также активно участвуют в развитии малого предпринимательства;

- постоянной сменой организационной и технологической структуры производства ввиду перехода к постиндустриализации социально-экономического развития, что актуализирует перманентное совершенствование технологии и повышение инновационной активности. Инновационность в деятельности субъектов МСП позволяет им безболезненно адаптироваться к указанным изменениям;

- изменениями структуры и характера потребностей общества. Модернизация экономики, способствующая встраиванию субъектов МСП в международные хозяйственные структуры, а также быстро изменяющийся потреби-

³² Сирополис Н.К. Управление малым бизнесом. - М.: Дело, 1997. - С.28.

тельский спрос, способствовали установлению нового принципа продаж и производства – их кастомизации, смысл которых заключается в их все большем ориентировании на всемерное удовлетворение запросов со стороны потребителя. Дестандартизация, индивидуализация и дифференциация спроса также стимулировали увеличение значения малого бизнеса, который ориентирован на индивидуализированное, а не на массовое производство, а также на инновации в управленческих и производственных технологиях;

- постепенным переходом к новой, инновационной экономике, в которой базовым элементом инфраструктуры является малый инновационный бизнес. Даже в середине 1960-х гг. некоторыми западными экономистами эмпирически было установлено отсутствие прямой зависимости между размером компании, ее объемом продаж и интенсивностью протекания инновационного процесса.

В результате в начале текущего столетия стало очевидно, что:

- основой современного мирового хозяйства являются наукоемкие высокотехнологичные производства;

- общественное богатство теперь все больше ассоциируется с обладанием знаниями и информацией. С одной стороны, собственно данные фактора стали ключевым условием роста эффективности производства, и этим они формируют богатство, за счет присвоения которого обладатели этих факторов способствуют росту неравномерности распределения национального богатства. С другой же стороны, обладание правами на новые технические достижения способствуют беспрецедентному притоку инвестиций и резко увеличивают рыночную стоимость высокотехнологичных фирм, тем самым только усиливая разделение общества по имущественному признаку;

- продукция вторичного и третичного секторов экономики все больше становится уникальной и невоспроизводимой;

- по мере интенсификации процессов демматериализации и демассификации производства, которые стали объективной основой формирования постиндустриального общества, одним из важнейших факторов конкурентоспособности национальной экономики стала степень ее технического уровня

развития, а основным богатством страны или корпорации теперь стали ее трудовые ресурсы и граждане в целом.

Зарубежная практика для дифференциации группы МСП применяет большое число критериев, среди которых чаще всего встречаются: совокупный годовой объем продаж компании, суммарная балансовая стоимость активов, среднесписочная численность занятых работников и т.д. Весьма значимым представляется также критерий независимости и самостоятельности бизнеса (что выражается в структуре капитала и доле в нем заемных средств).

Следует добавить и то, что анализируемые критерии могут существенно варьировать, что определено спецификой отрасли, к которой принадлежит компания. Помимо прочего, зачастую границы термина «малый бизнес» размыты в зависимости от цели того или иного исследования. Подобный подход используется, например, при международных сопоставлениях, так как в разных странах количественные характеристики малого и среднего предпринимательства могут серьезно отличаться.

К наиболее прозрачным, сопоставимым, инфляционно устойчивым и доступным основаниям разграничения малого и других видов бизнеса в экономической инфраструктуре относится критерий «численность работников». В структуре МСП принято выделять средние, малые и микропредприятия (см. табл. 2).

Таблица 2. Критерии отнесения к малым и средним предприятиям в разных странах (по численности работников)

Страны	Микропредприятие	Малое предприятие	Среднее предприятие	МСП
Страны ЕС	(1-9)	(10-49)	(50-249)	(1-249)
Австралия	(0-9)	(10-49)	(50-199)	(0-199)
Канада	(0-9)	(10-49)	(50-499)	(0-499)
Япония	(4-9)	(10-49)	(50-249)	(1-249)
Южная Корея	(5-9)	(10-49)	(50-199)	(5-199)
Мексика	(0-10)	(11-50)	(51-250)	(1-250)
Новая Зеландия	(1-9)	(10-49)	(50-99)	(0-99)
Турция	(1-19)	(20-49)	(50-249)	(1-249)
США	(1-9)	(10-99)	(100-499)	(1-499)
Россия	(1-15)	(16-100)	(101-250)	(1-250)

Источник: составлено по данным ОЭСР: SMEs, Entrepreneurship and Innovation. – Paris: OECD, 2012.

При анализе роли инновационного предпринимательства в развитии современной мировой экономики следует учитывать, что подавляющее большинство предприятий развитых стран относятся к сектору МСП. Особенно это характерно для стран ЕС (табл. 3).

Таблица 3. Число МСП в экономике некоторых стран ЕС в 2013 г.

Страна	Все фирмы		МСП, в том числе								Крупные предприятия	
			Тыс.	До-ля, %*	Микропредприятия		Малые предприятия		Средние предприятия			
	Тыс.	До-ля, %*			Тыс.	До-ля, %	Тыс.	До-ля, %	Тыс.	До-ля, %		
Австрия	301,7	100,0	300,7	99,7	263,8	87,4	32,1	10,6	4,8	1,6	1,00	0,3
Бельгия	539,4	100,0	537,6	99,8	506,1	93,8	27,3	5,1	4,2	0,8	0,87	0,2
Чехия	1115,0	100,0	1112,3	99,8	1031,3	92,5	58,9	5,3	22,1	2,0	2,8	0,2
Дания	137,7	100,0	136,8	99,4	107,2	77,9	25,5	18,5	4,1	3,0	0,88	0,6
Финляндия	97,9	100,0	97,3	99,4	80,0	81,7	14,8	15,1	2,5	2,6	0,62	0,6
Франция	2513,7	100,0	2509,3	99,8	2368,0	94,2	121,1	4,8	20,1	0,8	4,3	0,2
Ирландия	95,6	100,0	95,2	99,6	79,5	83,2	13,3	14,0	2,3	2,4	0,42	0,4
Италия	4460,9	100,0	4457,2	99,9	4279,1	95,9	157,0	3,5	21,0	0,5	3,7	0,1

Примечание: имеется ввиду удельный вес группы среди всех фирм в стране.

Источник: составлено по: Financing SMEs and Entrepreneurs 2015. An OECD Scoreboard. – OECD, 2015. PP. 92-201.

Если говорить качественных критериях малого бизнеса, то следует отметить, что эволюция исследований предпринимательства берет свое начало с работ британского экономиста Кантильона Р., рассматривавшего предпринимательство в качестве отношения субъектов рынка по поводу купли/продажи товаров, при этом отмечая значимость ряда способностей (прогностические навыки, способность принять риск и нести ответственность за последствия собственных решений)³³. Другой известный исследователь, А. Смит, увязывал предпринимательство главным образом с производством, рассматривая его как способ получения дохода. В части необходимости умения комбинировать и объединять факторы производства для успеха хозяйственной деятельности необходимо указать пионерский подход Ж.Б. Сэя³⁴. Способность к организации участников производственных отношений и управлению ими в ходе достижения целей была выдвинута им в качестве основного фактора получения предпринимательской прибыли. Ф. Уокер, американский экономист, отметил

³³ История экономических учений / под. ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001. – С. 299-301.

³⁴ Там же, с. 304-305.

на комбинирование двух разных функций в предпринимательской деятельности (функция собственника предприятия, который непосредственно организует производство с целью извлечения прибыли, и функция владельца капитала, который имеет право на использование этой прибыли как процента на капиталовложения)³⁵.

В целом предпринимательству характерны следующие имманентные лишь ему признаки: инициатива, способность и готовность предпринимателя принять на себя определенные риски, необходимость комбинации факторов производства, а также новаторство.

Традиционно малый бизнес связывают с деятельностью предпринимателя, человека, создавшего новую организацию. В этом видится принципиальная разница между управляющим (менеджером), отлаженные действия которого будут способствовать успешному функционированию компании при наличии необходимых ресурсов. Первичной задачей предпринимателя является целенаправленное внесение перемен.

Развитие процессов глобализации мировой экономики и обострения конкуренции между ее субъектами, рост доля высокотехнологичного сектора в международной торговле (что происходит на фоне уменьшения жизненного цикла товара, а также в результате индивидуализации спроса) усиливают взаимозависимость инноваций и предпринимательства в современных условиях.

Поэтому предпринимателем следует считать человека, стремящегося к производству дополнительной стоимости, создавая и затем расширяя деятельность за счет идентификации и дальнейшего использования новых товаров, процессов и рынков. Предпринимательство как система хозяйственной деятельности, базирующаяся на разных сочетаниях инновационных факторов, есть основной внутренний источник развития экономики страны.

До сих пор в международной практике не решена проблема определения сущности инноваций, а в известном Руководстве Осло³⁶ инновация

³⁵ Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие/ под ред. Г.Л. Багиева. – СПб.: СПбГУЭФ, 2001.

³⁶ OECD (2005). Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd Edition, OECD, Paris.

определяется как «внедрение и распространение какого-либо нового либо существенно улучшенного продукта или процесса, нового маркетингового или организационного метода в бизнес-практике».

В международной практике инновации длительное время идентифицировались в контексте развития производственных технологий и науки. Тем не менее, в настоящее время инновационные процессы распространились также на культуру, образование, медицину и прочие направления развития социальной сферы. Опять же, в этом четко проявляется взаимосвязь инноваций и предпринимательства: инновационно ориентированные предпринимательские структуры не только стимулируют экономический рост, а также решают множество социальных проблем, кроме традиционного формирования новых рабочих мест (в частности, для научных работников).

В современных условиях к числу базовых направлений национальных стратегий инновационного развития в странах-членах ОЭСР относятся:

- формирование благоприятной среды и предпринимательской культуры (имиджа предпринимателя; учет потребностей бизнеса и общих условий для функционирования хозяйствующих субъектов; стимулирование ускоренного прохождения жизненного цикла компаний; поддержка преодоления дефицита финансовых ресурсов);

- вовлечение все новых компаний и МСП в общемировые потоки знаний (стимулирование развития предпринимательских структур, основанных на знаниях (обучение старт-апов, консультации); стимулирование партнерства в инновационной системе; содействие развитию локального трансферта знаний; содействие стремлению к глобальным источникам знаний (например, трансграничные альянсы, высококвалифицированная зарубежная рабочая сила и др.);

- развитие человеческого предпринимательского капитала (формирование системы образования для МСП; применение неформальных каналов обучения; тренинги).

- модернизация среды социальных инноваций и социального предпринимательства (формирование надежной финансовой, налоговой и правовой среды;

осуществление исследований в сфере социальных инноваций и социального предпринимательства; оценка воздействия социальных инноваций и социального предпринимательства; реализация тренингов (в университетах, школах); развитие системы государственных закупок в социальной сфере; создание социальных фондов развития инноваций (например, по вопросам изменения климата, помощи инвалидам и пожилым людям); формирование инкубаторов для социально ориентированных МСП).

Глобализация мировой экономики расширяет поле деятельности малых инновационных предпринимательских структур, которые изначально были ориентированы на локальный рынок, и, вместе с тем, формирует условия для появления «глобальных МСП» (термин был введен компанией Маккинси). Для роли первых характерна некая пассивность, однако они больше вовлечены в международное разделение труда, следствием чего стала либерализация мировой экономики, ускорение научно-технического прогресса и смещение акцента на неосязаемые (с материальных) факторы производства. Вторые же ориентируются на интернациональный характер деятельности (например, международные венчуры и глобальные старт-апы)³⁷.

Глобализация мировой экономики в данном случае является некоей формой международной конкуренции и архитектором новой экономики малого бизнеса, что ведет к формированию двух сравнительно самостоятельных вектора: революционный и эволюционный бизнес. В первой группе предполагается создание коммерческих структур, базовой целью которых служит достижение конкурентных преимуществ на базе создания новых факторов технологического отрыва, который поддерживается за счет сбыта продукции и приобретения ресурсов во многих странах.

Эволюционная глобализация, напротив, представляется объективным историческим процессом интегрирования малого бизнеса в глобальный механизм конкуренции в резу либерализации, интенсификации НТП и все больше ориентации на сугубо гуманистические и социальные приоритеты развития

экономики. Если взять среднестатистическую малую фирму (по Д. Берну – «мышь») в этом случае следует говорить о специфической экономике, которая характеризуется такими параметрами, как уменьшение жизненного цикла товаров, расширение границ рынка, усложнение бизнес-процессов, рост значения предпринимательской инициативы.

Как следствие влияния выделенных черт, происходит «выпячивание» сильных сторон МСП, растут его возможности функционирования в системе мирохозяйственных связей, однако одновременно все более отчетливо проявляются его *слабости*: невысокая жизнеспособность, что проявляется в частых банкротствах; непродолжительность существования, неустойчивость прибыльности, высокая зависимость от факторов внешней среды; дефицит капитала, сложности финансирования; нехватка информации о рынках; сложности с привлечением высококвалифицированных работников; высокая зависимость от компаний-снабженцев и рынков сбыта; единоличный характер ответственности предпринимателей за бизнес.

Как следствие, эволюционная глобализация малого бизнеса ведет к тому, что он реализует стратегию адаптации, преимущественно ориентируясь на традиционное взаимодействие между собой, однако главным образом – с крупным бизнесом.

Так, например, в товарном экспорте США на малый бизнес приходится около 16% (в данном случае необходимо учитывать высокую емкость внутреннего рынка), в Нидерландах, Германии, Японии - порядка 40%, во Франции – около 20%. Одновременно имеет место следующая закономерность: предприятие экспортирует тем больше, чем больше его размер. Статистика подтверждает, что, например, во Франции почти не экспортируют либо экспортируют менее 5% продукции около 60% малых предприятий и лишь 20% остальных (более крупных) компаний. Объемы экспорта зависят также от размеров предприятий: мелкими фирмами с численностью от 10 до 50 занятых экспортируется в среднем 40-42% продукции; малыми фирмами (с численно-

³⁷ Innovation Accelerators: Defining Characteristics Among Startup Assistance Organizations / by C. Scott Dempwolf,

стью занятых от 50 до 199 чел.) – уже 68%, а средними фирмами (от 200 до 500 занятых) – свыше 90%.

К сложностям МСП-экспортеров следует отнести следующие причины: дефицит информации об иностранных рынках; низкий уровень компетентности руководителей, зачастую не владеющих иностранным языком и не могущих организовать эффективную рекламу, не могущих общаться с локальными предпринимателями, либо плохо учитывающих транспортные расходы, динамику курсов валют и другие факторы.

В результате, для нейтрализации означенных проблем, равно как и для ликвидации узких мест в развитии малого бизнеса и усиления его экспортного потенциала необходимы следующие составляющие:

1. Взаимное сотрудничество МСП, основой чего могут служить:

- объединение с другими малыми предприятиями для совместного продвижения товаров и исследования зарубежных рынков. Так, во Франции они функционируют в различных формах: «клубы предприятий» (ассоциации финансово независимых предприятий, которые производят комплементарные, не конкурирующие товары); объединения экспортеров, где объединены компании-производители однородной продукции и конкурирующие на национальном рынке.

- формирование совместных предприятий с локальными партнерами, которые уже имеют снабженческую или сбытовую сеть на основе следующих форм: зарубежные бюро закупок (филиалы зарубежных сбытовых компаний, которые специализируются на закупках товаров и берут на себя все формальности оформления, доставку товаров и их оплату в валюте); так называемые «общества международной торговли» (распространены в основном во франкоговорящих странах Африки).

2. Сотрудничество с крупным бизнесом (в том числе транснациональным) на базе субпоставок, в том числе и путем включения малых предприятий в аутсорсинг крупной ТНК.

Ввиду того, что организация филиалов является весьма дорогостоящей, то МСП в основном акцентируются на создание совместного предприятия с локальным капиталом, поскольку это обеспечит: во-первых, снижение рисков, так как локальный партнер лучше знает рынок и имеет определенную долю на этом рынке; во-вторых, совместное предприятие может обойтись намного дешевле, нежели самостоятельная организация или приобретение действующих малых фирм, поскольку капитал в совместном предприятии, который приходится на зарубежного инвестора, может варьировать от 10 до 75%. Для местных предпринимателей основным мотивом в большинстве случаев является использование инновационного потенциала зарубежного партнера.

Если оценивать роль малого бизнеса в вывозе капитала в целом, то следует констатировать, что здесь его доля более низка, нежели в товарном экспорте. По группе развитых стран удельный вес МСП в товарном экспорте достигает 25%, тогда как в экспорте капитала – лишь до 5%. Одновременно субъекты МСП активно вовлекаются в зарубежные инвестиционные проекты, которые иницируются крупными ТНЕ на основе следующих форм кооперации:

- интрапренерство, представляющего собой создание малого, зачастую временного трудового коллектива для достижения определенной цели или разработки конкретной идеи, нужной для наращивания технико-технологического уровня крупной компании;

- инкубаторство, в условиях которой малая форма бизнеса «выращивается» и ей на разных этапах ее становления оказывается определенная помощь;

- сателлитное партнерство, представляющее организацию малых компаний-сателлитов (как правило, дочерних компаний, сохраняющих связи с материнской компаний; т.е. образуются малые фирмы, юридически независимые, но тесно связанные с головной структурой). Сателлитная форма кооперации

крупных и малых структур реализуется в современной экономике преимущественно на условиях субконтрактации.³⁸

Основной причиной популярности данной формы является взаимовыгодность для обеих сторон: крупное предприятие вносит определенную плановость и стабильность в работу малого, выступает демпфером, который амортизирует влияние конъюнктуры рынка; малое предприятие выполняет некоторые функции крупного, акцентируясь на снабжении и сбыте, внедрении и разработке инноваций, улучшении качества продукции и пр.

Малому бизнесу принадлежит важная роль в обмене передовыми технологиями и в реализации технологических новшеств за рубежом. Его позиции при этом достаточно сильны в международном обмене технологиями по следующим направлениям: реализация патентов и лицензий (кроме товарных знаков) и не запатентованные (технологический опыт, чертежи, ноу-хау) объекты интеллектуальной собственности.

Активность малого бизнеса в экспорте лицензий и патентов обусловлена такими причинными как: 1) сбыт технологий представляет собой наименее рискованную и востребованную форму внешнеэкономических связей; 2) продажа лицензий не связана с большими предварительными затратами (как в случае, например, с организацией филиала); 3) реализация лицензий обеспечивает поступление экспортной валютной выручки, ускоряя накопление капитала в компании; 4) часто реализация технологий является начальным этапом установления тесных связей с иностранными филиалами или для создания совместных предприятий.

Многие субъекты малого бизнеса являются двигателями научно-технического прогресса. Так, например, в США, на них приходится порядка 50% экспортируемых страной лицензий. В Японии и странах ЕС по данному показателю МСП отстают, но все же их доля остается высокой (в Японии – свыше 20%, в странах ЕС – до 40%).

³⁸ Егорова Н.Е., Хачатрян С.Р. и др. Методы измерения взаимодействий малого и крупного бизнеса в ходе реструктуризации предприятий. М.: ЦЭМИ РАН. – <http://www.vv.cemi.rssi.ru/>

В современных условиях имеет место следующая географическая ориентация инновационных малых компаний с зарубежными: 1) компании США реализуют технологии главным образом в странах Латинской Америки и ЕС; 2) компании ЕС торгуют преимущественно внутри региона; 3) японские компании осуществляют технологическую экспансию в другие страны Азии и Африки. Одновременно ориентация на осуществление инновационного бизнеса в международной хозяйственной среде на основе активизации прогрессивных (инновационных) направлений внешнеэкономического сотрудничества предприятий малого бизнеса характерна для компаний, которые характеризуются как «рожденные глобальными».

Между тем, процессы революционной глобализации малого бизнеса связаны с созданием организаций, изначальная цель которых состоит в получении конкурентных преимуществ на базе формирования условий для технологического скачка и отрыва, который поддерживается сбытом продукции и приобретением ресурсов в разных странах. Следовательно, в изучаемом процессе сферой проявления выступает новая экономика и фирмы, «рожденные глобальными», для которых характерны следующие черты:

- менеджмент этих компаний с момента их создания рассматривает в качестве рынка всю мировую экономику, т.е. внешний рынок для них воспринимается не только как дополнение к национальному;

- эти структуры экспортируют сначала до нескольких видов товаров в течение первых двух лет с момента основания, и экспорт, как правило, превышает 25% совокупного объема продаж;

- зачастую данные структуры являются мелкими производителями, годовой объем продаж которых не превышает 100 млн. долл. США;

- большинство компаний создано активными субъектами вследствие масштабного технологического прорыва.³⁹ Часто они являются воплощением передовой технологии в уникальные товары. В типичных случаях для их про-

³⁹ Kniht G. Emerging Paradigm for International Marketing: The Born Global Firm. - Michigan State University, 2007.

дукции характерна значительная добавленная стоимость, предназначенная преимущественно для промышленного использования.

Инновационная активность малого бизнеса варьируется в зависимости от отрасли и уровня ее регулирования: при жестко регулируемом режиме анализируемая группа компаний испытывает ряд неудобств (в отличие от мягкого режима регулирования). Так, в некоторых отраслях (производство контрольно-измерительной техники, компьютеров, электронных компонентов) преимущество находится на стороне МСП, тогда как в других (производство продукции авиастроения, крупных машин и оборудования, полупроводников, фармацевтической продукции) – за крупными.⁵¹

Если рассматривать стратегию интернационализации, то компании, «рожденные глобальными», ориентируются на следующие направления:

- глобальная экспансия – способность формирования дополнительных конкурентных преимуществ на основе сочетания детерминант М. Портера на среднем временном интервале;

- глобальное взаимодействие – ориентируется на формирование и внедрение уникальных технологий и товаров, которые обеспечат поддержание сложившихся конкурентных преимуществ в долгосрочном периоде.

Глобальное взаимодействие и глобальная экспансия объединены тем, что для обеих форм сотрудничества характерно их базирование на использовании тех преимуществ, которые не связаны с естественной монополией над ресурсами. Тем не менее, можно констатировать, что экспансия позволяет удерживать преимущества потому, что в общественном сознании сложились определенные стереотипы, т.е. оно является массовым. Тогда как глобальное взаимодействие способствует развитию национального самосознания при международном обмене, на базе которого возможно построить действительно независимую экономику, сознательно вовлеченную в международное сотрудничество (т.е. не стихийно, сохраняя ряд реальных управленческих функций за собой).

Развитие глобализации МСП идет по двум векторам, для которых характерны свои субъекты, стратегии поведения, среда функционирования, функциональная направленность и формы международного сотрудничества.

В итоге можно сформулировать вывод о том, что проведенный анализ трансформации роли малого и среднего бизнеса в мировой экономике в условиях ее глобализации, позволяет утверждать следующее:

- МСП, реализуя ключевую функцию обеспечения социально-экономической эффективности национальной экономики, является связующим звеном в достижении национальных интересов стран при тесной кооперации с ТНК;

- смещение экономических отношений между центром и периферией в сферу научно-технического прогресса при перманентной смене технологических укладов на их ранних этапах трансформируют малые фирмы в движущую силу НТП и структурных изменений в экономиках стран, что актуально для всех групп стран;

Трансформация глобального инновационного пространства ведет к росту роли МСП, однако дефицит у последнего финансового капитала требует его активной поддержки на уровне национальных правительств и международных экономических организаций (табл. 4).

Таблица 4. Содержание процесса глобализации МСП

Критерий	Эволюционная глобализация	Революционная глобализация
Агенты (субъекты)	«мышь»	«рожденные глобальными»
Среда функционирования	«Другая экономика»: повышение прозрачности границ рынка, уменьшение жизненного цикла товаров, усложнение бизнес-процессов, предпринимательская инициатива.	«Новая экономика»: ключевой капитал - знания, интеллект, ориентированность на удовлетворение индивидуальных потребностей, рост значения временного фактора, информатизация общественной жизни.
Стратегия поведения	Адаптационная	Глобальная экспансия или взаимопроникновение
Формы и виды международного сотрудничества	- Традиционные формы (торговля), которые обеспечивают функционирование ТНК; - Товарный экспорт и экспорт капитала (в виде кооперации с другими МСП или формирования совместных предприятий с локальными партнерами), - Процессы инвестирования, инициации	Прогрессивные (производственное и научно-техническое сотрудничество на инновационной основе)

	руемые ТНК (в виде инкубаторства, интапренерства, сателлита)	
Степень и уровень внешнеэкономической активности	Вынужденная, невысокая	Высокая
Стратегия интернационализации бизнеса	Пошаговая интернационализация хозяйственной деятельности	Интернационализация является стратегической целью

В современной экономике сложилось множество возможностей. Поэтому может случиться так, что для предприятия откроется слишком много различных возможностей. Это не позволит ему сфокусироваться на необходимой инициативе и эффективно выполнить ее. Ограничив возможные инициативы, исследователи выделили две основные характеристики, оказывающие прямое воздействие на эффективность в условиях новой экономики – значение для бизнеса и практическая новизна. В соответствии с данными характеристиками можно выстроить матрицу стоимости современных малых предприятий.

В современных условиях развития мировой экономики в ней сформировались компании, для которых инновационная деятельность является непрерывной, что значит перманентное повышение качества продукции и выведение на рынок новых товаров. Так, только за период 2006-2013 гг. разработкой и внедрением технологических инноваций занимались 69,7% совокупного числа предприятий промышленности Германии, 59,6% - в Бельгии, 56,7% - в Ирландии, 55,1% - в Эстонии и 36,6% - в Чехии. Расходы частного бизнеса на исследования и разработки в странах-лидерах инновационного развития в среднем составляют около 3-4% ВВП, при этом в странах Западной Европы до 80% от совокупных расходов на технологические инновации на корпоративном уровне идет прямым образом на НИОКР.

Значительная роль в экономическом развитии принадлежит малым инновационным предприятиям, которые разрабатывают новые технические решения и осваивают производство принципиально новой продукции с использованием высоких технологий.

Необходимо отметить ограниченность статистики малого бизнеса, однако степень участия МСП в мирохозяйственных связях все же может быть оценена. Данные ОЭСР показывают, что на малые предприятия в странах-членах при-

ходится свыше 50% ВВП, около 30% совокупного экспорта и порядка 10% прямых иностранных инвестиций⁴⁰, а около 25% продукции этих предприятий конкурентоспособна на мировых рынках. Одна пятая часть продукции, производимая на предприятиях МСП, обеспечивает от 10 до 40% совокупного оборота от трансграничного перемещения товаров/работ/услуг. От 30 до 60% от совокупной численности МСП «выводили» на рынки не менее одного усовершенствованного или нового процесса или продукта. Согласно исследованиям последних лет ОЭСР, в таких странах, как Бельгия, Великобритания, Ирландия, Италия, Португалия, Швейцария инновационная активность МСП в сфере услуг сопоставима с крупными компаниями⁴¹. В целом, высокая инновационная активность МСП стран ЕС подтверждается данными следующей таблицы, и весьма показательно, что удельный вес компаний, которые осуществляют процессные инновации, больше доли тех компаний, которые работают с продуктовыми инновациями (табл. 5).

Таблица 5. Доля инновационных предпринимательских структур среди компаний стран ЕС

Страны	Процессные инновации			Продуктовые инновации		
	Все предприятия	Малые	Средние	Все предприятия	Малые	Средние
Австрия	37,6	34,9	41,7	49,5	46,3	52,1
Бельгия	42,2	42,7	39,3	47,5	47,1	45,5
Болгария	41,3	40,7	43,8	25,9	23,3	30,8
Венгрия	24,8	25,0	21,0	33,1	31,2	32,0
Германия	30,1	27,1	35,6	26,0	23,2	29,5
Испания	50,7	50,6	49,4	21,5	18,0	28,1
Италия	44,9	44,0	48,7	47,7	45,5	55,5
Кипр	50,9	53,5	47,3	26,8	24,0	33,6
Латвия	33,9	31,3	36,1	23,4	22,7	21,5
Литва	51,8	55,0	47,3	37,2	40,2	28,8
Люксембург	51,7	48,0	53,2	40,6	35,3	47,6
Мальта	47,7	46,9	46,9	39,1	38,3	32,7
Нидерланды	23,4	22,0	25,7	49,2	48,1	51,3
Норвегия	27,4	28,0	25,1	34,5	36,8	28,5
Польша	43,7	45,8	40,7	41,5	40,1	41,6
Португалия	52,0	52,4	50,7	35,6	33,1	41,7
Румыния	66,0	67,0	64,4	24,8	23,0	26,8
Словакия	34,2	34,6	31,3	35,7	34,2	33,4

⁴⁰ Financing SMEs and Entrepreneurs. An OECD Scoreboard. – OECD Report to G20 Finance Ministers and Central Bank Governors, OECD, 2015. – P. 30-35

⁴¹ ECB (2014), Survey on the access to finance of Small and Medium-sized Enterprises in the Euro area, European Central Bank, April 2014. – <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/accesstofinancesmallmediumsizedenterprises201404en.pdf?da920468528300ff549d8cc95522eb81>

Словения	37,2	36,2	38,8	51,3	51,3	48,1
Финляндия	39,2	40,4	35,1	37,3	35,5	35,9
Франция	50,8	50,8	49,1	43,2	39,9	46,3
Хорватия	37,4	36,9	39,3	37,4	36,7	38,5
Чехия	39,0	40,1	35,4	39,1	34,0	47,0
Швеция	33,5	33,1	33,0	50,4	48,3	53,6
Эстония	40,5	37,9	44,3	25,8	24,2	28,0

Источник: Enterprises by type of innovation. – 24.11.2014. – <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>

Зачастую малые предприятия представляют собой связующее звено между крупнейшими промышленными компаниями и научно-исследовательскими учреждениями. На практике экспортеры наукоемкой продукции склонны к более оперативной интернационализации за счет организации альянсов с крупными ТНК, поскольку большинство инновационных МСП попросту не обладают необходимыми средствами для реализации исследований и разработок, поэтому им необходима поддержка, которая дает возможность сосредоточения усилий на коммерциализации идей и их доведения до массового производства и последующего сбыта.

В условиях создания новых технологий все силы предпринимателя сосредоточены, главным образом, на реализации своего замысла и существенных отличиях от имеющихся решениях, иными словами – на инновационности товара. Тем не менее, вместе с идеей, в условиях рынка наиболее важная и оценка потенциального потребительского спроса и вероятности его удовлетворения в условиях коммерциализации новшества.

Уровень востребованности инновационного продукта рынком может быть охарактеризована такими параметрами, как:

- потенциальный размер рынка (в том числе на основе определения елевых групп) и возможные темпы роста;
- время вывода на рынок и «встраивание» продукта в имеющийся ассортимент (в том числе позиционированием);
- покупательная способность потребителя, возможная эластичность цен, цикличность спроса (что связано с разнообразными маркетинговыми мерами);

- наличие аналогов на рынке (оценка уникальности товара, технологии, анализ конкурентов и обеспеченности патентной защитой);
- наличие законодательных ограничений.

Крупный бизнес отличается консерватизмом и медленным реагированием на новые потребности рынка. Большая эффективность малых предприятий, реализующих исследования и разработки, обусловлена тем, что, во-первых, они ориентированы на углубление специализации и малые ниши мировых рынков; во-вторых, в тех сферах, которые для крупных компаний являются рисковыми, отсутствует жесткая конкуренция и имеется возможность использования прорывных результатов исследований и разработок в пограничных сферах науки; в-третьих, у МСП больше возможностей по налаживанию прямых контактов с потребителем; в-четвертых, МСП могут объединить все этапы процесса генерирования и внедрения инноваций под руководством одного лица; в-пятых, для МСП характерна узкая предметная специализация производства, что позволяет им концентрироваться на завершающих этапах исследований и разработок, а также на первых этапах коммерциализации продукции; в-шестых, МСП отличается невысокая капиталоемкость производства.

Однако МСП существенно ограничены ресурсами, и это не позволит ему самостоятельно и независимо проходить стадии инновационного процесса. Классификация видов малого инновационного предпринимательства осуществляется именно по критерию источника финансирования и системе их возникновения. Для идентификации формы предпринимательства важным является и итоговый результат инновационной деятельности. Так, можно выделить, венчурные, коммерческие и бесприбыльные компании, однако на практике, по ходу развития бизнеса, границы между данными формами часто размываются (табл. 6).

Таблица 6. Классификация форм малого и среднего инновационного предпринимательства в мировой экономике

	Бесприбыльные	Коммерческие	Венчурные
<i>Определение</i>	Компании, хозяйственная деятельность которых: не-	Компании, инновационная деятельность ко-	Компании, инновационная; деятель-

	эффективна и которые поддерживает государство	торых связана с получением прибыли	ность которых высокорисковая
<i>Формы организации</i>	а) структуры, деятельность которых регулируется со стороны государства; б) малые исследовательские инновационные компании; в) отраслевые и региональные малые инновационные компании; г) информационные и консалтинговые компании и др.	а) малые инновационные компании по внедрению и передаче технологий; б) информационно-консультационные агентства коммерческого характера.	малые инновационные компании, организованные для разработки новых товаров, технологий, идей, которые обеспечивают высокий эффект и требуют существенных затрат и др.

На этапе входа на рынок малые предприятия нуждаются в помощи, и она может оказываться в рамках модели бизнес-инкубатора, представляющего собой вид специальной инфраструктуры, которые обеспечивает поддержку МСП вместе с бизнес-центрами, фондами, учебными и прочими сервисными структурами. Основной задачей данного механизма является стимулирование успешного развития компаний, которые могут в перспективе работать без поддержки бизнес-инкубатора.

Организация бизнес-инкубаторов может ставить перед собой разные цели: ускоренное создание новых МСП, укрепление их конкурентоспособности и устойчивости; упрощение доступа к ресурсам; повышение инновационной активности; создание принципиально новых производств и рабочих мест; формирование стандартов ведения бизнеса и имиджа предпринимателей; распространение передового опыта. Следует отметить, что создание бизнес-инкубаторов четко направленно и частично «искусственно» (инициатива зачастую идет от государства) организует и повышает предпринимательскую активность, что отличает его от, например, процесса создания кластеров, которые создает собственно рынок.⁴²

В хозяйственной практике развитых стран различают следующие основные виды кластеров: региональные (создаются на базе научных учреждений), вертикальные производственные кластеры (создаются около крупных компаний либо сети ключевых компаний, которые охватывают процесс про-

⁴² The Institute for Strategy and Competitiveness. International Cluster Competitiveness Project -

изводства и сбыта), региональные и отраслевые. Они (кластеры) выполняют функцию точек роста внутреннего рынка той или иной страны и способствуют продвижению производимой в них продукции на мировой рынок. В кластерах осуществляются крупные капиталовложения, поэтому на них сосредоточено особое внимание правительств стран. Кластерная структура организации производства выгоднее, нежели отраслевая, что обеспечивается большей степенью тесноты связи в ней. Основным преимуществом кластера является возможность одновременно производить несколько видов и типов продукции.

Показательным примером формирования кластеров является опыт Японии, где они изначально были основаны на развитии субконтрактных и субподрядных отношений между МСП и крупными компаниями⁴³. В типичном японском кластере крупное головное предприятие пользуется услугами фирм-субподрядчиков, которые географически близко расположены к нему. Вместо вертикального интегрирования, независимые субподрядчики связаны системой долгосрочных договоров с головной компанией. Примером может служить опыт корпорации Toyota, имеющей многоярусную сеть из небольшого числа прямых поставщиков, а также свыше 30 тыс. субподрядных малых предприятий.

Кластеры, объединяющие многие МСП, широко распространены и в Индии. Группировке малых предприятий в кластерные структуры способствовала весьма высокая плотность населения, а также программы правительства по развитию малого предпринимательства (финансирование, оказание технической помощи, предоставление сырья, формирование инфраструктуры)⁴⁴. Поэтому уже в настоящее время 49 индийских кластеров фор-

<http://www.isc.hbs.edu/>

⁴³ Лыу Ань Минь. Кластерный подход как современный инструмент инновационного развития российской экономики // Вестник ЮрГТУ. 2013. - №5. – С. 115.

⁴⁴ Инновационно-технологические кластеры стран – членов МЦНТИ. – Международный центр научной и технической информации, февраль 2013 г. – <http://icsti.ru/uploaded/201304/cluster.pdf>

мируют 77% ВВП страны⁴⁵. При этом на кластеры в Индии приходится более 60% национального экспорта.

Опыт Индии наглядно подтверждает, что формированию кластеров может способствовать освоение производств с высокой добавленной стоимостью, а также повышение инновационной активности в условиях дефицита тех или иных ресурсов. Это ведет к углублению переработки сырья, применения энерго- и материалосберегающих технологий, более высокому уровню кооперации и специализации различных производств. Представляя собой неформальные объединения усилий разных экономических субъектов, кластеры всецело используют преимущества методов координации экономической системы (рыночные механизмы, партнерство, внутрифирменная иерархия, аутсорсинг), что дает возможность эффективно и быстро осуществлять трансферт результатов исследований и разработок, трансформируя их в инновации, востребованные на рынке. Наиболее успешные кластеры создаются и развиваются там, где реализуется либо ожидают серьезного технологического прорыва, создания новой, уникальной продукции с последующим завоеванием ей новых ниш на мировом рынке.

Классическим и наиболее известным кластером в мире является Силиконовая долина (США) феномен которой объясняется уникальностью инфраструктуры и спецификой среды бизнеса (высокая концентрация научных и образовательных учреждений, высокий уровень развития рынка венчурного капитала, эффективная правовая база)⁴⁶. Высокий уровень конкуренции и простота осуществления процедуры банкротства ведут к тому, что многие компании быстро «отсеиваются», а другие могут опираться на созданные в кластере эффективные механизмы аккумуляции финансовых ресурсов (венчурный капитал, дополнительная эмиссия акций).

Зарубежная практика развития инновационного предпринимательства учитывает и высокую степень риска его ведения, поэтому широкое распро-

⁴⁵ India's Economic Geography in 2025: States, Clusters and Cities. – McKinsey&Company, October 2014.

⁴⁶ См.: Silicon Valley in Transition Economic and Workforce Implications in the Age of iPads, Android Apps, and the Social Web. – NOVA Workforce Board, July 2011.

странение получили различные инструменты венчурного финансирования. В связи с этим в мировой практике были сформированы и отработаны различные виды контрактов венчурного финансирования, наиболее распространены среди которых: договора о разделении риска (англ. – sharing agreement), определяющие позиции сторон по отношению к факторам риска; соглашения о распределении прибыли (англ. – earn out agreement); соглашения, содержащие требования к производственным и управленческим результатам развития венчурной сети (англ. – performance requirement); соглашения о перспективном финансировании МСП (англ. – future financing), по которому стороны согласуют первичное инвестирование, при этом инвестор сохраняет право отказа от финансирования в будущем; соглашения, содержащие условия о возможности выкупа малого предприятия крупным. Наибольшее распространение практика венчурного финансирования получила в США, накопленные венчурные инвестиции в которых составила 22,2 млрд. долл., тогда как доля других регионов несравнимо меньше (Азия – 9,5, Европа – 4,2 млрд. долл.)⁴⁷.

К числу традиционных источников формирования венчурного капитала относится свободный капитал частных инвесторов, страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные институты, а также различные международные организации и правительственные агентства. Существенные отличия стран в структуре источников венчурного финансирования есть следствие специфики национальных традиций бизнеса и правового регулирования. Так, в США к основным институтам венчурного финансирования относятся пенсионные фонды, еще свыше трех десятилетий назад получили право инвестировать ограниченную часть собственных средств в высокорисковые инвестиционные проекты. В странах ЕС важное место в структуре венчурного финансирования принадлежит коммерческим банкам, государственным учреждениям и университетам. Спецификой европейской модели является высокая доля банков в формировании венчурного капитала, что связано со сло-

⁴⁷ Preqin Special Report: Venture Capital. – November 2014. – P. 2.

жившейся ориентацией инвесторов на менее рисковые проекты, которые находятся на поздних стадиях реализации. В США, напротив, предпочтение отдается финансированию стартапов, что существенно увеличивает риски, однако позволяет уже на ранних этапах поддерживать множество проектов, из числа которых можно в дальнейшем выделять наиболее перспективные.

Важное значение для развития мирового рынка венчурного капитала играют венчурные инвестиции, осуществляемые на «самой ранней» (seed stage) и «ранней» (early stage) стадиях, которые в литературе еще называют «посевные стадии». Примечательно, что существенный прирост объемов венчурного инвестирования на посевных стадиях характерен для стран с переходной экономикой, тогда как для развитых стран (за исключением, пожалуй, США) отмечается уменьшение объемов инвестирования на этих стадиях (рис. 2). Мы объясняем такую картину нереализованным инвестиционным потенциалом развития инновационного предпринимательства в странах с переходной экономикой.

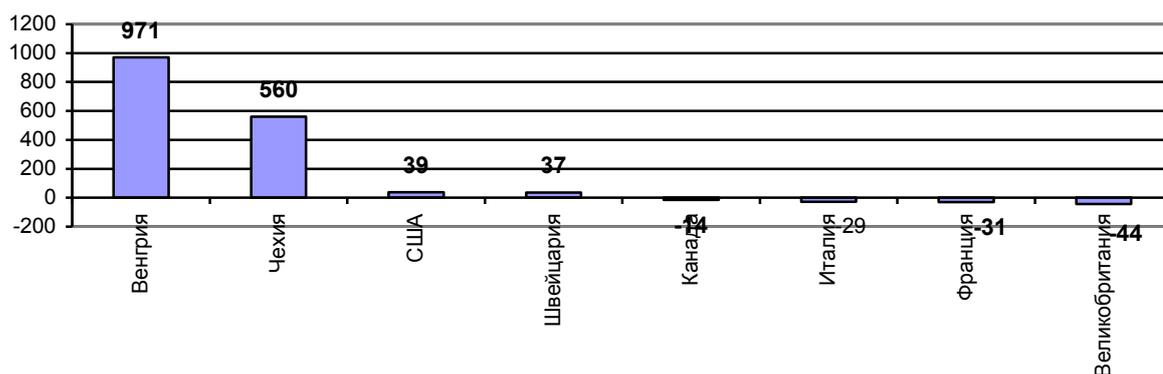


Рис. 2. Прирост венчурных капиталовложений на посевных стадиях в отдельных странах, 2008-2013 г., %

Источник: составлено по: Financing SMEs and Entrepreneurs 2015. An OECD Scoreboard. – OECD, 2015. – P. 50.

Вместе с тем, немногие развитые страны предпочитают осуществлять венчурные инвестиции и на поздней стадии инновационного процесса, дабы застраховать свои инвестиционные риски. Поэтому наблюдается отрицательная динамика объемов венчурных инвестиций почти по всем странам ОЭСР, за исключением Канады, Ирландии и Финляндии (рис. 3.).

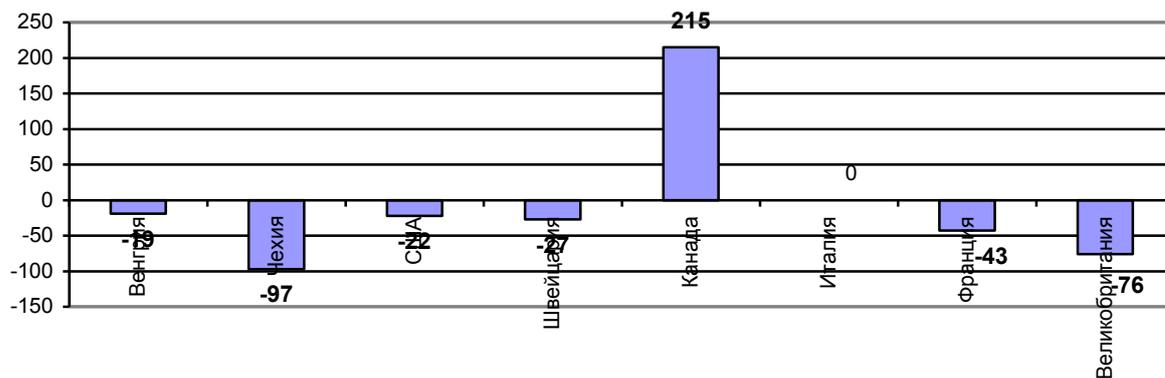
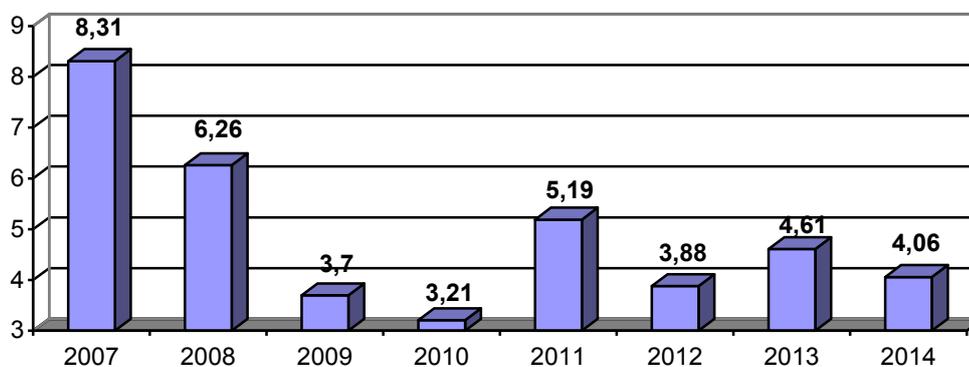


Рис. 3. Прирост венчурных капиталовложений на поздней стадии инновационного процесса в отдельных странах, 2008-2013 г., %

Источник: составлено по: Financing SMEs and Entrepreneurs 2015. An OECD Scoreboard. – OECD, 2015. – P. 50.

Вместе с тем, несмотря на рост рынка венчурного капитала США в 1995-2006 г., мы отмечаем его существенное снижение в 2007-2013 г. (с 31,1 до 17,7 млрд. долл.) и существенное восстановление в 2014 г. (до 30,2 млрд. долл.), при этом после кризиса, в 2010-2015 гг., отмечается рост числа венчурных фондов в стране со 176 до 259.⁴⁸ Для ЕС с 1995 г. был характерен стремительный рост венчурных инвестиций в реализацию малых инновационных проектов на разных стадиях развития, однако в целом мы отмечаем снижение объема венчурного финансирования в ЕС в 2007-2014 гг. почти в два раза⁴⁹ (рис. 4.).



⁴⁸ Venture Capital Funds Raised \$7.0 Billion During First Quarter 2015. – <http://nvca.org/pressreleases/venture-capital-funds-raised-7-0-billion-during-first-quarter-2015/>

⁴⁹ European Private Equity Activity Data 2007-2014. – 1 May 2015, EVCA Research. – <http://www.evca.eu/research/activity-data/annual-activity-statistics/>

Рис. 4. Динамика объема венчурного капитала в экономике ЕС в 2007-2014 гг., млрд. евро

Источник: European Private Equity Activity Data 2007-2014. – 1 May 2015, EVCA Research. – <http://www.evca.eu/research/activity-data/annual-activity-statistics/>

В целом, развитие инновационных предпринимательских структур в современной мировой экономике показывает, что влияние на него НТП ведет к формированию объединений, кластеров, сетей со сложившейся системой связей. Поэтому лишь при наличии специализированной инфраструктуры инноваций возможна эффективная реализация инновационных процессов, что особенно важно для сектора МСП, сталкивающегося со множеством барьеров в инновационной деятельности. Все еще недостаточное присутствие малых инновационных предприятий на мировом рынке объясняется недостаточной проработанностью отдельных аспектов развития инновационного предпринимательства, к одному из которых относится формирование эффективного механизма управления ИС.

ГЛАВА 2. Механизмы государственной поддержки малого и среднего инновационного предпринимательства в развитых странах

2.1. Зарубежный опыт стимулирования инновационной активности малого и среднего предпринимательства

В развитых странах развитие инновационного предпринимательства, в частности малого и среднего, во многом обусловлено комплексными механизмами государственной поддержки. Стимулирование инновационной деятельности предполагает: содействие в осуществлении исследований и разработок; поддержку в области внедрения результатов исследований и научно-технологических достижений, стимулировании кооперации экономических субъектов - участников инновационного процесса.

Одним из популярных направлений являются разнообразные *программы технологической и финансовой поддержки*. Данное направление предполагает связано с такими механизмами поддержки малого бизнеса как прямое финансирование (займы, субсидии) инновационных МСП, целевые дотации на исследования и разработки, фонды по внедрению инноваций, упрощение налогообложения (вычет из налогооблагаемой базы затрат на исследования и разработки и списание инвестиций на них, льготное налогообложение НИИ и университетов; отсрочка, снижение или отмена по уплате государственных пошлин), государственное программирование снижения рисков и возмещения убытков, правовое обеспечение защиты ИС и пр.

Данные меры были предусмотрены, например, принятым еще в 1982 г. (с изм. от 1992 г.) в США Законом «О развитии инновационной деятельности малого бизнеса». В числе наиболее эффективных национальных программ, разработанных в рамках этого Закона, можно назвать Программы инновационных исследований в малом и среднем предпринимательстве (англ. – Small Business Innovation Research Program - SBIR), а также распространения технологий в МСП (англ. – Small Business Technology Transfer Program — STTR)⁵⁰. Данные программы координируются Администрацией малого бизнеса США и на кон-

⁵⁰ What is SBIR and STTR?. – <https://sbir.nih.gov/about/what-is-sbir-sttr>

курсной программе обеспечивают финансирование исследований и разработок из бюджета. Так, например, при помощи программы SBIR решаются научно-технические проблемы 10 основных национальных агентств и федеральных министерств, каждое из которых может субсидировать более 100 млн. долл. США для выполнения исследований и разработок силами малого и среднего бизнеса. При этом виды и размеры финансовой поддержки и подготовка тематических планов исследований и разработок определяются ведомствами самостоятельно, равно как и проводится оценка перспективности предложений компаний и проведение конкурсов по распределению контрактов, грантов и субсидий. Поскольку эта программа конкурсная, то осуществляется квалификационная оценка предприятия, оригинальность предложения, его достоинства и коммерческие перспективы. Ежегодный в рамках SBIR реализуется более 6 тыс. проектов стоимостью свыше 2 млрд. долл. США, однако на завершающую фазу переходят не более одной трети всех проектов.

В свою очередь, совершенствование технологий осуществляется на основе программы STTR, стимулирующей кооперацию малого бизнеса с некоммерческими научно-исследовательскими институтами. Программа содействует получению финансовой и технической помощи в создании совместного предприятия, ориентированного на разработку инновационных технологий, а основным заказчиком научных исследований по данной программе выступают наиболее крупные ведомства. По данной программе ежегодно реализуется порядка 1 тыс. инновационных проектов, а основной ее задачей служит применение теоретических разработок на практике в форме высоких технологий и новых продуктов, которые востребованы на рынке и имеют стратегическое значение для экономики страны. Здесь следует отметить, что МСП могут обеспечить высокую прибыльность от коммерциализации разработок, что стимулирует развитие экономики США в целом.

Среди других программ в США следует назвать программу «Исследование результативности исследований и разработок малого бизнеса», а также «Инвестиционная компания малого бизнеса» (англ. – Small Business Investment

Company - SBIC), в рамках которой МСП обеспечиваются инвестиционным и рисковым капиталом на фазе старта и роста на основе гарантийных обязательств Администрации малого бизнеса. К числу наиболее распространенных видов поддержки в программе относятся инвестиции, не превышающие 750 тыс. долл. США. В период 2010-2014 гг. финансирование малого бизнеса по данной программе составило 17 млрд. долл. США, при этом 22% финансирования было получено представителями малого бизнеса из низкодоходных отраслей⁵¹.

В США также широко применяются и другие специализированные отраслевые программы поддержки инновационных МСП, например, программа «Кредитование контроля загрязнения среды» (англ. – Pollution Control Loan), «Оборонные кредиты и техническая помощь» (англ. – Defense Loan & Technical Assistance - DELTA), «Кредитование энергосбережения» (англ. – Energy and Conservation Loan).

Эффективные программы по применению новейших технологий были разработаны в Великобритании, где Служба малого бизнеса предусматривает информационно-консультативную, финансовую, правовую и техническую поддержку инновационных МСП на основе грантов в размере до 10 тыс. фунтов на выявление и оценку лучших технологий, выявление возможностей этих технологий в создании инновационной продукции. Для целей поиска и использования сложных технологий выделяются льготные кредиты и субсидии⁵².

Важной проблемой развития инновационного предпринимательства является разработка эффективных инструментов защиты ИС, поскольку многие предприятия МСП, которые выпускают сложную в техническом плане продукцию, не в состоянии самостоятельно оплатить сертификацию. В этой связи в Японии, например, по образцу США, были предприняты организационные и законодательные меры, обеспечивающие совершенствование системы регистрации прав ИС, её распространения и защиты. В Японии разработчиком стратегии развития инновационной деятельности МСП выступает Министерство

⁵¹ The Small Business Investment Company (SBIC) Program Helping Meet the Capital Needs of American Small Business. – Wash., DC, 2015. – https://www.sba.gov/sites/default/files/articles/SBIC_Program_-_Standard_One-Pager.pdf

экономики, торговли и промышленности, которое в результате длительной стагнации экономики пересмотрело приоритеты развития и приняло ряд мер в части оздоровления сектора МСП. Особо это коснулось предприятий, действующих в сфере высокотехнологичных и наукоемких производств. Для совершенствования инфраструктурного обеспечения защиты прав ИС и более полного соответствия международным стандартам в этой области были существенно пересмотрены законы о товарных знаках, патентовании, патентной прокуратуре. Для наиболее успешных инновационных предпринимателей была сформирована инфраструктура поддержки, которая включает систему страхования от непредвиденных ситуаций.

В целом мы отмечаем, что на современном этапе происходит реформирование национальных систем поддержки инновационного предпринимательства, которое в случае Японии фокусируется на ускорении темпов коммерциализации результатов исследований и разработок для быстрого продвижения японской продукции на мировые рынки. Для этих целей бюджетное финансирование перспективных исследований и разработок по частным заказам и заказам правительства было увеличено на 35%, а помощь молодым ученым возросла на 23%. Чтобы оживить совместную деятельность МСП, университетов и НИИ, с целью организации инновационных дочерних компаний было выделено 550 млн. долл. США. Планируемый эффект Правительство страны видит в десятикратном увеличении числа патентов, которые выдаются университетами, в течение пяти лет. Помимо прочего, комплекс мер в рамках увеличения конкурентоспособности страны связан с двукратным увеличением вновь формируемых высокотехнологичных МСП. По оценкам, на малые предприятия приходится 85% от совокупного объема финансовой поддержки МСП в Японии⁵³.

Помимо создания специальных структур по поддержке венчурного капитала и инновационной деятельности в стране предпринят ряд мер по созданию кредитных организаций по целевому финансированию наиболее перспективных

⁵² Small Business Survey 2014. – UK, L.: Department for Business, Innovation & Skills, March 2015.

⁵³ 2014 White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan. – METI: Small and Medium Enterprise Agency. April 2014. – P. 28.

исследований и инновационных компаний. В рамках законодательных актов «О мерах поддержки активной созидательной деятельности в секторе МСП» (англ. – The Temporary Law concerning Measures for the Promotion of the Creative Business Activities of Small and Medium Enterprises) и «О поддержке инновационной деятельности в МСП» были предусмотрены налоговые послабления, льготные кредиты и субсидии для наукоемких стартапов.

Также автор отмечает создание правовых условий, способствующих привлечению венчурного финансирования. Ряд механизмов поддержки инновационного бизнеса был предусмотрен законодательным актом под названием «О поддержке творческой активности в МСП» (англ. The Law concerning the Promotion of Creative Activities of SMEs). В частности, для инвестирования в локальные венчурные МСП, которые осваивают новые виды деятельности или разрабатывают новые технологии и продукты, организуются «Партнерства венчурного инвестирования» (англ. – Limited Partnership for Venture Capital Investment). В структуру этих партнерств входят заинтересованные компании, однако в их числе обязательно в качестве одного из инвесторов должно присутствовать агентство SMRJ.

В Южной Корее государственная поддержка и развитие МСП предусматривает реализацию 8 программ технической поддержки и 35 – в области финансовой помощи. Они касаются строительства объектов недвижимости, обучения, зарубежных стажировок специалистов, организации выставок, сертификации производств и продукции по международным требованиям, посредничества в переговорах, развития международной кооперации, представительства на мировых рынках. На уровне правительства специализированным агентством, реализующим инфраструктурное обеспечение инновационных МСП, является Корпорация малого и среднего бизнеса (SBC, Small & Medium Business Corporation). Она предоставляет среднесрочные (до 5 лет) кредиты для коммерциализации исследований и разработок, при этом величина кредита может быть увеличена, что зависит от перспективности той или иной инновационной разработки для рынка. Для поддержки венчурных компаний сформир-

рован фонд венчурного капитала с уставным капиталом в размере 250 млн. долл. США. Следует отметить все большую концентрацию Корпорации малого бизнеса на финансировании посевных стадий стартапов с высоким потенциалом роста, доля которых в совокупном объеме финансирования Корпорации возросла в 2011-2013 гг. с 45,2 до 51,8%⁵⁴.

Широко продвинулся в реализации программ финансовой и технологической поддержки инновационных МСП и Китай, где еще в 1982 г. была утверждена программа социально-экономических инноваций на базе организации научных парков. Позднее, в 1986 году Правительство утвердило «Программу 863» (или «План развития высоких технологий»), где в качестве приоритетных направлений развития высокотехнологичных отраслей определены: информатика и микроэлектроника; авиакосмическая промышленность; оптоволоконная связь; биотехнология и геновая инженерия; новейшие энергосберегающие технологии; экологическое оборудование и природоохранная техника; медицинское оборудование. На следующем этапе, в 1988 г. в Пекине была создана экспериментальная зона высоких технологий, которая является самым крупным технопарком страны. На сегодняшний день в Китае технопарки получили свое развитие повсеместно, в них занято свыше 16 тыс. компаний, связанных с внедренческой и исследовательской деятельностью. Технопарки фактически организационно и территориально корреспондируются со специальными экономическими зонами, и это позволяет достаточно эффективно принимать участие в международном обмене технологиями⁵⁵.

Значимую роль для развития инновационного предпринимательства в Китае играет делегирование функций управления научно-техническим развитием от государственных структур в сферу полномочий частных технологических и научных специализированных агентств. Для этого Министерство науки и технологий с 2003 г. формирует специальную сеть посреднических агентств, которые организуются на базе некоторых НИИ. Эти агентства отвечают за раз-

⁵⁴ A Summary of SBC's Policy Funds. – South Korea: Small and Medium Business Corporation, 2014. – P. 4.

⁵⁵ Более подробно: Костюнина Г.М., Баронов В.И. Технопарки в зарубежной и российской практике // Вестник МГИМО-Университета. - 2012. - № 3. - С. 91-99.

работку и организационное обеспечение инновационных проектов и научно-технических программ. В настоящее время в Китае создано порядка 6 млн. посреднических научно-технических организаций в общей численностью занятых в 110 млн. чел. В 2009 г. Правительство страны утвердило статус инновационного предприятия, который был присвоен девятиста предприятиям с собственным брендом, обладающим высоким уровнем конкурентоспособности на мировом рынке.

«Основные положения государственного плана среднесрочного и долгосрочного развития науки и техники на 2006-2020 гг.» предполагают необходимость усиления инновационной деятельности и предполагается, что к 2020 г. доля инвестиций в исследования и разработки увеличится до 2,5% от ВВП Китая, а внешняя зависимость от технологий снизится до 30%⁵⁶. Здесь следует добавить, что вступление Китая в ВТО в 2001 г. модифицировало приоритеты конкуренции страны на мировых рынках, поэтому в стране с целью поддержки экспортоориентированных инновационных МСП было создано свыше 50 центров, содействующих освоению новых производств.

Для Индии также характерна обширная государственная поддержка инновационного предпринимательства. Так, для содействия исследованиям и разработкам в сфере программного обеспечения и увеличения экспортного потенциала в этой сфере Правительством была учреждена независимая Ассоциация технологических парков программного обеспечения (STPI, Software Technology Parks of India), участвующая в создании предприятий-экспортеров программных продуктов. В ее структуру входят 9 технологических парков NSIC, инфраструктура которых позволяет предоставить пользователям офисные и производственные помещения, оборудование, средства связи. При этом положительным моментом следует назвать упрощение системы оформления авторских прав при трансфере разработок в массовое производство либо иностранным партнерам. Таким образом, достигнут масштабный информационный об-

⁵⁶ Березин А.Н. Китай: национальная стратегия инновационного развития // IV Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум», 15 февраля – 31 марта 2012 г. – <http://www.rae.ru/forum2012/11/2380>

мен в сложнейшей инфраструктуре инновационных, исследовательских и производственных компаний. За последние годы было создано 15 технических центров, предоставляющих услуги для быстрой и беспрепятственной организации экспорта информационных технологий и программного обеспечения. Широко применяется схема оказания финансовой помощи NSIC на стадиях, предшествующих экспорту и после отгрузки. Кроме того, NSIC выдает микропредприятиям комплексный кредит по минимальной ставке до 55 тыс. долл. США для покупки оборудования, машин, недвижимости⁵⁷.

С целью ускорения экономического развития страны в условиях глобализации мировой экономики с 2000 г. в стране реализуется специальная стратегия экспортно-импортной политики, основанной на образовании СЭЗ (специальных экономических зон), одной из целей которых является создание экспортоориентированных инновационных предпринимательских структур.

Одним из перспективных методов стимулирования развития конкурентоспособных субъектов инновационного предпринимательства общепризнанно является использование комплексной системы налоговых льгот, носящих адресный характер. К ним можно отнести: освобождение от НДС авансовых платежей за инновационные товары с длительным циклом производства; уменьшение налога на прибыль в течение периода окупаемости конкретного инновационного проекта; уменьшение либо освобождение от уплаты НДС и таможенных пошлин на импортируемое оборудование, комплектующие, материалы; уменьшение на сумму расходов на исследования и разработки налогооблагаемой базы по налогу на прибыль; уменьшение ставок налога на имущества с целью стимулирования более широкого использования оборудования. Эти меры, безусловно, должны кооптироваться в общую стратегию инновационного развития страны. Так, например, технопаркам Индии и предприятиям, находящимся в них, предоставляют налоговые каникулы по подоходному налогу на срок до десяти лет. В Венгрии, например, инновационные предприниматели (включая зарубежных инвесторов) могут получать бюджетные целевые субси-

⁵⁷ Annual Report 2013-2014. – Software Technology Parks of India, 2014.

дии и существенные налоговые льготы (льготы на стимулирование инвестиций, на стимулирование исследований и разработок, льготы для инновационных МСП, льготы для определенных регионов страны). Аналогичный механизм создан и в Польше, где можно получить частичное или полное освобождение от налогов (в зависимости от вида деятельности) на срок 10-25 лет.

В области налогообложения инновационного предпринимательства в зарубежной практике накоплен серьезный опыт – в некоторых странах специальные налоговые режимы отсутствуют, а в некоторых имеют место специальные программы. Например, налоговыми законодательствами Великобритании, Нидерландов, США и Швеции к инновационным МСП применяются общие правила, однако могут быть предусмотрены льготы для малого бизнеса. Так, в Германии имеют место льготы компаниям в период их становления, а также постоянные льготы, например, по налогу на прибыль корпораций. Налоговым законодательством Франции, в зависимости от объема выручки налогоплательщика, предусмотрено применение режима упрощенного и вмененного налогообложения для малого предпринимательства. В США с целью стимулирования инновационной деятельности законодательство предусматривает вычет многих затрат из налогообложения (например, расходов на изготовление образцов, оплату патентных услуг, проведение испытаний). В дополнение к этому в Японии предусмотрены специальные преференции и налоговые льготы при организации совместных инновационных малых и средних предприятий на базе НИИ, университетов и центров технологического развития (например, стоимость услуг патентования для МСП снижена на 50%, с освобождением от оплаты патентной пошлины на протяжении трех лет).

Второй большой группой мер поддержки инновационного предпринимательства за рубежом является их *информационная и консультационная поддержка*. В Великобритании малым предприятиям предоставляется широкий ассортимент консультативных услуг. С 1995-1996 гг. предоставление информационных услуг передано в ведение сети «Деловые связи» (англ. – BL – Business Link). Эта сеть представляет единый трехуровневый информационный центр:

работает бесплатная консультативная служба, сеть консультационных центров, оказываются специальные услуги малым предприятиям.

В Японии специализированные Венчурные центры поддержки предпринимательства (ВЦПП) ведут лекции и практические занятия по многим темам (новые технологии, инновационная деятельность, методы управления, рынок ценных бумаг, венчурный бизнес и др.), а также предоставляют технопаркам и инкубаторам бизнеса консультантов по ведению бизнеса, расширению сетей продаж, в области защиты авторских прав. Одновременно ВЦПП занимаются сбором сведений об успешных предпринимателях, эффективных методах бизнеса, инновациях и успешном опыте применения нововведений для дальнейшего распространения этого прогрессивного опыта.

Специализированный портал инновационных исследований малого бизнеса, созданный по инициативе Правительства страны, оперативно предоставляет информацию о тематических планах соучредителей программ SBIR/ STTR, и сведения обо всех научно-исследовательских организациях страны. Также действует специальный поисковый сайт, который позволяет пользователям находить сведения об успешно завершённых исследованиях по заданным темам.

Рыночные исследования в Канаде осуществляются в Центре рыночных исследований (англ. – MRC – Market Research Centre), Объединении торговых секторов (англ. – TTCS – Trade Team Canada Sectors), Центре международных бизнес-возможностей (англ. – ИВОС – International Business Opportunities Centre), Справочной службе Министерства иностранных дел и внешней торговли и т.д. Например, в TTCS объединены Правительство и индустрия для координации и развития национальной торговли в основных областях (информационные и телекоммуникационные технологии, здравоохранение, экология, энергетика, строительство, биотехнологии, агропромышленный комплекс и др.). В TTCS планируются и осуществляются мероприятия по рекламе в торговле, организуются ярмарки и торговые миссии, оказывается помощь в установлении контактов, предоставляется информация о целевых рынках. Основным элементом

данной системы служит электронная система MERX, действующая с целью распространения информации.

В Южной Корее, начиная с 2008 г. проблемами инновационного развития ведают два министерства – Министерство экономики знаний и Министерство образования, науки и технологий, которые предоставляют консультации для инновационных предпринимательских структур с полным информированием их по приоритетным направлениям развития. В Индии создана специальная Сеть информационных ресурсов малого предпринимательства (англ. – Small Enterprise Information & Resources Network - SENET) , которая является частью международной информационной службы малых и средних предприятий (англ. – INSME).

Значимая роль в создании общественного мнения и его активном воздействии на развитие и совершенствование государственной политики в отношении инновационного предпринимательства принадлежит различным объединениям, союзам и ассоциациям предпринимателей, которые осуществляют пропаганду идей частного предпринимательства, а также их лоббирование на разных уровнях власти. Связанные с общими вопросами финансовой, консультативной, информационной и технической поддержки МСП, подобные ассоциации особое внимание уделяют поиску сбалансированных направлений законного решения ряда проблем развития МСП и повышения его конкурентоспособности в условиях научно-технического прогресса и глобализации мировой экономики.

Содействие повышению инновационной активности субъектов малого и среднего предпринимательства, кроме формирования благоприятной среды его функционирования, заключается в содействии проведению исследований, разработке новшеств и успешной коммерциализации результатов исследований и разработок.

В целом, с учетом проанализированного зарубежного опыта, возможности государства по поддержке малых и средних инновационных предприятий

могут быть представлены по двум направлениям: финансово-технологическому и информационно-консультационному (табл. 7).

Таблица 7. Направления государственной поддержки малого инновационного предпринимательства в зарубежных странах

Направление	Содержание	Применяемые инструменты
Финансово-технологическое	Развитие наиболее прогрессивных институтов финансовой, имущественной и технологической поддержки малого предпринимательства	кредитование инновационных МСП, возмещение текущих производственных расходов, содействие вложениям в нематериальные активы (программы освоения наукоемкой и высокотехнологичной продукции, подготовки кадров), предоставление технологических баз для осуществления исследований и госгарантий участия в тендерах, помощь в патентовании разработок и защите авторского права, адресное льготное налогообложение.
Информационно-консультационное	Оказание услуг по оказанию информационной помощи малому и среднему бизнесу	создание информационных служб, оказывающих консультирование малого бизнеса по аспектам осуществления инновационной деятельности, создание массивов баз данных по законченным исследованиям, направлениям, партнерам, программам поддержки.

Источник: разработано автором.

Особое значение приобретает то, что реализация государственных мер поддержки, предоставление различных услуг не должно ущемлять интересы частного рынка. Во многих странах Правительства сфокусированы лишь на мероприятиях, выступающих общественным благом, в то же время повышая заинтересованность со стороны частного сектора. В развитых странах при этом часто предпочитают «мягкие» формы поддержки, опираясь на предоставление информации и консультирование бизнеса, а развивающиеся страны больше оказывают финансово-технологическую помощь.

2.2. Стимулирование кооперации малого, среднего и крупного бизнеса в развивающихся странах как основа формирования зарубежной сети субъектов инновационного предпринимательства

Для многих стран мира, а особенно развивающихся, где политика поддержки инновационного предпринимательства нацелена на интенсификацию экономического роста, постепенно развиваются процессы кооперации, крупных, средних и малых инновационных предприятий. Крупные инновационные

предприятия стимулируют повышение эффективности национальных хозяйств на основе экономии на масштабе, а малые и средние, для которых характерны невысокие операционные издержки, обеспечивают гибкость и мобильность экономике, а также способность адаптироваться к быстрым техническим и структурным сдвигам.

Интегрирование малых и средних инновационных предприятий в трансграничные цепи добавленной стоимости на разных этапах производственного процесса на основе налаживания кооперационных связей с большими компаниями предоставляет новые возможности получения дополнительных преимуществ ведения бизнеса. Такие связи позволяют МСП получить доступ к дефицитным для них ресурсам, важнейшими из которых представляются доступ к знаниям, навыкам управления, технологиям, финансам, а также внедрение на мировые рынки. Интернационализация инновационного предпринимательства является существенным условием роста его конкурентоспособности. Однако, например, в группе развивающихся стран малое количество МСП способно выжить в новейших условиях и получать преимущества от глобализации. Закономерным итогом либерализации международной торговли стало то, что многие крупные иностранные компании получают возможность проникновения на менее развитые рынки, ущемляя там местное производство и лишая малые и средние предприятия возможностей по выходу на мировой рынок.⁵⁸

Ряд стран на современном этапе испытывает определенные сложности по использованию потенциальных выгод и преимуществ от импорта технологий, что связано с отсутствием необходимых знаний у кадров. Последнее требует дополнения стратегии поддержки МСП специальной политикой развития науки и образования (так называемые «инвестиции в абсорбционные способности»). Для малого инновационного бизнеса необходима и политика в сфере исследований и разработок, сочетающаяся с программированием развития предпринимательства. Здесь можно выделить два основных направления: политика развития образования и реализация стратегии интеллектуального сотрудничества,

⁵⁸ UNCTAD (2011). Promoting the Export Competitiveness of SMEs.

коммерциализации исследований и разработок. Наглядным примером страны, осуществляемой четкую политику, сфокусированную на поддержке ПИИ и встроенную в национальную стратегию индустриализации, представляется Малайзия: в этой стране осуществляется стимулирование занятости и инвестиций, следствием чего явилась технологическая модернизация и формирование конкурентоспособного международного бизнеса⁵⁹. К другому фактору успеха следует отнести способность к привлечению компаний-лидеров и продуманного размещения на территории страны инвестиций. Так, в ЮАР к числу наиболее успешных мер относится Программа развития автомобильной промышленности, основой которой является кластерный подход. В этой же стране начиная с 2004 г. реализуются программы поддержки ключевых секторов, обладающих большим потенциалом роста.

Помимо четкой стратегии развития необходимо построение скоординированной системы институтов, ее реализующих (центры поддержки и развития МСП, агентства по продвижению инвестиций, торговые палаты, университеты, исследовательские организации и собственной малый и крупный бизнес). Для расширения кооперации инновационных крупных предприятий и МСП в Индии сформирована специальная Комиссия по субконтрактации с целью поддержки и развития вспомогательных предприятий. Ключевое внимание было уделено развитию потребительских и покупательских ассоциаций, больше всего заинтересованных в развитии субконтрактинга во вспомогательных отраслях. В стране была сформирована сеть специальных центров по субконтрактации (англ. – SCX – Sub-Contracting Exchanges), половины из которых действовала для обслуживания малого бизнеса (англ. – SISI – Small Industry Service Institutes) и еще около половины работали при разных отраслевых союзах⁶⁰. Например, чтобы размещать крупные производственные заказы в секторе МСП, NSIC выступает в качестве генерального подрядчика, взаимодействующего с разными агентствами закупок, в том числе и оперирующими на госзаказ. По

⁵⁹ Rasiah, R. (2011). Strategies and Policies on TNC-SME Linkages: The Case of Malaysia, paper prepared for UNCTAD/DITE

⁶⁰ SEZ Rules incorporating amendments up to July, 2010. – Government of India Ministry of Commerce and Industry

Программе государственных закупок NSIC был создан и постоянно поддерживается реестр малых предприятий, которые имеют право участвовать в госзаказах.

Если рассмотреть опыт ряда стран ЕС, то здесь явно прослеживается общий путь эволюции интеграционной системы поддержки малого бизнеса. Во Франции с 1994 г. действует программа под названием SOFIREM, предусматривающая конверсию крупных кризисных компаний с привлечением в депрессивные районы предприятий МСП для формирования новых рабочих мест. В Германии была разработана успешная модель кооперации различных предприятий. Так, в регионе Тюрингия реализуется Концепция промышленных центров, предусматривающая создание группы МСП, которая базируется на действующих крупных компаниях в ряде отраслей (производство транспортных средств в г. Айзенах, производство микроэлектроники в г. Эрфурт, оптическое производство – в г. Ильменау и г. Иена). Промышленные МСП в Италии в настоящее время дают свыше 35% валовой добавленной стоимости крупных предприятий, что в значительной мере было достигнуто за счет реформирования крупных компаний и выделением из их числа средних и малых. Одновременно был установлен ряд мер поддержки инновационных МСП. Испания в г. Бильбао на основе Торгово-промышленной палаты создала Центр промышленной кооперации и субподряда, к которому позднее примкнул один из крупнейших в мире Международный выставочный центр. Существенным этапом развития субконтрактации в Испании явилось участие субконтракторов в тематических выставках (Бирмингем, Ганновер, Париж, Копенгаген, Чикаго). Отметим, что в последние годы объемы субконтрактных поставок в абсолютном выражении ЕС возросли на 40%, хотя темпы роста производства были гораздо скромнее. Данный факт показывает, что в ЕС до сих пор идет реформа промышленности с активным привлечением МСП.

В других странах также развиваются механизмы субконтрактации. Так, в уже упомянутой в этом контексте Японии, для нее характерна глубина взаимо-

действия разных отраслей и увязка малых и средних субпоставщиков с долгосрочной стратегией развития крупных компаний. В США, напротив, отношения в рамках субподрядов выстроены с расчетом на выполнение конкретного заказа и на долгосрочную перспективу не рассчитаны, при этом американскую модель также следует признать успешной.

В США в части оказания содействия кооперации малого и крупного инновационного бизнеса важное значение сыграл Закон о «ментор-протее» в отношении этих институциональных единиц⁶¹. Ментором является компания, оказывающая помощь, а протее – это малое предприятие, которое может получить поддержку в виде: возможности использования персонала ментора, предоставления в рамках федерального контракта субконтрактов на бесконкурсной основе, прогрессивных выплат по субконтракту и авансирования работ по нему, предоставления кредитов.

Многие крупные ТНК считают использование потенциала инновационных МСП частью своей корпоративной стратегии и инструментом усиления кооперации с технологическими правительствами соответствующих стран. Как мы уже говорили выше, одним из прогрессивных направлений кооперации инновационных предпринимательских структур является реализация кластерного подхода.

Наиболее удачно выстроена система кластеризации в США, где данный подход явился стратегией развития экономик отдельных штатов, которые приняли соответствующие программы развития. Следует отметить, что единой модели определения необходимой и целесообразной структуры вновь создаваемого кластера в США нет, поэтому в стране продолжают глубокие и обширные исследования в данной области. Вместе с тем, отличительными чертами кластеров США является реализация принципа партнерства и ориентация на коммерциализацию исследований и разработок. Механизм же взаимодействия в рамках кластера заключается в том, что государство посредством федеральной

⁶¹ Summaries for the Governmentwide Mentor-Protege Program Act of 2001. – <https://www.govtrack.us/congress/bills/107/s861/summary>

контрактной системы предоставляет подрядчикам (корпорациям, т.е. исполнителям программ исследований и разработок) ряд прав (например, безвозмездное использование научных лабораторий и промышленного оборудования государства, льготы на приобретение материалов и сырья из государственных фондов, досрочная амортизация основных средств, профессиональная переподготовка кадров и т.д.). Расходы на реализацию этих прав списываются на совокупную стоимость госзаказа, выполняемого данной корпорацией, как «согласованные по контракту» (либо «допустимые по закону»).

Следует признать, что кластерная политика доказала свою высокую эффективность в США, что подтверждается, например, тем, что в американских кластерах уже сосредоточено 36% занятых в стране. 50% национального дохода страны создается в кластерах, и 96,5% всех выданных патентов приходятся на них.⁶²

В Японии также активно развиваются кластеры как форма кооперации субъектов инновационного предпринимательства, однако отличие японской модели от американской заключается в роли государства, которое определяет ключевые направления стимулирования развития инновационного предпринимательства. Подход США ориентирован на формирование экономической среды, где инновационное развитие есть необходимо условие выживания компаний, а выбор направлений реализации своей инновационной стратегии уже осуществляется собственно корпорациями на основе анализа рынка. Преимуществом подхода Японии необходимо считать концентрацию ресурсов на реализации ключевых направлений, поскольку, если последние выбраны правильно, это будет способствовать интенсивному экономическому росту. Тем не менее, ввиду высокого темпа развития научно-технической сферы, эти направления могут существенно корректироваться даже в краткосрочном периоде. Подход США, напротив, способствует существенному распылению ресурсов по многим направлениям, что малоэффективно в краткосрочном периоде. Однако

⁶² Cluster: a regional concentration of related industries. – <http://www.clustermapping.us/cluster>

именно множественность направлений способствует более быстрой реакции на изменение приоритетов социально-экономического развития.

Для стран ЕС характерен синтез указанных подходов. Так, в Великобритании и Германии существуют программы биотехнологических кластеров на основе фактора регионального размещения компаний. В Финляндии развитие получил лесопромышленный кластер и страна, обладающая 0,5% совокупных запасов древесины в мире, дает 10% мирового экспорта продукции лесопереработки. В Австрии важное значение играет политика государства, направленная на стимулирование кооперации между промышленными предприятиями и НИИ на основе упрощения регулирования инновационных программ. Это способствовало быстрому развитию автомобильных кластеров в стране (Верхняя Австрия и Штирия), которые охватывают всю технологическую цепочку (добыча сырья – производство автомобилей – переработка отходов – программное обеспечение и логистика).

В развивающихся странах также накоплен успешный опыт кластеров как формы интеграции субъектов инновационного предпринимательства. Так, Индия именно за счет кластеров добилась больших успехов в области развития отрасли информационных технологий, ярким примером чего является Бангалор и прилегающие к нему территории, где МСП, НИИ и высокотехнологичные отрасли экономики тесно кооперированы между собой. За счет инвестиций государства, направленных в предприятия и институты указанного города, обеспечен устойчивый перманентный процесс генерирования технологических инноваций во многих отраслях промышленности. Крупные государственные предприятия, в свою очередь, явились ускорителями НТП, генерируя идеи внедряя новые технологии, а также подготавливая необходимые научно-производственные кадры. Ключевое место в кооперации крупных предприятий и МСП также принадлежит системе субконтрактных отношений, на основе которой были созданы консорциумы с четкой специализацией компаний-участниц по типам производимой продукции и ее экспорту в другие регионы.

Опыт рассмотренных стран показывает, что современные высокотехнологичные производства возможно успешно развивать лишь на базе интегрирования научных, производственных и инновационных предпринимательских структур. Вместе с тем, в деле развития инновационного предпринимательства для многих стран важной явилась кооперация МСП, осуществляемая на основе объединения средних и малых предприятий, поскольку возможности последних ограничены, и они часто сталкиваются с проблемами при реализации крупного заказа. Так, для реализации указанных целей, в Индии был сформирован консорциум малых и средних предприятий. Помимо этого, в стране Министерством малых и средних предприятий, совместно с органами управления штатами, реализуется программа формирования кластеров из микропредприятий и малых предприятий⁶³ для технологической модернизации предприятий, входящих в кластеры, роста их конкурентоспособности и производительности.

Здесь следует оговориться, что Индия не является пионером в области создания консорциумов инновационных МСП, и эта практика получила своей распространение в странах ЕС (Германия, Италия) и других развитых странах, однако здесь она реализуется с целью получения и исполнения заказов. При этом консорциумы наделяются разными льготами. В Италии часть прибыли консорциумов освобождается от уплаты налогов. Услуги внешнеторговых консорциумов предприятиям, входящим в них, равно как и приобретение товаров и услуг, необходимых для деятельности, освобождаются от НДС. В США функционирует программа предоставления кредитов консорциумам МСП, которые создают так называемый «пул ресурсов» для покупки необходимых материалов, оборудования и сырья. Япония также имеет давнюю, полувековую практику формирования консорциумов МСП, которые создавались в стране в разное время с целью повышения экспортной ориентации продукции легкой промышленности и машиностроения.

⁶³ Micro & Small Enterprises – Cluster Development Programme (SE-CDP). – <http://dcmsme.gov.in/MSE-CDProg.htm>

Во многих развитых странах широко распространены такие формы кооперации как общества взаимного страхования (ОВС) и кредитования (ОВК). Из опыта Японии следует, что создание ОВС, цель которых не заключается в получении прибыли, одновременно решает несколько стандартных проблем сектора МСП: снижение издержек управления, оценка рисков на профессиональном уровне, защита осуществляемых инвестиций и интересов собственников, возмещение затрат, выплата компенсации в случае ликвидации бизнеса и др. Преимуществом подобных обществ является очевидный факт: объем страховой премии будет на 60% меньше, нежели при обращении в стороннюю страховую компанию. ОВС в США достигают 50% от совокупной численности страховых компаний, в Германии и Франции и Германии на их долю приходится 45%.

Применение механизмов кредитной кооперации характерно для многих стран достаточно давно и успешно продолжает развиваться и поныне в таких странах как Бельгия, Голландия, Испания, Португалия и Швеция. Содействие государства состоит в идентификации и защите статуса кредитных учреждений, создании нормативно-методической информационной базы, системы гарантий деятельности подобных организаций. Кроме того, государство может предоставить стартовую помощь в форме долгосрочных кредитов. Однако больший приоритет отдан мерам «мягкой» поддержки, которая не нарушает эффективного функционирования частного рынка.

В ЕС в 2007-2013 гг. была реализована Седьмая программа инноваций, которая нацелена на поддержку исследований и разработок в едином экономическом пространстве стран-членов. При создании данной программы был предпринят ряд мер и для того, чтобы активизировать участие в конкурсах МСП. В частности, организуются конкурсы по поддержке МСП и конкурсы, где основные заявители – МСП⁶⁴. Большое значение для кооперации субъектов инновационного предпринимательства играют также и инновационные сети,

⁶⁴ The 7th Framework Programme: Setting a new Standard in European Research. – https://ec.europa.eu/research/fp7/pdf/fp7-brochure_en.pdf

созданные в ЕС (European Business & Innovation Centers Network - EBN). В рамках этих сетей активно кооперируются технопарки, инновационные центры, инкубаторы, НИИ, информационные системы, центры трансферта технологий и прочие организации.

Таким образом, поддержка малого инновационного предпринимательства в современных условиях явилась одним из ключевых направлений государственной экономической политики в большинстве развитых стран. Общим началом является также и признание невозможности инновационной деятельности без интеграции бизнеса и кооперации средних, малых и крупных предприятий. Поэтому правительства указанных стран особое внимание уделяют созданию сетей партнеров, которые участвуют в инновационных процессах. Несомненно, сформировавшиеся системы государственной поддержки МСП за рубежом различается, что связано с особенностями эволюции национальных экономик. Однако в настоящее время во всем мире сложилось единое понимание относительно того, что именно инновационная деятельности должна стать ключевым источником наращивания конкурентоспособности экономик стран мира.

2.3. Предпосылки развития инновационных МСП в мировой экономике на основе развития внешнеэкономической деятельности

В зарубежных экономиках в национальном воспроизводстве сформирована широкая разветвленная сеть малых и средних предприятий, которые действуют одновременно на зарубежных и местных рынках одновременно как поставщики и потребители, то есть как участники внешнеторгового и внутриэкономического сотрудничества. Для развитых стран объем добавленной стоимости, производимой на МСП, превышает 50% национального ВВП, а численность занятых варьирует от 46 % (Германия) до 80 % (Япония) (табл. 8).

В системе национального воспроизводства сектор малого и среднего предпринимательства формирует широкую разветвленную сеть, действующую на местных и одновременно зарубежных рынках в качестве поставщиков и по-

требителей, т.е. участников внутриэкономического и внешнеторгового сотрудничества. Во всех развитых странах продукция, производимая на малых предприятиях, превышает 50% производства ВВП, а численность занятых колеблется от 46% (в Германии) до почти 80% (в Японии) (табл. 8).

Таблица 8. Внешнеэкономическая деятельность малого и среднего бизнеса развитых стран

Страна	Численность МСП, тыс.	Число предприятий на тысячу жителей	Занятость на МСП, млн. чел.	Доля в общей численности занятых, %	Удельный вес МСП в ВВП, %	Удельный вес экспортоориентированных МСП ⁶⁵ , %	Удельный вес МСП в общем объеме товарного экспорта
Великобритания	2630	46	13,6	49	50-53	10	н.д.
Германия	2290	37	18,5	46	50-54	25 (в среднем для всех стран ОЭСР)	35-40
Италия	3920	68	16,8	73	57-60		н.д.
Франция	1980	35	15,2	54	55-62		н.д.
США	19300	74,2	70,2	54	50-52		29-30
Япония	6450	49,6	39,5	78	52-55	6	35-40

Источник: составлено по: Small Business Service Omnibus Survey, November 2014; Small and Medium Enterprise Outlook. – Paris: OECD, 2014.

В то же время обращает внимание и разная внешнеэкономическая активность предприятий МСП. Так, по данным ОЭСР, каждое четвертое малое и среднее предприятие в развитых странах сориентировано на зарубежный рынок и доходы от международных операций составляют 10-40% их совокупных доходов. Экспорт МСП оценивается⁶⁶ на уровне 28-30% совокупного мирового товарного экспорта и экспортная ориентация МСП продолжает возрастать, почти в 2,5 раза опережая темп роста у крупных компаний. В МСП ЕС удельный вес экспортируемой продукции составляет, по разным оценкам, 20-50%, а в машиностроении США и Японии и эта доля составляет 30-40%.⁶⁷ Ввиду того, что многие МСП работают в системе субподрядных отношений, их косвенное участие во внешнеэкономических связях существенно выше. В развитых странах во внешней торговле занято от 130 до 150 тыс. МСП. Например, на долю МСП США приходится порядка 20% товарного экспорта страны в целом, а для МСП Бельгии, Германии, Нидерландов, Швейцарии и Японии она может достигать 40-50%.

С учетом инновационной мобильности МСП, эти предприятия являются активными участниками международного технологического обмена развитых

⁶⁵Экспортоориентированными названы предприятия с долей доходов от зарубежных продаж товаров в совокупных доходах свыше 20%.

⁶⁶ OECD Small and Medium Enterprise Outlook, 2014.

стран. В США на долю МСП приходится около 50% экспортных лицензионных сделок, заключаемых компаниями страны. При этом, преимущественно реализация лицензий осуществляется крупным корпорациям. Малые предприятия широко используют такую форму международного бизнеса, как организация совместных предприятий с зарубежными участниками. В данном случае, как правило, имеет место паритетный характер объединения, т.е. речь идет о консолидации малого бизнеса разных стран.

В то же время, как мы уже указывали ранее, МСП объединяются и с крупным бизнесом на началах субконтракта в ходе международного производственного и технологического сотрудничества. Крупные ТНК привлекают МСП для производства комплектующих, которые зачастую являются по существу инновационной продукцией. Так, можно привести пример, что объем компонентов в итоговой стоимости автомобиля, выпускаемого в концернах Volkswagen и Daimler, составляет 60%, а аналогичный параметр у General Motors и Ford составляет лишь 50%, у Nissan и Toyota – превышает 70%.

В зарубежной практике субконтрактных отношений устоялась терминология, обозначающая характер производственных и технологических отношений. Например, термином ODM (англ. – Original Design Manufacturer) обозначают разработчика, термином OEM (англ. – Original Equipment Manufacturer) – производителя, имеющего бренд, аббревиатурой CEM (англ. – Contract Equipment Manufacturer) – производителя, выпускающего товар под брендом заказчика (на условиях франчайзинга, например, при производстве компонентов к мобильным телефонам Nokia или к технике HP). Максимальную прибыль компания получает при кооперации в рамках системы OEM.

Формируя зарубежную производственную базу, МСП развитых стран следуют за собственными крупными партнерами, дабы не утратить связи с традиционным контрактором и сохранить технологические цепочки в целостности. В итоге около половины иностранных инвестиций сектора МСП прихо-

⁶⁷ Катенова С.А. Проблемы глобализации малого бизнеса: мировые тенденции и особенности в Республике Казахстан. //Вестник КазГУ. Серия Экономика. - 2009. - №1.

дится на малые и средние транснациональные корпорации (МТНК). Последние обладают определенной спецификой, выражающейся в том, что они:

- гораздо быстрее, нежели крупные ТНК, внедряются на зарубежные рынки и разворачивают на них свою деятельность;

- чаще всего сосредоточены в высокотехнологичной сфере (характерно для МНТК Австрии, Германии, Италии, Японии, США);

- ориентируются преимущественно на приграничные со страной базирования государства экспансии (например, МНТК стран ЕС осуществляют инвестиции главным образом в страны ЦВЕ, а МНТК США – в страны Латинской Америки, Японии – в страны Азии);

- зачастую выступают как семейные компании, а не акционерные общества.

Опросы представителей компаний Японии показали, что основными сдерживающими факторами для их экспансии на мировой рынок также представляются: дефицит финансовых и прочих ресурсов, которые требуются для осуществления предпринимательства за рубежом; стабильность бизнеса в стране своего базирования; нехватка кадров для работы за рубежом; проблемность завоевания доверия зарубежных потребителей; производство весьма конкурентоспособных товаров в стране базирования; нехватка информации по внешнеэкономической деятельности; отсутствие зарубежных партнеров; сложность обеспечения зарубежных производств необходимыми технологиями, сырьем, деталями. Как следствие этих имеющихся барьеров, доля предприятий, ориентированных на экспорт, в совокупной численности МСП в развитых странах колеблется от 6 процентов в Японии до среднего уровня по странам ОЭСР в 25%.

В результате эволюция малых производств и процессы их интернационализации в группе развивающихся стран серьезно отличаются от этих процессов в ведущих экономиках. Во-первых, высокие темпы прироста населения даже при высоких темпах роста ВВП способствуют стабильному сохранению и росту безработицы и росту населения, проживающего ниже прожиточного

минимума. Во-вторых, государственное вмешательство в сферу малого производства нацелено на воспроизводство и сохранение традиционных видов хозяйственной деятельности (мануфактурной, ремесленной, кустарной), а не на модернизацию экономики. В-третьих, МСП в развивающихся странах все сильнее интегрированы в международное разделение труда как зависимые от крупного иностранного капитала компании.⁶⁸

В настоящее время в среднем по развивающимся странам Юго-Восточной Азии удельный вес малого производства в структуре ВВП составляет до 50% и около 60% в структуре занятости. При этом значима роль МСП в наращивании экспорта этих стран. Например, в 90-е гг. прошлого века среднегодовые темпы прироста экспорта малых фирм Сингапура и Гонконга составляли около 50%. Удельный вес данной категории фирм в совокупном экспорте указанных стран превышал 60%. Аналогичные показатели демонстрировали МСП и в Индонезии (в основном это экспорт обуви, одежды и тканей): на них приходилось 60% национального экспорта. В Южной Корее доля МСП в экспорте составляла порядка 40%. В Таиланде и Индии этот показатель, соответственно, составил 35 и 28%.⁶⁹

Наглядным примером внешнеэкономической экспансии МСП является Китай, где этим предприятия играют существенную роль в развитии отраслей экономики, ориентированных на экспорт. В странах с транзитивной экономикой интернационализация малого бизнеса проявляется главным образом у компаний по производству телекоммуникационной, информационной и электронной техники, в авиа- и автомобилестроении. Тем не менее, если в группе развитых страны малый бизнес в данных отраслях реализуется полностью, то у стран с транзитивной экономикой зачастую речь идет не о создании наукоемкой продукции, а страны лишь остаются лишь пользователями такой продукции, поскольку там не развиты системы практического внедрения изобретений

⁶⁸ Фадеев В.Ю. Малое предпринимательство в переходной экономике РФ: проблемы и перспективы. - М.: Наука, 2010. – С. 33.

⁶⁹ http://www.unescap.org/itiaVpublication/chapl_indbul31.pdf

и научных знаний, а иными словами – элементы инновационной инфраструктуры.

Ввиду низкой капитализации и уровня корпоративности у МСП в странах ЦВЕ сформировалась нерациональная структура, т.е. речь идет об абсолютном преобладании микропредприятий (субъектов с числом занятых до 10 чел., доля которых составляет 90-96% совокупной численности малых предприятий в указанных странах). Например, в Болгарии из общей численности действующих в стране частных предприятий на малые фирмы с численностью занятых до 10 чел. приходится почти 92% фирм.

В то же время, пока говорить о формировании МТНК в развивающихся странах и странах с переходной экономикой неоправданно рано. Эти компании лишь находятся на зачаточной стадии формирования, а их отраслевая принадлежность в целом соответствует слабой, деформированной структуре экономик указанных стран. С учетом гипертрофированного развития в них отраслей горнодобывающей промышленности, металлургии, сельского хозяйства, где детальная специализация (которая больше всего соответствует профилю МСП) почти не используется, то МСП принадлежит роль посредников и перепродавцов, поэтому развиваются исключительно традиционные формы внешнеэкономических связей.

Вместе с тем, одна из указанных ранее передовых форм интегрирования крупного и малого бизнеса – субконтрактация – нашла свое применение и в развивающихся странах, главным образом в Латинской Америке и Юго-Восточной Азии. Эта форма постепенно развивается и в странах с переходной экономикой ЦВЕ, которые больше ориентированы на страны Западной Европы.

Как уже было отмечено ранее, в настоящее время почти все крупнейшие в мире производители высокотехнологичной продукции формально самостоятельно полностью не производят свои изделия, а только не более чем на 30%. По зарубежным оценкам, в современных условиях производители OEM продолжают наращивать аутсорсинг собственных производственных мощностей за

счет привлечения субконтрактных производителей, в частности и из МСП стран с переходной экономикой и развивающихся стран.

Данный процесс, в частности, наиболее активно охватил следующие отрасли: проводных и беспроводных сетей и телекоммуникаций; производство компьютеров; приборостроение; производство средств производства; автомобилестроение; производство потребительских товаров; производство медицинского оборудования; авиастроение.

В странах с переходной экономикой и развивающихся странах также развиты такие формы внешнеэкономической деятельности МСП как лизинг (дает МСП возможности за счет аренды площадей и оборудования увеличить свою конкурентоспособность) и франчайзинг (предоставляет возможность стать собственником самостоятельного бизнеса по бренду известной корпорации и получать от нее поддержку и консультации).

В итоге, обобщив результаты анализа, проведенного выше, можно констатировать, что:

- в развитых странах МСП прошли все стадии интернационализации и реализуют собственные конкурентные преимущества главным образом путем прогрессивных форм и видов внешнеэкономической деятельности (инвестиционно-инновационное, научно-техническое и производственно-технологическое сотрудничество), оставаясь также активными в традиционных формах видах внешнеэкономической деятельности, однако только в высокотехнологичных отраслях;

- МСП развитых стран, ориентируясь на крупнейших партнеров, также постепенно транснационализируются, становясь МТНК и постепенно участвуя в процессах международного инвестирования, трансграничных слияний и поглощений;

- в развивающихся странах МСП доминируют в основном в доиндустриальных формах производства, а ориентация на внешние рынки для них выражена лишь в рамках теневой экономики. Принципиально новая модель МСП этих стран сложилась лишь в системе инвестиционного и производствен-

но-технологического сотрудничества: они ориентируются лишь на требования и нужды крупных ТНК, осуществляющих экспансии на их национальные рынки. Для деятельности МСП этих стран характерна узость спектра направлений внешнеэкономической деятельности;

- в странах с переходной экономикой МСП испытывают на себе все сложности и специфику переходного периода, поэтому лишь начинают осваивать разные формы внешнеэкономической деятельности, активизируясь лишь в их традиционных формах на рынках средне- и низкотехнологичной продукции.

Зарубежный опыт накопил широкий спектр мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, что вызвано во многом неоднородными механизмами и инструментами политики в отношении МСП в разных странах. Несмотря, что эти меры многообразные, в данной системе есть и общие черты в разных странах. В частности, совокупность мер государственной поддержки может быть поделена на финансовые (материальные) (льготные кредиты, займы, субсидии) и нематериальные (консультационное, информационное, организационное содействие). По степени и характеру воздействия эта поддержка может быть как прямой (связана с целевыми ассигнованиями из бюджета и внебюджетных источников), так и косвенной (нацелена на улучшение инвестиционного и делового климата для МСП). По способу отношений господдержка МСП может быть безвозмездной и возмездной. Содействие МСП при внедрении на зарубежные рынки является одним из ключевых направлений экономической политики развитых стран. Основными формами господдержки здесь выступают гарантии по кредитам, субсидии, информационно-консультационная поддержка, страхование экспорта, программирование экспорта. Приведем некоторые направления стимулирования внешнеэкономической деятельности МСП в различных странах.

Опыт США является одним из многих примеров в контексте анализа систем господдержки внешнеэкономической деятельности МСП. Правительством страны реализуется около 150 программ стимулирования экспорта МСП, которые включают меры по финансированию экспорта, организации специаль-

ных служб по налаживании контактов с иностранными партнерами, консультационным услугам.⁷⁰ В США спецификой господдержки МСП является наделение широкими полномочиями региональных и местных органов власти. В штатах активно организуются ассоциации, советы, центры, клубы содействия экспорты для стимулирования внешнеэкономической деятельности МСП. Так, штаты Алабама, Арканзас, Луизиана, Миссисипи, Теннесси создали специальный совместный торговый совет, занимающийся рекламой товаров, производимых МСП в данных штатах и выступающий спонсором торговых делегаций при их зарубежных командировках.

К ключевым инструментам поддержки экспортоориентированных МСП на региональном уровне относятся:

- издание специальной литературы («Международный торговый бюллетень»), содержащей информацию о новых событиях в региональной экономике и его внешнеэкономических связей;

- предоставление консультационных услуг в сфере условий и порядка взаимодействия с посредниками, страхователями и юристами;

- поиск поставщика для иностранного импортера;

- проведение разных конференций по вопросам организации экспорта, тренинги для предпринимателей и обучение навыкам ВЭД и маркетинга, а также поведения на специфических рынках;

- организация курсов по расширению навыков и знаний экспортеров в ряде специфических областей (например, применение финансовых и прочих льгот; конъюнктура рынка; международные финансы; регулирование внешней торговли);

- финансирование экспортных операций малых предприятий;

- организация визитов делегаций и торговых выставок;

- содействие экспортной экспансии со стороны властей мегаполисов.

В Германии и Франции содействие МСП при их выходе на экспортные рынки также является неотъемлемой частью экономической политики, при-

⁷⁰ ME et mondialisation. Rapport de synthese. OECD, Paris, 2007, Vol. 1. - P. 116.

знанной как на федеральном, так и на других уровнях. Комплекс мероприятий по стимулированию МСП в данной сфере сориентирован на три ключевые области – стимулирование экспорта, интернационализация МСП и капиталовложения за рубежом. Например, Федеральным правительством Германии оказывается помощь МСП путем представления гарантий по экспортным кредитам, инвестиционных гарантий по политическим рискам в целях защите инвестиций за рубежом, участия в организации зарубежных торговых ярмарок (табл. 9).

Таблица 9. Формы поддержки инновационных МСП Германии при их выходе на мировой рынок

Программа поддержки	Сфера	Отраслевая принадлежность
«Национальная ярмарка»	Расширение продаж, участие в ярмарках	Индивидуальная деятельность, транспорт, туризм, промышленное производство, торговля, ремесла
«Зарубежная ярмарка»	Участие в зарубежных ярмарках	
«Опора»	Расширение продаж	Промышленное производство
«ERP: экспортное финансирование»	Кредитование экспорта в развивающиеся страны	Промышленное производство
«Страхование экспортных кредитов» (Гермес)	Снижение экспортных рисков	Экспортеры, организации Немецкого кредита
«Инвестиционные гарантии в зарубежных странах»	Инвестиции	Компании, размещенные в Германии
Программа KfW Mittelstand	Инвестиции, исследовательская и инновационная деятельность	Индивидуальная деятельность, транспорт, туризм, промышленное производство, торговля, ремесла

Источник: SME Promotion in Germany. An Overview.- Duisburg.

Содействие повышению инновационной активности МСП. Уже более двадцати лет МСП в странах ЕС выступают активными участниками исследовательских программ со специализированным разделом «Участие МСП в инновациях», который предусматривает финансовую помощь при организации инновационных предприятий и облегчению их доступа к разработке и внедрению разных новшеств. Эти меры, которые сгруппированы в специальных программах (Socrate, Leonardo da Vinci), нацелены на поддержку центров новых технологий, стимулирование внедрения новых учебных программ при участии предприятий и ВУЗов.

Финансирование и гарантирование МСП, включая лизинг, факторинг, венчурное финансирование, облегчение доступа к частным финансовым ресурсам. Особое внимание уделяется расширению финансирования МСП, разрабатывающих транснациональные проекты на базе современных технологий. Осо-

бенно интенсивно растут темпы государственного гарантирования по кредитам в развивающихся странах: в 2008-2013 гг. объем этого показателя возрос, например, в Турции в 20 раз, в Колумбии – в 4, в Чили – в 8 раз. В то же время произошло одновременное снижение данного показателя за указанный период в некоторых развитых странах со зрелыми инновационными системами (в Финляндии – на 9%, Канаде – на 8%, Великобритании – на 46%)⁷¹.

Консалтинг для МСП предусмотрен в сфере стимулирования его инновационной деятельности на основе деятельности Центров Бизнеса и инноваций (англ. – ВИС – Business and Innovation Centres), а также в сфере внедрения на новые рынки на основе проекта «Инициатива по созданию совместных европейских предприятий» (англ. – JEV). Структуры ВИС стали консультантом по инновациям и развитию бизнеса МСП ЕС, а также для развивающихся стран. Эти Центры являются, как правило, региональной или местной партнерской структурой, обеспечивающей МСП всем спектром необходимых услуг, акцентируясь на инновациях для промышленности или сферы бизнес-услуг. В Центры входят команды экспертов с широкими знаниями в сфере бизнеса, способные организовать индивидуальный консалтинг для МСП или направить их в сеть профессиональных консультантов, которая расположена в данном регионе. Тем не менее, в дальнейшем некоторые такие центры развились в бизнес-инкубаторы, а некоторые из них даже предоставляют МСП стартовый капитал. Также действуют программы, нацеленные на обеспечение МСП консалтинговыми услугами, которые облегчат международное сотрудничество и организацию совместных предприятий.

Можно утверждать, что МСП ЕС наделены двойной формой господдержки в виде стимулирования внешнеэкономической активности в наукоемких и наиболее прибыльных сферах, равно как и осуществления интеграционной политики стимулирования МСП в ЕС с объединением ресурсов стран-участниц. В странах Юго-Восточной поддержка МСП базируется на политике государства по созданию вертикальных связей малого и крупного

⁷¹ Financing SMEs and Entrepreneurs 2015. An OECD Scoreboard. – OECD, 2015. P. 59.

предпринимательства в традиционных сферах их внешнеэкономической активности (главным образом, внешняя торговля), а также в части стимулирования инвестиционного и производственно-технологического сотрудничества. Эволюция и развитие господдержки МСП в странах с транзитивной экономикой также обладает особенностями, связанными со структурными преобразованиями и переходом от плановой экономики к рыночной, и освоением зарубежного опыта государственной политики.

На основе зарубежного опыта выделяются следующие приоритетные элементы господдержки сектора МСП:

- ее институциональный характер, который включает финансовое, кадровое, правовое, информационное и организационное обеспечение;
- объединение усилий государства, общественных организаций, муниципалитетов и благотворительных фондов;
- дифференциация налогообложения, учитывая специфику деятельности (особое внимание уделено экологичным и наукоемким технологиям), социальный статус предпринимательских структур (специальные льготы для пенсионеров, инвалидов, национальных меньшинств, женщин, молодежи, льготы для отсталых, депрессивных регионов);
- технополисы, технопарки и инкубаторы как формы организации наукоемких МСП;
- промышленное зонирование – сфера сотрудничества МСП и крупного бизнеса;
- отказ от субсидирования в пользу косвенных мер стимулирования МСП.

Характерно что указанные элементы получили развитие в конкретной сфере – поддержке внешнеэкономической деятельности инновационных МСП, учитывая характерные формы внешнеэкономических связей и сложившиеся социально-экономические реалии. В данных условиях большой практический интерес представляет уже накопленный опыт господдержки МСП в нашей стране.

2.4. Использование зарубежного опыта в развитии малого и среднего инновационного предпринимательства в России

С учетом того, что Россия относится к странам с переходной экономикой, в нашей стране прослеживаются черты развития МСП, названные ранее. Однако имеет место преимущественная ориентация МСП во внешней торговле России на осуществление импортных операций, а не экспортных, что связано с действием следующих факторов:

- сложности с производством конкурентоспособной продукции, сбыт которой на зарубежных рынках (особенно машин и оборудован) связан с дополнительными вопросами сертификации и выполнения большого числа параметров экологичности, безопасности и качества;

- необходимость в организации специализированных подразделений, которые будут способны полностью проводить экспортные операции, включая также постпродажное обслуживание;

- жесткие требования относительно сроков поставки в сложившейся коммерческой практике;

- отсутствие необходимого числа специалистов в сфере технического обслуживания и продаж;

- существенное воздействие конъюнктурного фактора;

- сформировавшаяся структура национального экспорта РФ, который ориентирован на экспорт товаров крупными нефтегазовыми компаниями, а также некоторыми представителями лесной и металлургической промышленности.

Поэтому при выходе на внешние рынки посредством экспорта, отечественные малые предприятия сталкиваются с похожими для зарубежных стран (в большей степени – развивающихся) проблемами: некачественная продукция и отсутствие структуры производства, соответствующей международным стандартам; дефицит финансовых и прочих ресурсов, которые необходимы для предпринимательства за рубежом; низкий уровень деловой культуры; не-

хватка кадров для работы за рубежом; дефицит информации в сфере внешнеэкономической деятельности; высокие транспортные издержки; неустойчивый валютный курс; коррупция и бюрократия.

Субъекты малого инновационного предпринимательства также являются участниками внешнеэкономической деятельности России, однако лишь по следующим направлениям:

- осуществление научных разработок по зарубежным заказам;
- самостоятельное осуществление исследований и разработок на мировом рынке (продажа лицензий и патентов в страны ближнего зарубежья);
- технологическое посредничество в импорте готовых технологий.
- кооперация с более крупными производителями и экспортерами.

В целом, в сфере развития внешнеэкономической активности МСП в РФ получили развитие почти все формы внешнеэкономической деятельности, которые характерны для МСП стран с транзитивной экономикой и развивающихся стран. Однако, наиболее развитыми и характерными формами остаются: экспорт товаров, импорт товаров, а также сбыт или закупки для нужд крупных ТНК. Прогрессивные формы внешнеэкономической деятельности находятся на этапе становления и для их развития требуют должного внимания со стороны органов государственной власти. При этом господдержка должна охватывать комплекс направлений повышения внешнеэкономической активности отечественного малого бизнеса (от простейших условий осуществления регистрации компаний и их налогообложения до формирования надежного механизма государственного гарантирования и софинансирования МСП с участием как крупного бизнеса, так и государства).

В практике поддержки инновационных МСП в России наблюдается нескоординированность мер стимулирования, необоснованность сроков и объемов финансирования, повторы однотипных мероприятий, целей, задач и потенциальных результатов в разных программах. В целом, даже с учетом успешной реализации некоторых проектов, сформировавшийся механизм государственных федеральных программ поддержки МСП, оказывается недо-

статочно эффективным, а, поэтому необходимы поиск и разработка принципиально новых институтов и механизмов поддержки МСП.

В Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г. выделены следующие основные проблемы развития МСП:

- низкое качество среды ведения бизнеса (нарушение принципов транспарентности и справедливости);

- наличие барьеров для внедрения и распространения новейших технологий (особенности отраслевого регулирования, процедур сертификации, таможенного и налогового администрирования);

- низкая активность муниципальных и региональных властей в деле улучшения среды осуществления инновационной деятельности;

- фрагментарность взаимодействия государства и бизнеса по проблемам реализации приоритетных направлений инновационного развития; низкая эффективность действующего инструментария господдержки инноваций: слабая гибкость и неразвитость механизма разделения рисков между бизнесом и государством, слабая ориентация на поощрение связей между разными участниками инновационного процесса, на развитие и формирование партнерств; отсутствие действенного механизма постоянного мониторинга и выявления низкоэффективных либо морально устаревших технологий и их дальнейшего свертывания;

- высокий уровень издержек МСП на получение прямой господдержки при реализации конкретных инновационных проектов.

Российская законодательная практика, особенно это касается сферы МСП, должна использовать ценный опыт совершенствования нормативного регулирования и правоприменения стран ЕС. Обременительная и сложная система регулирования экономики со стороны государства в существенной мере ограничивает развитие МСП. Так, в Великобритании с целью нейтрализовать данную проблему в структуре правительства в 1995 г. Был создан специальный отдел для оценки эффективности государственного регулирования (англ. – д RIU – Regulatory Impact Unit). В его обязанности входил поиск способов опти-

мизации и упрощения действующих и новых норм права, а также адаптация правоприменительной практики страны к коммунитарному законодательству ЕС. В частности, при содействии данного отдела было принято 48 актов права, касающихся дерегулирования предпринимательства, благодаря которым было создано свыше 1,5 млн. новых компаний, среди которых 99,8% были малыми.

С учетом ограниченности материальных и финансовых ресурсов, которые могут быть потенциально направлены на развитие МСП, следует обратиться к опыту Японии и Великобритании в части механизмов формирования ключевых направлений развития малого и среднего предпринимательства.

Хозяйственная практика многих стран показывает, что наиболее эффективно государственная политика развития МСП может осуществляться посредством специализированного правительственного органа, имеющего необходимые полномочия и ресурсные возможности. В качестве наиболее успешной формы государственной поддержки МСП в развитых странах признана Администрация малого бизнеса США (далее – АМБ). Эффективность ее деятельности подтверждена фактом устойчивости и мощи сектора МСП в этой стране, а также применением их опыта при осуществлении реформирования систем поддержки МСП в Японии и странах ЕС. Особенности организационной структуры АМБ заключается в тесном взаимодействии функциональных подразделений и управлений, осуществляющих постоянную оперативную деятельность для реализации стратегий поддержки МСП, оказывают техническую и консультационную поддержку периферийным подразделениям АМБ.

Зарубежный опыт доказал также эффективность использования возможностей МСП для выполнения государственного/муниципального заказа. Развитие страны создали четкие законодательные механизмы и необходимые подразделения при органах государственной власти для поддержки МСП. Они заняты размещением на конкурсной основе государственного заказа в секторе МСП. Помимо прочего, действуют системы субконтрактации, предусматривающие для крупных компаний возможности размещения некоторой части заказа в секторе МСП. Для обеспечения гарантирования своевременного и каче-

ственного исполнения, предусмотрено официальное сертифицирование предприятий и составление реестров. На современном этапе в России сложилось понимание значимости ориентации на производство инновационной продукции в рамках системы госзакупок, однако пока это касается лишь крупного бизнеса.

Очевидно, что не полностью используются и ресурсы эффективной кооперации МСП с крупными компаниями. Многие страны имеют опыт апробации новых товаров крупными компаниями на базе инновационных МСП, а в нашей стране МСП слабо интегрируются в кооперационную инновационную сеть. С целью развития МСП в сфере инноваций необходимо привлекать их к реализации ключевых задач регионального социально-экономического развития и к реализации эффективных проектов развития передовых технологий, связанных с небольшими финансовыми и материальными ресурсами и небольшим сроком окупаемости. Значимым стимулом в данном контексте должны стать гарантийные фонды, формируемые в рамках фондов поддержки МСП в регионах, активность которых следует повышать и в дальнейшем.

Отечественным субподрядчикам необходимы эффективные программы поддержки МСП, в рамках которых: оказываются действенные преференции по участию в государственном заказе, льготы по аренде и налогам; существует возможность привлечения финансовых ресурсов (в «мягких» формах поддержки); отлажена система информационных и консультационных услуг (в том числе каналы маркетинга для поиска партнеров); уже реализованы крупномасштабные проекты по внедрению системы менеджмента качества; весьма успешно организуются кластерные проекты кооперации крупного и малого бизнеса в производстве. Программы кластерных технологий и развития кооперации необходимо взаимоувязывать и координировать на уровне регионов и основывать на мониторинге производственных и технологических возможностей предприятий промышленности. Мониторинг необходимо проводить по единой методике, а его результаты должны явиться основой принятия решений, нацеленных на развитие промышленности как на уровне региона, так и на федеральном уровне. В настоящее время в России сформировано несколько хао-

тических кластеров, которые концентрируются вокруг нескольких ключевых отраслей (нефтегазовой, химической, машиностроения, металлургии). Однако они весьма некрепки и вряд ли смогут сравниться с настоящими кластерами западных стран, для которых характерна хорошо отлаженная система конкурентоспособных клиентов и поставщиков.

К другому пути, выбранному Правительством РФ, относится придание ключевым регионам, агломератам или городам статуса особых экономических зон, где для иностранных инвесторов предусмотрены льготы. Крупные зарубежные ТНК предпочитают, как правило, инвестировать в те страны и регионы, где уже функционируют кластеры, зоны и сети в ряде отраслей, либо хотя бы созданы предпосылки для их развития. Тем не менее, популярная одно время тематика особых зон сегодня все меньше обсуждается, а финансирование этих зон со стороны государства существенно сокращено.

В качестве отдельного аспекта настоящего исследования следует упомянуть принятие Федерального закона от 02.08.2009 г. За № 217-ФЗ, который позволил создавать малые предприятия при высших учебных заведениях. Для дальнейшей успешной реализации данного закона необходим комплексные изменения и дополнения действующего законодательства, а именно – ликвидация барьеров, которые не позволяют полностью реализовать нормы указанного закона. Это прежде всего касается фактической невозможности предоставить созданным компаниям при ВУЗах федерального имущества в аренду, а также серьезных сложностей, которые обусловлены бюджетным законодательством, при поддержке коммерциализации инноваций в ВУЗах и НИИ со стороны регионов. Также есть затруднения процедур закрепления на законодательном уровне оценки прав интеллектуальной собственности и их оформления как нематериальных активов.

Также инновационный бизнес должен иметь ряд налоговых льгот, например: отсрочка уплаты налога на прибыль для субъектов МСП от реализации товаров/услуг, которые полученные от применения ноу-хау, промышленных образцов и изобретений в собственном производстве, и освобождение

таких товаров от уплаты НДС (в пределах действия исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности); уменьшение налоговой базы на величину расходов на разработки и исследования; отсрочка уплаты либо снижение/отмена пошлин для индивидуальных изобретений; оказание бесплатных услуг патентных поверенных и обнуление пошлин на сертификацию и патентование; применение ускоренных сроков амортизации.

Значительной проблемой инновационных МСП является защита прав интеллектуальной собственности. В этой связи целесообразно создание специализированного экспертного совета, который будет наделен правом давать заключения целесообразности финансировать затраты на патентование разработок МСП и сертификацию новинок в зарубежных странах. В финансировании данных затрат необходимо применять систему государственных гарантий и механизмы льготного кредитования посредством уполномоченных финансово-кредитных институтов на основе рассрочки возвратных платежей. Последнее позволит многим инновационным МСП выйти из сложной ситуации, которая с одной стороны связана с наличием новых разработок, конкурентоспособных на мировом рынке, а с другой – с невозможностью их сбыта в условиях рынка ввиду недостатка средств для сертификации и патентования.

Весьма интересным направлением поддержки инновационной деятельности в секторе МСП является использование опыта опытных специалистов высокой квалификации (экономистов, ученых, инженеров).

Таким образом, для реализации эффективной политики развития инновационных МСП и наращивания конкурентоспособности на мировом рынке органам государственной власти РФ в первую очередь необходимо принятие ряда целевых программ по стимулированию инновационной деятельности.

Проведенный анализ продемонстрировал тот факт, что поддержка инновационной активности ориентирована в большей степени на крупные предприятия, что, несомненно, соответствует структурным дисбалансам в российской экономике. Поэтому особо важным является лоббирование интересов инновационных МСП, забытых государством. Наиболее существенным в современных

условиях развития отечественной экономики является оказание доступной и реальной финансовой и технологической поддержки, даже в ее «сложных» формах. Особенно следует отметить проблему низкой заинтересованности крупного бизнеса нашей страны в кооперации с инновационными МСП. Международный опыт свидетельствует, что именно крупные компании оказывают наиболее значимую поддержку инновационным МСП.

Сравнительно положительный опыт российской столицы доказал необходимость создания эффективной системы господдержки малого бизнеса и идентификации ключевых направлений его развития, среди которых значится также инновационная деятельность. Необходимо указать, что ключевым фактором является структура отечественного малого бизнеса в отраслевом разрезе: его большая часть сконцентрирована в сфере розничной торговли и услуг. В связи с этим, для государства актуализируется задача по формированию заинтересованности бизнеса в части новаторских товаров и услуг, уникальных технологий и новых методов организации.

Практически неиспользуемым фактором развития инновационных МСП, который принципиально значим для развития национальной экономики в новейших условиях, является способность МСП к эффективному международному экономическому сотрудничеству в разных формах. Однако на текущий момент инновационный потенциал отечественных МСП реализуется лишь в части адаптации и внедрении зарубежных новшеств, тогда как наиболее перспективным представляется совместная разработка уникальных технологий, продуктов и идей.

Наконец, необходимо отметить, что накопленный в международной практике опыт поддержки инновационных МСП заслуживает внимания со стороны органов государственной власти, требует целенаправленного и узкоспециализированного исследования, и адаптации к условиям российской экономики.

ГЛАВА 3. Направления совершенствования развития инновационного предпринимательства в российской экономике

3.1. Проблемы и направления совершенствования развития малого и среднего инновационного предпринимательства в российской экономике

Следует констатировать, что в настоящее время мировое сообщество активно стремится к переходу на новую стадию развития экономики, именуемой как «экономика, основанная на знаниях» (англ. – Knowledge based economy). Стимулирование и поддержка инновационного развития в последние годы стало одним из ключевых направлений государственной экономической политики всех развитых стран. Динамичный характер развития современной мировой экономики все в большей степени зависит от возможностей и способностей разрабатывать и осваивать новейшие технологии, накапливать знания и генерировать человеческий капитал. В данных условиях принципиальную роль играет не только производство собственно знаний, но и их трансформация в эффективное производство, то есть его коммерциализация.

С учетом указанных компонентов, основные трансформационные процессы обусловлены, главным образом, развитием технологических инноваций. Инновации выступают в роли катализатора в ходе адаптации экономик стран к стремительно изменяющимся условиям функционирования. Набирающие обороты процессы глобализации характеризуются наличием общемировой конкуренция в области технологий и возможностями их быстрого распространения (трансферта). Происходит становление нового технологического уклада, который формирует конкурентные преимущества национальной экономики.

Одновременно идет развитие национальных инновационных систем в качестве ключевого механизма трансформации знаний в конечные результаты производства. Технологии и знания, которые получили правовую охрану в форме объектов ИС, обладающие монопольным правом, закрепленным государством, становятся основным стратегическим ресурсом. Те страны, которые неспособны обеспечить должный уровень инновационного развития, обречены

на существенную зависимость от внешних технологических и финансовых ресурсов, что будет вести к сохранению за ними функции сырьевого прироста для стран, сосредоточивших в своих руках совокупный интеллектуальный потенциал⁷².

Эффективное развитие экономики знаний возможно при условии повышения внимания к сфере исследований и разработок со стороны общества и государства. Государство играет ключевую роль в развитии и сохранении научного потенциала страны. Для исполнения данной роли считаем необходимым использовать *ключевые направления регулирования в этой области*: ресурсное обеспечение инновационных процессов; генерация знаний в госсекторе науки); всемерное использование РИД; формирование благоприятной среды для научной деятельности; усиленная координация элементов НИС.

Основой развития инновационной сферы в России служат: научно-исследовательский комплекс, обеспечивающий деятельность в сфере исследований и разработок и подготовку кадров; организации фундаментальной науки, имеющие школы международного уровня; ключевые прикладные разработки и развитый потенциал промышленности; кадры высшей квалификации инженерных и научных работников и прочих специалистов, которые обеспечивают развитие исследовательской инфраструктуры; опыт концентрирования усилий на решение сложных научно-технических и технологических проблем; богатые природные ресурсы, развитая коммуникационная инфраструктура.⁷³

Несмотря на определенные подвижки в финансировании научной деятельности в России в последние годы, однако, следует отметить низкую конкурентоспособность сектора исследований и разработок в нашей стране и невысокую степень коммерциализации РИД. Сложности в анализируемой сфере могут быть условно разбиты на научно-технические, организационно-правовые и экономические.

⁷² Нарышкин С. Инновационная составляющая инвестиционных процессов // Вопросы экономики. 2007. №5. С.52.

⁷³: Смирнова В.Р. Вопросы коммерциализации интеллектуальной собственности в современных экономических

Обобщая финансовые и экономические проблемы развития сферы исследований и разработок, можно отметить, что государством последовательно реализуется экономическая стратегия, целью которой является преодоление зависимости экономики России от сырьевых отраслей. Государственная поддержка, например, на основе федеральных целевых программ, оказывается направлениям развития, связанным с внедрением и использованием инновационных, прорывных технологий. Численность организаций, выполняющих исследований и разработки, до сих пор не достигла уровня 1992 г. (рис. 5).



Рис. 5. Динамика численности организаций и персонала, выполняющих исследования и разработки в 1992-2012 гг. (1992 г. = 100%)

Источник: составлено и рассчитано по: Россия в цифрах – 2014. Статистический ежегодник. – М.: Росстат, 2014. С. 366.

В развитых странах Запада финансирование науки принято осуществлять на паритетных началах. Так, около 50% финансируется государством, а 50% - бизнесом. Однако в России ситуация несколько иная – частный бизнес не вовлекается в полной мере в этот процесс (рис. 6-7). В этом автору видится существенная проблема сферы исследований и разработок. Причина такого «перекоса» финансирования этой сферы - наличие высоких инновационных рисков и отсутствие мер государственного регулирования, связанных с их уменьшением. Поэтому вместе с развитием сфер научных исследований важно создавать условия для развития прогрессивного инновационного предпринимательства, механизмов государственно-частного партнерства, вовлечения бизнеса в сферу инноваций.

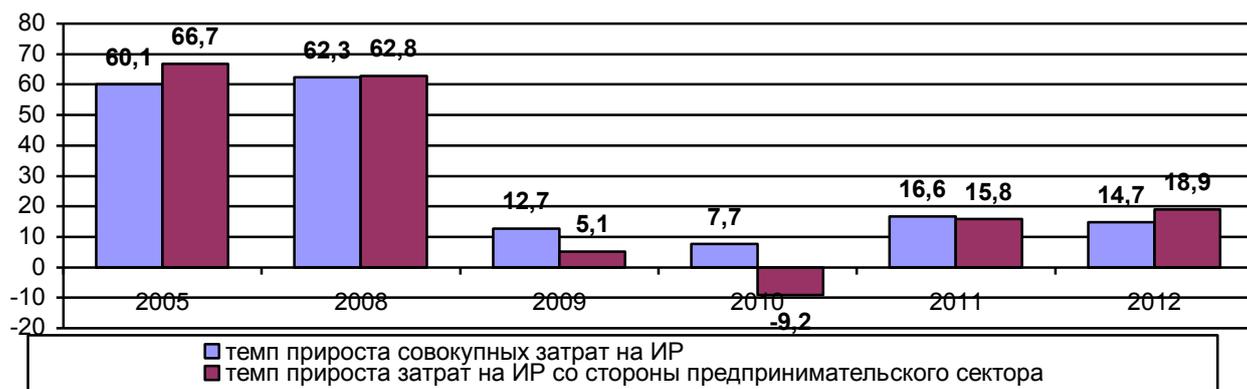


Рис. 6. Ежегодные темпы прироста затрат на исследования и разработки в России в 2005-2012 гг. (% к предыдущему году)

Источник: составлено и рассчитано по: Россия в цифрах – 2014. Статистический ежегодник. – М.: Росстат, 2014. С. 372.



Рис. 7. Изменение доли предпринимательства в совокупных затратах страны на исследования и разработки, %

Источник: составлено и рассчитано по: Россия в цифрах – 2014. Статистический ежегодник. – М.: Росстат, 2014. С. 372

Очевидной проблемой развития сферы исследований и разработок представляется невысокий уровень коммерциализации РИД. К основным причинам такой ситуации следует отнести слабую развитость рынка высокотехнологичной продукции, высокий уровень инновационных рисков, проблемы развития сферы ИС. Государство постоянно предпринимает некоторые меры по выправлению сложившейся ситуации. Например, на основе условий государственного контракта исполнителями по проекту по его окончанию должно быть обеспечено пятикратное превышение объема продаж созданной наукоемкой продукции по сравнению с бюджетными средствами, затраченными на проект. Только

в этом случае будет достигнута полная коммерциализация РИД и достигнут рост производства новых высокотехнологичных товаров.

С целью развития экономики, основанной на знаниях, следует решить ряд проблем, как-то: формирование современной инфраструктуры инноваций, развитие механизмов государственного стимулирования коммерциализации результатов исследований и разработок. На сегодняшний день важнейшей составляющей формирования инновационного пространства представляется дальнейшее развитие региональных и национальной инновационных систем. Для этого следует обеспечивать более тесную кооперацию региональной и федеральной власти. В качестве проблемы можно выявить также и дефицит высших управленческих кадров, которые владеют знаниями в области инноваций.

Министерство образования и науки РФ уже начало данную работу с обучения высших управленцев инструментам и основам инновационной деятельности, а вузы страны открывают новые программы обучения в данной области для разных категорий слушателей. Так, в 2008 г. была принята федеральная целевая программа «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009 -2013 гг., задачами которой явились: формирование условий для улучшения качественной структуры научно-педагогических кадров и научных кадров; системы стимулирования притока молодежи в сферу образования, науки и высоких технологий; формирование системы воспроизводства кадров для науки, а также развитие эффективной системы мотивации труда научных работников.⁷⁴

Развитие НИС представляется необходимым условием для получения новых технологий и их массового внедрения, широкого производства конкурентоспособных товаров/услуг. В рамках НИС на сегодня функционируют технопарки, инновационно-технологические центры, центры трансфера технологий. Значимую роль приобретают особые экономические зоны, а также

⁷⁴ Более подробно см.: Постановление Правительства РФ от 28 июля 2008 г. №568 «О федеральной целевой программе «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009 - 2013 годы» [Электронный ресурс]. – Информационно-правовой портал «Гарант». – Режим доступа: <http://base.garant.ru/6390825/>

институты развития, включая государственные корпорации (инновационный центр «Сколково», «Росатом», «Ростехнологии», «Роснано»). Так, например, центр «Сколково» создан для развития исследований и разработок и их коммерциализации⁷⁵. Наряду с развитием технологической и инновационной инфраструктуры оказывается поддержка развитию центров коллективного пользования, коучинг-центров, венчурных фондов, а также прочих элементов инфраструктуры инновационной деятельности.

К еще одной важной задаче относится формирование финансового механизма для поддержки малых инновационных предпринимательских структур. Для развития сферы инноваций необходимо наличие «посевного» капитала, старт-апов и венчурного капитала, которые в комплексном использовании могут обеспечить полный инновационный цикл (от появления идеи до выхода на рынок).

В несколько последних лет был принят ряд законов касательно сферы исследований и разработок. Так, в 2008 г. были приняты законы «О патентных поверенных», «О передаче прав на единые технологии», в 2013 г. – закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Эти документы в некоторой степени обеспечивают формирование целостной системы управления РИД, в первую очередь, полученных за счет средств бюджета. Однако, например, Регламентация закупок инновационной, технически сложной продукции остается пробелом действующего законодательства, поэтому имеют место частые противоречия между поставщиками и заказчиками при закупках данных видов продукции. Считаем, что данному вопросу необходимо уделить особенное внимание ввиду того, что помимо неполноты контрактов, неизбежно возникающей при закупках товаров с неточными/неопределенными техническими характеристиками, имеется также и потребность предоставления некоторых преференций поставщикам, которые предлагают инновационную продукцию и активно используют

⁷⁵ Федеральный закон РФ от 28 сентября 2010 г. N 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково» // Российская газета. Федеральный выпуск. №5299. 30.09.2010.

передовые западные технологии в производстве. Этот механизм стимулирования, хотя и находится в противоречиях с ключевыми целями текущего регулирования законодательства, касается, скорее, решения дополнительных, специальных задач. Иными словами, речь идет о заботе об окружающей среде, будущих поколениях, стимулировании производства, технической модернизации страны и развитии экономики страны в целом.

С целью практической реализации ряда положений законодательства следует иметь в наличии адекватные механизмы их реализации. Такие изменения уже получили свое распространение. Так, Федеральным законом №217-ФЗ бюджетным было разрешено становиться учредителями обществ, которые занимаются внедрением и практическим применением РИД, права на которые принадлежат этим научным учреждениям⁷⁶. Тем не менее, и в этом нормативно-правовом акте есть некоторые недостатки.

Несмотря на положительные преобразования в сфере исследований и разработок, национальная экономика пока невосприимчива к инновациям. Об этом, в частности, свидетельствует положения Стратегии инновационного развития РФ до 2020 г.,⁷⁷ где рассмотрены три варианта инновационной стратегии: «инерционного импортоориентированного технологического развития», «догоняющего развития, №локальной научно-технической конкурентоспособности», «достижения лидерства в ведущих научно-технических секторах и фундаментальных исследованиях». В частности, отмечается, что до настоящего времени не ясно, какой вариант стратегии будет принят к реализации, также как будут ли достигнуты указанные количественные параметры. Более того, в документе отмечается, что целевые показатели роста инновационной активности предприятий частного сектора, заявленные в предыдущем варианте Стратегии (до

⁷⁶ ФЗ от 02.08.2009 N 217-ФЗ (ред. от 29.12.2012) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» [Электронный ресурс]. – Консультант-Плюс, 2014. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140486/

⁷⁷ Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. №2227-р О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г. [Электронный ресурс]. – Информационно-правовой портал «Гарант», 19.12.2011. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/>

2015 года), в целом не достигнуты. К аналогичному выводу приходят и экономисты-исследователи.⁷⁸

Можно констатировать, что для комплексного решения задачи перехода экономики на инновационный путь развития необходимо разрешение проблемы баланса интересов государства в лице заказчика, предприятий в лице исполнителей по заказу со стороны государства, а также авторов (граждан) в части закрепления, распределения и реализации прав на РИД, что требует научного обоснования, определения целей, стратегии и задач государственной политики, решения финансовых проблем, законодательного регулирования и организационного обеспечения.

В результате анализа современного этапа и проблемы инновационной сферы в условиях перехода страны к инновационной экономике, автором были выделены следующие этапы для осмысления и решения указанной проблемы.

Первый этап (до середины 1990-х годов) – основной акцент делался на увеличении объемов финансирования инновационной сферы, в результате чего при сравнительном увеличении расходов на исследования и разработки в 10 раз, государство сегодня финансирует до трех четвертей совокупных расходов России на эти цели, а, например, за рубежом удельный вес государства – не выше 50% , а оставшаяся часть расходов лежит на частном предпринимательстве. Кроме этого, в развитых странах при гораздо меньшей доле участия государства в расходах на исследования и разработки у него есть гораздо больше охранных документов. Так, в Великобритании только Министерство обороны каждый год получает порядка 50 патентов. Поэтому, при реальном росте расходов на исследования и разработки, полученные РИД так и остаются полуфабрикатами, которые не готовы для последующей коммерциализации и применения в национальной экономике.

Второй этап – упор был сделан на организацию учета РИД. В частности, в настоящее время ведутся такие реестры госсобственности по следующим ви-

⁷⁸ Кузык Б.Н. Инновационное развитие России: сценарный подход // Экономические стратегии. 2009. № 1.

дам информации: сведения о федеральном имуществе⁷⁹; РИД, права на которые принадлежат России⁸⁰; результаты научно-технической деятельности.⁸¹ Более того, в реестре сведений о федеральном имуществе учтены нематериальные активы федеральных государственных унитарных предприятий и государственных, тогда как в единые реестры включены результаты исследований и разработок, которые не закреплены за федеральными учреждениями и унитарными предприятиями.

Действующий порядок регистрации по открытым исследованиям и разработкам – в Центре информационных технологии и систем органов исполнительной власти (ЦИТиС), а по результатам инновационной деятельности ОПК – во ФГУП ВИМИ в настоящее время не соответствует реалиям и требованиям инновационного развития. Так, отсутствует механизм «сплошной» регистрации исследований и разработок ввиду отсутствия гарантирования сохранности сведений о результатах интеллектуальной деятельности, в результате чего почти везде исполнители исследований не желают сообщать о результатах работ, проходить экспертную оценку и государственную регистрацию в обязательном порядке. Последнее ведет к тому, что на балансах предприятий нематериальные активы отсутствуют и российские технологии не экспортируются.

Третий этап – акцент сделан на формировании инновационной инфраструктуры, экономическая эффективность которой весьма низка. Так, бизнес-инкубаторы преимущественно используются под сдачу своих площадей в аренду для МСП, которые далеко не всегда имеют отношение к инновационной деятельности. Основная такая ситуация видится как в пробелах правового регулирования, так и в отсутствии обоснованных коммерческих предложений у проектов. Риск участия инвестора в таком проекте крайне велик.

Несомненно, большинство указанных проблем связано с игнорированием проблем ИС, учет которых необходим при формировании эффективного меха-

⁷⁹ Положение об учете федерального имущества, утвержденным постановлением Правительства РФ от 16.07.2007 № 447

⁸⁰ Положение о государственном учете результатов интеллектуальной деятельности, права на которые принадлежат Российской Федерации, утвержденным постановлением Правительства РФ от 26.02.2002 №131

⁸¹ Положение о государственном учете результатов НИОКР гражданского назначения, выполняемых за счет

низма малого и среднего инновационного предпринимательства. Только после закрепления прав на объекты ИС можно говорить об использовании новых технологий в деятельности предприятий, включая зарубежные.

В настоящий момент государству неизвестно, какой объем ИС и иных РИД находится в сфере его управления и регулирования. Более того, один из ключевых вопросов – охрана и защита прав на сведения, содержащиеся в эксплуатационной, конструкторской и технической документации, являющихся основным результатом научно-технической деятельности, проводимой за счет средств государственного бюджета – до сих пор не решен.

Следует отметить, что крупнейшими иностранными производителями в последние годы была проведена работа по закреплению прав на изобретения, созданные российскими авторами на основе государственного финансирования, а также бесплатно используют документацию с РИД. Законодательная база не позволяет эффективно бороться с такими нарушениями прав в нашей стране. Нормативно-правовая неопределенность относительно использования РИД, которые получены при финансировании из бюджета, создает высокие инновационные риски для отечественных компаний-разработчиков и инвесторов.

Основная проблема, ведущая к серьезному урону государственному бюджету за счет утечки РИД, состоит в фрагментарности государственной политики по поводу правосознания, правоприменения и правотворчества.

Анализируя проблемы развития интеллектуальной собственности, следует отметить, что путь России – особенный и уникальный, и данная уникальность заключается в том, что в ведущих развитых странах правовые акты принимаются с целью регулирования, а также закрепления устоявшихся общественных отношений в определенной сфере. В нашей стране, напротив, в первой половине 90-х гг. прошлого века изначально принимались правовые акты в сфере интеллектуальной деятельности, а позднее, под воздействием этих законов, стала формироваться некоторая практика правоприменения.

Законодательство в сфере ИС признается одним из лучших в мире. Тем не менее, для России эти нормы стали революционными, что вело к тому, что ведущие для своего времени нормы права почти не использовались на практике. Около десятилетия понадобилось, чтобы сформировалась более менее надежная правоприменительная практика, специалисты в этой области, которые владеют нормами сложнейшей отрасли законодательства и разбираются в порядке и особенностях его применения.

Резюмируя вышеизложенное, можно констатировать, что эффективное использование РИД напрямую зависит от следующих составляющих и ограничивается следующими барьерами (см. рис. 8).



Рис. 8. Факторы эффективного использования РИД в РФ и барьеры, ограничивающие его развитие

Источник: разработано автором диссертации.

Таким образом, в исследуемой нами сфере деятельности существует целый комплекс проблем экономического, правового, организационного, финансового плана, решение которых упрощает практическую задачу перехода к экономике, основанной на знаниях. Для идентификации, восприятия и решения означенных проблем недостаточно просто государственной поддержки: важны усилия исследовательского сообщества в контексте создания экономических, методологических и нормативных инструментов реализации целей и задач перехода экономики страны на инновационный путь развития.

К числу мер активизации малого и среднего инновационного предпринимательства в России можно отнести следующие (см. рис. 9).



Рис. 9. Меры по активизации направлений развития малого и среднего инновационного предпринимательства в РФ

Источник: разработано автором диссертации.

Таким образом, можно утверждать, что для регионов РФ на современном этапе характерны невысокий уровень инновационной активности, слабое развитие инфраструктуры инновационной деятельности; существенная дифференциация ключевых показателей инновационной деятельности в разрезе федеральных округов. Также следует указать, что статистические данные об инновационных процессах могут быть искажены, а сведения об инновационной активности предприятий – занижены. Так, например, некоторые предприятия относят себя к инновационно активным, когда на протяжении трех лет имели завершенные инновации (имеются ввиду новые либо существенно усовершенствованные процессы и продукты, внедренные в практическую деятельность). Чтобы более полно отражать инновационные процессы в экономической статистике, требуется учитывать инновации, которые находятся в стадии реализации, организационные и маркетинговые инновации, а также четко разграничивать инновационную деятельность и текущую операционную.

В результате анализа указанных положений можно определить основные *причины невысокой инновационной активности предприятий МСП*: отсутствие надежного законодательства в сфере инноваций; отсутствие эффективных механизмов регулирования экономики; низкая эффективность использования средств бюджета; невысокое качество управления процессами создания и распространения инноваций; невосприимчивость предпринимательских структур к инновациям; невысокая результативность исследовательской деятельности; фактическое отсутствие высококвалифицированных кадров; дороговизна нововведений; высокие риски осуществления инновационной деятельности.

Таким образом, в современных условиях в нашей стране почти не созданы комфортные условия для широкого развития малого и среднего инновационного предпринимательства. Ввиду недооценки его роли в качестве важнейшего ресурса развития экономики Россия в последние годы серьезно уменьшила свою долю в мировом секторе наукоемкой продукции.

Проблемы инновационной экономики широко обсуждаются в современной научной литературе, публицистике, в политических дискуссиях. По сути,

инновации превратились в некую «национальную идею». Однако развитие рынка инноваций в России тормозится по различным причинам, уровень инновационной активности предприятий остается невысоким. Так, в рейтинге конкурентоспособности стран, Россия занимает лишь 67-е место, а по индексу инновационных факторов – 108-е (см. табл. 10)⁸².

Таблица 10. Оценки конкурентоспособности ведущих по рейтингу конкурентоспособности стран и России в 2013 г. (методика ВЭФ)

Страна	Рейтинг страны по индексу GCI (всего исследуются 134 страны)	Балльная оценка GCI (максимальный показатель – 7 баллов)	Рейтинг страны по индексу инновационных факторов	Балльная оценка индекса инновационных факторов
Швейцария	1	5,72	1	5,79
Сингапур	2	5,67	11	5,27
Финляндия	3	5,55	3	5,62
Швеция	4	5,53	5	5,56
Нидерланды	5	5,50	6	5,47
Германия	6	5,48	4	5,57
США	7	5,47	7	5,42
Великобритания	8	5,45	9	5,32
Гонконг	9	5,41	22	4,73
Япония	10	5,40	2	5,67
Россия	67	4,20	108	3,16

Примечание. GCI – глобальный индекс конкурентоспособности

Источник: составлено по данным Всемирного экономического форума: Global Competitiveness Report 2013–2014. World Economic Forum, 2013. P. 13,14

Особую роль в развитии инновационной экономики, как показывает опыт передовых стран, играет МСП, по сути являясь инновационным типом воспроизводства, а предпринимательский сектор выступает наиболее активной частью НИС. Так, в 2012 году на этот сектор в совокупных внутренних затратах на исследования и разработки в России приходилось 58,3%, хотя и отмечается снижение его доли⁸³.

Инновации для малых и средних предпринимательских структур выступают в качестве основы достижения их конкурентоспособности и обеспечения долгосрочного экономического роста. В то же время повышение эффективности деятельности МСП выступает в качестве одного из важнейших факторов, обеспечивающих устойчивые темпы роста экономики страны в целом, и по-

⁸² Global Competitiveness Report 2012–2013. World Economic Forum, 2013. P. 13,14

⁸³ Россия в цифрах – 2013. Статистический ежегодник. – М.: Росстат, 2014. С.373

этому необходимо достижение оптимального взаимодействия государства и предпринимательства при осуществлении инновационного процесса.

В настоящее время можно отметить, что мировое сообщество переходит на новую, более качественную стадию развития – инновационную экономику, базирующуюся на знаниях. В связи с этим значение малого и среднего инновационного предпринимательства в хозяйственной жизни неуклонно возрастает. Последствия глобального финансово-экономического кризиса в очередной раз обнажили низкую конкурентоспособность российских МСП, что связано с низким уровнем их инновационного и инвестиционного обеспечения. Очевидным является преобладание в национальной экономике нашей страны устаревших основных фондов, что тормозит освоение и внедрение прогрессивных передовых технологий. Поэтому нарастает технологическое отставание от ведущих зарубежных производителей высокотехнологичной продукции.

Чтобы более точно охарактеризовать указанную картину, приведем показатели, характеризующие инновационную деятельность организаций, связанных с осуществлением технологических инноваций (см. табл. 11).

Таблица 11. Показатели инновационной активности организаций РФ, осуществляющих технологические инновации в 2000-2012 гг.

Показатели	2000	2001	2003	2005	2007	2010	2011	2012
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, %	10,6	9,6	10,3	9,3	9,4	9,3	9,6	9,9
Удельный вес затрат на технологические инновации в совокупном объеме отгруженных товаров/работ/ услуг, %	1,4	1,4	1,6	1,2	1,2	1,5	1,5	1,8
Удельный вес инновационных товаров/работ/услуг в совокупном объеме отгруженных товаров, работ, услуг, %	4,4	4,2	4,7	5,0	5,5	4,9	6,1	7,8

Источники: составлено по: 1) Индикаторы инновационной деятельности. Статистический сборник. – М: ГУ ВШЭ, 2009; 2) Россия в цифрах – 2013. Статистический ежегодник. – М.: Росстат, 2014. С.381,384,386.

Статистические данные, приведенные в таблице, свидетельствуют о пока еще невысокой инновационной активности предпринимательских структур, о неэффективном инновационном механизме развития отечественной экономики. Поэтому доля России на мировом рынке высокотехнологичной продукции не

превышает в последние годы 0,1%.⁸⁴ Основная проблема заключается в том, что МСП, даже в условиях падения своей конкурентоспособности, не особо заинтересованы в инновациях и инновационном развитии. К основным факторам невысокой степени инновационной активности в секторе МСП следует выделить следующие, которые систематизированы в табл. 12.

Таблица 12. Факторы, ограничивающие развитие малого и среднего инновационного предпринимательства

Группы факторов	Факторы
Организационные	<ul style="list-style-type: none"> - слабость нормативно-правовой и законодательной базы, направленной на регулирование и стимулирование инновационной деятельности; - низкий уровень развития инфраструктуры инноваций.
Производственно-технологические	<ul style="list-style-type: none"> - недостаточный объем спроса на инновационную продукцию; - отсутствие информации о новых технологиях; - невысокий инновационный потенциал организаций; - низкая восприимчивость предпринимательских структур к нововведениям; - сложности в вопросах кооперации по вопросам инноваций с другими организациями.
Финансовые и экономические	<ul style="list-style-type: none"> - недостаточное финансирование со стороны государства; - отсутствие платежеспособного спроса на новые товары; - высокий уровень себестоимости нововведений; - большие сроки окупаемости инновационных проектов; - высокие экономические риски.

Источник: составлено автором.

Инновационная активность российских МСП ограничена рядом факторов внешней среды. В настоящей диссертации для оценки факторов внешней среды мы использовали методику, предложенную Пахмутовым Я.О.⁸⁵ Результаты его исследования отражены в табл. 13. В данной матрице отражена степень потенциального влияния органов государственной власти на среду развития инновационных МСП, что позволяет определить функции, выполнение которых органами власти позволит обеспечить повышение экономической устойчивости инновационных МСП.

⁸⁴ Для сравнения: в США, Японии и Германии этот показатель составляет 25, 17 и 15% соответственно.

⁸⁵ См.: Пахмутов Я.О. Формирование среды наибольшего благоприятствования развитию инновационного предпринимательства: Автореф. дисс. канд. экон. наук. – 08.00.05. – Казань, 2013. С.11-14.

Таблица 13. Матрица влияния органов государственной власти на среду наибольшего благоприятствования инновационных МСП

Бизнес-процессы	Критические факторы внешней среды																				
	Поставщики	Кадровые ресурсы	Правовое обеспечение	Органы власти	Клиенты	Конкуренты	Макроэкономические параметры	Уровень использования достижений НТП	Социокультурная среда	Уровень коррупции	Динамика мировой рыночной конъюнктуры	Структура финансирования инноваций на посевной стадии	Структура финансирования на стадии коммерциализации	Барьеры входа на рынок	Барьеры выхода с рынка	Механизм регистрации права собственности	Процедуры лицензирования	Доступность инфраструктурного обеспечения	Информент контрактов	Защита прав и интересов инвесторов	Уровень безопасности ведения бизнеса
<i>Основные</i>																					
Разработка и принятие законов и подзаконных актов			5	5			4		3	2			3	3	3			2	2	1	1
Управление программами развития МСП			5	4			4		2	1			3	2	2			3	2	1	1
Управление фед. и рег. программами развития инвест. и иннов. деят-ти	1	1	1	2	3	3	2	4	2	1			3	2				3		2	1
Управление гос. закупками																					
Управление маркетинговой составляющей развития предпр-ва	2	1	2	2	1	2		3		1			3	3	2			3			1
<i>Обеспечивающие</i>																					
Предоставление административных услуг малым и средним предприятиям				3			1			4				4	4	4	4		3	2	1
Обеспечение взаимодействия органов власти в рамках иерархии				4			2			4				3	2	2	2		2	1	1
Обеспечение согласованности при решении межведомственных задач	1			3			2			4			2	2	2	1	1		3	2	2
<i>Вспомогательные</i>																					
Управление ресурсным потенциалом региона		5	2				2	3	2												
Управление государственными программами развития экспорта и анализ внешнеэкономической деятельности											3		2							1	1
Регулирование обеспеченности рынка отдельными товарами, услугам	2				2	3	2														

Примечание. Результаты исследования представлены в формате вербально-числовой шкалы, в которой значение «1» соответствует полному отсутствию влияния, тогда как «5» соответствует очень высокому влиянию фактора внешней среды.

К числу таких функций относятся: 1) формирование и развитие нормативно-правовой базы малого и среднего инновационного предпринимательства; 2) ресурсная поддержка, обеспечивающая стимулирование инвестиционной активности МСП на стадии посева и коммерциализации инноваций, а также их инфраструктурную поддержку; 3) мотивация деятельности институтов поддержки малого и среднего инновационного предпринимательства; 4) координация действий государства и бизнеса, направленная на достижение максимальной эффективности использования ресурсов инновационных МСП; 5) защита интересов малых и средних инновационных предпринимателей; 6) содействие трансферту инноваций с участием специализированных субъектов (бизнес-инкубаторов, технопарков, наукоградов и т.п.).⁸⁶

Российские исследователи указывают на то, что основным вызовом, стоящим перед НИС РФ, является необходимость роста инновационной активности в секторе МСП и формирование надежных механизмов коммерциализации РИД.⁸⁷ В сложившихся условиях ставка должна делаться на формирование в нашей стране условий наибольшего благоприятствования для активизации инновационного пМСП. Считаем что в качестве одного из ключевых факторов, способствующих этому, является вовлечение инициативных людей в развитие малого и среднего инновационного бизнеса. Малый и средний бизнес, в отличие от крупного, обладает необходимой гибкостью, способностью адаптации к изменяющимся условиям внешней среды, большей восприимчивостью к достижениям НТП. Особо важным это представляется в условиях углубления диверсификации и специализации, индивидуализации спроса и расширения номенклатуры производимой продукции.

Особое место в системе малого и среднего инновационного предпринимательства принадлежит управлению интеллектуальным капиталом и интеллектуальной собственностью. Закономерности экономического развития сви-

⁸⁶ Пахмутов Я.О. Формирование среды наибольшего благоприятствования развитию инновационного предпринимательства: Автореф. дисс. канд. экон. наук. – 08.00.05. – Казань, 2013. С.10-14.

⁸⁷ См., например: Шумакова С.Ю., Гуляевская Н.В., Попов А.И. Взаимодействие предпринимательских структур и научных организаций в развитии экономики инновационного типа // Проблемы управления рисками в

детельствуют, что знания становятся все более важнейшим конкурентным преимуществом субъектов МСП.

Довольно длительное время в организациях, которые реализуют инновационные проекты, была принята посылка, что коммерческий успех возможен исключительно на базе концентрации инновационных идей вокруг фирмы. Затем проводятся исследования и разработки, производится и продается новый продукт. Такая модель получила название *концепции закрытых инноваций* и предполагает опору организации только на собственный интеллектуальный капитал. В современных условиях предприятия постепенно отходят от концепции закрытых инноваций, поскольку характерно серьезное сокращение цикла разработки инновационных товаров, что ведет к быстрому старению технологий, создание которых было сопряжено с значительными затратами. Кроме этого, следует учитывать нарастание глобальной конкуренции на рынке инновационных товаров и услуг. Поэтому бизнес-структуры, использующие концепцию закрытых инноваций, зачастую не выдерживают конкуренции на рынке.

Концепция открытых инноваций, в свою очередь, связана с одновременным проведением внутренних исследований и освоением заимствованных (внешних) технологий, актуальных для компании в рамках существующей стратегии ее развития. Важно учитывать, что в настоящее время конкурентоспособен не тот, кто сам все разрабатывает, а тот, кто имеет представление о стратегической модели развития инновационного бизнеса, а также о том, какие новейшие знания нужны для успешного функционирования на рынке.

Для дальнейшего развития и поддержки малого среднего инновационного предпринимательства необходимо решение ряда проблем, как-то: формирование инфраструктуры содействия инновациям; всемерное стимулирование производственно-технологической и научно-технической кооперации малых инновационных предприятий и крупных фирм; выработка предложений по повышению эффективности нормативно-правового, финансового и организационного обеспечения инновационного механизма, охраны ИС; формирование фон-

да инновационных программ и проектов, а также создание и ведение реестра малого инновационного бизнеса; должное исполнение функций патентообладателя объектов ИС, исключительные права на которые находятся в ведении государства; организация выставок наукоемких технологий и продукции; всемерное содействие привлечению иностранных и внутренних инвестиций в сферу малого и среднего инновационного предпринимательства; патентование российских разработок в нашей стране и за рубежом; необходимость продвижения на мировые рынки продукции инновационных МСП РФ.

Иными словами, речь идет о формировании грамотной государственной инновационной политики, которая должна, во-первых, обеспечивать создание принципиально новой техники, обеспечивающей статус нашей страны в качестве технологической державы; во-вторых, сохранять инновационный потенциал научных структур, занимающихся приоритетными направлениями НТП; в-третьих, содействовать развитию рыночных отношений в инновационной сфере на основе формирования конкурентной среды и развития малых и средних инновационных предприятий.

Что касается концепции финансирования государственной инновационной политики, то она должна формироваться на основе 1) комбинации прямого бюджетного финансирования проектов в инновационной сфере и отдельных научно-исследовательских организаций с 2) финансами коммерческих структур (банков, объединений, финансово-промышленных групп, корпораций и других хозяйствующих субъектов).

Несмотря на реформы, проведенные в российской экономике, ярко выражено и слабое влияние на уровень инновационной активности МСП, поскольку внутри предприятий отсутствует мотивация к производству качественной прогрессивной техники и к структурным изменениям производства, соответствующим рыночному спросу. Поэтому крайне важно достижение работы связи «спрос – увеличение производства – спрос на инновационную продукцию».

В связи с этим необходимо организационное обеспечение рынка инноваций на основе, главным образом, *защиты интеллектуальной собственности и ее инфраструктуры*, что предполагает: 1) информационное обеспечение субъектов инновационного прогресса, которые включают владельцев свободного капитала, авторов инновационных разработок, менеджеров по управлению инновационными проектами; 2) формирование посреднической сети по созданию горизонтальных связей между участниками жизненного цикла инновации от ее замысла до реализации конкретного инновационного товара на основе специальных коммерческих структур; 3) развитие страхования в инновационном бизнесе, особенно в малом.

Стабильное функционирование рынка инноваций предполагает обеспечение конкурентной среды и всемерное противодействие монополизации науки. В данном контексте ведущая роль отводится *развитию малого инновационного бизнеса*, являющегося важным условием ускорения НТП на основе создания реальной конкуренции в инновационной сфере. Необходимость в разработке принципиально новых подходов к управлению развитием инновационной среды малого бизнеса с целью активизации его инновационного потенциала, обоснована в одном из положений Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г.⁸⁸

В развитых стран малый бизнес занимает существенную долю в экономике, тогда как в нашей стране его доля существенно ниже (см. табл. 14)

Таблица 14. Показатели малого предпринимательства в странах-лидерах мировой экономики и РФ, 2012 г., %⁸⁹

Показатель	США	Япония	Германия	Китай	РФ
2	3	4	5	6	7
Доля малого бизнеса в ВВП страны ⁹⁰	52	51,6	57	60	21
Доля страны на мировом рынке инноваций	39	30	16	-	0,3

⁸⁸ Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г, утвержденная постановлением Правительства РФ от 17.11.2008 г. [Электронный ресурс] <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=90601>

⁸⁹ Власти РФ должны стремиться к росту доли предприятий малого бизнеса в ВВП – В.Путин. ПРАЙМ. <http://www.lprime.ru>.

⁹⁰ Основные характеристики систем государственно-общественной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства зарубежных стран. URL.: <http://www.giac.ru>

Такая низкая доля малого бизнеса в ВВП нашей страны обусловлена серьезными ограничениями его развития. Состояние малого бизнеса в современных условиях не позволяет раскрыть его инновационный потенциал, поэтому показатели инновационной деятельности организаций по подавляющему большинству регионов РФ более чем скромные. Так, внутренние текущие затраты на исследования, осуществляемые малыми организациями (в % от валового регионального продукта) колеблются от 0,52 в Дальневосточном до 2,3% в Центральном федеральном округе.

Основными специфическими особенностями развития инновационной среды малого бизнеса в настоящее время выступают существенные отличия в темпах регионального и отраслевого развития субъектов малого бизнеса, а также отсутствие согласованности и взаимодействия в деятельности субъектов предпринимательства, в том числе и в сфере региональной поддержки развития инновационной среды, что является барьером реализации инновационного потенциала малого бизнеса. Помимо прочего, инновационное развитие малого бизнеса сталкивается с ресурсными и административными ограничениями. Нивелирование ресурсных ограничений представляется возможным на основе выравнивания имеющихся ресурсов и потребностей между отдельными субъектами предпринимательства и отраслями экономики региона, т.е. например, речь идет о привлечении квалифицированных кадров высшей школы, предоставлении недоиспользуемого оборудования и т.д. Ликвидация административных барьеров, в свою очередь, возможна основе децентрализации управления, т.е. формирования в регионах малых мобильных инновационных комплексов, консолидирующих центров малого бизнеса.

В целом, следует выделить *такие направления государственной поддержки развития малого инновационного предпринимательства*, как: 1) формирование специализированных страховых фондов инновационного развития малого бизнеса на различных уровнях на основе системы ГЧП; 2) выделение институтов, стимулирующих инновационную активность малого бизнеса, которые будут включать как экономические институты (призваны стимулировать

рост спроса со стороны государства на инновации, а также создавать инструменты для продвижения инноваций), так и организационные (будут направлены на поддержку общественных предпринимательских структур).

Важнейшей задачей формирования малого и среднего инновационного предпринимательства в современных условиях является развитие региональных инновационных комплексов – *инновационных кластеров*, которые являются механизмом повышения эффективности малого инновационного предпринимательства.

Основным отличием инновационных кластеров от других форм экономической интеграции является то, что интегрирующиеся структуры не идут к полному слиянию, а формируют такой механизм, который позволяет сохранить им свою юридическую самостоятельность и одновременно взаимодействовать с предприятиями в пределах и за пределами кластера. Кооперация крупных и малых предпринимательских структур может происходить на разных стадиях инновационного процесса, например, на этапе зарождения идеи, на этапе формирования материальной базы и привлечения инвестиций, а также на этапе взаимодействия в ходе разработки и реализации инновационной идеи. Во взаимодействии крупных и малых структур предпринимательства в ходе создания инновационных продуктов либо использования инновационных технологий выделяется несколько форм интеграции (обозначены в табл. 15).

Таблица 15. Формы интеграции малых и крупных предпринимательских структур в модели инновационного кластера

Тип взаимодействия	Инструменты взаимодействия	Содержание
<i>Техническое и технологическое</i>	Вертикальная интеграция	Интеграция партнеров от зарождения идеи до ее последующей коммерциализации
	Горизонтальная интеграция	Инновационные МСП являются инноватором, а крупное предприятие – производителем и продавцом инновационного продукта
<i>Финансово-кредитное</i>	Акционирование	Внесение вклада в капитал малого инновационного предприятия
	Прямое финансирование	Финансирование исследований и разработок и подготовки опытного производства
	Косвенное финансирование	Финансирование на основе предоставления основных фондов, средств производства на льготной и безвозмездной основе
<i>Интеллектуальное</i>	Развитие интеллектуального капитала	Создания благоприятных условий для развития интеллектуального капитала на основе сетевого взаимодействия

		ствия субъектов инновационного процесса
<i>Информационное</i>	Информационное обеспечение	Создание информационно-коммуникационных систем обеспечения инновационной деятельности малого инновационного бизнеса
<i>Организационно-управленческое</i>	Политико-правовой механизм	Крупное предприятие лоббирует интересы малого инновационного бизнеса
	Инновационный менеджмент	Прямое участие в инновационном менеджменте интеграционного образования
	Механизм финансирования	Поддержка МСП в получении финансов на базе поручительства, залогового обеспечения и т.д.

Модель инновационного кластера способствует объединению преимуществ и минимизации рисков, присущих указанным формам организации бизнеса. Самые жизнеспособные кластеры формируются на базе диверсификации межотраслевых связей. Относительная доступность и разнообразие разных источников технологических связей внутри кластера способствуют облегчению комбинации факторов производства и являются своеобразным инструментом эффективного развития инновационного предпринимательства.

Для развития региональных инновационных кластеров необходимо формирование благоприятной среды по следующим направлениям: создание системы ГЧП в инновационной сфере; регулирование арендных отношений среди инновационных МСП; налогообложение инновационных МСП; регулирование деятельности субъектов малого бизнеса на основе инструментов венчурного финансирования; ликвидация административных барьеров к инновационной деятельности малого бизнеса; совершенствование и развитие региональных программ поддержки малого инновационного бизнеса; создание системы подготовки кадров и повышения квалификации инновационных менеджеров; информационная поддержка субъектов малого инновационного бизнеса.

В целом для дальнейшего эффективного развития инновационных МСП необходимо решение большого числа проблем, которые были перечислены выше. Одной из таких проблем является выработка предложений по повышению эффективности законодательного, организационного и финансового обеспечения охраны ИС, речь о которой пойдет в разделе 3.3. диссертации.

3.2. Меры стимулирования внешнеэкономической деятельности субъектов малого и среднего инновационного предпринимательства РФ и его интеграции в систему мирохозяйственных связей

Сделанные выше теоретико-методологические обобщения и проектное обеспечение активизации внешнеэкономической деятельности региональных субъектов МСП логично требуют исследования вопроса о государственной поддержке ВЭД МСП в аспекте её инновационной составляющей.

Проведенное выше исследование возможности повышения активности внешнеэкономической деятельности субъектов МСП укладываются в принципиально новую схему господдержки интернационализации МСП на разных уровнях экономической системы.

В результате проведенного анализа внешнеэкономической деятельности МСП в России выделяются следующие направления его интернационализации:

1) активное формирование импортозамещающих МСП, что будет приоритетом как в кратко-, так и в среднесрочной перспективах, учитывая сложившуюся ситуацию опережения импортных поставок в нашу страну главным образом потребительских товаров (порядка 60% импорта), что происходит растущего спроса и благосостояния населения. Это направление может реализовываться путем приобретения современного оборудования для МСП, осуществляющих производство потребительских товаров по каналам:

- импортных поставок (с учетом того, что для 85% МСП РФ ключевым источником финансирования деятельности является прибыль). Поэтому здесь господдержка внешнеэкономической деятельности должна сводиться к информационному обеспечению субъектов о потенциальных зарубежных контрагентах, которые являются прямыми поставщиками или производителями оборудования, консалтинговой помощи в сфере ведения переговоров и деловой переписки, контрактному обеспечению, прохождению бюрократических формальностей таможенного контроля, льготам по уплате пошлин и налогов;

- импортного лизинга (для экономии и уменьшения единовременно уплачиваемых сумм в счет приобретаемого оборудования). Сложности с ис-

пользованием международного лизинга в деловой практике российских компаний до сих пор в национальном законодательстве не урегулированы, а механизмы задекларированных льгот – в практике использования лизинга, что будет требовать: упрощения таможенных процедур применения лизинга, четкости и систематизации использования механизмов налогообложения указанных операций для субъектов МСП;

- организации предприятий с участием иностранных инвестиций в виде МСП, сориентированных на емкий внутренний рынок и удовлетворение потребностей этого рынка. Так, речь может идти о создании торговых объединений МСП, усилия которых будет ориентироваться на сбыт продукции, или предприятий по совместному производству продукции. В этом случае речь будет идти о прямом иностранном инвестировании, поддержка которого должна быть основана на льготном механизме организации, налогообложения (сюда входят налоговые каникулы, таможенные льготы и пр.), аренды торговых и производственных площадей (предоставление административных льгот);

2) повышение экспортной активности предприятий МСП:

а) комплексно, независимо от принадлежности к отрасли, за счет:

- увеличения прямого экспорта. При этом весьма актуальным видится развитие экспортоориентированных МСП в области обслуживания внешнеэкономической деятельности ключевых субъектов (сюрвейерских, транспортно-экспедиторских, страховых компаний и т.п.). В то же время, увеличение экспорта МСП требует использования со стороны государства дополнительных мер поддержки: финансовая, административная, маркетинговая, инфраструктурная, консультационная, информационная, - которые комплексно могут реализовываться на основе разработки и принятия целевых программ содействия экспорту МСП на региональном и федеральном уровнях. Наиболее приемлемый инструмент таких программ – конкурсный отбор малых экспортеров, получающих поддержку.

Проведение этого конкурса ориентируется на получение сведений, характеризующих экспортную активность предприятий МСП в региональном и

отраслевом разрезах и эффективности мер их поддержки. Методика осуществления конкурса должна быть основана на методе ранжирования субъектов МСП по ряду критериев:

объем экспорта и его прирост;

отраслевая принадлежность субъекта МСП (должна происходить ориентация на инновационно активные предприятия и высокотехнологичный сектор;

число зарубежных контрагентов и их увеличение;

число стран, импортирующих продукцию субъекта МСП;

число мероприятий в области стимулирования сбыта;

обновление ассортимента экспортируемой продукции;

число сотрудников, которые заняты в экспортных операциях.

Систематизация и сбор данных предполагает анкетирование субъекта МСП, выстраивание их в порядке убывания качественных параметров и совмещения комплекса показателей в рамках матрицы. Итоги конкурса, которые получены на базе обобщения и оценки количественных параметров, могут использоваться для идентификации и учета особенностей экспортной ориентации МСП в государственной политике.

- применения кооперативных форм освоения рынков сбыта (объединения по экономическим интересам, общества зарубежных продаж, консорциумы, экспортные синдикаты).

б) в наукоемком секторе на основе:

- дальнейшего развития систем субконтрактации крупного и малого бизнеса, включая проекты аутсорсинга ряда исследовательских функций крупных компаний на уровень МСП, а также проектов совместного исследовательского сотрудничества (ОЕМ, ODM), развития сетей франчайзинга МСП в сфере обслуживания и сбыта высокотехнологичной продукции (англ. – SEM). Указанное направление показывает, что экспорт как традиционная форма внешнеэкономической деятельности может быть реализован лишь за счет активного вовлечения малых фирм в прогрессивные формы ВЭД, что, несо-

мненно, потребует взвешенного и комплексного подхода со стороны государства по выбору инструментов влияния на них и может реализоваться только на уровне программного подхода;

- интеграцию МСП в международную торговлю технологиями, что должно обеспечиваться созданием системы венчурного финансирования со стороны государства, в том числе в определенных территориях (технико-внедренческие зоны, технопарки, наукограды) с использованием комплекса инструментов экономического и административного регулирования. Не взирая на существующую правовую базу регулирования организации таких территорий на современном этапе, их потенциал развития до сих пор определен преимуществами, которые сформировались в советский период. Подобная ситуация, по мнению автора, объясняется наличием информации и акцентированием на последствия деятельности без учета факторов их формирования и отсутствием единой методики оценки готовности той или иной территории к организации и освоению инноваций и научно-технических знаний.

Далее система господдержки складывается из общепринятых и традиционных инструментов: финансирования исследований и разработок со стороны государства следующими методами: субсидий, на которые компании подают заявки (иногда в этой системе предусмотрен «возобновляемый фонд», то есть компании обязаны вернуть часть полученных средств за счет собственных доходов от инновационного продукта); льготного налогообложения (упрощенная система налогообложения, налоговый инвестиционный кредит, налоговые каникулы); программирования развития инновационных МСП; уменьшения административных барьеров.

Поэтому указанные направления наращивания интернационализации МСП в РФ будут способствовать активизации участия МСП во всех формах и видах, которые характерны для современных развитых стран.

В то же время, данный идет реализуется вразрез со стратегией внешне-экономических связей нашей страны, которая ориентирована на превлирование традиционных видов ВЭД: основой эффективного развития инновационных

МСП с учетом воздействия внешней среды являются прогрессивные виды ВЭД, тогда как реализация дополнительных конкурентных преимуществ малых предприятий может достигаться за счет укрепления традиционных видов. Иными словами, повышение внешнеэкономической активности МСП в сфере торговли определено расширением его интеграции в инновационные, научно-технические и инвестиционные формы международного экономического сотрудничества.

Основным инструментом, который позволяет задействовать весь комплекс мер государственной поддержки, равно как и ресурсы разных уровней, по нашему мнению, отличается комплексным характером, структуризацией ввиду детализации задач и целей, является программирование.

Субъекты МСП вносят свою лепту в процесс ускорения интеграции стран в систему мирохозяйственных связей, в том числе за счет внешнеэкономической активности, и, в итоге, в усилении позиций стран в рейтинге международной конкурентоспособности. С целью практической реализации данного подхода для нашей страны необходимы анализ и применение эффективных направлений внешнеэкономической деятельности МСП в условиях переходной экономики. Апробированные в международной практике программы поддержки МСП, применяемые в РФ, необходимо корректировать и предопределять создание новых программ ввиду целесообразности форсированной интеграции субъектов МСП в мировое хозяйство по более инновационным векторам.

В результате проведенного анализа можно сформулировать следующие выводы, касающиеся возможностей интернационализации российских инновационных МСП:

1. Глобализация мировой экономики охватывает и сферу МСП, являясь двигателем его внешнеэкономической деятельности. При этом формируются две модели интернационализации МСП: «эволюционная» (преобладание традиционных форм внешнеэкономического взаимодействия (внешняя торговля)) и «революционная» (где внешнеэкономическая деятельность ориентирована на перспективные формы и виды и комбинирует склонное к риску и иннова-

ционно упреждающее поведение, которые выходят за рамки национальных границ и нацелено на формирование новой стоимости).

Таблица 16. Организационные основы развития внешнеэкономической деятельности МСП в зарубежных странах

Поддержка внешнеэкономической деятельности со стороны государства		Внутренние условия	
		Действующие институты	Законодательная среда
Федеральные программы	Региональные/местные программы	• Центры развития малого бизнеса (в США);	• Развитое базового законодательства по конкуренции и предпринимательству;
- по развитию экспорта (в США – «Экспорт сейчас», в Германии - «Страхование экспортных кредитов (Гермес)»);	Четкая дифференциация программ между регионами и центром	• Центры предпринимательства и нововведений (в ЕС)	• Четкие правила и порядок лицензирования, которые оставляют на рынке лишь эффективно действующие компании;
- по расширению инвестирования экспорта – Program Abroad (в Германии) или KfW SME		• Торгово-промышленные палаты (в Германии);	
- по подготовке кадров		• Народная финансовая корпорация (в Японии);	• Специальные требования к организации экологически опасных производств
- программы развития инкубаторов		* Внешнеторговая ассоциация малого бизнеса (в Южной Корее)	
		<i>Кооперация крупного бизнеса и МСП</i>	
	- Директива правительства: обязательная доля субконтрактных работ у крупных компаний -10% (в США);	* Ясная и прозрачная система налогообложения (характерна для развитых стран)	
	- Развитие кластерных технологий	* Запутанная и сложная система налогообложения (во всех остальных странах)	
	- Обучение руководителей малых предприятий (в Японии);		
	- Формирование страт-апов		
	- Оперативное оформление кредитов		
	- Развитие микрокредитования		

2. В глобальной бизнес-среде реализация конкретных моделей создает особенную систему кооперации субъектов МСП с прочими хозяйствующими субъектами. Так, реализуя задачи повышения социально-экономической эффективности экономики страны, МСП представляют собой связующее звено в достижении государственных интересов при взаимодействии с ТНК, а смещение отношений между центром и периферией в сферу научно-технического прогресса при постоянной смене технологических укладов на их ранних этапах трансформируют роль МСП до того, что они становятся движущей силой технического прогресса и структурных преобразований в национальной экономике, что актуально для всех групп стран. И государства, и национальные экономики,

и ТНК заинтересованы в развитии МСП, задавая условия для их последовательного развития и интеграции в мирохозяйственные связи на условиях адаптации к требованиям МСП, либо глобальной экспансии.

3. Стратегия интернационализации бизнеса исходит из соображений поэтапности интеграции в международное разделение труда, и это проецируется в частности на МСП. Тем не менее, с учетом асимметрии развития экономик разных стран, имеет место быть волнообразный характер интернационализации МСП в этих странах. Например, МСП в развитых странах были пройдены все этапы интернационализации, и в настоящее время они наращивают свои конкурентные преимущества на основе прогрессивных форм внешнеэкономической деятельности.

3. Преобладание разных форм внешнеэкономической деятельности у МСП разных стран определено:

- отраслевой спецификой: в группе развитых стран превалирует венчурный капитал, стимулирующий инновационные формы внешнеэкономической деятельности, тогда как для развивающихся экономик характерно сосредоточение МСП в средне- и низкотехнологичных секторах;

- структурными особенностями: если в развитых странах для МСП характерны гибкие связи с ТНК, то в развивающихся странах малые участники внешнеэкономической деятельности не зависят от политики крупных ТНК;

- особенностями продукции: если в развитых странах имеет место тщательная сертификация продукции МСП в специализированных органах, то в развивающихся она осуществляется в нескольких организациях, правила и процедуры сертификации не согласуются, что отражается на качестве;

- проблемами развития внешнеэкономической деятельности, среди которых общими для МСП всех стран является дефицит кадров и проблема финансирования. Для МСП развитых стран обычно не характерен выход на зарубежные рынки ввиду нормального внутреннего спроса и отсутствия технологий организации производства за рубежом, тогда как в развивающихся странах для

МСП, как правило, характерна низкая деловая культура и структура производства, не соответствующая зарубежным стандартам.

В результате полученных ранее теоретико-методологических обобщений и результатов есть возможность разработать концептуальные основы интенсификации внешнеэкономической деятельности МСП в современных условиях глобализации мировой экономики. Сложнейшей задачей в контексте практического применения данной концепции будет задача выработки рекомендаций в сфере совершенствования управления внешнеэкономической деятельностью малых и средних предпринимательских структур в региональной и национальной экономиках, так как действующие программы поддержки МСП в России, как правило, не ориентированы на инновационные аспекты внешнеэкономической деятельности МСП.

Указанная схема должна вбирать в себя ряд сравнительно самостоятельных, однако функционально связанных между собой блоков деятельности: 1) анализ экономической ситуации в регионе; 2) выработка классификационных признаков, которые характеризуют организационную структуру и функции МСП; 3) анализ внешней среды; 3) выбор наиболее предпочтительных форм внешнеэкономической деятельности для МСП со специфическими признаками; 4) выбор форм предприятий МСП в территориальном и отраслевом разрезе, которые будут адекватны проблемам внешнеэкономической деятельности конкретного региона; 5) программирование, заключающееся в разработке рекомендаций всем заинтересованным структурам по организации программ поддержки региональных МСП. Рассмотрим более подробно их сущность.

Подготовка данных для оценки отраслевой «полноты» заполнения сфер экономики и эффективности деятельности субъектов МСП в экономике отдельного региона. Необходимость этого блока работ предопределена серьезным различием регионов нашей страны по степени интеграции МСП во внешнеэкономическую деятельность и их месте в региональной экономике. Исходным началом в анализе ситуации будет выявление проблем региональной экономики при помощи «дерева целей: если цели развития экономики региона не

реализуются либо степень достижения неудовлетворительна, то данная ситуация свидетельствует о наличии комплекса проблем (социальных, продуктовых, технологических, ресурсных). В ходе выявленных проблем далее устанавливается наличие внешнеэкономических факторов в позитивном и негативном смыслах. Например, в определенных отраслях экономики потенциал субъектов внешнеэкономической деятельности в достижении экономического роста может быть недоиспользован либо их деятельность слабо ориентируется на повышение эффективности региональной экономики.

Итоги проведенного анализа проблем развития внешнеэкономической деятельности в экономике региона отражаются на дереве его целей в виде большого числа потенциальных проблем по нереализованным целям, которые необходимо разрешить субъектам внешнеэкономической деятельности в рамках планового периода. Отметим, что на данной стадии анализа речи о предприятиях МСП пока не идет: важно сориентироваться в существовании собственно проблем экономики региона, четко идентифицировать их сущность и необходимые ресурсы для их разрешения.

Второй этап анализа ситуации в экономике региона требует установления уровня корпоративности в отдельных отраслях экономики: страны с переходной экономикой объективно испытывают нехватку финансовых ресурсов для экономического роста, а общеизвестно, что корпорации могут выступить достаточно эффективно как аккумулирующий фактор инвестиций. Вместе с тем, как отмечено выше, МСП могут по конкретной форме отношений с крупными корпорациями участвовать в их внешнеэкономической деятельности, например, в сфере инноваций. В данной связи весьма важно определить наличие в экономике конкретного региона корпораций, их вклад в рост экономики региона и, в тоже время, степень их вовлеченности в возникновение и разрешение проблем» экономики региона, которые выявлены на предыдущих этапах.

Далее, соотнося итоги анализа предыдущих блоков, может быть уточнено содержание работ по «расшивке» выявленных проблем экономики региона с

привлечением фактора корпораций, включая их потенциальные возможности в развитии форм и видов внешнеэкономической деятельности. При этом возможно еще более конкретизировать возможное место МСП в глобальном бизнесе ТНК.

Анализ отраслевой и территориальной сбалансированности экономики региона важен для оценки распределения потенциала производства в регионе в разрезе отраслей, а также по сферам занятости населения и в разных населенных пунктах для того, чтобы осуществить территориально-отраслевую привязку проблем региональной экономики, выявленных при помощи дерева целей, а с другой стороны – выявить сферы экономики с насущной необходимостью инвестиций (так называемые «точки экономического роста») и привлечения дополнительных трудовых ресурсов (формирования дополнительных рабочих мест). Важно при этом использовать итоги оценки корпоративного фактора в экономике региона и выявить дисбалансы в территориальной и отраслевой структуре региональной экономики.

Радикальным методом в обеспечении возможных структурных сдвигов экономики региона может явиться формирование и развитие в регионе холдинговых структур. Тем не менее, вне рамок этого процесса останется ряд ниш в разрешении региональных проблем, в которых должен быть реализован потенциал МСП, а их часть может получить для выполнения специфические функции, делегированные от корпораций, в частности, в области внешнеэкономической деятельности и, главным образом, инновационного характера.

Используя данный подход, поддержка МСП в регионе перейдет от формальных заявлений, не подтвержденных существенным финансированием, в разряд процесса поддержки, программирования и активизации МСП на системном уровне: субъекты МСП могут явиться серьезным фактором экономического роста в регионе.

Наконец, к последнему этапу анализа МСП в регионе будет выявление существующих в действительности ко времени проведения анализа форм деятельности МСП и их удельного веса в экономике региона.

Если принимать за основу традиционный подход к оценке значения МСП в экономике страны разных структурных уровней, то именно с данного анализа и начнется исследование. Результаты этого анализа обычно сводятся к констатации фактической статистики.

В действительности, нынешние возможности нашей страны в поддержке развития МСП весьма ограничены, именно поэтому программы поддержки МСП часто декларативны, поскольку они составляются так, будто предприниматели МСП действуют автономно, независимо от экономических реалий переходной экономики. Очевидно, что современные реалии определяет крупный корпоративный капитал, тогда как МСП надолго остается в зачаточном состоянии.

Данную ситуацию можно изменить, как уже отмечалось, в случае переплетения интересов крупного и малого бизнеса, что следует предусматривать в целевых региональных и национальных программах развития регионов. Особо сложны позиции МСП во внешнеэкономической деятельности, где необходимы серьезные информационные и финансовые возможности хозяйствующих субъектов. Здесь задача анализа не сводится к констатации факта – в разрезе признаков функционирования МСП формируется список его проблем в экономике региона и ее внешнеэкономической сфере.

Позже, соотнеся проблемы МСП в экономике региона с итогами работ в рамках предыдущих этапов, необходимо осуществить проверку: достигнуты ли цели экономики региона? Если они не достигнуты, то по выявленным проблемам предпринимаются определенные действия в блоке «Принятие решений», где и осуществляется выбор инновационных форм внешнеэкономической деятельности для МСП. В итоге определяются точки соприкосновения проблемных участков, что позволит далее решать их комплексно, то есть программировать развитие внешнеэкономической деятельности МСП в контексте общей программы экономического развития региона.

Принятие решений сведется к процедуре идентификации внешнеэкономических приоритетов в деятельности МСП в экономике региона. Необходимо

отметить, что большинство программы поддержки МСП (как федеральных, так и региональных) в большинстве своем не включают внешнеэкономическую деятельность, по-видимому, полагая, что их значение во внешнеторговом обороте государства не существенно. Обозначенные критерии эффективности региональной экономики принимаются во внимание при принятии решений по при выборе приоритетных форм внешнеэкономической деятельности МСП, действующих/проектируемых в региональном хозяйстве, что рассматривается в качестве самостоятельной задачи исследования.

3.3. Укрепление конкурентных преимуществ субъектов малого и среднего инновационного предпринимательства в России на основе эффективного использования объектов интеллектуальной собственности

На уровне субъекта МСП основополагающей задачей управления ИС остается сохранение и преумножение интеллектуального потенциала, являющегося стратегическим ресурсом предприятия, а также достижение экономической безопасности и наращивание конкурентоспособности на основе удовлетворения потребностей рынка в области охраны и коммерциализации ИС. С учетом этого необходимо систематизировать факторы эффективного управления ИС на МСП (см. табл. 17)

Таблица 17. Факторы, способствующие повышению эффективности механизма управления ИС на малых и средних предприятиях

Наименование фактора	Характеристика
1. Общность принципов организации	Единство принципов в деятельности подсистем организации, определение проблем управления, а также путей их предотвращения для достижения конечного результата
2. Сравнительная самостоятельность подсистем	Подсистемы сохраняют определенную самостоятельность и при этом наделены рядом полномочий с целью достижения своевременности и адекватности принятия решений по вопросам управления ИС и их необходимой корректировки
3. Наличие механизма обратных связей между подсистемами	Взаимосвязь отношений и корректировка информации, которая получается в ходе процесса управления; основаны на механизме прямых и обратных связей
4. Направленность подсистем на взаимодействие	Достижение ключевой цели организации в области управления ИС возможно только при заинтересованности всех подсистем в обмене информацией, постоянном взаимодействии и корректировке действий

Перечисленные общие условия, способствующие эффективному взаимодействию подсистем управления, обеспечивают достижение целей предприятия

в области управления ИС, а также в деле повышения его конкурентоспособности в долгосрочной перспективе.

В результате детального анализа систем управления ИС на МСП России было установлено, что необходимо уточнить функции управления с целью ликвидации неоднозначного распределения обязанностей, полномочий и ответственности в ходе принятия соответствующих управленческих решений. Базируясь на этих результатах, к решению данной проблемы необходимо использовать комплексный подход, комбинирующий классические функции стратегического менеджмента на предприятия со специфическими функциями управления ИС. В данном контексте целесообразно обозначить такие функции управления ИС:

- планирование (определение и разработка тактики и стратегии приобретения и создания объектов ИС), которое должно осуществляться на база сопоставления интеллектуального потенциала (ресурсов и возможностей предприятия) с результатам исследования его внешней организационной среды;

- организация (приобретение или создание объектов ИС, их регистрация, осуществление комплексной инвентаризации, а также постановка на учет). Важным компонентом данной функции представляется подбор персонала на предприятии, который способен выполнить все операции по созданию, разработке и использованию интеллектуальных продуктов;

- распорядительная функция (извлечение максимальной выгоды и пользы для организации из владения объектами ИС на основе разработки обоснованных цен на ИС и коммерческой реализации прав на объекты ИС);

- функция координации (рост эффективности компании за счет достижения согласованности работ по управления ИС на всех этапах жизненного цикла ИС; обеспечение правовой защиты разработанных и коммерчески значимых экономических и технических решений и их страхование);

- мотивации (формирование стимулов для роста эффективности работы сотрудников предприятия в области создания, охраны и использования ИС;

осуществление постоянных патентных исследований в сферах, связанных с номенклатурой товарной продукции, выпускаемой на предприятии);

- контроль (выявление соответствия результатов, полученных от использования объектов ИС плановым показателям, а также того, обеспечивают ли они возможность корректировки планов предприятия по управлению ИС);

- функция мониторинга (замкнутый процесс системного обследования предприятия на предмет управления ИС).

С целью эффективного развития системы управления ИС на МСП и полноценной реализации указанных функций необходимо предложить некоторый организационный механизм, в основе которого будет лежать принятие решений о целесообразности формирования специализированного отдела или привлечения внешней организации к управлению ИС для повышения качества реализации указанных функций. Формирование и эффективное развитие системы управления ИС на предприятии, вовлечение ее объектов в хозяйственный оборот в соответствии с этими направлениями позволит предприятию достичь целого комплекса конкурентных преимуществ, которые представлены в табл. 18.

Таблица 18. Конкурентные преимущества использования объектов ИС

Преимущества, создаваемые на базе использования объектов ИС	Методы достижения максимального экономического эффекта
Позиция монополиста (на производство конкретного товара), получаемая предприятием, владеющим патентом на рынках стран с правовой охраной, обеспеченной патентом	<ul style="list-style-type: none"> – возможность максимизации прибыли от реализации по причине отсутствия конкурентов за счет достижения максимально возможных объемов продаж и установления монопольно высокой цены на товары/услуги при высокой степени новизны либо известности торговой марки; – возможность реализации лицензий и патентов, регулирование деятельности лицензиата;
Абсолютная новизна и изобретательский уровень, гарантируемые на уровне экспертизы	<ul style="list-style-type: none"> – достижение превосходства в технологии над конкурентами; – сравнительно высокая конкурентоспособность товаров, которая обеспечивает высокие объемы реализации и устойчивый конкурентоспособных товаров – реализация эффективной инновационной политики;
Интенсивный рост деловой репутации фирм, имиджа, популярности брендов	<ul style="list-style-type: none"> – капитализация объекта ИС и интенсивный рост рыночной стоимости предприятия благодаря нематериальным активам; – обеспечение высокого спроса на товар с известной потребителю торговой маркой; – формирование привлекательных условий для внешних инвесторов.
Формирование и развитие принципиально новых форм предпринимательства на основе ОИС (франчайзинг, производственная кооперация на лицензионной основе, совместные предприятия на базе)	<ul style="list-style-type: none"> – формирование обширной сети конкурентоспособных фирм с привлечением финансовых средств партнеров при относительно невысоких расходах собственников РИД; – создание условий для максимально успешного внедрения с новым товаром на новые рынки за счет формирования сетей и холдинговых структур; – экономия на издержках, связанных с реализацией и производством новых товаров, в том числе и снижение расходов на рекламу; – возможность роста уставного капитала существующего предприятия или

	его создание для вновь создаваемого без выведения финансов из оборота;
Вовлечение ОИС в структуру нематериальных активов компании и повышение ее стоимости	<ul style="list-style-type: none"> – получение дополнительных эффектов при выпуске ценных бумаг (акций, облигаций), получении кредита, продаже предприятия и т.п.; – регулирование объемов амортизационных отчислений и формирование фондов для приобретения новых объектов ИС; – использование прав на ОИС как объектов залога; – учет стоимости ОИС при банкротстве, ликвидации или реорганизации предприятия.

Следует отметить, что выбор способов и методов коммерциализации ИС можно определить по результатам маркетинговых исследований, на основе которых формируется предполагается прибыль по тому или иному направлению. Однако, при выборе из всего спектра варианта коммерциализации ИС необходимо исходить из принципа, что максимальный экономический эффект от применения объектов ИС правообладатель получает для производства конкурентоспособной продукции либо модернизации производства, в ходе реализации этой продукции/услуг на внутреннем и внешнем рынках.

Нам представляется, что реализация рекомендаций, предложенных выше, позволит существенно улучшить финансовые показатели деятельности предприятий. Поэтому идентификация системы управления ИС на предприятии в качестве самостоятельной подсистемы управления будет способствовать максимизации прибыли, повышению имиджа и инвестиционной привлекательности предприятия и, в конечном итоге, наращиванию конкурентных преимуществ предприятия в условиях развития инновационного предпринимательства.

Среди большого числа зарубежных и отечественных методик основным документом в сфере управления ИС и для разработки эффективных методик ее оценки следует признать уже упомянутое нами ранее «Руководство Осло», которое позволяет инновационным МСП разрабатывать и использовать свои методики оценки и надежной коммерциализации ИС, учитывая изменяющиеся условия мирового рынка высокотехнологичной продукции.

Необходимо систематизировать комплекс задач, которые считаем необходимыми для упорядочения процесса ИС на малых и средних предприятиях:

- *правовые задачи* – проверка наличия и подтверждения прав пользователей и владельцев, определение сроков охраны и географического охвата прав на объект ИС;

- *финансовые задачи* – оценка стоимости инноваций, разработка методологии вовлечения/исключения в оборот/из оборота объектов ИС;

- *задачи администрирования* – выделение объектов прав и разработка эффективных методов их коммерциализации;

- *научно-технические задачи* – планирование развития объектов ИС и его совершенствование, аудит технологической и конструкторской документации;

- *задачи в сфере маркетинга* – разработка стратегии выведения ИС на рынок (в том числе мировой) и коммерциализации технологий; разработка сопутствующих услуг коммерциализации (наладка, монтаж, подготовка кадров);

- *задачи в сфере социальной и кадровой политики* – расчет социальных эффектов, которые возможно получить от коммерциализации объектов ИС, а также общественной пользы; оценка воздействия инноваций на здоровье людей и окружающую среду; формирование системы стимулирования специалистов по генерированию и эффективному менеджменту объектов ИС.

Все методологические проблемы, которые связаны с коммерческим использованием ИС, могут быть поделены на: 1) регулирование отношений при создании объектов ИС на предприятии; 2) приобретение и оплата прав на использование объектов ИС, создаваемых вне предприятия; 3) обеспечение охраны и правовой защиты ИС; 4) коммерческое использование ИС в качестве нематериальных активов (имущества) предприятия; 5) финансово-экономические аспекты использования ИС, включая: подтверждение прав собственности; инвентаризацию объектов ИС; оценку ИС; бухгалтерский учет и аудит ИС; налогообложение ИС. В каждой из указанных групп проблем необходима разработка адекватных рыночному механизму мер (см. табл. 19).

Таблица 19. Меры по обеспечению эффективного использования и надежной защиты ИС

Группа мер	Содержание
<i>Правовые меры</i> («меры принужде-	защита прав и интересов авторов и правопреемников («патентная мо-

ния»	нополия») силой закона на основе соответствующего наказания за не-санкционированное использование ОИС
<i>Экономические меры</i> («меры экономического расчета»)	основаны на добровольном и сознательном выборе правил поведения на базе экономической целесообразности, применения официальных льгот и преимуществ по использованию новых технологий
<i>Договорные меры</i>	основаны на разработке договоров и соглашений, выгодных для компании; на добровольном принятии договорных обязательств совместной деятельности и сотрудничеству с партнерами по инновационному бизнесу
<i>Морально-этические меры</i>	основаны на пропаганде принципов честного бизнеса и общественного неприятия несанкционированного использования чужой ИС
<i>Меры по оформлению ИС в качестве объектов собственности (имущества)</i>	на основе документального оформления, инвентаризации и оценки и бухгалтерского учета РИД.

Источник: разработана автором.

Подготовка к оценке инновационного продукта должна включать сбор и предварительный научно-технический, правовой и экономический анализ необходимых документов и информации, после которой задача формирования эффективной стратегии развития ИС существенно упрощается.

Также необходимо оптимизировать и адаптировать пошаговую схему оценки инновационной продукции, учитывая всестороннее участие специалистов из разных областей, а особенно управленческого персонала и органов власти. Для МСП наибольшее практическое значение играет применение результатов оценки объектов инновационной продукции.

Помимо цен при заключении договора в рамках оборота ИС равноценно значимы и должны быть учтены *специфические условия*: уровень и сложность уровень развития технологии; реальные потребности в технологиях на рынке; возможности приспособления технологии под запросы потребителя; стоимость альтернативной технологии и доступность существующей; число претендентов; временные рамки; форма взаимоотношений сторон (долговременное сотрудничество или разовая сделка); техподдержка; обучение.



Рис. 10. Схема действий по использованию результатов оценки нематериальных активов

Необходимо использовать комплексный подход к учету нематериальных активов, который предотвратит потенциальную утрату потенциалу предприятия (потеря времени на оформление всех объектов ИС; введение объектов ИС в оборот по правилам учета в качестве нематериальных активов) и позволит максимизировать эффект от коммерциализации нематериальных активов в дальнейшем с учетом специфики национального рынка.

Российское общество оценщиков разработало комплекс Методических рекомендаций по определению рыночной стоимости ИС⁹¹, где отмечена целесообразность использования подходов, наиболее распространенных в международной практике (сравнительного, доходного и затратного). В то же время портфельный фактор воздействия ИС на ценообразование в этих рекомендациях вообще не учитывается, также как не учитывается повышение конкуренто-

⁹¹ Утверждены Министерством имущественных отношений РФ 26.11.2002 № СК-4/21297

способности компании-монополиста и ее продукции, стоимость образцов инновационной продукции. Ликвидация указанных пробелов возможно лишь на основе комплексного подхода к коммерциализации объектов ИС.

Принципиально важную роль для оценки конкурентоспособности инновационного предприятия и целесообразности введения объекта ИС в оборот играет применение опыта зарубежных (прежде всего развитых) стран. Так, важен опыт формирования специализированных агентств для определения значимости новых активов (т.е. их востребованности рынком в перспективе). Например, Федеральное министерство образования и науки Германии (нем. Аббр. BMBWF) софинансируют лишь те инициативы, которые упрощают процессы патентования и коммерциализации путем создания компаний “spin-off” либо лицензирования. В итоге в Германии была сформулирована концепция развития агентств по использованию патентов (нем. Patentverwertungsagenturen), поддерживающих кооперацию между несколькими государственными НИИ по проблемам коммерциализации РИД. Основной задачей агентства является выявление результата научного исследования на раннем этапе, и определение пригодных для патентования исследований, а также последующий трансферт инновационным компаниям этих новых знаний и результатов. Следствием указанной инициативы в стране появилось 20 моделей данного агентства и почти все научные организации заключили с ними соглашения о коммерциализации по использованию патентов.

Далее определим базовые принципы эффективного формирования и использования ИС в высокотехнологичных компаниях. Реализация этих принципов позволит разрешить проблемы и выявить адекватный подход к инновационному управлению компанией на основе стандартных решений менеджмента.

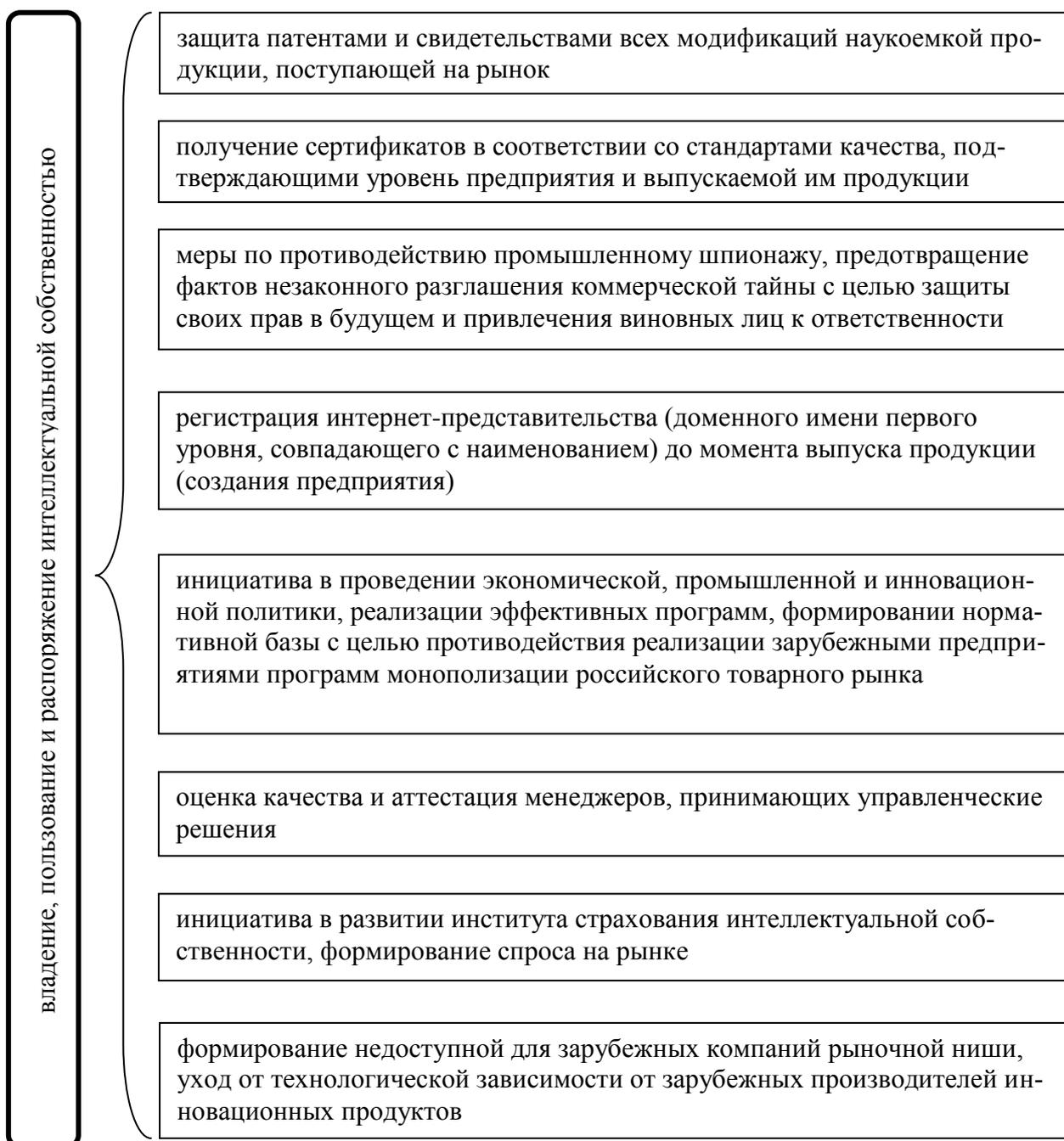


Рис. 11. Действия по созданию, использованию и защите ОИС

Формирование практического алгоритма формирования стратегии развития ИС на предприятии позволит выбрать наиболее оптимальную схему его выхода на товарный рынок высокотехнологичной продукции. На многих российских предприятиях до сих пор не сформирована эффективная стратегия развития ИС, которая будет способствовать выходу на рынок (в том числе мировой) с максимальной степенью коммерциализации. Это связано с тем, что многие компании в России пренебрегают широким спектром апробированных методов защиты технологий, а также с отсутствием высококвалифицированных

специалистов в области управления ИС, и отсутствием непрерывного цикла генерирования, внедрения и распространения инноваций.

К основным элементам совершенствования управления интеллектуальной собственности на МСП относим:

- цикличное, оперативное создание многих объектов ИС высокого качества;
- обеспечение надежной правовой охраны объектов ИС, применение всех возможностей по их защите, которые предусмотрены действующим законодательством страны;
- освоение компаниями всех имеющихся новейших технологий продвижения бренда и их внедрение в стратегию развития компании;
- повышение качества управления на основе подбора квалифицированных кадров и их постоянной оценки,
- повышение квалификации и профессиональная переподготовка в области управления инновациями и стратегий инновационного развития;
- стремление к достижению непрерывного цикла формирования и использования ОИС, их параллельная оценка/переоценка с целью актуального и эффективного использования, а также максимизации прибыли;
- адаптация процесса формирования и использования ИС предприятий и процесса ее коммерциализации к условиям существования конкретного предприятия, что будет включать: подготовку к коммерциализации инновационных продуктов, методологию учета нематериальных активов и введения их в оборот. Применение принципов инновационного менеджмента позволяет выявить основные элементы процесса построения эффективной системы учета, обеспечить должный уровень защиты нематериальных активов, реализовать принципы конкурентоспособности инноваций, которые необходимо учитывать на всех предприятиях, обладающих инновационной продукцией.

В итоге усовершенствованная система управления ИС будет предполагать следующие стадии управления ИС (рис. 12):

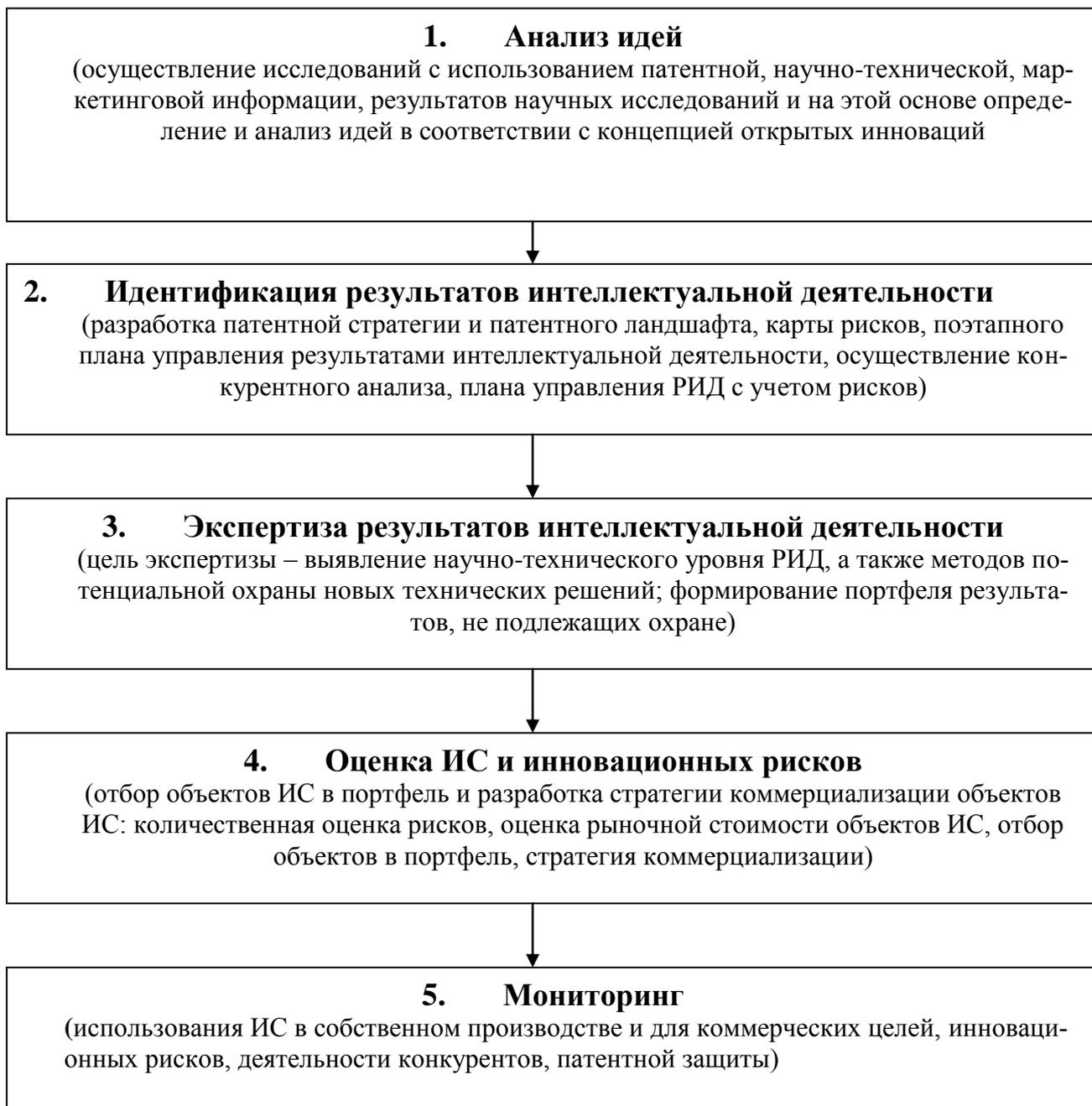


Рис. 12. Стадии управления ИС (авторская схема)

Помимо вышеперечисленного, необходимо адаптировать процесс формирования и использования ИС МСП и процесса ее коммерциализации к условиям существования конкретного предприятия, что будет включать: подготовку к коммерциализации инновационных продуктов, методологию учета нематериальных активов и введения их в оборот. Применение принципов инновационного менеджмента позволяет выявить основные элементы процесса построения эффективной системы учета, обеспечить должный уровень защиты нематери-

альных активов, реализовать принципы конкурентоспособности инноваций, которые необходимо учитывать на всех предприятиях, обладающих инновационной продукцией.

Помимо прочего, при реализации данной схемы необходимо придерживаться следующих принципов по созданию, использованию и защите ИС:

- перманентное развитие ИС, включая изучение существующих патентов, свидетельств, информации о товарных знаках, торговых марках, что представляется важным для предвидения будущих действий конкурентов и эффективных собственных капиталовложений в разработку либо покупку объектов ИС;

- осуществление маркетинга ИС; иными словами при сделках по слияниям и поглощениях, при продаже, переговорах по франчайзинговым и лицензионным соглашениям, при покупке или реализации товарных знаков и патентов, необходимо использовать рекомендации, предложенные ВОИС и регламентирующие проведение внешнего и внутреннего расследования в отношении объекта ИС.

- охрана высокоинтеллектуальных, квалифицированных специалистов, являющихся создателями и носителями РИД.

Заключение

Выводы, полученные в результате проведенного диссертационного исследования, заключаются в следующем:

1. Анализ теоретических подходов к оценке роли малого и среднего инновационного предпринимательства в современной мировой экономике показал, что оно является ключевым генератором инновационной активности национальных экономик развитых и развивающихся стран, поскольку глобализация предложения на мировом рынке стимулирует развитие технологической конкуренции, которая становится приоритетом внешнеэкономических стратегий субъектов мирового хозяйства.

2. Малое и среднее инновационное предпринимательство на современной стадии развития мировой экономики способствует повышению гибкости и адаптивности ее структуры. Кроме того, отмечается ярко выраженная внешнеэкономическая ориентация МСП в развитых и ведущих развивающихся странах, обусловленная их узкой специализацией и кооперацией с крупнейшими ТНК. В национальной экономике инновационные МСП способствуют снижению безработицы в кризисные периоды, ускоряют инновационные процессы в отраслях промышленности. Обострение конкуренции и изменения организационно-технологической структуры производства под влиянием постиндустриализации мировой экономики способствуют усилению роли инновационных МСП, поскольку они способны более быстро и безболезненно адаптироваться к указанным изменениям. Именно поэтому МСП активно вовлекаются в глобальные потоки знаний и содействуют развитию партнерских отношений в НИС. Вместе с тем, деятельность инновационных МСП в международном научно-техническом сотрудничестве имеет в основном региональный и приграничный характер. Остаются очевидными и слабости инновационных МСП, как, например, большая подверженность банкротствам по сравнению с крупными компаниями, их высокая зависимость от внешних факторов (необходимость поиска финансирования, источников снабжения и сбыта продукции), отсутствие у них полной информации об экспортных рынках. Ресурсные ограниче-

ния способствуют расширению активности инновационных МСП развивающихся стран на мировых рынках венчурного капитала, а также способствуют применению ими кластерной формы организации инновационного процесса, в том числе на основе участия в международных кластерах.

3. Проведенное исследование сложившихся механизмов государственной поддержки инновационных МСП в зарубежных странах позволяет утверждать, что приоритетными мерами стимулирования МСП являются меры финансово и технологического характера, как-то: кредитование инновационных МСП, возмещение текущих производственных расходов, содействие вложениям в нематериальные активы (программы освоения наукоемкой и высокотехнологичной продукции, подготовки кадров), предоставление технологических платформ для реализации исследований и государственного гарантирования участия в тендерах, помощь в патентовании разработок, защите авторских прав, адресное льготное налогообложение. В то же время меры информационного и консультационного характера, в силу интенсивного развития процессов информатизации в мире, становятся все менее значимыми.

4. Инновационная мобильность МСП способствует расширению их участия в международных экономических отношениях, что реализуется путем активного международного научно-технического сотрудничества (в основном речь идет о субконтрактации в международном производственно-технологическом сотрудничестве). Здесь, однако автор разграничивает инновационные МСП: в развитых странах они на основе прогрессивных видов внешнеэкономической деятельности постепенно реализуют стратегии транснационализации, а для развивающихся стран характерен узкий спектр внешнеэкономических связей МСП, которые реализуются преимущественно в традиционных формах.

5. До настоящего времени в стране не созданы условия для эффективного развития субъектов МСП в инновационной сфере, при этом к основным факторам, ограничивающим его развитие, автор относит: слабость нормативно-правовой и законодательной базы, направленной на регулирование и сти-

мулирование инновационной деятельности; низкий уровень развития инфраструктуры инноваций; недостаточный объем спроса на инновационную продукцию; отсутствие информации о новых технологиях; невысокий инновационный потенциал организаций; низкая восприимчивость МСП к нововведениям; сложности в вопросах кооперации по вопросам инноваций с другими организациями. недостаточное финансирование со стороны государства; отсутствие платежеспособного спроса на новые товары; высокий уровень себестоимости нововведений; большие сроки окупаемости инновационных проектов; высокие экономические риски.

6. Для дальнейшего развития и поддержки инновационных МСП необходимо решение таких проблем, как: формирование инфраструктуры содействия инновациям; всемерное стимулирование производственно-технологической и научно-технической кооперации малых инновационных предприятий и крупных фирм; выработка предложений по повышению эффективности нормативно-правового, финансового и организационного обеспечения инновационного механизма, охраны интеллектуальной собственности; формирование фонда инновационных программ и проектов, а также создание и ведение реестра малого инновационного бизнеса; должное исполнение функций патентообладателя объектов интеллектуальной собственности, исключительные права на которые находятся в ведении государства; организация выставок наукоемких технологий и продукции; всемерное содействие привлечения иностранных и внутренних инвестиций в сферу развития инновационных МСП; патентование российских разработок в нашей стране и за рубежом; необходимость продвижения на мировые рынки продукции инновационных предприятий РФ.

7. В диссертации разработаны меры по активизации инновационной активности субъектов пМСП в России, к приоритетным из которых автором отнесены: реформирование законодательства по защите интеллектуальной собственности и регулированию государственно-частного партнерства; разработка и внедрение системы налоговых льгот на посевной стадии реализации инновационного проекта; обеспечение доступности кредитных средств за счет умень-

шения процентных ставок по кредитам, выданным для реализации инновационных проектов; наращивания объемов долгосрочных кредитов и облегчения процедур привлечения кредитов для инновационных МСП; совершенствование механизма венчурного инвестирования финансирования, который позволяет МСП получить финансовые ресурсы без залога; формирование госзаказа на инновационную продукцию, производимую МСП.

8. В работе были предложены направления повышения конкурентоспособности субъектов малого и среднего инновационного предпринимательства России на основе совершенствования механизмов управления интеллектуальной собственностью:

- разработаны и научно обоснованы конкурентные преимущества инновационных МСП, основанные на использовании объектов интеллектуальной собственности: позиция монополиста (на производство конкретного товара), получаемая предприятием, владеющим патентом на рынках стран с правовой охраной, обеспеченной патентом; абсолютная новизна и изобретательский уровень, гарантируемые на уровне экспертизы; интенсивный рост деловой репутации фирм, имиджа, популярности брендов; развитие новых форм предпринимательства на основе ОИС (франчайзинг, производственная кооперация на основе лицензий, совместные предприятия); вовлечение ОИС в структуру нематериальных активов компании и повышение ее стоимости;

- предложены меры регулирования отношений, обеспечивающих эффективное использование и надежную защиту интеллектуальной собственности, как-то: защита прав и интересов авторов и правопреемников («патентная монополия») силой закона на основе соответствующих санкций к производителям-«пиратов» за незаконное использование ОИС; добровольный и сознательный выбор приемлемых правил исходя из экономической целесообразности, применения официальных льгот и преимуществ законного использования новых технологий; пропаганда принципов честного бизнеса и общественного неприятия несанкционированного использования чужой ИС; разработка договоров и соглашений, выгодных для предприятия; добровольное принятие на

себя договорных обязательств совместной деятельности и сотрудничеству с партнерами по инновационному бизнесу; документальное оформление, инвентаризация, оценка и бухгалтерский учет результатов интеллектуальной деятельности. По мнению автора, эффективный менеджмент результатаов ИС позволит: получать дополнительные конкурентные преимущества от монополии на новейшие технологии; получать дополнительный доход от передачи права на ОИС; осуществлять эффективную инновационную политику; формировать уставный капитал действующих/новых предприятий без отвлечения денежных средств; оптимизировать базу для уплаты налогов; корректировать объем чистых активов компании; повышать ее инвестиционную привлекательность.

- предложены следующие элементы механизма совершенствования управления интеллектуальной собственностью на МСП: цикличное, оперативное создание многих объектов ИС высокого качества; обеспечение надежной правовой охраны объектов ИС, применение всех возможностей по их защите, которые предусмотрены действующим законодательством страны; освоение компаниями всех имеющихся новейших технологий продвижения бренда и их внедрение в стратегию развития компании; повышение качества управления на основе подбора квалифицированных кадров и их постоянной оценки стремление к достижению непрерывного цикла формирования и использования ОИС, их параллельная оценка/переоценка с целью актуального и эффективного использования, а также максимизации прибыли; адаптация процесса формирования и использования ИС предприятий и процесса ее коммерциализации к условиям существования конкретного предприятия.

Литература

Нормативно-правовые акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 4 от 18.12.2006 г. №30-ФЗ (действующая редакция от 23.07.2013 г.)
2. ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 г. (действующая редакция от 05.05.2014 г.)
3. ФЗ РФ от 28.09.2010 г. №244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково»
4. ФЗ от 02.08.2009 г. №217-ФЗ (ред. от 29.12.2012 г.) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности»
5. ФЗ от 05.04.2013 г. № 044-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»
6. Постановление Правительства РФ от 28.07.2008 г. №568 «О федеральной целевой программе «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009 - 2013 годы»
7. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г, утвержденная постановлением Правительства РФ от 17.11.2008 г.
8. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена Распоряжением правительства РФ от 08.12.2011 г. №2227-р.
9. Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. №2227-р О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г.
10. Закон г. Москвы от 06.06.2012 г. №22 «О научно-технической и инновационной деятельности в городе Москве»
11. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г. Утверждена Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике, протокол от 15.02.2006 г. №1.
12. Положение о государственном учете результатов интеллектуальной деятельности, права на которые принадлежат Российской Федерации, утвержденным постановлением Правительства РФ от 26.02.2002 г. №131
13. Положение о государственном учете результатов НИОКР гражданского назначения, выполняемых за счет средств федерального бюджета, утвержденным постановлением Правительства РФ от 04.05.2005 г. №284.
14. Положение об учете федерального имущества, утвержденным постановлением Правительства РФ от 16.07.2007 г. № 447

Диссертации, авторефераты диссертаций:

15. Акерман Е.Н. Государственная экономическая политика в условиях новой экономики: Автореф. ... дисс. докт. экон. наук, 08.00.01, Томск, 2011
16. Аракелян Н.Р. Управление интеллектуальной собственностью в условиях информатизации инновационной деятельности предприятий: Дисс. канд. экон. наук. – 08.00.05. – Краснодар, 2009.
17. Ахметов А.А. Роль института интеллектуальной собственности в становлении «новой экономики»: Автореф. дисс. канд. экон. наук. – 08.00.01. – М., 2013.
18. Благополучная К.В. Единая патентно-правовая охрана изобретений на территории Таможенного Союза России, Беларуси и Казахстана, как средство его инновационного развития: Автореф. дисс. канд. юрид. наук. – 12.00.03. – М., 2013.
19. Галкин М.А. Национальные инновационные системы в условиях интернационализации научно-исследовательской деятельности: мировой опыт и Россия: Дисс. канд. экон. наук: 08.00.14. – М.: РУДН, 2013.
20. Герасимов А.В. Развитие инновационного потенциала экономики регионов российской федерации (методология, механизмы и инструменты): Автореф. дисс. докт. экон. наук, 08.00.05. – М.: Институт проблем региональной экономики РАН, 2012. С.27;
21. Гильмутдинов А.А. Управление интеллектуальной собственностью в корпоративных экономических системах: Дисс. канд. экон. наук. – 08.00.05. – Казань, 2011.
22. Гурова М.В. Интеллектуальная собственность в инновационном развитии мировой экономики: Автореф. дисс. канд. экон. наук. – 08.00.14. – М., 2010.
23. Демин С.С. Методология управления инновационной модернизацией высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики России: Автореф. дисс. докт. экон. наук, 08.00.05. - СПб, 2012.
24. Егорова Е.М. Интеграция России в систему мирохозяйственных связей на основе инновационного развития внешнеэкономической деятельности: Автореф. дисс. канд. экон. наук, 08.00.14. – Краснодар, 2013.
25. Емельянов В.Е. Механизм и инструменты формирования транснациональный промышленный кластеров: Дисс. ... канд. экон. наук, 08.00.05 – Мурманск: МГТУ, 2005.
26. Иваницкая А.Е. Функциональный подход к управлению инновационной деятельностью предприятий: Автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. – Ярославль, 2015.
27. Иванова М.Г. Управление интеллектуальной собственностью в решении задач инновационного развития российского общества (социологический анализ): Автореф. дисс. докт. социол. наук. – 22.00.08. – М., 2008.
28. Иванова Н.И. Формирование и эволюция национальных инновационных систем: Дисс. д-ра экон. наук, 08.00.05, 08.00.14. – М., 2001.
29. Кириллов В.Н. Внешнеэкономический фактор в инновационном развитии экономики: Дисс. докт. экон. наук, 08.00.14. – М., 2013.

30. Кобицкий Д.А. Развитие организационно-хозяйственных форм инновационного предпринимательства (на примере хозяйствующих субъектов Санкт-Петербурга): Дисс. канд. экон. наук. – 08.00.05. – СПб, 2012.
31. Кокуйцева Т.В. Концептуальные основы управления реализацией межгосударственной программы инновационного сотрудничества государств участников СНГ на период до 2020 года: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.14. – М., 2012.
32. Конюхов А.В. Применение инновационной стратегии в обеспечении экономической безопасности России: Автореф. дисс. канд. экон. наук, 08.00.05. – СПб, 2011.
33. Корчагин А.А. Развитие системы управления интеллектуальной собственностью промышленных предприятий: Автореф, дисс. канд. экон. наук. – 08.00.05. – М., 2012.
34. Котов А.И. Государственное регулирование и поддержка инновационного предпринимательства на основе кластерного подхода: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – СПб, 2010.
35. Котов А.И. Государственное регулирование и поддержка инновационного предпринимательства на основе кластерного подхода: Автореф. дисс. канд. экон. наук, 08.00.05. – СПб, 2010.
36. Матковская Я.С. Маркетинг коммерциализации рыночных инноваций: теория и методология: Автореф. дисс. докт. экон. наук, 08.00.05. – Р н/Д, 2010.
37. Мидлер Е.А. Генерирование и трансфер инноваций в современной российской экономике: методология исследования, инструментарий и инфраструктура управления: Автореф. дисс. докт. экон. наук, 08.00.05, 08.00.01. – Р н/Д, 2010.
38. Молодчик Н.А. Управление инновационно-предпринимательской активностью в сфере образования: Автореф. дисс. канд. экон. наук. – 08.00.05. - Екатеринбург, 2010.
39. Муслимова Г. Венчурное финансирование высоких технологий: опыт зарубежных стран и современные тенденции в России: Автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.14. – М., 2015.
40. Пахмутов Я.О. Формирование среды наибольшего благоприятствования развитию инновационного предпринимательства: Автореф. дисс. канд. экон. наук. – 08.00.05. – Казань, 2013.
41. Позднышева Ю.А. Управление интеллектуальной собственностью как фактор высокотехнологичного развития организации: Автореф. дисс. канд. экон. наук. – 08.00.05. – М., 2012.
42. Репкина О.Б. Развитие предпринимательской деятельности на основе инновационного процесса: Автореф. дисс. докт. экон. наук. – 08.00.05. – М., 2013.
43. Савельева И.Н. Развитие малого инновационного предпринимательства в промышленности: Автореф. дисс. канд. экон. наук. – 08.00.05. – Екатеринбург, 2011.

44. Сальимьянова И.Г. Методология и методы развития национальной инновационной системы: Автореф. дисс. докт. экон. наук, 08.00.05. – СПб, 2011.
45. Самойленко Н.Н. Механизм управления интеллектуальной собственностью холдинговых структур: Автореф. дисс. канд. экон. наук. – 08.00.05. – Уфа, 2013.
46. Сербя С.В. Формирование механизма оценки эффективности результатов инновационного предпринимательства: Автореф. дисс. канд. экон. наук. – 08.00.05. – СПб, 2012.
47. Смирнова В.Р. Управление интеллектуальной собственностью в инновационной деятельности: Автореф. дисс. докт. экон. наук: 08.00.05. – М., 2011.
48. Ульянов С.С. Управление интеллектуальной собственностью при коммерциализации наукоемкого продукта: Дисс. канд. экон. наук. – 08.00.05. – М., 2009.
49. Федотова Е.И. Государственное регулирование интеграции инновационной системы России в международный обмен объектами интеллектуальной собственности: Дисс. канд. экон. наук: 08.00.14. – Р н/Д, 2009.
50. Фияксель Э.А. Управление инновационным развитием промышленных предприятий на основе венчурного инвестирования: теория и методология. Диссертация на соиск. уч. степ. д-ра экон. наук. СПб, 2009.
51. Чекулина Т.А. Концепция инновационного развития экономики России: практико-ориентированный подход: Автореф. дисс. докт. экон. наук, 08.00.05. – Тамбов, 2011.
52. Шматко А.Д. Развитие инфраструктурного обеспечения малого предпринимательства высшей школы в условиях инновационного развития экономики: Автореф. дисс. докт. экон. наук, 08.00.05. – СПб, 2012.
53. Шульгин Д.Б. Теоретико-методологические основы управления интеллектуальной собственностью как стратегическим ресурсом инновационного развития системы «ВУЗ – предприятие»: Автореф. дисс. докт. экон. наук. – 08.00.05. – СПб, 2010.
54. Шумакова С.Ю. Ключевые факторы эффективного развития инновационного предпринимательства: Автореф. дисс. канд. экон. наук. – 08.00.05. – СПб, 2011.
55. Юрин С.В. Ресурсное обеспечение инновационного развития экономики России: Автореф. дисс. докт. экон. наук, 08.00.05 – М., 2010.

Монографии, учебники, учебные пособия

56. Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие/ под ред. Г.Л. Багиева. – СПб.: СПбГУЭФ, 2001.
57. Булыга Р.П. Интеллектуальный капитал бизнеса: методологические проблемы бухгалтерского учета и аудита. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2005. – 272 с.

58. Бусыгин А. В. Предпринимательство. Основной курс. Ч. 1. М.: Фирма «Интерпракс», 1994.
59. В поисках новой теории: Книга для чтения по экономической теории с проблемными ситуациями: Учебное пособие/Под ред. А.Г. Грязновой и Н.Н. Думной. – М.: КНОРУС, 2004. - 386 с.
60. Варфоломеева Ю.А. Интеллектуальная собственность в условиях инновационного развития: Монография. – М.: «Ось-89», 2007. – 144 с.
61. Виленский П.Л., Лифшиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. Учебное пособие. – М.: Дело, 2008.
62. Герасимов А.В. Инновационный потенциал: понятие и сущность. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2011.
63. Герасимов А.В. Развитие экономической системы региона: от инновационного потенциала к модернизации. – М.: ИТК «Дашков и К», 2011.
64. Движение регионов России к инновационному развитию. / Гранберг А.Г., Валентей С.Д., Одинцов А.В. и др. РАН, Институт экономики. – М.: Наука, 2006.
65. Доброва К.Б. Управление развитием инновационных корпораций. Монография. – М.: Наука, 2009.
66. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: Пер. с англ. М.: Вильямс, 2000.
67. Друкер П.Ф. Практика менеджмента: Пер. с англ. М.: Вильямс, 2000.
68. Думная Н.Н. Новая рыночная экономика: Монография. – М.: МАКС Пресс, 2009 – 232 с.
69. Елисеев А.Н., Шульга И.Е. Институциональный анализ интеллектуальной собственности: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 192 с.
70. Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Статистический сборник. – М.: ГУ-ВШЭ, 2009. – 488 с.
71. Инновации и экономическое развитие. Монография / Под ред. В.М. Матюшка. – М.: РУДН, 2006.
72. Инновационная активность крупного бизнеса в России. Механизмы, барьеры, перспективы. М.: Российская экономическая школа, PricewaterhouseCoopers, «РОСНАНО», Российская венчурная компания, 2010.
73. Инновационное развитие экономики России: национальные задачи и мировые тенденции. Материалы международной конференции/ Под ред. Колесова В.П., Тутова Л.А. Сб. ст. Т.1. МГУ им. М. В. Ломоносова. Экон. фак. – М.: МАКС-Пресс, 2008.
74. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. – М.: ИНФРА-М, Научная мысль, 2010. – 624 с.
75. Инновационный бизнес формирование моделей коммерциализации перспективных разработок. – М.: Дело, 2009.

76. Инновационный потенциал как условие экономического роста региона. Монография / А.А. Дранаева, Т.В. Кокуйцева, А.А. Русинов / под ред. А.А. Чурсина. – М.: Спектр, 2012. – 277 с.
77. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. – М.: Логос, 2000. – 304 с.
78. Интеллектуальная собственность. Актуальные проблемы теории и практики: сборник научных трудов. Т.1. / под ред. В.Н.Лопатина. – М: Юрайт, 2008.
79. История экономических учений / под. ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой: Учеб.пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001. – С. 299-301.
80. Карпова С.В. Инновационная маркетинговая политика российских компаний. Монография. – М.: ООО «Эльф ИПР», 2010. – 320 с.
81. Колесов В.П. Экономика знаний / Коллективная монография. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 432 с.
82. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1998.
83. Контуры инновационного развития мировой экономики: Прогноз на 2000-2005 гг. / Под ред. А. А. Дынкина. М: Наука, 2000.
84. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.
85. Кошелева, Т. Н. Малое предпринимательство: ограничения, факторы инновационного роста и направления развития: монография. – СПб: Изд. «СПбАУЭ». – 2011. – 234 с.
86. Кошелева, Т.Н. Инновационная среда малого предпринимательства: монография. – СПб.: Изд. НОУ ВПО «Институт бизнеса и права». - 2013. –179 с.
87. Кузык Б.Н. Инновационное развитие России: сценарный подход. Научный доклад. – М.: Институт экономических стратегий, 2009.
88. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия – Германия – 2050: стратегия инновационного развития и партнерства. Научный доклад. – М.: Институт экономических стратегий, 2007. – 44 с.
89. Леонова Т.Н. Институты развития инновационной экономики. – М.: ГУУ, 2010.
90. Липкес А.М. Право интеллектуальной собственности: Учебное пособие. - М.: «РИОР», 2006.
91. Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Микроэкономика знаний. - М.: Экономика, 2007. - 208 с.
92. Манохина Н.В. Институциональные структуры реальной экономики. – Саратов, 2002. – 248 с.
93. Мильнер Б.З. Управление знаниями в современной экономике: науч. докл. – М.: Институт экономики РАН. – 2008. – 76 с.
94. Модернизация российской экономики: структурный потенциал /Отв.ред. Н.И. Иванова; науч. руководитель исследования Ю.В.Куренков. – М.: ИМЭМО РАН, 2010.

95. Мухин В.И. Управление интеллектуальной собственностью: учебник для вузов. – М.: Владос, 2007.
96. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология /Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: АСАДЕМІА, 1999.
97. Опыт конкуренции в России. Причины успехов и неудач./ Под ред. Думной Н.Н., Юданова А.Ю., Интраст и Кнорус, - М., 2007 – 304 с.
98. Полонская И.В., Мотылева В.Я., Патентование изобретений за рубежом. – М., 2009.
99. Формирование посткризисной модели хозяйственного и экономического роста России. Коллективная монография /под ред. А. И.Добрынина, Е.С.Ивлевой – СПб.: Изд. СПбУУиЭ. - 2012. – 338 с.
100. Чекулина Т.А. и др. Источники формирования инвестиционного потенциала предприятий в современных условиях хозяйствования / Теория и методология организации и управления экономическими системами через призму инновационно-инвестиционных процессов. – СПб: ИНФО-ДА, 2008.
101. Чекулина Т.А. Практико-ориентированный подход к обеспечению инновационного развития России. – Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес – Наука - Общество», 2011.
102. Шведова В.В. Исследование патентной чистоты объектов. – М.: РГИИС, 2006.
103. Шленов Ю.Ф. и др. Управление инновациями. – М.: Высшая школа, 2003.
104. Шумпетер Й.А. Капитализм, Социализм и Демократия: Пер. с англ. /Предисл. и общ. ред. В.С. Автономова. – М.: Экономика, 1995. – 540 с.
105. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. – М.: Директ-Медиа, 2007.
106. Юрин С.В. Развитие теоретических основ управления инновационной деятельностью в экономических системах. – М.: МАГМУ, 2009. С.22.

Статьи в периодических изданиях, сборниках конференций, статистических обзорах и ежегодниках

107. Азгальдов Г.Г., Костин А.В. Управление интеллектуальной собственностью: Нужно ли? Можно ли? // Инвенции. Инновации. Инвестиции (ТРИИН-2010). Материалы межд. науч.-практич. Конференции. – Минск, 2010.
108. Ахметов А.А. Оценка вклада интеллектуальной деятельности в современную экономику России // Экономика, статистика, информатика. Вестник УМО. 2013. № 1. С. 121-125.
109. Благополучная К.В. О введении в действие системы единого патента на территории стран Европейского Союза. // Изобретательство. 2013. №3.
110. Блиндченко М.П., Соловьев В.П. Инновационные подходы к повышению эффективности финансовой деятельности современных компаний на основе нейросетевой технологии // Проблемы науки. 2000. №4. С. 34-35.
111. Вольнец-Руссет Э.А. Интеллектуальная собственность – XXI век // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. №6. С.44-48.

112. Вэриан Х.Р. Экономическая теория авторских прав // Вопросы экономики. 2007. №2. с. 68-84.
113. Галкин М.А. Стратегии и тенденции развития национальных инновационных систем в условиях интернационализации инновационной деятельности (опыт США) // Креативная экономика. 2012. № 10 (71). С. 14-18
114. Герасимов А.В. Взаимосвязь уровня инновационной активности и конкурентоспособности региональной экономики // Финансовая экономика. 2011. № 3-4.
115. Герасимов А.В. Формы и методы обеспечения инновационного потенциала экономики: опыт США // Вестник РАЕН. 2012. Вып.16. №1.
116. Друганов Р.С. Формирование национальной системы государственной финансовой поддержки экспорта высокотехнологичной продукции в Российской Федерации в условиях ВТО // Вестник РГТЭУ, 2013, № 1 (72).
117. Кириллов А.В. Внешнеэкономическая деятельность инновационных предпринимательских структур в современной мировой экономике // Вестник университета (Государственный университет управления). 2015. № ...
118. Кириллов А.В. Методологические аспекты оценки эффективности управления интеллектуальной собственностью в условиях развития инновационного предпринимательства // Вестник университета (Государственный университет управления). 2014. №11. С.20-24.
119. Кириллов А.В. Научные подходы к исследованию роли инновационного предпринимательства в развитии национальной экономики // Научная дискуссия: инновации в современном мире. №6 (26): сборник статей по материалам XXVI международной заочной научно-практической конференции. – М., Изд. «Международный центр науки и образования», 2014. С.45-57.
120. Кириллов А.В. Организационно-экономические проблемы и пути повышения инновационной активности российских предприятий и организаций [Электронный ресурс]. – Электронный журнал «Экономика и социум». 2014. №2 (11) (июнь). – Режим доступа: [http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_11_iun/Kirillov%20AV%20\(Osnovnoy%20razdel\).pdf](http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_11_iun/Kirillov%20AV%20(Osnovnoy%20razdel).pdf) .
121. Кириллов А.В. Оценка зарубежного опыта стимулирования инновационной активности субъектов предпринимательства // Вестник университета (Государственный университет управления). 2015. №
122. Кириллов А.В. Подходы к оценке интеллектуальной собственности на основе принципов реализации инновационных проектов // Вестник университета (Государственный университет управления). 2014. №10. С.185-189.
123. Кириллов А.В. Развитие конкурентных преимуществ предприятия на основе коммерциализации объектов интеллектуальной собственности // Вестник университета (Государственный университет управления). 2014. №12. С.42-46.
124. Кириллов А.В. Стимулирование кооперации малого, среднего и крупного инновационного бизнеса в зарубежных странах // Вестник университета (Государственный университет управления). 2015. №

125. Кириллов А.В. Теоретические подходы к оценке роли интеллектуальной собственности в развитии инновационного предпринимательства // Материалы V Международной научно-практической конференции «Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления в XXI веке». – Липецк, 2014.
126. Кириллов А.В. Факторы развития инновационного предпринимательства в современных условиях развития российской экономики // Сб. материалов II Международной научной конференции «Современное общество: проблемы, идеи, инновации». – Ставрополь, июнь 2014 г.
127. Кириллов А.В. Эффективность коммерциализации объектов интеллектуальной собственности как предпосылка устойчивого развития инновационно активных предприятий // Сб. научных трудов «Новый взгляд. Международный научный вестник». – Новосибирск, 2014. Вып. 4. С.186-200.
128. Кириллов В.Н. Роль инновационных факторов в повышении конкурентоспособности российских предприятий // Российский внешнеэкономический вестник. 2009. №6.
129. Клейнер Г.Б. Становление общества знаний в России: социально-экономические аспекты // Общественные науки и современность. 2005. № 3.
130. Кокуйцева Т.В. Некоторые подходы по повышению инновационной активности организаций Российской Федерации в посткризисных условиях развития экономики / Оборонный комплекс - научно-техническому прогрессу России. – М.: 2011. – №3. С.96-103.
131. Корчагин А.А. Некоторые правовые аспекты эффективного использования интеллектуальной собственности // Научные труды Вольного экономического общества России. 2008. Т. 93.
132. Корчагин А.А. Особенности методики оценки интеллектуальной собственности через оценку инновационных проектов // Интеграл. 2012. № 2.
133. Костюнина Г.М., Баронов В.И. Технопарки в зарубежной и российской практике // Вестник МГИМО-Университета. - 2012. - № 3. - С. 91-99.
134. Кошелева Т.Н. Подходы к развитию инновационной среды малого предпринимательства // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии – СПб. 2013. №4 (18). С. 131-136.
135. Кошелева Т.Н. Формирование стратегии финансовой поддержки инновационного развития малого предпринимательства // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – СПб. 2013. №3(17). С.105-111.
136. Кузык Б.Н. Инновационное развитие России: сценарный подход // Экономические стратегии. 2009. №1.
137. Лыу Ань Минь. Кластерный подход как современный инструмент инновационного развития российской экономики // Вестник ЮрГТУ. 2013. - №5. – С. 115.
138. Мазуренко С. Наш стратегический путь // Ученый совет. 2008. №2.
139. Матюшок В.М. Приоритетные направления развития экономики России: формирование и оценка инновационного потенциала // Национальные интересы: приоритеты и безопасность – №7 – Ч.2 – М.: 2013

140. Нарышкин С. Инновационная составляющая инвестиционных процессов // Вопросы экономики. 2007. №5.
141. Олевский Г. Информационно-коммуникационная составляющая современного предпринимательства // Мировая экономика и международные экономические отношения. 2012. №10.
142. Пахмутов Я.О. Некоторые аспекты обеспечения конкурентоспособного развития региональных предприятий // Сегодня и завтра российской экономики. Научно-аналитический сборник. 2012.
143. Пахмутов Я.О. Развитие системы управления потенциалом производственных предприятий // Горизонты экономики. 2012. № 5.
144. Пороховский А.А. Феномен «новой экономики» и функции государства // Российский экономический журнал. 2002. №9. с. 63-72.
145. Россия в цифрах – 2014. Статистический ежегодник. – М.: Росстат, 2014.
146. Савельева И.Н. Проблемы формирования системы малого инновационного предпринимательства // Управленец. 2011. № 5–6 (21–22).
147. Салмина О.А., Шевченко И.В., Александрова Е.Н., Солахов П.А. Развитие инновационной системы России в процессе интеграции в глобальную экономику: национальный и региональный контекст. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 16 (109).
148. Самойленко Н.Н. Основные методические подходы к управлению интеллектуальной собственностью // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2013. №3.
149. Самойленко Н.Н. Формирование эффективного механизма управления интеллектуальной собственностью холдинговых структур // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2013. № 3.
150. Транснациональные корпорации в мировом развитии // Мировая экономика и международные отношений. – 2008. – № 5. – С. 48.
151. Трансформация государственной научной политики (материалы Ученого совета ИМЭМО РАН) // Мировая экономика и международные экономические отношения. 2012. №9.
152. Чекулина Т.А. Общие принципы оценки инновационного потенциала страны // Вестник Орел ГИЭТ. 2011. Вып.3.
153. Черенков В.В. Возможности и проблемы использования государственно-частного предпринимательства в России
154. Шульгин Д.Б. Институт интеллектуальной собственности в терминах ре-сурсной теории // Вестник УГТУ-УПИ. Серия экономика и управление. 2009. №4. С.14-25.
155. Шумакова С.Ю., Гуляевская Н.В., Попов А.И. Взаимодействие предпринимательских структур и научных организаций в развитии экономики инновационного типа // Проблемы управления рисками в техносфере. 2010. №3(15).
156. Шумакова С.Ю., Попов А.И. Малое инновационное предпринимательство как фактор развития национальной экономики // Экономика и управление. 2010. №9.

Интернет

157. Березин А.Н. Китай: национальная стратегия инновационного развития // IV Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум», 15 февраля – 31 марта 2012 г. – <http://www.rae.ru/forum2012/11/2380>

158. Власти РФ должны стремиться к росту доли предприятий малого бизнеса в ВВП – В.Путин. ПРАЙМ. <http://www.1prime.ru>

159. Годовой отчет 2013 [Электронный ресурс]. – Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент), 2014. - Режим доступа: <http://www.rupto.ru/rupto/portal/87cb6ede-cabe-11e3-b7c0-9c8e9921fb2c#1>

160. Егорова Н.Е., Хачатрян С.Р. и др. Методы измерения взаимодействий малого и крупного бизнеса в ходе реструктуризации предприятий. М.: ЦЭМИ РАН. – <http://www.v.cemi.rssi.ru/>

161. Инновационно-технологические кластеры стран – членов МЦНТИ. – Международный центр научной и технической информации, февраль 2013 г. – <http://icsti.ru/uploaded/201304/cluster.pdf>

162. Кантарбаева А., Мустафин А. Теория предпринимательства и эволюционная экономика.// <http://www.i-u.ru/forum/>

163. Основные характеристики систем государственно-общественной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства зарубежных стран. URL.: <http://www.giac.ru>

Материалы на иностранном языке

164. 2014 White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan. – METI: Small and Medium Enterprise Agency. April 2014.

165. A Summary of SBC's Policy Funds. – South Korea: Small and Medium Business Corporation, 2014.

166. Annual Report 2013-2014. – Software Technology Parks of India, 2014.

167. Cluster: a regional concentration of related industries. – <http://www.clustermapping.us/cluster>

168. ECB (2014), Survey on the access to finance of Small and Medium-sized Enterprises in the Euro area, European Central Bank, April 2014. – <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/accesstofinancesmallmediumsizedenterprises201404en.pdf??da920468528300ff549d8cc95522eb81>

169. Financing SMEs and Entrepreneurs 2015. An OECD Scoreboard. – OECD, 2015.

170. Financing SMEs and Entrepreneurs. An OECD Scoreboard. – OECD Report to G20 Finance Ministers and Central Bank Governors, OECD, 2015.

171. Fisher W.W. Theories of Intellectual Property // in S. Munzer, ed., New Essays in the Legal and Political Theory of Property. – Cambridge University Press, 2001. – pp. 168-199.

172. Foray D. The Economics of Knowledge. – Cambridge, MA: The MIT Press, 2004. – 275 p.

173. Global Competitiveness Report 2012–2013. World Economic Forum, 2013.
174. India's Economic Geography in 2025: States, Clusters and Cities. – McKinsey&Company, October 2014.
175. Innovation Accelerators: Defining Characteristics Among Startup Assistance Organizations / by C. Scott Dempwolf, Jennifer Auer, and Michelle D'Ippolito Optimal Solutions Group, LLC College Park, MD 20740, October 2014.
176. Kelly K. New rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World. – N.Y., 1998. – 150 p.
177. Landes W. M., Posner R.A. The economic structure of intellectual property law. – London: Belknap Press of Harvard University Press, 2003. – 448 p.
178. Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States. Princeton. – NJ: Princeton University Press, 1962. – 416 p.
179. Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. – 3rd ed. – OECD, Eurostat, 2006.
180. Preqin Special Report: Venture Capital. – November 2014.
181. SEZ Rules incorporating amendments up to July, 2010. – Government of India Ministry of Commerce and Industry (Department of Commerce) Notification. – New Delhi, the 10th February, 2006.
182. Small Business Service Omnibus Survey, 2014, November; OECD Small and Medium Enterprise Outlook, 2014.
183. Small Business Survey 2014. – UK, L.: Department for Business, Innovation & Skills, March 2015.
184. Small Business Trade Hearing. Wash. – 2013.
185. Small Bussinnes Trade Copetitiveness and Innovation Act. Wash. - 2014.
186. SMEs, Entrepreneurship and Innovation, OECD, Paris, 2012.
187. System of National Accounts // IMF, World Bank, European Commission, 2008.
188. The Small Business Investment Company (SBIC) Program Helping Meet the Capital Needs of American Small Business. – Wash., DC, 2015. – https://www.sba.gov/sites/default/files/articles/SBIC_Program_-_Standard_One-Pager.pdf
189. UNCTAD (2011). Promoting the Export Competitiveness of SMEs.
190. What is SBIR and STTR?. – <https://sbir.nih.gov/about/what-is-sbir-sttr>

Приложение

Приложение 1

Некоторые показатели патентной статистики Российской Федерации

1. Поступление патентных заявок и выдача патентов в России, единиц

	2000	2005	2011	2012	2013
Подано патентных заявок:					
на изобретения - всего	28688	32254	41414	44211	44914
из них российскими заявителями	23377	23644	26495	28701	28765
на полезные модели - всего	4631	9473	13241	14069	14358
из них российскими заявителями	4549	9082	12584	13479	13589
на промышленные образцы - всего	2290	3917	4197	4640	4994
из них российскими заявителями	1918	2516	1913	1928	1902
Выдано патентов:					
на изобретения	17592	23390	29999	32880	31638
из них российским заявителям	14444	19447	20339	22481	21378
на полезные модели	4098	7242	11079	11671	12653
из них российским заявителям	4044	...	10571	11152	12154
на промышленные образцы	1626	2469	3489	3381	3461
из них российским заявителям	1228	...	1622	1390	1278
Число действующих патентов - всего	...	164099	236729	254891	272641
в том числе:					
на изобретения	...	123089	168558	181515	194248
на полезные модели	...	28364	46876	50746	54420
на промышленные образцы	...	12646	21295	22630	23973

Источник: Россия в цифрах – 2014. Статистический ежегодник. – М.: Росстат, 2014. С. 380.

2. Патенты на изобретения

2.1. Поданные заявки на изобретения в разрезе федеральных округов

Округ	Количество поданных заявок	% от общего количества заявок российских заявителей
Центральный	14626	50,85
Приволжский	4427	15,39
Сибирский	2376	8,26
Северо-Западный	2145	7,46
Северо-Кавказский	1666	5,79
Южный	1615	5,61
Уральский	1262	4,39
Дальневосточный	646	2,24
Округ не определен	2	0,01
Итого:	28765	100,00

2.2. Подача заявок на изобретения иностранными заявителями из 15 стран с наибольшим количеством заявок в 2013 г.

Страна происхождения заявки	Количество	Количество, % к 2012 г.	Страна происхождения заявки	Количество	Количество, % к 2012 г.
США	4388	110,70	Республика Корея	428	106,73
Германия	2346	103,53	Великобритания	377	92,40
Япония	1641	89,09	Украина	277	117,87
Швейцария	1126	117,29	Финляндия	236	100,85
Франция	1109	104,03	Австрия	210	106,60
Нидерланды	992	112,98	Дания	189	117,39
Италия	497	110,44	Остальные	1403	94,22
Швеция	472	113,73			

Китай	458	84,19	Итого:	16149	104,12
-------	-----	-------	--------	-------	--------

2.3. Распределение действующих патентов иностранных заявителей по 15 странам с наибольшим количеством патентов на 31.12.2013 г.

Страна-заявитель	Количество патентов	Страна-заявитель	Количество патентов
США	13945	Нидерланды	1497
Германия	10381	Украина	1480
Япония	6361	Китай	1302
Франция	5065	Финляндия	1156
Республика Корея	2591	Австрия	936
Швеция	2330	Бельгия	729
Италия	2292	Остальные	5658
Великобритания	2146		
Швейцария	1873	Итого:	59742

3. Патенты на полезные модели

3.1. Поданные заявки на полезные модели в разрезе федеральных округов

Округ	Количество поданных заявок	% от общего количества заявок российских заявителей	Округ	Количество поданных заявок	% от общего количества заявок российских заявителей
Центральный	5734	42,19	Южный	788	5,80
Приволжский	2941	21,64	Уральский	245	1,80
Сибирский	1516	11,16	Дальневосточный	209	1,54
Северо-Западный	1110	8,17	Округ не определен	4	0,03
Северо-Кавказский	1042	7,67	Итого:	13589	100,00

3.2. Подача заявок на полезные модели иностранными заявителями из 15 стран с наибольшим количеством заявок в 2013 г.

Страна-заявитель	Количество заявок	В том числе ЮЛ	В том числе ФЛ	Страна-заявитель	Количество заявок	В том числе ЮЛ	В том числе ФЛ
Украина	220	64	156	Финляндия	14	14	0
США	142	141	1	Кипр	13	13	0
Беларусь	65	48	17	Чешская Республика	13	7	6
Китай	50	44	6	Гонконг	12	12	0
Тайвань	36	25	11	Великобритания	11	10	1
Германия	34	32	2	Япония	11	11	0
Израиль	18	16	2	Остальные	97	78	19
Сейшельские острова	17	17	0				
Швейцария	16	15	1	Итого:	769	547	222

Примечание: ЮЛ – юридические лица, ФЛ – физические лица

3.3. Выдача патентов РФ на полезные модели иностранными заявителями из 15 стран с наибольшим количеством патентов в 2013 г.

Страна-заявитель	Количество патентов	Страна-заявитель	Количество патентов
Украина	149	Чешская Республика	9
Беларусь	82	Кипр	8
США	40	Финляндия	7
Германия	36	Австрия	6
Китай	24	Бельгия	6
Тайвань	21	Казахстан	6
Израиль	14	Остальные	70
Виргинские острова (Британия)	11		
Япония	10	Итого:	499

4. Патенты на промышленные образцы

4.1. Подача заявок иностранными заявителями из 15 стран с наибольшим количеством заявок в 2013 г.

Страна-заявитель	Количество заявок	В том числе ЮЛ	В том числе ФЛ	Страна-заявитель	Количество заявок	В том числе ЮЛ	В том числе ФЛ
США	418	408	10	Украина	114	37	77
Германия	335	329	6	Китай	90	80	10
Республика Корея	329	319	10	Финляндия	73	72	1
Япония	275	275	0	Турция	65	64	1
Франция	219	218	1	Великобритания	62	61	1
Италия	194	189	5	Испания	56	49	7
Нидерланды	155	155	0	Остальные	401	363	38
Швеция	155	155	0	Итого:	3092	2924	168
Швейцария	151	150	1				

5. Товарные знаки и знаки обслуживания

5.1. Поданные заявки на товарные знаки и знаки обслуживания в разрезе федеральных округов

Округ	количество поданных заявок	% от общего количества заявок российских заявителей
Центральный	19340	55,86
Северо-Западный	4237	12,24
Приволжский	4069	11,75
Сибирский	2315	6,69
Южный	1559	4,50
Уральский	1594	4,60
Дальневосточный	754	2,18
Северо-Кавказский	753	2,18
Всего:	34621	100

5.2. Подача заявок на товарные знаки и знаки обслуживания иностранными заявителями из 15 стран с наибольшим количеством заявок в 2013 г.

Страна-заявитель	Общее количество поданных иностранными заявителями заявок			В том числе по процедуре Мадридского соглашения		
	Товарные знаки	Знаки обслуживания	Всего	Товарные знаки	Знаки обслуживания	Всего
США	3762	655	4417	1311	266	1577
Ведомство по гармонизации	3224	225	3449	3224	225	3449
Германия	2367	101	2468	1942	76	2018
Китай	1786	86	1872	1323	41	1364
Франция	1611	121	1732	1368	94	1462
Италия	1570	58	1628	1378	49	1427
Швейцария	1457	140	1597	1141	122	1263
Великобритания	1114	122	1236	556	63	619
Япония	903	52	955	408	26	434
Турция	814	61	875	727	55	782
Украина	749	81	830	318	41	359
Бюро Бенилюкса по ТЗ	712	56	768	712	56	768
Кипр	551	74	625	14	4	18
Республика Корея	478	41	519	140	11	151
Республика Беларусь	457	19	476	297	11	308
Остальные	6311	549	6860	2927	217	3144
Итого:	27866	2441	30307	17786	1357	19143

5.3. Регистрация знаков иностранных заявителей из 15 стран с наибольшим количеством регистраций в 2013 г.

Страна-заявитель	Общее количество регистраций знаков	Рейтинг				
		2013	2012	2011	2010	2009
США	2981	1	1	1	1	1
Ведомство по гармонизации	2167	2	3	3	6	7
Германия	1927	3	2	2	2	2
Франция	1284	4	5	5	3	4
Швейцария	1216	5	4	4	4	3
Италия	1176	6	6	6	7	5
Китай	1070	7	7	7	8	8
Япония	833	8	8	8	5	6
Великобритания	648	9	9	9	9	9
Бюро Бенилюкса по ТЗ	544	10	10	10	11	10
Украина	386	11	12	12	10	11
Турция	370	12	11	11	—	—
Республика Корея	363	13	13	13	15	—
Кипр	340	14	14	14	12	12
Британские Виргинские острова	323	15	—	—	—	—
Остальные	4090	—	—	—	—	—
Итого:	19718	—	—	—	—	—

Источник: таблицы по разделам 2-5 составлены по: *Годовой отчет 2013* [Электронный ресурс]. – Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент), 2014. - Режим доступа: <http://www.rupto.ru/rupto/portal/87cb6ede-cabe-11e3-b7c0-9c8e9921fb2c#1>

