

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ: ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО

П.А. Кохно, науч. конс. ФГУП «ЦНИИ судостроительной промышленности»,
док. экон. наук, проф., pavelkohno@mail.ru

С.Е. Ситников, ст. науч. сотр. ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ, sitnikov@extech.ru

В статье обоснован термин «инновация», как экономическая категория. Рассмотрены модели финансирования инновационной деятельности высокотехнологичных предприятий, а также различные формы государственно-частного партнерства в научной и инновационной сферах.

Ключевые слова: инновации, высокотехнологичная продукция, финансирование.

INNOVATIVE PROJECTS: PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

P.A. Kohno, Scientific Consultant of FSUE «Central Research Institute of Shipbuilding Industry», Ph.D. Economics, Professor, pavelkohno@mail.ru

S.E. Sitnikov, Senior Researcher, SRI FRCEC, sitnikov@extech.ru

In this article the term «innovation» is specified as an economic category. The models of financing of innovation activity of high-tech enterprises are considered, as well as various forms of public-private partnership in scientific and innovation spheres.

Key words: innovation, high-tech products, financing.

Последняя четверть XX века и начало XXI ознаменовались не только процессами глобализации мировой экономической системы, но и постепенным переходом от постиндустриальной экономической формации к формации, основанной на инновационных системах всех уровней. Мировой и отечественный опыт свидетельствует о том, что в конкурентной борьбе успех может базироваться не только, а может быть и не столько, на капитальных ресурсах, материальных ценностях, построении совершенной инфраструктуры, сколько на разработке и своевременном внедрении инноваций в технологии и промышленное производство. В современных источниках экономического роста доля капитала составляет примерно 35 %, рабочей силы – 25 % и технологии, основанной на инновации, порядка 40 %.

Впервые в научную литературу, посвященную развитию промышленного производства, термин «инновация», как экономическую категорию, ввел австрийский ученый И. Шумпетер [1]. В этой работе, изданной в 1911 г., автор достаточно подробно описал инновационные процессы, суть которых состоит в разработке новых видов промышленной продукции, новых производственных, транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности. Автор утверждал, что инновации являются основным источником прибыли, при этом «без развития нет прибыли, без прибыли нет развития».

В современной литературе существуют различные трактовки термина «инновация». Однако по нашему мнению, наиболее кратко и точно определил содержание инноваций экономист Б. Твисс: «Инновация – процесс, в котором изобретение или новая идея приобретает экономическое содержание» [2].

В Европе в 70-е годы прошлого столетия в рамках Организации экономического сотрудничества и развития ОЭСР (в английском сокращении – Organization for Economic Cooperation and Development), была создана группа национальных экспертов в области показателей науки и техники, которая разработала «Руководство» Фраскати (Фраскати – город в Италии,

где была принята первая версия «Руководства»), получившая название «Предлагаемая стандартная практика для обследования, исследований и экспериментальных разработок». Последняя версия «Руководства» Фраскати была принята в 1993 г. Этот документ следующим образом определил термин «Инновация».

«Инновация – конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам».

Эксперты ОЭСР в своих работах выделяют четыре основные категории (типа) знаний [3]:

- «знаю – что» (know – what) – знание о фактах, которое близко к информации;
- «знаю – почему» (know – why) – знания о законах природы, о принципах построения и функционирования конкретных систем естественного и искусственного происхождения;
- «знаю – как» (know – how) – знания о полезных навыках, умении; эти знания играют большую роль в организации сотрудничества между фирмами, лабораториями, отдельными учеными и специалистами;
- «знаю – кто» (know – who); эти знания дают возможность точно определить потенциальные возможности фирм, лабораторий, конкретных ученых, специалистов.

Необходимо заметить, что умелое использование носителей названных видов знаний – залог рационального формирования и успешной деятельности как корпоративных структур в целом, так и технопарков – «инкубаторов» знаний. Поэтому характерной чертой современного мирового хозяйственного развития является переход ведущих стран к новому этапу формирования инновационного общества – построению новой экономики, базирующейся преимущественно на генерации, распространении и использовании знаний [4].

В условиях резкого возрастания числа хозяйствующих субъектов, использующих негосударственную форму собственности, необходимо привлекать государственное стимулирование к участию в научно-инновационных процессах. В современном обществе организация и финансирование научных исследований, разработок и инноваций становятся все более существенным фактором поступательного развития экономики, повышения ее конкурентоспособности. Государство должно активно формировать, регулировать и поддерживать наиболее эффективные механизмы возникновения, распространения и использования инноваций в экономике, их коммерциализации.

Одной из характерных тенденций современного этапа развития и мировой, и российской экономики является поиск эффективных форм взаимодействия между государством и бизнесом в сфере научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР). В зависимости от национальных особенностей конкретные методы и механизмы такого взаимодействия могут существенно различаться. Но при этом государство практически всегда ориентируется на выполнение своих социальных функций и обеспечение общенациональных интересов, а бизнес выступает в качестве источника средств для преумножения национального богатства.

Система поддержки развития науки и ее финансирования, включающая концептуальные положения, целевые ориентиры, меры законодательного регулирования (в том числе защиты прав интеллектуальной собственности), порядок ресурсного обеспечения и т. д., находится в стадии формирования. В России государственное финансирование НИОКР преобладает – в 2011 г. составило до 70 % от общего объема денежных средств данной сферы. В соответствии со «Стратегией инновационного развития РФ на период до 2020 г.» доля государства в финансировании внутренних затрат на исследования и разработки должна сократиться к 2020 г. до 43 %.

Например, в рамках реализации федеральных целевых программ в области производства приоритетных образцов вооружения, военной и специальной техники (ФЦП ВВСТ) необходимо определить оптимальный баланс структуры источников финансирования расходов,

исходя из этапов жизненного цикла производства вооружения, военной и специальной техники (ВВСТ), стартового потенциала (задела) предприятий-исполнителей работ, их финансового состояния. Абсолютная величина затрат на исследования и разработки в России ниже, чем в США – в 17 раз; в Японии – в 7 раз; в Германии – в 3 раза. Затраты на исследования и разработки в расчете на одного исследователя в России в 20–25 раз меньше, чем в развитых странах [5].

Участие государства в инновационной деятельности может включать как непосредственную финансовую поддержку централизованными средствами (прямое финансирование), так и создание условий для использования рыночного механизма привлечения средств (косвенное финансирование). Косвенное государственное финансирование заключается в создании государственными органами выгодных условий для финансирования НИОКР и инноваций заинтересованными в их результатах инвесторами с целью стимулирования инновационной деятельности предприятий, ускорение процесса внедрения новшеств [6]. К методам косвенного финансирования относятся налоговые льготы, инвестиционный налоговый кредит, предоставление права на ускоренную амортизацию, неналоговые направления, которые обусловлены:

- предоставлением индивидуальным изобретателям и малым внедренческим предприятиям беспроцентных банковских ссуд;
- созданием венчурных инновационных фондов, пользующихся налоговыми льготами;
- снижением государственных патентных пошлин по ресурсосберегающим изобретениям;
- созданием сети технополисов, технопарков, центров трансфера технологий;
- созданием специализированных государственных холдинговых и инновационных компаний для диверсификации инвестиционных вложений государства;
- государственными гарантиями для банковского кредита;
- субсидированием процентных ставок по кредитам.

Наряду с бюджетной поддержкой организации используют собственные средства, такие как: капитализированная прибыль (фонд развития организации); накопленные и текущие амортизационные отчисления; резервный фонд организации; вклады участников в уставный капитал организации. Коммерческие источники финансирования инновационной деятельности включают: инновационный кредит; эмиссию ценных бумаг (эмиссионное финансирование); венчурный капитал (предоставление средств инвестором в обмен на долю в уставном капитале либо пакет акций); финансирование долгосрочного инновационного проекта из доходов от параллельных краткосрочных проектов (пакетирование долгосрочного инновационного проекта с краткосрочными коммерческими); финансовый лизинг в виде долгосрочного кредита, предоставляемого в натуральной форме и погашаемого в рассрочку. В мировой практике чаще всего осуществляется смешанное финансирование путем привлечения финансовых средств из различных источников.

В специальной литературе предлагаются несколько типов моделей финансирования инновационной деятельности: рыночная, корпоративно-государственная, кластерная (сетевая) и мезокорпоративная [7]. Данные модели характеризуют варианты организации финансирования инновационной деятельности, масштабы инноваций и субъектов, осуществляющих их реализацию.

Рыночная модель характерна для англо-саксонских стран (США, Великобритания, Канада, Ирландия, Австралия) и для Израиля. Она ориентирована на реализацию нелинейного процесса инноваций в максимально широком круге отраслей. Рыночная система позволяет быстро генерировать как радикальные, так и улучшающие инновации. Этому способствуют прозрачные и ликвидные рынки: финансовый, интеллектуальной собственности, венчурного капитала, корпоративных слияний и поглощений. Важнейшими источниками финансирования в рамках рыночной модели выступают венчурные предприятия, фонды и сети бизнес-ангелов. Инвестиции собственного капитала в начинающие частные компании

обычно называют венчурным (рисковым) капиталом. Важнейшими условиями эффективно-го функционирования рыночной модели финансирования инноваций являются: четкая система определения прав собственности и ее защиты, хорошо структурированный финансовый рынок и развитая система институциональных инвесторов (главный источник для венчурного финансирования). К основной проблеме этой системы относят ее недостаточную финансовую устойчивость, зависимость от внешних финансовых колебаний.

Кластерная (сетевая) модель характерна для скандинавских стран (Швеция, Финляндия, Дания). Эта модель способствует реализации инновационных стратегий «нишевого» превосходства. Она более адекватна для относительно небольших, но достаточно диверсифицированных экономик с набором технологически конкурентоспособных отраслей [8]. К основным субъектам, осуществляющим инновационную деятельность, относятся малые инновационные предприятия, крупные компании, институциональные инвесторы, объединенные вокруг определенных отраслевых и территориальных кластеров. Такие кластерные отношения позволяют устранить негативное влияние недостаточно развитых рыночных институтов. Государство в этой модели играет весьма значительную роль, стимулируя кооперацию субъектов инновационной деятельности и финансируя высокую долю ранних стадий научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. На основе использования оригинальных разработок национальные компании могут достигать решающего превосходства над конкурентами в приоритетных отраслях.

Мезокорпоративную модель применяют в странах Восточной Азии (Республика Корея, Сингапур, Китай и др.). Модель характерна для стран с исходным отставанием рыночных институтов, технологического развития, но стремящихся обеспечить высокие темпы экономического роста и быстро сократить имеющийся разрыв по уровню благосостояния. Ключевыми субъектами модели являются крупные многоотраслевые корпорации (мезокорпорации), состоящие из множества разнопрофильных производственных, финансовых компаний и научно-исследовательских организаций. Весь инновационный процесс замкнут внутри таких корпораций. При этом, как правило, процесс начинается с внешнего заимствования идеи или технологического решения, а инновацией является улучшение первоначального новшества для создания усовершенствованного аналога. Мезокорпоративная организация инновационного бизнеса позволяет быстро сконцентрировать ресурсы на ключевых направлениях, снижать издержки на проведение НИОКР за счет экономии от масштаба. Все это обеспечивает своевременное реагирование на изменение конъюнктуры.

Корпоративно-государственная модель применяется в значительной части стран континентальной Европы (Франция, Германия, Италия и др.). Эта система благоприятна для реализации стратегий устойчивого инновационного развития в условиях умеренной интенсивности технологических вызовов для решения социальных и экологических проблем. *Ключевыми субъектами являются крупные, устойчивые компании, т. е. корпорации, банки, исследовательские институты. Венчурные фонды и малый инновационный бизнес играют второстепенную роль. Значительное влияние оказывают иницилируемые государством или корпорациями программы и проекты, реализуемые в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП). Эта система менее подвержена финансовым рискам, однако обладает высокой инерционностью, в ней затруднена межотраслевая диффузия инноваций.*

В последнее время рассматриваются различные формы и модели государственно-частного партнерства в научной и инновационной сферах [9]. Вопрос распределения прав на результаты научно-технической деятельности при долевом финансировании недостаточно нормативно урегулирован. Постановление Правительства РФ [10], регулирует взаимоотношения в данной сфере, в части стопроцентного бюджетного финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Отсутствие четкой системы распределения прав зачастую останавливает частного инвестора.

Совместное участие бизнеса и государства в финансировании проектов способствует внедрению новых технологий, снижению бюджетной нагрузки, повышению контроля за их выполнением, созданию благоприятных условий для коммерциализации результатов научно-технической деятельности (далее – РНТД), решению многих других задач социально-экономического развития общества. При разработке и реализации стратегий инновационного развития в развитых странах много внимания уделяется созданию организационно-правовых предпосылок для эффективного взаимодействия государства и бизнеса при различных комбинациях участия в нем в качестве потенциальных партнеров частных промышленных компаний, ведущих научно-исследовательских центров и образовательных университетов, заинтересованных правительственных ведомств и других структур. Для осуществления эффективного взаимодействия между государством и частным бизнесом необходимо сформировать приемлемые для российской экономики подходы с использованием существующего опыта зарубежных стран по практической реализации тех или иных моделей ГЧП.

Преобладающей современной тенденцией во многих развитых странах является сокращение прямого государственного вмешательства в инновационный процесс. Европейский опыт показывает, что значительная часть общенациональных ассигнований на НИОКР поступает от частного бизнеса. В 2001–2004 гг. доля частного бизнеса в финансировании НИОКР в странах Евросоюза составляла в среднем около 60 %, в том числе: в Швеции – 75 %, Ирландии – 70 %, в Финляндии и Бельгии – 60–68 %, во Франции и Германии – более 60 %. В США этот показатель составляет около 74 %, а в Японии – немногим более 60 % [11]. В то же время, данные показатели не применимы для оценки доли расходов государства на современные фундаментальные исследования.

В таких странах как США, Япония, Китай, затраты на фундаментальные исследования очень высоки и достигают десятков миллиардов долларов в год. Это происходит за счет высокой стоимости и постоянного удорожания приборной базы науки, научного оборудования, недвижимости (земли, зданий и сооружений), материалов для исследования, энергетических и экологических расходов, затрат на безопасность проводимых исследований, информационное обеспечение, оплату сотрудников и т. п. Поэтому соотношение доли расходов государства и частного бизнеса на финансирование фундаментальной науки практически во всех странах составляют примерно 9:1 [12].

В условиях значительной информационной неопределенности частные финансовые институты не готовы самостоятельно вкладывать средства в осуществление значительных инновационных проектов. Крупные предприниматели заинтересованы в получении фискальных послаблений и дотируемого финансирования. Государство же, как и финансовые институты, заинтересовано в использовании крупными компаниями собственных средств для развития инноваций [13]. Фактор взаимного доверия органов власти и крупного бизнеса, существенно пересекающихся рентных интересов, сформированных под влиянием неформальных связей, способствовал развитию инновационного бизнеса во многих странах.

Расширение участия частного бизнеса в финансировании НИОКР и обеспечение на этой основе более тесной связи университетов и научно-исследовательских организаций с промышленными и коммерческими предприятиями являются основным условием коммерциализации РНТД. Для помощи немецким университетам, ученым и специалистам в Германии созданы агентства PVA (Patent Valorization Agency), аналоги центров трансфера технологий (в английской транскрипции – Technology Transfer Organizations). В настоящее время в Германии 20 таких агентств. Все PVA или полностью, или частично финансируются немецким федеральным правительством. Созданные агентства обеспечивают возврат средств от результатов коммерциализации исследований к новым разработкам и увеличивают ценность результатов исследования.

Использование положительного опыта развитых стран в области применения различных форм долевого участия в финансировании НИОКР необходимо для формирования россий-

ской модели ГЧП в сфере НИОКР и инноваций. Применительно к современной экономической ситуации в России есть все основания утверждать, что ГЧП может стать эффективной формой сотрудничества государства и частного бизнеса, поскольку наличие устойчивого спроса со стороны государства на РНТД является важнейшим инструментом снижения рисков инвестиций частного бизнеса и укрепления доверия кредитных организаций при реализации различных проектов в сфере НИОКР. Однако внедрение механизмов ГЧП в России связано с необходимостью преодоления целого комплекса проблем, одной из которых является отсутствие реальной экономической заинтересованности у большей части хозяйствующих субъектов. Зачастую это связано с тем, что на начальном этапе создания научного продукта есть только сами НИОКР, результаты которых лишь потенциально способны стать объектами коммерциализации в будущем.

Отсутствие ключевого момента предпринимательской деятельности – получения прибыли – предопределяет необходимость активного участия государства в реализации проектов НИОКР на этом этапе. Если государство не станет одним из участников или финансовым гарантом этих проектов, то риски успешного прохождения начальной стадии НИОКР и возможности последующей коммерциализации РНТД будут неоправданно высокими, поскольку частный бизнес еще не готов вкладывать средства на этой стадии.

В современном понимании ГЧП можно охарактеризовать как долгосрочное взаимодействие государства и частного бизнеса для совместной реализации общественно значимых проектов, основанное на использовании финансовых, материальных и других ресурсов, выделяемых государственными структурами, и опыта, управленческих навыков, ресурсов и технологий, предоставляемых частными предприятиями [14].

Его основными преимуществами являются:

- реализация партнерских отношений в условиях конкурентной борьбы между несколькими потенциальными участниками за каждый контракт;
- возмездное финансирование проектов, когда выплата процентов и погашение основной суммы долга предусматриваются за счет генерируемых проектом будущих денежных потоков;
- четкое распределение пределов ответственности и обязательств между партнерами;
- определение ключевых факторов успешной реализации проекта;
- выявление потенциальных рисков, их оценка и распределение.

Указанные преимущества реализуются путем создания ГЧП институционального или договорного вида. Государственно-частные партнерства институционального вида предусматривают создание на базе государственного имущества либо совместных предприятий, в управлении деятельностью которых участвуют государство и частный инвестор, либо закрытых паевых инвестиционных фондов, активами которых в интересах государства и других пайщиков управляет частная управляющая компания. Государственно-частные партнерства договорного вида создаются на основе заключения государственных контрактов, соглашений о разделе продукции, концессии, арендных, инвестиционных и других видов договоров, предусматривающих совместное участие партнеров в выполнении НИОКР.

При этом предполагается, что типовой проект государственного контракта на выполнение НИОКР по инновационному проекту должен будет отвечать требованиям Всемирной торговой организации (далее – ВТО) по разрешенной государственной поддержке НИОКР на предконкурентной стадии. По правилам ВТО поддержка НИОКР государством на этой стадии и на этапе исследовательских работ не должна превышать 50 % и 70 % соответственно. Для реализации российских проектов в сфере инноваций особое значение приобретает проблема управления и создания эффективной системы учета всех задействованных в этом процессе активов.

По оценкам экспертов Минобрнауки России, в нашей стране сформирована система определения приоритетов для государственной поддержки в научно-технической сфере, и

обеспечена консолидация средств федерального бюджета на эти цели. Отработаны механизмы поддержки инновационных проектов на стадиях инновационного цикла на основе генерации знаний и коммерциализация технологий. Создана организационная система, обеспечивающая согласование интересов государства, частного бизнеса и науки в реализации приоритетов технологического развития с ориентацией на привлечение внебюджетных средств, доля которых по комплексным инновационным проектам доходит до 50 % [15].

При этом надо всегда помнить слова видных японских ученых И. Нонака и Х. Тексучи: «Выявление и использование неформального знания позволяют решить множество очень важных задач. Оно дает возможность увидеть организацию не как машину для обработки информации, а как живой организм. В этом контексте понимание, зачем компания существует, в каком направлении она развивается, в каком мире она хочет жить и как этот мир создать, становится важнее, чем обработка информации» [16].

Вывод очевиден – успех, эффективность функционирования современных компаний непосредственно связаны со способностью компаний, генерировать и воспринимать знания, умением воплощать эти знания в реальные продукты. Другими словами, следовательно, успешно организовать инновационный процесс.

Список литературы

1. Шумпетер И. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
2. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. М.: Экономика, 1989.
3. Knowledge Management in the Learning Society. Paris: OECD (Organization for Economic Cooperation and Development), 2000.
4. Кохно П.А. Теория экономического развития. Параграф 2.1. Знания в системе экономического развития государств. М.: Граница, 2011. 544 с. С. 59–80.
5. Макарова А.С. Источники и модели финансирования инновационной деятельности // Финансовая аналитика: проблемы и решения. Научно-практический и информационно-аналитический сборник. М.: 2011. № 18 (60).
6. Кохно П.А. Страны-участницы Таможенного союза перед выбором: инновационная экономика или рыночная // Общество и экономика, 2012, № 5. С. 78–89.
7. Парфенова Г.С. Специфика венчурного финансирования процесса коммерциализации высоких технологий // Справочник экономиста. 2008, № 9.
8. Пестова А.А., Солнцев О.Г. Финансирование инноваций: в поисках российской модели // Банковское дело. 2009, № 1.
9. Линдхольм П. Частно-государственные партнерства в сфере коммерциализации науки. М.: ЦИПРАН РАН, 2006.
10. Постановление Правительства РФ от 17.11.2005 г. № 685 «О порядке распоряжения правами на результаты научно-технической деятельности».
11. Economic Trend № 610. The office of National Statistic UC, 2004.
12. Лебедев С.А., Ковылин Ю.А. Философия научно-инновационной деятельности. М.: Академический Проект; Парадигма, 2012, с. 68.
13. Кохно А.П. Финансирование научных исследований и разработок // Общество и экономика, 2012, № 11.
14. Квасов И.Н. Роль частно-государственного партнерства в модернизации экономики страны // Региональная экономика: теория и практика, 2010. № 19.
15. Васильева М.В., Федорова О.В. Развитие системы финансирования инвестиционных проектов в рамках государственно-частного партнерства в России // Экономический анализ: теория и практика, 2011, № 9.
16. Нонака И., Тексучи Х. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах. М.: Олимп-Бизнес, 2003.

References

1. Schumpeter I. (1982) *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya* [The Theory of economic development], Progress [Progress Publishers], Moscow.
2. Twiss V. (1989) *Upravlenie nauchno-tekhnicheskimi novovvedeniyami* [Management of scientific and technological innovations]. *Ekonomika* [Economics], Moscow.
3. Knowledge Management in the Learning Society. Paris: OECD (Organization for Economic Cooperation and Development), 2000.
4. Kokhno P.A. (2011) *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya. Paragraf 2.1. Znaniya v sisteme ekonomicheskogo razvitiya gosudarstv* [Theory of economic development. Paragraph 2.1. Knowledge in the system of economic development of the States]. *Granitsa* [the Border], Moscow, pp. 59–80.
5. Makarova A.S. (2011) *Istochniki i modeli finansirovaniya innovatsionnoi deyatel'nosti* [Sources and models of financing of innovation activity], *Finansovaya analitika: problemy i resheniya. Nauchno-prakticheskii i informatsionno-analiticheskii sbornik* [Financial analysis: problems and solutions. Scientific and practical and informationally-analytical Bulletin], Moscow, no. 18(60).
6. Kokhno P.A. (2012) *Strany-uchastnitsy Tamozhennogo soyuz a pered izborom: innovatsionnaya ekonomika ili rynochnaya* [Customs Union Countries face a choice of innovative economy or the market], *Obshchestvo i ekonomika* [Society and Economics], no. 5, pp. 78–89.
7. Parfenova G.S. (2008) *Spetsifika venchurnogo finansirovaniya protsessa kommertsializatsii vysokikh tekhnologii* [The specifics of the venture financing process of commercialization of high technologies], *Spravochnik ekonomista* [Reference book of economist], no. 9.
8. Pestova A.A., Solntsev O.G. (2009) *Finansirovanie innovatsii: v poiskakh rossiiskoi modeli* [Financing innovation: in search of a Russian model], *Bankovskoe delo* [Banking business], no. 1.
9. Lindholm P. (2006) *Chastno-gosudarstvennye partnerstva v sfere kommertsializatsii nauki* [Private-public partnership in the sphere of commercialization of science], *TsIPRAN RAN* [CISS RAS], Moscow.
10. *Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 17.11.2005 № 685 «O poryadke rasporyazheniya pravami na rezul'taty nauchno-tekhnicheskoi deyatel'nosti»* [Resolution of the Government of the Russian Federation dated 17.11.2005, no. 685 «On the order of rights disposal to the results of scientific and technological activity»].
11. Economic Trend, no. 610. The office of National Statistics UC, 2004.
12. Lebedev S.A., Kovylin Y.A. (2012) *Filosofiya nauchno-innovatsionnoi deyatel'nosti* [Philosophy of scientific-innovative activity], *Akademicheskii Proekt; Paradigma* [Academic Project; Paradigm], Moscow, p. 68.
13. Kokhno A.P. (2012) *Finansirovanie nauchnykh issledovaniy i razrabotok* [Funding for research and development], *Obshchestvo i ekonomika* [Society and Economics], no. 11.
14. Kvasov I.N. (2010) *Rol' chastno-gosudarstvennogo partnerstva v modernizatsii ekonomiki strany* [Role of private-public partnership in modernization of the economy of the country], *Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika* [Regional Economics: theory and practice], no. 19.
15. Vasilieva M.V., Fedorova O.V. (2011) *Razvitie sistemy finansirovaniya investitsionnykh proektov v ramkakh gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v Rossii* [Development of the system of financing of investment projects under public-private partnership in Russia], *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika* [Economic analysis: theory and practice], no. 9.
16. Nonaka I., Texutchy H. (2003) *Zarozhdenie i razvitie innovatsii v yaponskikh firmakh* [Agricultural origin and development of innovations in Japanese firms], *Olimp-Biznes* [Copenhagen Business school press], Moscow.