

МОДЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ВАУЧЕРОВ В ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ

В статье рассматриваются особенности моделей использования инновационных ваучеров в ряде европейских стран. Модели имеют схожие черты, однако различаются по периоду использования и размеру инновационных ваучеров, критериям отбора компаний для участия в конкурсе на получение инновационных ваучеров, сферам услуг, финансируемых инновационным ваучером, организациям, оказывающим услуги, оценке и отбору поставщиков инновационных услуг, процедуре подачи заявки. При многочисленных преимуществах применения данного финансового инструмента для стимулирования инновационного развития экономики показаны его недостатки и риски.

The specific features of the innovation vouchers' schemes in European countries are examined in the article. The schemes have common features, but could be distinguished from each other according to the period of use and size of innovation voucher schemes, selection requirements to companies to be eligible for the innovation vouchers contest, services eligible for funds rising through innovation vouchers, service providers, assessments and selection service providers, application process. This financial instrument for promoting of innovative economic development has not only advantages but disadvantages and risks which has been shown in the article.

Европейскими региональными и национальными организациями поддержки инноваций в первом десятилетии XXI в. были внедрены разнообразные модели инновационных ваучеров. Инновационный ваучер — это финансовый стимул для приобретения компаниями внешних инновационных консультационных услуг [1]. Он призван улучшить инновационную деятельность компаний, относящихся к малому и среднему бизнесу. Главная цель рассматриваемого финансового инструмента регулирования экономики — это создание новых видов инновационной деятельности или ускорение имеющихся с целью роста их конкурентоспособности в сотрудничестве с научно-исследовательскими учреждениями или другими поставщиками инновационных услуг. Инструмент получил развитие в различных странах, самый известный пример — это Нидерланды и Великобритания [2, 4, 5]. В то же время в других странах Европы также предпринимаются активные попытки по использованию инновационных ваучеров для повышения конкурентоспособности экономики [3]. Однако кроме позитивных результатов внедрение инновационных ваучеров в качестве инструмента стимулирования инновационного развития экономики сопровождается множеством рисков, что тормозит их использование во многих странах с транзитивной экономикой.

Модели использования инновационных ваучеров в европейских странах различны, в то же время можно выделить следующие их общие черты:

- направлены на поддержку развития малых и средних предприятий (МСП), а именно для предоставления им возможности использования услуг инновационного характера (НИОКР, прав интеллектуальной собственности, тестирования, управления инновациями и т.д.);
- организованы с использованием облегченных и ускоренных процедур заявления, оформления и отчета по сравнению со стандартными программами финансирования;
- выпускаются региональным (национальным) агентством, которое берет на себя обязательство заплатить поставщику услуг (иногда возместить оплату МСП);
- имеют ограничения по сферам использования и общей сумме услуг (обычно максимум 20 000 евро).

Опыт европейских стран свидетельствует, что модели инновационных ваучеров различаются по различным критериям, среди которых можно выделить следующие: период использования; размеры инновационных ваучеров; критерии отбора компаний для участия в конкурсе; сферы услуг, финансируемые инновационным ваучером; организации, оказывающие услуги; оценка поставщиков инновационных услуг; процедура подачи заявки.

По *периоду использования инновационных ваучеров* лидерами являются развитые страны, прежде всего Нидерланды, где первые проекты с применением инновационных ваучеров стали реализовываться в 2004 г. В остальных странах Европы инновационные ваучеры появились только в 2008—2009 гг.

Предоставляемые гранты различаются по *размеру* и могут потребовать вклада компании максимально до 50 %. Размеры инновационных ваучеров могут варьироваться от 500 (Бельгия) до 25 000 евро (Португалия), но в основном ограничиваются 20 000 евро [3].

Модели инновационных ваучеров реализуются как правило в двух вариантах:

- малый инновационный ваучер, который полностью финансирует инновационные услуги поставщика знаний;
- большой ваучер, который ориентирован на совместное финансирование с малым или средним предприятием.

Можно отметить общую особенность: чем выше размер ваучера, тем большая вероятность введения условия существенного совместного финансирования.

Большинство европейских моделей инновационных ваучеров предназначены для среднего и малого бизнеса. Однако многие модели исключают микрокомпании с численностью, как правило, менее 10 служащих, некоторые исключают предприятия среднего размера.

Среди *сфер услуг, финансируемых инновационным ваучером* в европейских странах можно выделить следующие:

- НИОКР (общие и прикладные исследования, верификация концепций, техническое развитие и тестирование). Техническое развитие и тестирование включены в подавляющее большинство моделей использования инновационных ваучеров, хотя общие исследования исключены из половины предлагаемых в Европе схем;
- развитие продукта (дизайн, вовлечение поставщиков и покупателей в совершенствование продукта). Дизайнерские услуги включены в большинство европейских схем инновационных ваучеров, кроме некоторых стран и областей (Йоркшир в Великобритании, Словения, Фландрия и Кипр). В области развития продукта половина моделей поддерживает вовлечение клиентов и поставщиков в разработку продукта;
- трансфер технологий (исследование технологии, защита интеллектуальной собственности, управление интеллектуальной собственностью). Относительно передачи технологии в рамках большинства моделей разрешается внутренняя передача технологии. Однако услуги по защите интеллектуальной собственности и ее управлению финансируются инновационными ваучерами не во всех странах;
- управленческий консалтинг (инновационный менеджмент, инжиниринг бизнес-процессов, консалтинг в области инновационных технологий, исследование рынка, создание электронного бизнеса). Большинство европейских моделей поддерживает исследования рынка, управление инновациями и разработки бизнес-процессов, меньшинство — поддерживает услуги в области электронной коммерции или консультаций по информационным технологиям;
- обучение работников (штатных и вновь принятых на работу). Обучение штатных работников финансируется инновационными ваучерами в немногих случаях (Дания, Словения и Кипр).

Среди *организаций, имеющих право на поставку услуг* в рамках инновационных ваучеров, в большинстве европейских стран могут быть только государственные или полугосударственные компании. Например, Финансовым гарантом в г. Брно (Чехия) является Инновационный центр Южной Моравии, а поставщиками услуг в сфере знаний — университеты: технологический университет, университет ветеринарных и фармацевтических наук, университет Мазарик; университет сельского хозяйства и лесоводства.

Европейский опыт показывает, что иностранные компании и организации имеют право оказывать инновационные услуги в меньшинстве стран и регионов. В некоторых региональных моделях инновационного ваучера разрешается прибегать к инновационным услугам поставщиков своего региона. В некоторых национальных схемах можно привлекать к участию поставщиков инновационных услуг из соседних стран (Ирландия). Многие национальные модели позволяют нанимать иностранных исполнителей из Европейского союза и только некоторые страны — из-за пределов ЕС (Дания, Германия (г. Баден)).

Примечательно, что модели, открытые для международного сотрудничества, имеют место в странах с высокой инновационной эффективностью и высококачественными НИОКР (Германии, Франции, Дании, Австрии, Нидерландах).

Половина европейских моделей инновационных ваучеров использует *список одобренных поставщиков услуг* (перечень допущенных к выполнению услуг организаций или одобрение той или иной организации в качестве поставщика инновационных услуг на основе заявления в индивидуальном порядке), в то время как очень немногие не требуют никакой формы для предварительной регистрации поставщика услуг. Список поставщиков услуг определяется агентством по выпуску инновационных ваучеров.

Типичный *заявительный процесс* на получение инновационного ваучера в европейских странах происходит на условиях живой очереди и включает заявление на 4—5 страниц, которое получает одобрение через 2—3 недели. Требования к заявлению на грант могут быть снижены, если осуществляется повторное финансирование.

Примерами быстрого процесса подачи заявок могут быть словенская модель Consulting Voucher (заявление на 5 страницах, одобрение в течение двух дней, максимальный грант — 4200 евро), а также французская (заявление на 2 страницы, принятое через 10 дней, грант — 10 000 евро). В некоторых случаях заявительный процесс может быть очень длинным: регулярно 30 дней и до 45 дней (Австрия: технико-экономические обоснования) [3].

Таким образом, европейский опыт показывает, что модели реализации инновационных услуг в рамках инновационных ваучеров достаточно разнообразны. Причем недостатки в реализации моделей инновационных ваучеров уравниваются, как правило, преимуществами. При этом наблюдаются следующие тенденции:

- самые быстрые модели получения инновационного ваучера (с коротким заявительным процессом) ограничивают круг поставщиков инновационных услуг и сферы услуг;
- если не существуют ограничения на поставщиков услуг, то в моделях появляются ограничения на области реализации инновационного ваучера и увеличивается заявительный процесс. Как правило, такие модели ограничиваются услугами в области разработки продукта и НИОКР;
- крупный грант и незначительные ограничения сферы инновационных услуг, как правило, сочетаются с жесткими ограничениями на круг поставщиков и увеличением продолжительности заявительного процесса;
- международная открытость поставщикам услуг уравнивается высокими ограничениями на размер гранта и сферы оказания услуг.

Можно выделить основные *виды риска в управлении* моделями инновационных ваучеров. Европейский опыт показывает, что слишком щедрые и открытые схемы инновационных ваучеров подвергаются риску неэффективного использования государственных средств по следующим причинам:

- не обнаруживается ожидаемого эффекта, так как сферы услуг слишком неопределенно описаны, но в то же время связаны с ясными целями;
- не достигается ожидаемых результатов в результате допуска некомпетентных поставщиков услуг, что приводит к дорогостоящим конфликтам между МСП, поставщиком услуг и организацией, выпускающей инновационные ваучеры;
- мошенническое использование инновационных ваучеров через соучастие МСП и поставщиков услуг, особенно когда другое МСП ведет себя как поставщик услуг. Проблема ухудшается при более высоких размерах гранта.

Различные подходы к риск-менеджменту отражены в ограничениях, введенных в моделях инновационных ваучеров. В целом существует сильная положительная корреляция между ценностью гранта и числом ограничений или сферой возможностей предоставлять услуги. Риски увеличиваются с допуском к участию неизвестных частных или иностранных поставщиков услуг.

В европейских странах используются различные механизмы риск-менеджмента. Например, во Франции грант выплачивается поставщику услуг после того, как МСП заплатило свой вклад поставщику. Этот механизм ограничивает риск мошенничества и низкого качества услуг.

Европейский опыт внедрения и использования различных моделей инновационных ваучеров для финансирования инноваций в МСП показывает, что они имеют преимущества и недостатки в применении.

Среди *преимуществ* можно отметить следующие:

- упрощенная схема заявительного процесса;
- гибкость в осуществлении и удобство в использовании сторонами;
- значительный охват проектов;
- для бизнеса — это новые возможности в управлении и технологическом развитии, сокращение расходов при отсутствии инновационного посредничества, открытость и рост позитивного имиджа (сотрудничество с университетами) клиентов и поставщиков;
- для университетов и исследовательских учреждений инновационные ваучеры способствуют:
 - реализации новых проектов, новых областей исследования;
 - стимулированию идей для будущего сотрудничества;
 - осознанию со стороны бизнеса необходимости сотрудничества с университетами, что влечет в свою очередь рост потребности прикладных исследований и спроса на них;
 - приближению новых исследовательских проектов к практике;
 - установлению новых связей с бизнес-кругами;
 - адаптации преподавательского процесса соответствию содержания курсов лекций требованиям коммерческой практики для улучшения подготовки студентов к своим будущим функциональным обязанностям;
 - возможности организации практики и трудоустройства выпускников.

Среди *недостатков* применения инновационных ваучеров следует выделить:

- подразумевают большее доверие к заявителям и исполнителям, а значит риск использования средств не по назначению увеличивается;
- представляют собой ограниченные ресурсы, достаточные для установления связей между бизнесом и университетами, но не достаточные для развития инновационного бизнеса;
 - ограничивают сферы использования;
 - стимулируют рост конкурентных преимуществ компаний только на микроуровне в национальной экономике;
 - финансовые средства не находятся в распоряжении фирм, что лишает возможности последних гибко отреагировать на изменения в реализации проекта;

- размыты критерии успешной реализации проектов: высокодоходный рост компании или стратегический устойчивый рост национальной экономики;
- многие инновационные проекты требуют профессионального посредничества в поиске исполнителей;
- ограничение схемы взаимодействием МСП и университета снижает возможности диффузии технологий и знаний в экономике;
- лотерейный принцип распространения ваучеров без соответствующей экспертизы ведет к низкому качеству исполнения проектов;
- в европейских странах не решен вопрос объекта налогообложения при использовании инновационных ваучеров;
- представители бизнеса отмечают, что им сложно в университетах найти нужного специалиста для реализации проекта. Быстрее, удобнее и дешевле обратиться в частные исследовательские или консалтинговые компании, которые часто не допускаются к участию в моделях инновационного ваучера;
- существует серьезный разрыв в культуре бизнеса и академических кругах. Университетам и исследовательским центрам тяжело отвечать временным рамкам бизнеса. Университетам важно, чтобы бизнес обеспечивал вклад не деньгами, а активным участием в совместной работе для обеспечения синергии результата, что редко соответствует задачам МСП;
- большинство исследований связано с тестированием идей, поэтому отдачу трудно определить.

Европейский опыт использования различных моделей инновационных ваучеров показывает, что эффективность финансового инструмента стимулирования инновационной деятельности в экономике не просто оценить, так как он характеризуется значительными сложностями в использовании и рисками.

В связи с неоднозначностью оценки эффективности и многочисленностью моделей реализации инновационного ваучера в практике европейских стран внедрение данного инструмента в странах с транзитивной экономикой может быть осуществлено со значительными ограничениями. Его применение во многих странах СНГ может быть связано со множеством проблем из-за самой высокорисковой природы данного инструмента, с одной стороны, а также неразвитости рыночных механизмов и относительно высокого уровня коррупции, с другой.

Л и т е р а т у р а

1. Проект SPb InnoReg «Инструменты продвижения инновационных продуктов и услуг, используемых в странах Европейского союза» // Инновации. — 2009. — № 4.
2. Subsidy Scheme for Innovation Vouchers. — The Hague: SenterNovem, 2006. — 4 p.
3. Availability and Focus on Innovation Voucher Schemes in European Regions // DG ENTR-Unit D2 «Support for innovation». — Brussels: European Commission, 2009. — 16 p.
4. Cornet, M. Do innovation vouchers help SMEs to cross the bridge towards science? / M. Cornet, B. Vroomen, M. Steeg. — The Hague: CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 2006. — 50 p.
5. Evaluation of the First Phase of the Scottish Funding Council Innovation Voucher Scheme. — Roslin: BiGGAR Economics, Midlothian Innovation Centre, 2010. — 47 p.

Статья поступила в редакцию 15.12.2011 г.