

Проектирование механизма инновационных ваучеров в России: антикризисная повестка



В. А. Баринава,
к. э. н., зав. лабораторией
Barinova-va@ranepa.ru



В. А. Еремкин,
н. с.
eremkin@ranepa.ru

**Лаборатория исследования корпоративных стратегий и поведения фирм,
Институт прикладных экономических исследований Российской академии народного
хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (ИПЭИ РАНХиГС)**

Данная статья направлена на выявление наиболее актуальных проблем формирования финансового обеспечения инновационных стартапов в России и выработку предложений по их решению. Авторы анализируют как типичные для инновационного бизнеса проблемы, так и специфические сложности, обусловленные текущей экономической ситуацией, и делают вывод о том, что наиболее значимые проблемы малого инновационного бизнеса в краткосрочном периоде связаны с его финансированием: это дискретность финансирования и недостаток ресурсов. Кроме того, в долгосрочном периоде на развитие инновационных стартапов также оказывают влияние проблемы институциональной среды, включая отсутствие прочных связей между наукой и бизнесом. В качестве механизма, способного в условиях сокращения бюджетных расходов решить наиболее значимые проблемы малого инновационного бизнеса, авторы предлагают использовать механизм инновационных ваучеров. В работе авторы формулируют возможные критерии и требования к участникам ваучерного механизма, а также рассматривают возможные положительные последствия от его реализации.

Ключевые слова: грант, венчурные инвестиции, «долина смерти», инновационный ваучер, стартап, инновационная деятельность, финансирование.

Основные проблемы финансового обеспечения инновационных стартапов

Ухудшение делового климата, ограничение доступа к капиталу на международных рынках, а также высокие кредитные ставки на внутреннем рынке для малого бизнеса, двусторонние санкции и в целом замедление темпов роста экономики России делает малый бизнес крайне уязвимым, учитывая ограниченность его кадровых и финансовых ресурсов. При этом инновационные стартапы — недавно созданные компании, в основе которых лежат инновационные проекты, — оказываются в зоне риска, поскольку высокая неопределенность, сопутствующая становлению инновационных проектов, усугубляется неблагоприятными макроэкономическими условиями.

На ранних стадиях инновационной деятельности, к которым относятся посевная стадия («seed»), стартап («start-up») и частично стадия раннего роста («early

growth»), одними из самых серьезных проблем, которые испытывают компании в России и за рубежом, являются финансовые проблемы: исследования бизнеса ставят их на первое место по распространенности из всей совокупности проблем, с которыми сталкиваются компании на ранних стадиях своего развития, поскольку прослеживается прямая связь между недостатком финансирования и выживаемостью фирм [1–5].

Особенно актуальной проблемой является дискретность финансирования, которая состоит в неравномерности доступа к финансовым ресурсам на ранних этапах становления фирмы [6]: создавая инновационную компанию, предприниматель вынужден постоянно обращаться к различным источникам финансирования, покрывая издержки за счет грантов, венчурных инвестиций и средств бизнес-ангелов, банковских кредитов, краудфандинга и самофинансирования (bootstrapping¹) и т. п., пока фирма не начнет приносить устойчивый доход.

¹ Bootstrapping представляет собой стратегию выделения фирмой/стартапом/предпринимателем небольшого количества собственных средств для запуска инновационного процесса, который быстро перейдет на самоокупаемость за счет положительных значений денежного потока (составлено авторами на основе определения Investopedia.com).



Рис. 1. Стадии инновационного цикла и «долины смерти»
Источники: составлено авторами на основе [8–10]

Этап, в рамках которого государственное финансирование уже отсутствует, а частные инвесторы не готовы массово брать на себя риски, вследствие чего предприниматели вынуждены искать источники дополнительных внешних, часто краткосрочных, инвестиций, называется «долиной смерти» (the valley of death) [7], и именно в этот период большинство стартапов закрывается (см. рис. 1).

Особенно часто компании испытывают нехватку финансирования после того, как заканчиваются гранты, выделенные государственными организациями или агентствами на проведение НИОКР, а также перед переходом проекта к стадии быстрого роста инновационной компании, т. е. перед проведением первичного размещения акций компании на бирже (IPO) или перед привлечением внешних кредиторов, например, банков [11].

В мировой экономической литературе объяснение феномена «долины смерти» обычно сводится к разбору стандартных проблем инвестирования частных средств в НИОКР, таких как риск и неопределенность. По сути, в большинстве работ дается лишь ответ на вопрос о том, почему максимизирующие прибыль агенты в целом коллективно недофинансируют инновации [11]. В одном из отчетов Европейской комиссии в качестве причины возникновения «долины смерти» указывается то, что на определенных этапах развития инновационного проекта технология оказывается слишком развитой для того, чтобы получать государственное финансирование, однако сама компания-разработчик при этом является еще слишком молодой и недостаточно опытной для того, чтобы получать частные инвестиции [12]. Эти особенности ранних стадий развития инновационных компаний обуславливают и ряд проблем, характерных для стартапов как в России, так и за рубежом.

Во-первых, это высокий уровень неопределенности среды и высокие риски ведения бизнеса, среди которых выделяются хищения, коррупция государственных регулирующих органов, недобросовестная конкуренция и шпионаж, информационная безопасность и некоторые другие [13]. Примечательно, что для России эксперты оценили потери российского бизнеса от различных видов хищений на уровне 31% от общих затрат на ведение бизнеса.

Вместе с тем, специфика российских условий объясняется также особенностями институциональной среды (включая наличие высоких административных

барьеров): несмотря на перемещение вверх в рейтинге Doing Business, по-прежнему очень сложными остаются процедуры получения разрешений на строительство (156-е место из 189), подключения к электросетям (143-е из 189), процедура банкротства (65-е из 189) и получения кредита (61-е из 189) [14].

Вторая группа проблем связана с необеспеченностью инновационных стартапов финансовыми ресурсами, и по значимости инновационный бизнес ставит ее на первое место: как минимум каждая вторая малая и средняя инновационная компания в России испытывает серьезные трудности с привлечением финансирования².

Перечисленные проблемы приводят к крайне низкой выживаемости инновационных компаний, отсев которых происходит по жестким принципам естественного отбора: так, российские эксперты отмечают, что не более 10% инновационных компаний выживают в первые 3–4 года своего существования и всего лишь 2% становится успешными [15]. По другим оценкам выживаемость инновационных стартапов составляет не более 20–30% [16]. Согласно статистике Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, с 2004 г. на получение гранта по программе «СТАРТ» поступило более 10 тыс. заявок, что в итоге привело к созданию 2,4 тыс. малых инновационных компаний, из которых реально продолжает осуществлять свою деятельность не более трети, несмотря на оказанную финансовую поддержку [17].

И в России, и за рубежом государство в рамках политики поддержки малого бизнеса стремится обеспечить компаниям доступ к различным источникам финансирования [18]: известно, что фирмы, получившие поддержку по программе Small Business Innovation Research (SBIR, США), в долгосрочной перспективе имели более высокую прибыльность в сравнении с другими фирмами, появившимися за время действия программы [19].

Вместе с тем, взгляды на необходимость государственного вмешательства в систему финансового обеспечения инновационных стартапов и его приемлемые формы различаются [12]. На концептуальном уровне гипотеза избыточного спроса и гипотеза распределения (или рационарования) ресурсов обычно противопоставляются друг другу. Согласно первой гипотезе, если в результате вмешательства властей процентные ставки опустятся ниже равновесного уровня, то может возникнуть избыточный спрос на финансовые ресурсы [20]. Однако, по мнению других исследователей [21, 22], существуют «провалы» финансовых рынков, обусловленные асимметрией информации и проблемой «принципал–агент». Из-за несовершенства рынков среди компаний не будет распределен необходимый им

² По данным мониторинга предпринимательского климата в России, проводимого Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ), 54% респондентов ответили на вопрос «Как Вы считаете, какие из следующих факторов оказывают наибольшее влияние на развитие малого и среднего бизнеса в России?», что доступность финансирования оказывает наибольшее влияние [26].

объем кредитов, даже если компании будут согласны на повышенную процентную ставку [21].

В России государство предпринимает усилия по стимулированию развития малого бизнеса, оказывая компаниям финансовую, имущественную, информационную, консультационную поддержку [23]. По статистике, совокупный уровень инновационной активности малого бизнеса растет [24]. Малый бизнес наращивает расходы на технологические инновации (с 2009 по 2013 гг. затраты удвоились с 6,8 млрд руб до 13,5 млрд руб. [25]), что сопровождается ростом доли инновационной продукции в общем числе отгруженной продукции (с 1,38% в 2009 г. до 2,07% в 2013 г.) [25]. Однако, как уже отмечалось ранее, доступность финансирования (кредитов, инвестиций) при этом остается фактором, оказывающим наиболее сильное влияние на развитие малого бизнеса в стране [26].

Кроме того, за последний год в России по неэкономическим причинам произошло ухудшение инвестиционного климата. Введенные санкции оказывают негативное воздействие на условия финансирования ранних стадий инновационной деятельности: ограниченный доступ к зарубежному финансированию и риски (или практика) замораживания зарубежных активов российских компаний приводят к снижению реальных располагаемых финансовых активов, которые могут быть направлены на развитие инноваций.

Усиление чистого и серого оттока капитала из страны, снизившаяся с конца лета 2014 по начало 2015 гг. более чем на половину цена на нефть, ускорение инфляции, отсутствие возможностей смягчения денежной и бюджетной политики, падение платежеспособного спроса и сжатие внутреннего рынка, падение импорта/экспорта, риски повышения налогов и многие другие явления формируют сложные условия для создания новых инновационных компаний в России.

Отрицательная динамика российской экономики [27] создает неблагоприятную среду для инновационного бизнеса и научно-исследовательских организаций. Эксперты признают [28], что первостепенной задачей в таких условиях является улучшение ситуации с финансовым обеспечением реального сектора экономики. План первоочередных антикризисных мер [29] предусматривает среди прочего выделение Фонду содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере дополнительно до 3 млрд руб. на создание новых и поддержку уже существующих инновационных компаний.

В зарубежной практике применяются различные механизмы решения обозначенных проблем, в большей или меньшей степени подходящие для применения в России. Наиболее целесообразным, с нашей точки зрения, является внедрение института инновационных ваучеров [30].

Повышение эффективности системы финансирования инновационной деятельности на ранних стадиях за счет инновационных ваучеров

Нами были проанализированы основные источники финансирования инновационных компаний ранних стадий развития в России и было установлено, что

объемы венчурного инвестирования соответствуют масштабам отечественной экономики и передовым мировым практикам, в то время как грантовое финансирование в России, напротив, осуществляется недостаточно эффективно ввиду слабо проработанных, зачастую излишних требований к отчетности, а также небольших объемов — как валовых, так и непосредственно размеров грантов [31].

Расширение числа доступных малым инновационным компаниям источников финансирования, которое практикуется во многих развитых странах, не способно значимо повысить вероятность инвестирования в инновационные проекты в России в краткосрочном и среднесрочном периодах, ввиду существующих институциональных особенностей, поэтому особое внимание следует обратить на развитие альтернативных инструментов финансирования инновационных компаний, в частности, на механизм инновационных ваучеров.

Инновационный ваучер представляет собой ценную бумагу с гарантированным государственным обеспечением, которая выдается государственной организацией малым предприятиям для оплаты услуг поставщиков инновационных знаний, например, научных центров или крупных вузов. Другими словами, инновационный ваучер гарантирует целевое расходование государственных средств, поскольку с его помощью оплачивается конкретная научно-исследовательская работа или консультационная услуга. Эта работа или услуга должна быть тем или иным образом связана с НИОКР, инновационным продуктом или стратегией развития фирмы.

Перечень услуг должен обязательно включать проведение НИОКР (в том числе прототипирование, подготовительная работа перед производством, тестирование результатов НИОКР), разработку промышленного дизайна продукта (с эстетической, эргономической или функциональной точки зрения), разработку нового продукта (услуги, процесса), тестирование продукта, консультации в области защиты и управления правами интеллектуальной собственности, проведение маркетинговых исследований инновационного продукта, консалтинг в области инновационного менеджмента, совершенствование бизнес-процессов фирмы (повышение производительности, оптимизация).

Ваучерная схема предполагает обязательное участие государства, бизнеса и поставщика знаний. Интересы государства могут быть представлены ведомственными организациями (например, Минобрнауки, Минэкономразвития), региональными органами, государственными финансовыми организациями или фондами, такими как Фонд содействия развитию предприятий в научно-технической сфере или Российский научный фонд. Ключевым требованием к такого рода организации является наличие компетенций, таких как возможность проводить экспертизу проектов, оценивать результативность ваучерного механизма, осуществлять контроль за его реализацией и опыт управления государственными средствами, для организации финансирования через ваучерную схему.

Государство в ваучерной схеме получает возможность формировать базы поставщиков услуг и знаний

и инновационных компаний в регионе, привлекать крупный частный бизнес (а также инвесторов) к соинвестированию инновационной деятельности, наращивая объемы инвестиций, снижать коррупционную составляющую в распределении государственных финансов, собирать уникальные данные по региональному взаимодействию бизнеса и науки. В свою очередь, для бизнеса ваучерная схема является не только возможностью привлечь государственные средства, но и установить нужные контакты с научным сообществом, организовать коммерчески перспективное исследование, контролировать ход и результаты исследования, а также оценивать полученные результаты по достижению целей.

Обязательным участником ваучерной схемы является и поставщик знаний, то есть крупный вуз или научно-исследовательская организация. Его задачами при этом являются предоставление информации о возможных направлениях исследований и выполнение заказа на проведение научных изысканий со стороны фирмы. Для того, чтобы внести в схему требуемую определенность и обеспечить качественное предоставление услуг, необходимо формировать перечень одобренных к участию в программе организаций, при этом приоритет должен отдаваться государственным или государственно-частным научно-исследовательским организациям, однако также должна быть предусмотрена возможность использования услуг частного поставщика знаний.

Для попадания в формируемый список организаций, услуги которых могут быть оплачены инновационным ваучером, научно-исследовательская организация должна предоставить организаторам программы заявку на участие, в которой будут указаны ключевые предметные области, по которым могут осуществляться консультации, а также краткое описание имеющихся исследовательских возможностей и наличие специалистов. В итоге поставщик знаний, помимо получения заказа на проведение научных исследований, имеет возможность актуализировать свою тематику в соответствии с текущими запросами бизнеса, установить долгосрочные связи с деловыми кругами региона и повысить свой престиж и востребованность.

Процесс выделения государством финансирования в виде инновационного ваучера иллюстрирует рис. 2. Поэтапное движение происходит путем взаимодействия бизнеса и государства (1), затем — бизнеса и института знаний (2) и, наконец, — института знаний

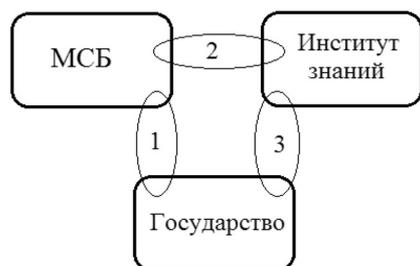


Рис. 2. Схема финансирования с использованием инновационного ваучера

Источник: составлено авторами

и государства (3). Представитель малого бизнеса (российский), узнав о начале отбора заявок, заполняет стандартизированную заявку на получение инновационного ваучера. После этого государственное учреждение или организация занимается оценкой поданной заявки с точки зрения соответствия выбранного института знаний требуемой консультации или исследованию. После экспертизы заявок отбираются лучшие и выдаются ваучеры с обозначенным номиналом и резервируется сумма, которую должен внести бизнес.

Получив инновационный ваучер (в котором указывается сумма обеспечения, выдавшая организация, кому выдан и для каких целей), фирма может обратиться за консультацией в научно-исследовательскую организацию или вуз. После обращения и согласования требуемых работ институт знаний предоставляет нужную консультацию, проводит исследование, развивает продукт, реализует трансфер технологий или прав интеллектуальной собственности, проводит бизнес-консультации или обучение персонала. За выполненную по контракту работу после приемки фирма производит оплату с использованием инновационного ваучера (если он покрывает всю сумму контракта), который переходит к институту знаний. В этот же день институт знаний вправе предъявить документы (отчет), подтверждающие предоставление услуги, вместе с инновационным ваучером к его погашению. После оценки состоятельности проделанной работы агентство производит оплату в адрес института знаний. Установившиеся связи между бизнесом и институтом знаний не требуют дальнейшего участия государства.

После реализации ваучерной схемы формируется отчетность о работе новой схемы. Оценка должна проводиться по двум ключевым направлениям. В первую очередь, необходимо отслеживать влияние инновационных ваучеров на развитие партнерства бизнеса и науки. Насколько устойчивыми получились связи и насколько успешно развивается фирма в дальнейшем — вот основные критерии. Помимо этого, стоит критически оценить саму схему. Должны измеряться такие характеристики, как скорость обработки заявок, время прохождения проекта от заявки к началу реализации, количество требуемых дополнительных документов, а также количество и качество участников схемы.

Итак, ваучерная схема может быть структурирована следующим образом:

1. Сначала проводятся предварительные мероприятия по соотнесению фирм и поставщиков знаний, и совместное составление заявки на участие в проекте, после чего происходит подача заявки и проверка ее на соответствие формальным требованиям.
2. Затем проводится непредвзятая независимая оценка проектов по формальным критериям, после чего они переходят на этап одобрения заявок и объявления фирмой даты начала проекта.
3. Далее научно-исследовательская организация выполняет принятые на себя обязательства, что подтверждается составлением итогового отчета и представлением ваучера к погашению.

4. Наконец, дается оценка результатов реализации проекта государством, выплачиваются обязательства по ваучеру и составляется отчетность, а также проводится мониторинг всех результатов.

За рубежом инновационные ваучеры применяются уже более 15 лет и за это время были признаны эффективным инструментом создания связей между научным и деловым сообществами в регионе. Простота реализации схемы, невысокая ресурсоемкость и хорошая отдача от вложений позволили ваучерной схеме распространиться далеко за пределы Европы [30]. Международный опыт реализации ваучерной схемы особенно интересен для России, где многие процедуры выделения и расходования бюджетных средств непрозрачны.

Для реализации ваучерной схемы в России есть все необходимые источники, начиная с обеспеченности финансовыми ресурсами и наличием институтов, способных реализовать, координировать и контролировать последствия внедрения данной схемы, и заканчивая заинтересованностью инновационного бизнеса и научно-исследовательской среды в получении дополнительных стимулов к интенсификации инновационной деятельности. Немаловажным фактором успешной реализации ваучерной схемы в России является наличие перспективных инновационных идей в научно-исследовательской среде, а также соответствие данной схемы главным программным документам, в которых описана стратегия развития инновационной деятельности в России.

Идея разработки новой схемы финансирования движима отсутствием эффективных механизмов, соответствующих современным моделям инновационных процессов. Разработка и внедрение инструмента ваучерного финансирования ориентирована не только на создание связей между бизнесом и наукой, но и на повышение объемов финансирования ранних стадий инновационной деятельности (в том числе и из средств частных источников), а также преодоление дискретности ранних стадий инновационной деятельности.

Инновационный ваучер позволяет полностью либо частично решить большинство проблем, с которыми сталкиваются инновационные стартапы: институ-

циональное закрепление гранта в ваучерной форме позволяет получить требуемые средства с гарантией их целевого использования, снизить неопределенность среды и распределить риски за счет участия многих агентов. При этом дискретность, характерную для российской инновационной системы при переходе от НИОКР к коммерциализации, удастся преодолеть за счет высокой заинтересованности бизнеса в последующей коммерциализации, а не в финансировании исследований ради исследований. Кроме того, инновационный ваучер позволяет снизить потребность фирмы в объектах инновационной инфраструктуры, поскольку исследования делегируются организации, которая ею располагает, что также снижает расходы федерального бюджета и бюджетов субъектов федерации на создание такого рода объектов.

Другим преимуществом применения инновационных ваучеров в России является его универсальность: несмотря на то, что финансовые и научно-исследовательские центры концентрируются в крупных агломерациях, инновационный ваучер позволяет получить доступ к их услугам даже небольшой провинциальной компании, поскольку необходимости в географической близости компании и поставщика инновационных знаний, участвующих в ваучерной схеме, не существует.

Для реализации механизма инновационных ваучеров в России мы разработали перечень критериев, которым должны удовлетворять представители бизнеса и поставщики знаний (см табл. 1).

Стоит принимать во внимание возможные попытки недобросовестного использования инновационных ваучеров, например, при сговоре поставщика знаний и фирмы, или же при условии незаинтересованности фирмы в результатах исследования, когда поставщик знаний может реализовать некачественную работу. Поэтому нами предлагается ввести дополнительные требования к участникам схемы.

Государство должно строго отслеживать и пресекать любые попытки сговора, а в случае обнаружения таковых, применять адекватные меры, вплоть до аннулирования ваучера и исключения поставщика знаний из списка аккредитованных научно-исследовательских организаций. Кроме того, нами выработан перечень

Таблица 1

Критерии участия в ваучерной программе

Субъект программы	Критерий	Комментарий
Малый бизнес	Фирма не должна быть аффилирована с организатором программы или с поставщиком услуг; фирма должна иметь как минимум годовую историю деятельности; фирма не должна находиться в состоянии реорганизации, ликвидации или не признана банкротом; фирма не является финансовой (кредитной, инвестиционной), страховой или пенсионной организацией (НПФ); не менее 50% акционерного капитала фирмы должно быть в России	Фирма должна быть субъектом малого бизнеса (российским), который не имеет связей с руководством программы или поставщиком знаний для исключения коррупционной составляющей. Также фирма должна гарантировать свою готовность использовать полученные результаты
Поставщик знаний	Научно-исследовательская/консалтинговая организация должна располагать ресурсами для предоставления экспертизы или проведения НИОКР; научно-исследовательская/консалтинговая организация должна быть внесена в перечень участвующих в программе поставщиков знаний. Для этого она должна предоставить информацию об областях исследований, наличии специалистов и материально-технических возможностях	Наличие у поставщика знаний ресурсов для проведения исследований является основанием для включения ее в перечень организаций, участвующих в программе

Источник: составлено авторами

обязательств, которые берет на себя государственная организация:

- обнаружение и привлечение к участию как можно большего числа малых инновационных компаний для развития их продукта или услуги до более высокого конкурентного уровня, что даст им конкурентное преимущество;
- обеспечение заинтересованности малого бизнеса во внешнем сотрудничестве с поставщиками знаний;
- привлечение к участию как можно большего числа передовых научно-исследовательских организаций;
- формирование высококвалифицированной экспертной комиссии и обеспечение прозрачности критериев отбора;
- создание комфортных условий реализации программы и минимизация конфликтов;
- обеспечение своевременности выплат и контроль за эффективностью программы;
- мониторинг результатов программы и размещение в открытом доступе отчетности.

Необходимым шагом по внедрению ваучерной схемы в России является ее продвижение среди заинтересованных лиц и PR. Для этого должна быть проведена широкомасштабная рекламная кампания, ориентированная на малый бизнес и вузы, с целью заинтересовать как можно большее число участников. В рамках кампании должны быть даны четкие и понятные разъяснения относительно выгод каждого из участников схемы.

Для России основными преимуществами применения инновационного ваучера являются установление долгосрочного сотрудничества между малым бизнесом и научно-исследовательскими организациями, а также преодоление дискретности финансирования инновационной деятельности на ее ранних стадиях. Кроме того, ваучерная схема может повысить объемы частных инвестиций в инновации (а также валовой объем инвестиций) и обеспечить трансфер технологий из науки в бизнес за счет выстраивания долгосрочных партнерских отношений. Остальные возможные последствия, такие как, например, рост научной активности вузов, повышение занятости, рост объемов продаж фирм, рост числа патентов и т. п. можно рассматривать в качестве косвенных, но тем не менее очень важных в условиях экономического спада в стране.

Выводы

Развитие инновационных компаний на ранних стадиях характеризуется высокой степенью неопределенности и обширным набором рисков. Значимой проблемой для инновационных стартапов также является нехватка финансовых ресурсов, которая объясняет крайне низкую выживаемость таких компаний. Для стимулирования развития малого инновационного бизнеса государство использует различные формы поддержки.

В России инновационные стартапы дополнительно испытывают трудности, обусловленные сложившейся

политической ситуацией и слабой институциональной средой, поэтому используемые меры поддержки должны отличаться высокой эффективностью и быть малозатратными.

Наиболее целесообразным в данной ситуации видится применение схемы инновационных ваучеров, поскольку этот механизм ориентирован на преодоление асимметрии информации между ключевыми агентами (бизнесом, инноваторами, государством) и способен снижать трансакционные издержки, а также повысить эффективность использования государственных средств как с точки зрения контроля за движением капитала, выделяемого государством на развитие стартапов, так и с точки зрения борьбы с коррупционными схемами.

Кроме того, применение предлагаемого механизма со временем может способствовать снижению роли государства в финансировании отдельных проектов, запуская механизм инновационной деятельности «снизу вверх» и усиливая кооперацию науки и бизнеса.

Список использованных источников

1. T. Beck et al. The determinants of financing obstacles//Journal of International Money and Finance, No. 25, 2006.
2. F. Savignac. Impact of financial constraints on innovation: What can be learned from a direct measure?//Econ. Innov. New Techn., No. 17, 2008.
3. S. Magri. The financing of small innovative firms: the Italian case//Economics of Innovation and New Technology, No. 18 (2), 2009.
4. T. Stucki. Success of start-up firms: the role of financial constraints//Industrial and Corporate Change. Vol. 23 (1). 2014.
5. V. Barinova, A. Sorokina. Proceedings of the 54th Congress of the European Regional Science Association//Innovation development and the emergence of fast-growing companies in Russian regions. Saint Petersburg, 2014.
6. R. Veugelers. Mind Europe's early-stage equity gap. Bruegel Policy Contribution, 2011.
7. P. Auerswald et al. Valleys of death and Darwinian seas: Financing the invention to innovation transition in the United States//The Journal of Technology Transfer. Vol. 28. No. 4. 2003.
8. Bridging the valley of death: improving the commercialisation of research. House of Commons, Science and Technology Committee, 2013.
9. G. Ford et al. A Valley of Death in the Innovation Sequence: an Economic Investigation. Phoenix Center, Discussion Paper, 2007.
10. J. Jenkins, S. Mansur. Bridging the Clean Energy Valleys of Death. Breakthrough Institute, 2011.
11. The SME Financing Gap. Theory and Evidence. OECD, Financial Market Trends 2006.
12. Loan Guarantee Program. Solar Energy Industries Association. <http://www.seia.org/policy/finance-tax/loan-guarantee-program>.
13. АСФЕ российское отделение. Исследование рисков безопасности бизнеса в российских компаниях. М.: АСФЕ, 2011.
14. Doing Business. <http://www.doingbusiness.org/-/media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>.
15. А. Гончаренко. В Новосибирске не верили, что бизнес-инкубатор может быть самоокупаемым, но это реальные показатели нашего прошлого года//Коммерческие вести, № 25, 9 июля. 2014. <http://kvnews.ru/gazeta/2014/iyul/-25/aleksandr-goncharenko>.
16. РБК. Эксперты «Сколково» отобрали 3 инновационных стартапа из Ростовской области. 2014. http://rostov.rbc.ru/rostov_topnews/18/04/2014/919017.shtml.
17. С. М. Никитенко. Оптимальные сценарии создания научно-образовательными учреждениями хозяйственных обществ (в рамках № 217-ФЗ)//Инновации, № 6, 2012.

18. T. T. Takalo. Adverse selection and financing of innovation: is there a need for R&D subsidies?//The Journal of Technology Transfer. Vol. 35. No. 1. 2010.
19. J. Lerner. The Government as Venture Capitalist//Journal of Business. Vol. 72. 1999.
20. J. Petersen. Electric Vehicles: The Opportunity of Which Decade? Nasdaq, 2011.
21. Bridging the Valley of Death: public support for commercialisation of eco-innovation. European Commission Directorate General Environment, Final Report, 2009.
22. В. А. Еремкин, С. П. Земцов. Преодоление дискретности финансирования инновационной деятельности на ранних стадиях в России//Модернизация и инновационное развитие экономических систем: коллективная монография. М.: РУДН, 2014.
23. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», № 209-ФЗ от 24 июля 2007 г., ст. 16. Система «Гарант», 2007. http://base.garant.ru/12154854/#block_16#ixzz3Ifj09fPm.
24. Индикаторы инновационной деятельности: 2013: стат. сборник. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013.
25. Наука и инновации. Росстат. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/science/#.
26. Г. Р. Имаева. Предпринимательский климат в России и формирующие его факторы: социологический анализ//Мониторинг общественного мнения, № 8, март–апрель, 2013.
27. С. Дробышевский и др. Прогнозы социально-экономического развития на 2015 г.: МЭР ожидает «-3», ИЭП – «-7»//Институт Гайдара. Оперативный мониторинг экономической ситуации в России: тенденции и вызовы социально-экономического развития, № 3, март, 2015.
28. С. Глазьев. Санкции США и политика Банка России: двойной удар по российской экономике//Вопросы экономики, № 9, 2014.
29. План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г. Утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 января 2015 г. №98-р.
30. В. А. Барина, В. А. Еремкин. Инновационный ваучер как перспективный инструмент грантового финансирования// Экономика науки, № 1, 2015.
31. В. А. Еремкин. Оценка венчурного финансирования ранних стадий инновационной деятельности в России//Вопросы статистики, № 4, 2013.
32. В. А. Барина, В. А. Еремкин, С. П. Земцов. Факторы развития инновационных компаний на ранних стадиях//Государственное управление (электронный вестник), № 49, 2015.

Designing Mechanism of Innovation Vouchers in Russia: Anti-Crisis Agenda

V. A. Barinova, PhD, head of the laboratory research corporate strategies and behavior of firms, Institute of Applied Economic Research of Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation.

V. A. Eremkin, Research associate, laboratory research corporate strategies and behavior of firms, Institute of Applied Economic Research of Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation.

The aim of this article is to identify the most relevant problems of financial support for innovative start-ups formation in Russia and to develop proposals to address this challenges. The authors analyze both typical for innovative business issues and specific difficulties caused by the current economic situation and conclude that the most important short-term problems of small business are tied to its financing: a discrete funding and lack of resources. In addition, development of innovative start-ups is also influenced in a long run by the institutional environment problems, including lack of strong links between science and business. The authors propose to use the mechanism of innovation vouchers as a mechanism capable of solving the most important problems of small business innovation taking into account Federal budget cuts. Authors formulate possible criteria and requirements for participants of voucher mechanism, and also consider the possible positive effects of its implementation.

Keywords: grants, venture capital investments, valley of death, innovation voucher, startup, innovation, financing.

27 АПРЕЛЯ В МОСКВЕ СОСТОЯЛСЯ ОФИЦИАЛЬНЫЙ ЗАПУСК ФЕДЕРАЛЬНОГО АКСЕЛЕРАТОРА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СТАРТАПОВ GENERATIONS-2015

GenerationS – федеральный акселератор технологических стартапов, в ходе которого лучшие проекты, отобранные по результатам многоступенчатой экспертизы, получают интенсивное развитие и широкие возможности по привлечению инвестиций. GenerationS проводится Российской венчурной компанией с 2013 г. при поддержке российских корпораций, институтов развития, представителей венчурной инфраструктуры.

На открытии мероприятия с приветственным словом выступил генеральный директор ОАО «РВК» Игорь Агамирзян, представив попечительский совет акселератора и объявив, что в 2015 г. акселерация проектов в GenerationS проходит по семи отраслевым направлениям: SmartCity («умный город»), BiotechMed (медицина и биотехнологии), Oil&Gas (технологии и материалы в нефтегазовой сфере), Power&Energy (современная энергетика), Aerospace (технологии для авиакосмической отрасли), Robotics (робототехника) и Telecom (телекоммуникации).

Председатель наблюдательного совета Фонда содействия, член попечительского совета акселератора Иван Бортник выразил надежду на дальнейшее развитие GenerationS, являющегося одним из инструментов поддержки стартапов из разных регионов страны.

Генеральный директор Фонда содействия Сергей Поляков рассказал о финансировании проектов GenerationS в 2014 г. в рамках программы «СТАРТ», целью которой является поддержка проектов, имеющих большой коммерческий потенциал и направленных на разработку новых услуг, продуктов и материалов, освоение новых технологических рынков.

Каждый проект, отобранный для прохождения обучения в корпоративных акселераторах GenerationS, сможет претендовать на получение гранта от Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере в размере 1 млн рублей на проведение научных исследований и опытно-конструкторских работ в рамках программы «СТАРТ». В случае успешного выполнения условий контракта компания сможет рассчитывать на дальнейшее финансирование до 5 млн рублей в рамках программы: со второго этапа грантовая поддержка будет продолжена на паритетной основе на условиях софинансирования.

Сайт GenerationS: <http://generation-startup.ru>.