

# НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Гоман К.И.<sup>1</sup>

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королёва, г. Самара.

**Ключевые слова:** инновация, инновационная деятельность, инновационный индекс, кооперация, технологии, диффузия инноваций.

Умелая защита национальных интересов по всему миру возвратило Россию на политический олимп международной политики. В этих условиях очень важно быть экономически сильной страной, способной отстаивать свои национальные интересы и убеждения на постоянной основе. Стать действительным и действенным центром мировой справедливости в противовес безнравственного двухстандарта Запада и Америки. Сегодня быть экономически сильной - это значит обрести третьего постоянного союзника страны. К Армии и Флоту добавить еще и могущественную Экономику. А с этим не так все просто. Оставим вне обсуждения существующие стратегии экономического развития, а озаботимся возможными мерами действенного стимулирования инновационного развития страны. Ведь понятно, что без инновационного развития экономики не решить поставленную задачу роста экономического могущества. Д. Норт писал, что «систематическое инвестирование в расширение навыков и знаний и применение навыков и знаний в целях экономического развития ведут к динамичной эволюции экономики, что порождает определенный набор институциональных характеристик» [5], т.е. только систематическое инвестирование ведет к динамической эволюции экономики. Поэтому очень важно выделить все составляющие инновационного развития, определить основные параметры, позволяющим оценивать объект инноваций для того, чтобы сформулировать предложения по конкретным мерам налоговой поддержки.

Наиболее очевидны два подхода. Первый основан на динамике затрат на науку, что формализуется в объеме выполненного НИОКР. Следующий подход, напротив, сосредоточился на показателях оборота объектов интеллектуальной собственности как результатов инновационной деятельности. В первом подходе не принимается во внимание тот факт, что НИОКР представляют собой всего только вклад в технологические изменения, но не являются самими изменениями, а также не учитываются иные виды инновационной активности организации.

А второй подход тоже имеет недостатки, так как, во-первых, права на объекты интеллектуальной собственности (в первую очередь, патенты) могут

---

<sup>1</sup>Студент 4 курса бакалавриата Института экономики и управления. Научный руководитель: Тюкавкин Н.М., доктор экономических наук, профессор кафедры Экономики инноваций Самарского национального исследовательского университета имени академика С.П. Королёва.

быть выданы на изобретения, которые не несут экономической ценности, во-вторых, эти права не планируются к коммерческому использованию и, следовательно, не являются инновациями.

Данные подходы практически реализованы в расчете Глобального инновационного индекса (Global Innovation Index). Индекс основывается на пяти входных элементах (inputs) национальной экономики, которые делают возможной инновационную деятельность, и двух элементах, отражающих результат инновационных усилий (outputs) (рисунок 1).

Безусловно понятно, что поиск оптимальной системы налогового стимулирования должен быть ориентирован на поиск баланса между двумя параметрами. При этом недостатки самих параметров будут воспроизводиться и в налоговом стимулировании.

На сегодня в России налоговое стимулирование инновационной деятельности жестко привязано к стимулированию НИОКР в части влияния этих расходов на уменьшение величины налогооблагаемой прибыли.

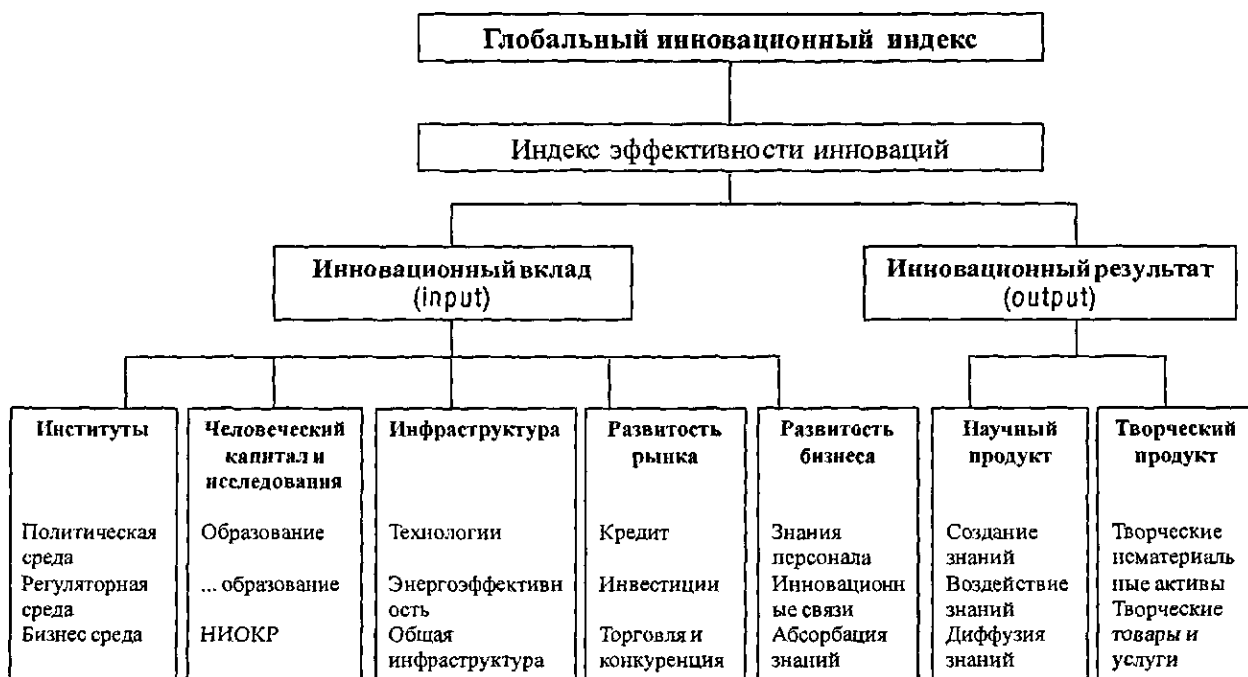


Рис. 1. Структура Глобального инновационного индекса

Данная норма содержится в п. 7, 8, 11 статьи 262 НК РФ "Налогоплательщик, осуществляющий расходы на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки ..., вправе включать указанные расходы в состав прочих расходов того отчетного (налогового) периода, в котором завершены такие исследования или разработки (отдельные этапы работ), в размере фактических затрат с применением коэффициента 1,5.

При этом коэффициент 1.5 к фактически осуществленным расходам делает само государство соучастником НИОКР в размере 10 %. Это налоговый подарок представляет собой 20% от расчетно увеличенных на 50% стоимости работ, т.е.

от отсутствующих затрат. Данная норма скорее характеризует значимость для государства этой сферы, хотя реальная экономия на налоге на прибыль 30% - конечно существенна.

Сложность достоверно определить и оценить инновационную деятельность создает и сложности в адресном налоговом стимулировании предприятия, осуществляющего эту инновацию. Надо сказать, что внятного закона четко определяющего инновационного предприятия также не существует. Унифицированное законодательство отсутствует. Но в такой сфере это скорее хорошо, так как бюрократическое применение норм может вообще поставить крест на массовости инновационной деятельности.

Понимание необходимости инновации появилось в экономике сразу, как пришло понимание необходимости развития производства для благополучия нации. Эти идеи присутствуют и в работах У. Петти и Д.Рикардо. Последний указывал на роль технического прогресса на размер ренты в земледелии.

Отцом современной экономической доктрины инноваций можно назвать Й. Шумпетера, который характеризовал инновацию как «осуществление новых комбинаций, ... установление новой производственной функции, включая производство нового товара, внедрение новых форм организации» [8].

Его последователи (К. Фримен, Р. Нельсон, Б. Лундвалл) отмечали, что технологические инновации, представляющие собой новые (усовершенствованные) технологические продукты или процессы, внедренные на рынок или примененные в производстве, являются ключевыми предпосылками экономического роста [10].

Сегодня наиболее широко применяются определения, сформулированные в Руководстве по сбору и интерпретации технологических инновационных данных, принятом Европейской комиссией в г. Осло, широко известном как «Руководство Осло» («Oslo Manual») [12].

В Руководстве Осло инновация определяется как новый или усовершенствованный продукт (товар, работа, услуга), новый или усовершенствованный производственный процесс, маркетинговый или организационный метод. Исходя из определения можно выделить технологическую, маркетинговую или организационную инновацию.

Для понимания природы технологической инновации следует сопоставить это понятие с близкими ему понятиями: изобретение, технология и инвестиция. Очевидно, что инновация неразрывно связана с коммерциализацией. Подобно, как цель коммерческой организации - это получение прибыли, так и инновация ориентирована на получение прибыли, хотя последнее может быть и не достигнуто. Понятно, что изобретение, технология не связаны непосредственно с прибылью. Не говоря о том, что до последнего времени главным местом рождения технологий, изобретений и открытий были научно-исследовательские и учебные центры, являющиеся по сути некоммерческими организациями. И коммерциализация их деятельности - это процесс последних лет, который неоднозначно воспринимается в самих учреждениях науки и образования.

В отличие от инновации, технология - это объем знаний, которые могут не использоваться в производстве. Технологией не является сам продукт или процесс, внедряемый на рынок. Технология не всегда характеризуется новизной знания или новизной его применения. Изобретение относится к техническому решению проблемы в определенной области техники. Оно может являться инновационной идеей, а также представлять собой рабочую модель или опытный образец. Изобретение требует более высокий уровень своего подтверждения. При том, что инновации как правило реализуются на уровне предприятий. Инновацией является доведение изобретения до пригодного для продажи продукта или способа.

По отношению к инвестициям, здесь сходства больше, так как и инновация, и инвестиция ориентированы на прибыль. При этом инвестиции подразумевают вложение капитала, а инновация представляет собой сам продукт или процесс. Инвестиция - это условие инновационной деятельности, под которой Руководство Осло понимает научные, технологические, организационные, финансовые и коммерческие шаги, включая инвестиции в новые знания, целью которых является внедрение новых усовершенствованных продуктов, или процессов.

Говоря о стимулировании инновационной деятельности, необходимо выразить отношение к тому, должна ли данная деятельность инновационного предприятия давать положительный результат или важен сам процесс. И на какое предприятие надо нацеливать налоговые стимулы. Мнение государство можно подсмотреть в его взгляде на действующее налоговое стимулирование (п.11 статьи 262 НК РФ): "11. Суммы расходов на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки, в том числе не давшие положительного результата, ... включаются налогоплательщиком в состав прочих расходов ...". Ответ понятен - все инновации нужны и важны. В литературе по этому поводу проводится деление предприятий на инновационные и инновационно-активные инновационная организация - организация, которая в заданном периоде (как правило, в течение трех лет) имела положительные результаты от инновационной деятельности; инновационно активная организация - организация, осуществляющая инновационную деятельность (вне зависимости от результата).

Учитывая, что предпринимательская деятельность - это рискованная деятельность. И что она скорее относится к искусству, чем к четко формализованной математически выверенной технологии, то важно способствовать широкому обмену практик, активному инновационному обмену. И тогда выявляется третий важных объект налогового стимулирования - это межпредпринимательская кооперация. В последние два десятилетия в теории инноваций было выдвинуто положение о «получении знаний путем взаимодействия» («learning by interacting») [11].

Возникло понятие национальной инновационной системы как системы контрактов между экономическими агентами, порождающих обмен технологическим товаром, знаниями, объектами интеллектуальной

собственности и денежными средствами, которое укореняется и в отечественной экономической литературе [2]. Системный, сетевой аспект инновационной экономики нашел отражение в рамках последнего (третьего) издания Руководства Осло, в котором усилен акцент на измерении интенсивности кооперационных связей в инновационной сфере.

В Руководстве Осло выделяются следующие уровни взаимодействия субъектов инновационной деятельности:

1. без кооперации;
2. на основе разовой кооперации, не связанной с определенным проектом;
3. на основе краткосрочной кооперации в рамках конкретного проекта;
4. на основе долгосрочной (постоянной) кооперации.

Теория утверждает, что каждой отличающейся своими параметрами транзакции (уровню кооперации) соответствует управленческая структура, характеризующая *особым* уровнем транзакционных издержек и интенсивности стимулов (таблица 1).

Таблица 1

Уровни взаимодействия субъектов инновационной деятельности и типы управленческих структур [3]

Уровень взаимодействия	Управленческая структура	Способность создавать стимулы к эффективной работе
без кооперации	иерархия (фирма)	низкая
на основе разовой кооперации, не связанной с определенным проектом	рынок	высокая
на основе краткосрочной кооперации в рамках конкретного проекта	гибридная форма	средняя
на основе долгосрочной (постоянной) кооперации		

Из таблицы видно, что рыночные и гибридные системы максимально приспособлены к генерации инноваций., т.е. опять прав А.Смит, что рынок сам все решит. Тем не менее основные направления налоговой политики в сфере инноваций должны учитывать данные различия. И если для инновационного стимулирования отдельно работающих фирм достаточно сосредоточиться на налоговой поддержке НИОКР, то для второго уровня взаимодействия целесообразно сосредоточиться на налоговом стимулировании кооперации экономических агентов. Необходимо упростить процессы трансфера технологий и диффузии инноваций.

Коммерческий трансфер технологий (коммерческий технологический обмен) - это элемент трансфера, при котором потребитель (покупатель) выплачивает вознаграждение владельцу (который может быть, а может и не быть разработчиком) технологии в той или иной форме и размерах, определяемых взаимосогласованными договорными условиями [1].

Диффузия инноваций - это этап инновационного процесса, при котором знания, материализованных в виде конкретных новых продуктов или процессов, полученных на предыдущих этапах инновационного процесса, распространяются среди участников социальной системы.

Заимствование знаний у внешних источников неоднозначно оценивается экономистами. В западной литературе существует мнение, что вне зависимости от степени новизны результирующих инноваций, компании, осуществляющие «технологические заимствования», нельзя классифицировать как обладающие высоким инновационным потенциалом, они являются относительно пассивными акцепторами новых продуктов и технологий [9]. Такая позиция западных экономистов понятна, т.к. им хочется закрепить статус технологического гегемона за Западом и США навсегда.

Полтерович В.М. утверждает, что в странах, оказавшихся в «ловушке недоразвитости», в течение ближайших лет основные усилия должны быть направлены на грамотное заимствование и доработку западных технологий [7]. Эта мысль очень узнаваема. Ее высказал еще в 17 веке русский экономист Юрий Крижанич "Надобно поощрять развитие нужных государству ремесел, в том числе через предоставление привилегий. Необходим запрет вывоза за рубеж сырого материала: "а ослушников наказывать". Но и за границей нужно покупать не готовые изделия, а средства производства и технологии. Надо поручить и приказать, чтобы принесли из всех земель всякие орудия для образца"

Как показывают современные экономические исследования, для стран, отстающих от переднего края производительности, именно заимствование и адаптация могут стать главным источником быстрого роста эффективности.

Для развития инновационных трансфертов надо поощрять как спрос, так и предложение на него. А главной целью налогового стимулирования должна стать снижение транзакционных издержек при передаче инноваций и их доступность. т.е. максимальная рыночная среда.

Среди гибридных форм наибольший интерес представляют формы проектной кооперации. «Проект временно объединяет совершенно различных людей, которые активно взаимодействуют между собой в течение относительно короткого периода времени» [6]. Высокий уровень взаимодействия множества организаций (институциональной плотности) ведет к развитию инновационных кластеров. Образование кластеров, особых экономических зон и формирование сетей с использованием механизмов частно-государственного партнерства являются приоритетными областями инновационной политики [4]. Лишь сосредоточении умов в инновационных центрах может дать быстрый прорыв в инновационных идеях и доведения инновационного процесса до инновации. Поэтому американская Силиконовая долина настолько успешно. что повторить ее в рамках России является и задачей и обязанностью власти. Путь на создании Инновационного центра Сколково – это, безусловно, верный и выверенный путь. Но вопросы стимулирования широких инновационных процессов также должно быть объектом стимулирования и наблюдения.

В связи с этим необходимо назвать еще один объект налоговой регуляции в сфере инноваций: диверсификация источников финансирования. Необходимо создать дополнительные мотивационные стимулы для финансовых агентов, занятых в финансировании инновационной деятельности, таких как венчурные фонды, кредитные учреждения, бюджетные и внебюджетные фонды.

Таким образом налоговое стимулирование инновационной деятельности должно двигаться, как минимум по трем направлениям:

- стимулирования НИОКР хозяйствующего субъекта;
- стимулирование кооперации и поощрение заимствования технологий;
- диверсификация источников финансирования.

Дополнительно можно продумать и внедрить в расчет рейтинга губернаторов и других ответственных федеральных чиновников их успехи в области инновационного развития регионов.

#### **Список использованных источников:**

1. Алимова Т., Кардасис Д. Инновационные процессы в малом предпринимательстве // Ресурсный центр малого предпринимательства, 1999. URL: [http://www.en.nisse.ru/business/article/article\\_1578.html?effort^](http://www.en.nisse.ru/business/article/article_1578.html?effort^) (дата обращения: 01.09.2012).
2. Киселева В.В., Колосницына М.Н. Государственное регулирование инновационной сферы. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2008. С. 21.
3. Менар К. Экономика трансакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований / Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2009. С. 118.
4. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации (подписаны заместителем Министра экономического развития Российской Федерации А.Н. Клепачем от 26.12.2008 г. № 20636-АК/Д19).
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Перевод с английского А.Н.Нестеренко. М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. С. 87.
6. Олейник А. Модель сетевого капитализма / Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2009. С. 372.
7. Полтерович В.М. Создавать технологии или заимствовать их? Интервью STRF.ru. URL: <http://www.strf.ru/innovation.aspx?CatalogId=223&d по=15442> (дата обращения: 16.12.2011).
8. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): пер.с англ. М.: Прогресс, 1982. С. 159.
9. Arundel A., Bordoy C., Kanerva M. Neglected innovators: How do innovative firms that do not perform R&D innovate? INNO-Metrics Thematic Paper, MERIT, University of Maastricht, 2008.

10. Freeman C. The Economics of Industrial Innovation. Penguin, Harmondsworth, 1974. P.22.
11. Lundvall B. A. The learning economy // Journal of Industry Studies, 1994. Volume 1, Issue 2; Nelson R. National Innovation Systems: A Comparative Study. Oxford: Oxford University Press, 1993.
12. Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data: Oslo Manual. Paris: OECD, Eurostat, 2005.

## **АНАЛИЗ РОЛИ, СТРУКТУРЫ И ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РФ**

**Горобец Ю.А.<sup>1</sup>**

Самарский национальный исследовательский университет имени академика  
С.П. Королёва, г. Самара

**Ключевые слова:** государственные программы, АПК, инвестиции, экспорт, импорт, меры государственного регулирования, конкурентные преимущества.

Государственное регулирование сельского хозяйства необходимо в современных условиях развития страны. Существующий уровень развития аграрной сферы, низкая инвестиционная привлекательность, высокий уровень риска, связанный с внедрением новых технологий, требует последовательного и системного вмешательства федеральных и региональных властей, с целью поддержки сельского хозяйства и сглаживания отрицательного воздействия рыночного механизма.

Основными целями Государственной программы на 2013-2020 г. являются:

- обеспечение гарантий продовольственного суверенитета страны, которые заданы Доктриной продовольственной безопасности РФ;
- увеличение конкурентоспособности российской сельхоз продукции на отечественном и международном рынках на основе повышения технической эффективности АПК, обеспечение постоянства всего объёма институтов, сохранение удовлетворительной среды для совершенствования малого и среднего бизнеса, увеличения инвестиционной привлекательности отрасли;
- обеспечение финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов АПК;
- увеличение эффективности использования в сельском хозяйстве земельных и других природных ресурсов, производства экологически чистой продукции;
- стабильное развитие сельских угодий [3].

---

<sup>1</sup>Студент 4 курса бакалавриата Института экономики и управления. Научный руководитель: Чебыкина М.В., доктор экономических наук, профессор кафедры Экономики инноваций Самарского национального исследовательского университета имени академика С.П. Королева.