

Наталья ГАВРИЛОВА

Частно-государственное партнерство – инструмент инновационного развития экономики (опыт США)

На современном этапе США являются одним из неоспоримых лидеров мирового экономического развития. По инновационному индексу (показатель внедрения новых технологий, взаимодействия делового и научного секторов, а также количества выданных патентов и студентов высших учебных заведений) США имеют наивысший рейтинг среди других стран мира – 6,66. Это отражает тот факт, что стране удалось добиться самых больших успехов в сфере развития национального инновационного потенциала. Большинство экономистов считают Америку первой или второй страной в мире по эффективности рынка и технологических инноваций. США представляют на мировой рынок более 60% всех технических инноваций в мире [1, с. 41-42].

Соединенные Штаты показывают высокие результаты как по объемам вложений, так и по их эффективности. Затраты на проведение научных исследований в начале XXI в. составили $276,2 млрд (в текущих ценах). В относительном выражении это 2,64% ВВП США [2, с. 17]. Рентабельность инвестиций в сферу научных исследований и разработок оценивается в среднем на уровне 20-30% [3, с. 7], что существенно выше среднемировых показателей. (Напомним, что только 5% общих расходов на НИОКР приводят к созданию новой продукции, пользующейся успехом на рынке.) Ежегодно США получают доход от экспорта высокотехнологичной продукции в размере около $700 млрд [4, с. 10]. Из 50 самых передовых макротехнологий, обеспечивающих производство наукоемкой продукции, 22 технологии контролируются Соединенными Штатами. На их долю приходится 49% продукции авиакосмической отрасли, 34% изделий электронной промышленности, 24% офисного и компьютерного оборудования, 32% фармацевтической продукции, 40% продукции инструментальной отрасли. Доля США в производстве энергосберегающих технологий составляет 25%. По версии ВЭФ, США занимают первое место по рейтингу конкурентоспособности. Являясь безусловным лидером производства высокотехнологичной продукции, Америка сосредоточила у себя 1/3 мирового наукоемкого сектора. США находятся на втором месте в мире по уровню изобретательской активности [5, с. 31].

Затраты федерального бюджета США на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки составляют $1,8 млрд в год. Если разделить все виды НИОКР на три основные группы – фундаментальные исследования, исследования и разработки в сфере обороны и прикладные исследования и разработки, – то распределение государственного финансирования идет следующим образом – 30%, 30% и 40% соответственно. Но именно в оборонном секторе в ходе реализации федеральной программы использования

Наталья ГАВРИЛОВА – кандидат экономических наук, доцент, докторант РАНХиГС при Президенте РФ

двойных технологий были отработаны механизмы государственно-частного партнерства. Подавляющая часть федеральных контрактов, осуществляемых в рамках этой программы, была заключена не с предприятиями, специализирующимися в оборонной области, а с коммерческими фирмами, чьи технологии внедряются быстрее, стоят дешевле и которые более оперативно реагируют на изменения рыночного спроса. Оказалось, что государство на условиях долевого участия может оказывать сильное стимулирующее воздействие на частнопромышленный сектор, привлекая его к участию в реализации общественно значимых задач. США стали пионером в использовании механизмов государственно-частного партнерства.

Отработанные в оборонном секторе механизмы стали использоваться и другими ведомствами. Так, например, в 1990-е гг. администрация Клинтона требовала, чтобы все федеральные ведомства при планировании своих научно-исследовательских и инновационных программ старались привлекать внебюджетные источники финансирования. Всем министерствам, работающим на национальную безопасность и создание высоких технологий, было предписано в обязательном порядке выделять 10-20% своего научного бюджета на организацию кооперативных исследований с участием частного бизнеса [6, с. 83]. Совместное финансирование государства и частного сектора становится основной формой реализации государственных технологических программ.

Такой подход позволяет не только расширять финансовую базу исследований, но и дает возможность более тесно увязать интересы государства и бизнеса. Участие бизнеса в совместных исследованиях рассматривается как мощное средство приближения разработок к их практическому использованию и коммерциализации. Финансирование разработок через систему государственных контрактов позволяет привлечь к проведению исследований наиболее компетентные компании и корпорации. В числе соисполнителей выступают представители промышленности, университетов, национальных лабораторий.

Соотношение финансирования в рамках реализации программ определяется показателем заинтересованности сторон. Если государственно-частные партнерства ориентируются на получение быстрой прибыли и результаты исследований находятся ближе к рынку, то в таком случае должна расширяться доля финансового участия частного сектора, который и получит в основном эту прибыль. Если при реализации проекта обеспечивается широкое распространение технологий, то главными становятся государственные капиталовложения, а финансовое участие частного сектора уменьшается. При этом на государстве лежит технический риск, а частные компании берут на себя риски продвижения получаемого продукта на рынок. Именно с контрактной федеральной системой в США связано успешное выполнение в 1980-1990 гг. крупнейших научно-технологических программ «Титан», «Поларис», «Аполлон», «Шатл» и др. Ныне в 17 министерствах и агентствах США работает около 700 лабораторий и научных центров, выполняющих федеральные программы по перспективным наукоемким технологиям совместно с негосударственными структурами [7, с. 13].

В США существует большое разнообразие форм кооперации науки и промышленности. Одной из форм такой кооперации можно назвать технопарки, большинство из которых сложилось на базе комбинации научно-исследовательского и промышленного потенциалов, обеспеченных надежными и щедрыми правительственными контрактами. К наиболее успешным и известным американским технопаркам относятся «Шоссе 128», «Треугольный исследовательский парк», «Силиконовая долина».

«Шоссе 128» и «Силиконовая долина» относятся к технопаркам, возникшим стихийно, по инициативе «снизу». «Треугольный исследовательский парк» был создан по инициативе трех местных университетов с выделением значительных сумм из местного бюджета. Основная ставка делалась на привлечение крупных научных центров и высокотехнологичных фирм за счет предоставления налоговых льгот, кредитов на выгодных условиях и других преференций. Наиболее известные и эффективные парки относятся к первому виду. Но поскольку российские технопарки и технико-внедренческие зоны создаются преимущественно по инициативе «сверху», то опыт создания «Треугольного исследовательского парка» может представлять для нас наибольший интерес.

Другой важной формой научно-производственной кооперации являются консорциумы в области науки и технологии, включающие государственные учреждения и компании частного сектора. Формирование консорциумов было стимулировано принятием в 1984 г. закона «О кооперативных исследованиях». По оценкам исследователей, численность научно-технологических альянсов только в промышленности за последние 20 лет возрастает ежегодно более чем на 10%. Так, например, разработкой «дорожной карты» прорывных технологий в химической промышленности занималось исследовательское партнерство, в котором участвовали 143 компании, 70 университетов, 12 национальных лабораторий, 10 государственных ведомств и агентств, 5 профессиональных организаций [8, с.46]. Известное технологическое партнерство «Chemical Industry Vision 2020 Technology Partnership», Национальная инициатива по нанотехнологиям, Министерство энергетики, NASA, Агентство развития США объединили усилия, чтобы совместно использовать свои ресурсы по разработке нанотехнологий. Под эгидой Министерства торговли США реализуется «Программа инновационного партнерства США», направленная на мобилизацию всех ресурсов промышленности, академического сообщества и органов власти в целях инновационного развития [6, с.84-85].

Считается, что именно широкое использование федеральных контрактов и грантов является ключевым аспектом научно-технологической системы США, существенным фактором ее силы и жизнеспособности. Оно делает американскую систему более гибкой по сравнению со многими научно-технологическими системами других стран.

Технология государственно-частного партнерства в сфере реализации инновационных проектов показала высокую результативность как в США, так и в других зарубежных странах, и ее необходимо более широко использовать и в нашей стране. Принципы государственно-частного партнерства были использованы и показали определенные результаты при создании Инвестиционного фонда РФ. На этих принципах планируется привлечение средств при создании фонда прямых иностранных инвестиций. Вместе с тем технология государственно-частного партнерства в инновационно-инвестиционной сфере все еще используется в нашей стране в крайне ограниченном объеме. Следовало бы распространить ее на реализацию государственных инвестиционных программ, на работу всех федеральных и региональных ведомств, связанных с созданием и коммерциализацией инноваций.

Как показала практика, государственно-частное партнерство имеет целый ряд преимуществ перед одноканальной схемой финансирования: большая отдача (снижение расходов, повышение уровня обслуживания, снижение рисков), доступ к альтернативным источникам капитала, уверенность в результатах (частный партнер крайне заинтересован завершить проект как можно скорее, чтобы снизить свои издержки и начать получать прибыль), возможность забалансового заимствования средств, новаторство (возможность использования новаторских подходов к осуществлению государственных инфраструктурных проектов). Нужно иметь в виду, что эффективность реализации технологии государственно-частного партнерства зависит от успешности применения семи основных принципов.

Политика. Отсутствие общей политики в сфере государственно-частного партнерства приводит к неправильному пониманию ее целей, что повышает вероятность провала. Необходимо выработать «дорожную карту» такого партнерства, в которой четко определяются его цели и принципы, пилотные проекты, реалистичные задачи и средства их решения.

Укрепление потенциала. Правительству необходимо найти кадры, обладающие необходимыми навыками для развития государственно-частного партнерства. Эту задачу необходимо решать на основе комплексного подхода, создавая внутренние институты и укомплектовывая их необходимыми кадрами, а также одновременно привлекая внешних консультантов для решения финансовых и юридических вопросов, связанных с реализацией проектов.

Нормативно-правовая база. Необходимо создать предсказуемую и надежную нормативно-правовую базу, обеспечивающую достаточную защиту интересов и стимулов участников партнерства.

Распределение рисков. Правительству важно подходить к формированию партнерства таким образом, чтобы присущие инвестициям риски служили для частного сектора стимулом к хорошей работе.

Закупки в рамках партнерства. Выбор поставщиков должен производиться на основе прозрачной, объективной и недискриминационной процедуры отбора, поощряющей конкуренцию и обеспечивающей баланс между необходимостью ускорения и удешевления процесса торгов и выбором наилучшего предложения.

Интересы людей. Необходимо создать механизм проверки социальной приемлемости проектов, соблюдения интересов общественности.

Экологические и социальные требования. Ответственность за осуществление проектов, как правило, лежит на министерстве экономики или министерстве финансов, которые не очень сведущи в экологических вопросах. В процессе развития государственно-частного партнерства необходимо учитывать принципы устойчивого развития в проектах, включая экологические требования в число их задач и присуждая контракты тем заказчикам, которые полностью отвечают «зеленым критериям» [9].

Эти принципы обязательно должны быть учтены при реализации программы государственно-частного партнерства. Важная задача правительства заключается в повышении эффективности управления этим механизмом, и только в случае ее успешного решения возможен эффективный переход российской экономики на рельсы инновационного развития.

Литература

1. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств: монографія / С.М. Ілляшенко, О.А. Біловсдська. Суми: Університетська книга, 2010.
2. *Селезнев П.* Опыт инновационного и научно-технологического развития в США // Власть. 2009. № 2.
3. National Science Board. Science and Engineering Indicators – 2000. Wash (DC), 2000.
4. *Мильнер Б.З.* Управление знаниями в современной экономике. М.: Изд-во ИЭ РАН, 2008.
5. Инновации и экономическое развитие: опыт зарубежных стран и России: Сб. науч. статей / Под ред. М.В. Кулакова, М.Н. Осьмовой. М.: ТЕИС, 2009.
6. *Ленчук Е.Б., Власкин Г.А.* Инвестиционные аспекты инновационного роста: Мировой опыт и российские перспективы. М.: Книжный дом «Либроком», 2009.
7. *Рогов В.В.* Экспортный потенциал России. Внешнеэкономический бюллетень. 2004. № 7.
8. Мировая экономика и международные отношения. 2005. №7.
9. Компедиум мировой практики в области поощрения развития, основанного на знаниях/ URL: www.allventure.ru (по состоянию на июль 2011 г.).