

годом в развитии открытого образования в мире: впервые численность «дистанционных» студентов превысила 100 млн. человек, а «традиционных» - составила 97 млн. человек. Россия и российские ВУЗы в этом направлении серьезно отстают. Так удельный вес численности выпускников учреждений профессионального образования, освоивших образовательную программу с использованием методов дистанционного обучения, согласно Национального проекта «Образование», в 2006 году составила лишь 5% от числа выпущенных специалистов, а к 2010 году планируется поднять их долю – до 20%, в Алтайском крае этот процент и того меньше.

Вывод один, следует более эффективно и успешно в системе ОДО реализовывать как программы «стандартные», так и поощрять разработку и внедрять программы профессионального обучения инновационного характера, в том числе функционирующие в

системе реализации Стратегии социально-экономического развития региона.

Список литературы

1. Армстронг Майкл. Стратегическое управление человеческими ресурсами. Пер. с англ., М.: ИНФРА-М, 2002.
2. Национальный проект «Образование», М., 2005.
3. Стратегия социально-экономического развития Алтайского края до 2025 года.
4. Данные сайта www.altairegion22.ru
5. Алтайский краевой закон «Об утверждении краевой целевой программы "Подготовка квалифицированных рабочих кадров для различных отраслей экономики Алтайского края" на 2008 - 2012 годы» от 5 декабря 2008 года N 130-ЗС.
6. Долгосрочная программа социально-экономического развития алтайского края на период до 2017 года

Опыт коммерциализации результатов научно-технической деятельности в странах ЕС (обзор)

Н.К. Рогозин

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова

г. Барнаул

В условиях всё большего развития экономики знания и возрастания роли технологических инноваций знание является экономическим ресурсом, способствующим экономическому росту. Экономический рост является основной целью социально-экономического развития для любой экономики – развитой, растущей или развивающейся, так как только он способствует удовлетворению потребностей населения и решению социально-экономических проблем.

В экономике знания два наиболее важных вопроса требуют тщательного анализа: изменение понятия «образование» в глобальной экономике и разработка и реализация стратегий коммерциализации результа-

тов научных исследований в различных странах.

Образование в экономике знания представляет собой инвестиционную стратегию, так как учёба рассматривается как затраты времени, усилий и денег, но в то же время она увеличивает способность индивида зарабатывать деньги. Поэтому затраты на обучение могут рассматриваться в качестве инвестиций и последующего дополнительного дохода, полученного вследствие завершения дополнительного года обучения как части возврата от сделанных инвестиций.

Образование - это процесс, связанный с достижением различных типов целей: повышения индивидуальной эффективности и конкурентоспособности на рынке труда; не-

прерывного приобретения новых навыков и обновления знаний, пользующихся спросом на рынке и дающих основание для получения более престижной работы и более высоких доходов. При всей сложности и неопределённости ситуации на рынке труда, особенно в условиях экономических кризисов, у работника, обучающегося в течение всей его жизни, значительно расширяются границы возможностей, в том числе получения более высокой должности и зарплаты.

Развитие западной экономической мысли во второй половине XX в. привело к разработке доктрины «человеческого капитала», которая включала в себя изучение технико-экономических особенностей главной производственной силы - человека и анализ различных вариантов человеческих способностей к труду и их развития. Доктрина «человеческого капитала» базируется на двух фундаментальных основаниях - теории «инвестиций в человека» и теории «производства человеческого капитала». Личные затраты индивида на саморазвитие и самосовершенствование затем неизбежно включаются в общественные затраты как движение всего воспроизводственного процесса.

В 1990г. специалисты Всемирного Банка выдвинули расширительную концепцию человеческого капитала, в рамках которой человеческий капитал рассматривается как национальное богатство, которое по предложенной ими методологии можно оценивать в том или ином денежном эквиваленте. Согласно этой концепции состав накопления ВВП расширялся за счёт включения в него значительной части потребительских расходов семей и государств (на питание, одежду, содержание жилища, образование, здравоохранение, культуру, науку, досуг), используемых для воспроизводства и накопления человеческого капитала.

Без разработки концепции человеческого капитала не возникла бы концепция экономики знаний, обе из которых служат фундаментом для создания научно-технического потенциала страны, используемого для продвижения инновационного развития в новых экономических условиях. Построение экономики, основанной на знаниях, предполагает создание условий для превращения научно-технического потенциала страны в один из основных ресурсов экономического роста.

Россия отстаёт в этом смысле от развитых стран, поэтому изучение опыта разработки научно-исследовательских проектов в ЕС и

их коммерциализации очень важно. По этой причине нами был сделан краткий обзор опыта создания новых технологических компаний в некоторых из стран ЕС.

В этой связи М. Кастельс подчёркивает, что «способности развития – это технологические схемы, через которые труд воздействует на материал, чтобы создать продукт, детерминируя, в конечном счёте, величину и качество экономического излишка» [1, С. 39]. «Каждый способ развития, – считает М. Кастельс, - определяется элементом, который является фундаментальным для повышения производительности производственного процесса,... в новом, информационном способе развития источник производительности заключается в технологии генерирования знаний, обработки информации и символической коммуникации» [1, С. 39].

В связи с тем, что в новом, информационном (в терминологии М. Кастельса) способе развития источник производительности заключается в технологии генерирования знаний, обработки информации и символической коммуникации, а уровень развития определяется научно-техническим и интеллектуальным потенциалом и способностью производить новые знания, превращая их в технические/технологические разработки и высококачественные продукты и услуги, стратегическим направлением в России должно стать именно инновационное развитие, определяемое государственной политикой в области развития экономики знания и коммерциализации научно-технической деятельности.

В России должны быть созданы мотивы и условия для научного сообщества страны в разработке и реализации конкретных проектов и программ в области инноваций и коммерциализации технологий. В этом смысле европейский опыт применения различных инструментов инновационной политики весьма поучителен, так как европейские страны используют большой арсенал средств и инструментов инновационного развития. К успешным европейским программам и проектам относятся следующие:

Создание новых технологических компаний; офис трансфера технологий Общества Макса Планка (Германия).

Инновационно-ориентированные научно-исследовательские программы (Нидерланды).

Система понижения налогов на НИОКР (Великобритания).

Программа стимулирования инновационной деятельности в университетах EXIST (Германия).

Научный парк София Антиполис (Франция).

Общество Макса Планка (MPG) - один из самых больших научных конгломератов в мире со штатом 12300 сотрудников и бюджетом €1,3 млрд., объединяющих порядка 80 исследовательских институтов по всей Германии, занимающихся фундаментальными исследованиями – в 1979 году создало частную компанию Gartching Innovation GmbH, полностью принадлежащую MPG. Её задачей стала коммерциализация результатов научных исследований, полученных членами MPG.

Изначально Gartching Innovation (GI) занималась только регистрацией и коммерциализацией патентов, но с 1990 года стала оказывать консультационные услуги и поддержку по созданию спин-офф компаний MPG. В настоящее время GI выполняет функции офиса трансфера технологий для 80 научно-исследовательских институтов MPG по всей Германии. За последние 15 лет GI оказала содействие в организации и финансировании более 65 технологических компаний, став одним из ведущих агентств в этой области в Европе. При этом 38 из них финансировались за счёт венчурного капитала. Общее число рабочих мест в данных компаниях составило 250. Правительство Германии, которое в основном и осуществляет финансирование MPG, рассматривает создание спин-офф компаний как один из основных индикаторов влияния своих инвестиций в фундаментальные исследования на экономику. При этом спин-офф компании рассматриваются как инструмент, имеющий особое значение для коммерциализации результатов исследований, и с начала 90-х годов MPG в различных публикациях указывает на особую важность создания наукоёмких компаний [2, С. 195-196].

Сопровождение компании осуществляется от идеи до фондового рынка. Для поддержки создания и развития малых наукоёмких компаний используются следующие услуги и меры содействия: оценка бизнес-идеи, разработка бизнес-плана и плана финансирования, разработка финансовой концепции, определение подходящей схемы субсидирования и поиск потенциальных инвесторов. После того как все вопросы и, в частности,

вопросы финансирования урегулированы, спин-офф компании начинают свою работу.

Каковы же содержание и суть ключевых концепций и каковы результаты? Несмотря на широкий спектр решаемых задач, в настоящее время штат GI насчитывает 17 сотрудников. В то же время бюджет текущих расходов составляет €1-2 млн. и эта цифра не включает расходы на патентные заявки, поскольку их оплачивают члены MPG. Доходы от патентов – порядка €15-18 млн./год за последние годы – возвращаются MPG, за вычетом расходов GI, в следующем порядке: 37% прибыли от лицензий направляется в MPG; 33% в исследовательский институт MPG, где создан патент; и 30% идёт авторам изобретения. Предполагается, что автор изобретения реинвестирует эти средства в свои собственные исследовательские программы. При этом консультирование новых спин-офф компаний осуществляется бесплатно.

Европейская комиссия провела исследование и выявила четыре основных типа наукоёмких компаний в Европе: научно-исследовательские спин-оффы (академические и корпоративные); технологические стартап компании; технологические спин-ин компании; компании – адоптеры технологий. Различия в них лежат в противопоставлении понятий «технологического предложения» и «рыночного спроса», т.е. некоторые высокотехнологичные компании основаны на новейших технологических платформах, под которые и идёт развитие рынка. Другие развивают бизнес на уже существующих технологиях (таблица 1).

Научно-исследовательские спин-офф компании составляют 25-30% от всех наукоёмких компаний в Европе. Возможным преимуществом государственных исследовательских организаций и университетов по созданию наукоёмких фирм является их научный опыт. Созданием других типов высокотехнологичных компаний занимается бизнес-сектор, имеющий предпринимательский опыт. На основании разного рода европейских исследований выявлено три основных типа стартап компаний: технологические малые и средние предприятия (1 тип), фирмы-изыскатели (2 тип), фирмы с венчурным капиталом (3 тип) (таблица 2).

Таблица 1- Типы высокотехнологичных компаний в Европе

	Технологическая неопределённость	Технологическая определённость
Технологическое предложение	Научно-исследовательские спин-оффы (академические и корпоративные)	Технологические стартап-компании
Рыночный спрос	Технологические спин-ин компании	Адоптеры технологий

Источник: Коммерциализация результатов научно-технической деятельности: европейский опыт, уроки для России/ Под ред. В.В. Иванова, С. Клесовой, О.П. Лукши, П.В. Сушкова. – М.: Центр исследования проблем развития науки РАН, 2006. С. 200.

Инновационно-ориентированные исследовательские (ИО) программы в Нидерландах субсидируются министерством по делам экономики. Целью такого субсидирования являлась необходимость направить результаты фундаментальных исследований в научно-исследовательских институтах и университетах на удовлетворение стратегических нужд бизнес-сектора. Государственные НИИ и университеты получают гранты. Кроме того, используются фонды конкурсного субсидирования, одним из которых является нидерландская организация по научным исследованиям (NWO), которая финансируется преимущественно Министерством образования и науки. Общее инновационное развитие в Нидерландах идёт от «низкотехнологичных» услуг к высокотехнологичным. При этом используется стратегия малых усилий и механизм субсидирования в действии. Кроме того, организационно существует консульта-

тивный комитет по ИО программам, который осуществляет процедуру отбора и осуществляет ранжирование имеющихся предложений, используя определённые критерии.

Главная задача консультационного комитета заключается в содействии развитию возникающих связей между исследовательскими и промышленными организациями. Тематика ИО программ охватывает следующие области: катализ, электроника, технические белки, обработка изображений, технологии обработки поверхностей, экологические технологии/тяжелые металлы, прецизионные технологии, взаимодействие человек – машина, геномика, «Generic communications», электромагнитные технологии, создание и реализация интегральных продуктов, фотонные приборы, самовосстанавливающиеся материалы.

Таблица 2 - Характеристика трёх типов высокотехнологичных стартап компаний

	Технологические малое или среднее предприятие (1 тип)	Фирма-изыскатель (2 тип)	Фирма с венчурным капиталом (3 тип)
Обозначенность рынка	Отсутствие продукта/чётко обозначенный рынок	Требуется совершенствование продукта и позиционирование на рынке	Наличие продукта/идея рынка, основанного на технологической платформе
Капитализация	€0-60 000	В среднем €375 000	€1-4,5 млн.
Команда учредителей	Имеют специальное образование	Преимущественно специальное образование и некоторый опыт управления	Ядро команды имеет специальное образование, нанятые менеджеры с предпринимательским опытом
Бизнес-модель	Консультирование и оказание услуг	Специализация на определённом продукте (и возможно консультирование)	Специализация на определённом продукте
Темпы развития	Медленное развитие; фокусировка на	Ориентации на развитие, но долгий инкубационный	Экспоненциальный рост; время от начала

	поддержании контроля над фирмой	период	разработки продукта до его выхода на рынок крайне важно
Целевой рынок	Местный	Почти сразу международный	Международный с самого начала – «рождается мировым»

Источник: Коммерциализация результатов научно-технической деятельности: европейский опыт, уроки для России/ Под ред. В.В. Иванова, С. Клесовой, О.П. Лукши, П.В. Сушкова. – М.: Центр исследования проблем развития науки РАН, 2006. С. 201.

Для различных типов исследований осуществляется различное субсидирование ИО программ (таблица 3).

Таблица 3 - Правила субсидирования для ИО программ различных типов исследований

Тип исследований	Доля ИО программы	Доля бизнес-сектора
Фундаментальные исследования	Максимум 75%	Максимум 0%
Промышленные или прикладные исследования	Максимум 50%	Максимум 25%
Доконкурентные разработки	Максимум 25%	Максимум 50%

Источник: Коммерциализация результатов научно-технической деятельности: европейский опыт, уроки для России/ Под ред. В.В. Иванова, С. Клесовой, О.П. Лукши, П.В. Сушкова. – М.: Центр исследования проблем развития науки РАН, 2006. С. 202.

Предусматривается важное требование к любой ИО программе – заинтересованность промышленности в определённой технологической области. Компании получают всю необходимую информацию о научных достижениях через руководящий комитет каждого научного проекта и имеют возможность корректировать направление исследований. Программа субсидирования по ИО программам расширяет свою деятельность, так как работает достаточно эффективно и результативно. С 2004 года акцент делается на трансфер технологий, что означает увеличение доли бюджета.

С помощью механизма ИО программ осуществляется бесшовный переход от науки к промышленности, стимулирование развития новых высокотехнологичных отраслей промышленности с учётом важности создания

базовых условий для достижения этой цели. Результатом стало также исчезновение барьера между фундаментальными и прикладными разработками.

В центре внимания проблемы повышения способности европейских малых и средних предприятий (МСП) к использованию технологий находится программа инновационной компетентности для МСП: ПРО ИННО (Германия). Эта программа демонстрирует, что сотрудничество между компаниями и научно-исследовательской сферой – особенно между МСП - выгодно для экономики в тех случаях, когда со стороны государства осуществляется прямое субсидирование в периоды структурной перестройки, скажем, во время застоя в течение 90-х гг. в бывшей Восточной Германии. Около 60% пришлось на фирмы бывшей Восточной Германии, работали две

программы ПРО ИННО и ПРО ИННО II. Большее число проектов по программе II (42%) было направлено на организацию сотрудничества между МСП. Более 84% субсидий ПРО ИННО было потрачено на МСП, и только 16% на государственные организации и университеты.

Программа ПРО ИННО II – это программа повышения инновационной компетентности МСП по всей Германии, целью которой являлось стимулирование инвестирования МСП в НИОКР, разработки совместных проектов между несколькими МСП, МСП и исследовательскими организациями. Всё это обеспечивало необходимую гибкость в финансировании программ. Финансирование ПРО ИННО II составляло €100-130 млн. в год, с 2006г. пошло увеличение бюджета ПРО ИННО до €150 млн. в год. С начала ПРО ИННО в августе 2004г. и до 21 марта 2006г. субсидирование составило € 190 млн. между 1900-ми заявителями. Технологический успех проекта был очень высоким: усилился технологический рост, фирмы освоили новые технологические направления, появился квалифицированный персонал. Кроме того, был привнесён значительный вклад в товарооборот и занятость участвовавших в проектах МСП. Каждый проект сохранил или вновь создал 4,5 рабочих мест, 1,1 из которых приходится на НИОКР. Были введены в оборот дополнительные €6700 млн. со стороны МСП, участвовавших в проектах.

Проект ПРО ИННО служит примером эффективного использования схемы прямых субсидий для стимулирования научно-исследовательского бизнеса. Перечислим виды финансируемых проектов:

Совместный НИОКР между МСП.

Совместные НИОКР между МСП и некоммерческими исследовательскими организациями.

Совместные НИОКР между отдельным МСП и некоммерческой исследовательской организацией (т.е. исследование по контракту).

Обмен персоналом между МСП и некоммерческой исследовательской организацией.

Необходимыми условиями субсидирования по всем четырём направлениям являются:

Без субсидий проект не может быть выполнен вообще или со значительной задержкой во времени.

Проект включает в себя значительный технический риск.

Проект должен принести результаты, которые имеют явный рыночный потенциал, и значительно повысить технологические возможности участвующих компаний.

Совместная реализация проекта должна стать его значительным усовершенствованием.

Для Великобритании показателен подход, который выражается в использовании системы понижающих налогов на НИОКР для развития научных исследований, проводимых компаниями, что имеет своим результатом осуществление налогового стимулирования НИОКР в странах OECD (Организация экономического сотрудничества и развития). Эта практика оценивается неоднозначно с точки зрения её эффективности. Однако британское правительство на основании проведённого исследования утверждает, что система снижения налогов на НИОКР может повысить расходование средств на НИОКР в размере «по меньшей мере равном недополученным налогам»[3].

В настоящее время методы налогового стимулирования НИОКР считаются даже более эффективными, чем прямое субсидирование. Хотя, безусловно, сочетание этих методов даёт наиболее оптимальные результаты. Преимущество налоговых льгот заключается в том, что результаты от НИОКР доходят как до отдельных потребителей (низкие цены и высокое качество продуктов), так и до общества в целом (рабочие места), в то время как - субсидии могут осесть в карманах частного инвестора.

Современная международная практика показывает, что экономика знания, поддержка инновационных проектов, высокий уровень НИОКР оказывают прямое влияние на сильный и стабильный экономический рост. Если инвестиции в НИОКР низкие, то конкурентная позиция страны ослабевает. Правительство Великобритании в связи со снижением общей доли НИОКР поставило задачу до 2014 года увеличить субсидирование с 1,9% до 2,5% от ВВП, для чего налоговое кредитование НИОКР осуществляется не только для МСП, но и для крупных предприятий. Однако есть некоторое различие: МСП разрешается вычитать 150% от их затрат на НИОКР из доходов, в то время как крупным предприятиям только 125%. МСП имеют право обращаться за налоговым кредитом, если они расходуют на НИОКР не менее £10 000 (таблица 4).

Таблица 4 - Различия между схемами снижения налогов для МСП и крупных предприятий

Схема для МСП	Схема для крупных предприятий
Процент увеличения вычета: 150%	Процент увеличения вычета: 125%
Подлежащий выплате кредит, в случае если компания не приносит прибыли, может достигать £ 24 на каждые £100, израсходованные на НИОКР	Нет подлежащего выплате кредита, но убытки могут быть перенесены на более или ранее или более позднее времени.
Компания может при подаче заявки включать в затраты на НИОКР свои субдоговора с другими компаниями в размере 65%	Компания может включать в заявки затраты на НИОКР, которые несёт непосредственно только она сама, за исключением тех случаев, когда она заключает субдоговора при строго определенных обстоятельствах (а именно, с аккредитованным университетом или исследовательским институтом). В этом случае она может требовать возмещения 65% расходов
Компании не могут запрашивать дотации для независимых исследований	Компании могут запрашивать дотации для независимых исследований
Размер запрашиваемой суммы может быть понижен, если проект НИОКР уже субсидируется или на него получен грант	Нет никаких понижений в случае грантов или субсидий
Компания должна владеть интеллектуальной собственностью, проистекающей из НИОКР	Компания не должна в обязательном порядке владеть интеллектуальной собственностью, проистекающей из НИОКР

Источник: Коммерциализация результатов научно-технической деятельности: европейский опыт, уроки для России/ Под ред. В.В. Иванова, С. Клесовой, О.П. Лукши, П.В. Сушкова. – М.: Центр исследования проблем развития науки РАН, 2006. С. 230.

Механизм кредитования НИОКР в Великобритании достаточно прост, прозрачен, предсказуем, эффективен. В исследованиях мировой практики налогового стимулирования НИОКР Великобритании занимает ведущее место.

В Германии в конце 90-х гг. была разработана инициативная программа EXIST – университетские старт-апы; направленная на активизацию предпринимательской деятельности молодых выпускников и сотрудников университетов. Цель – улучшить условия для создания старт-апов в университетах и увеличить их число. В 1997 году университетам Германии предложили подавать идеи и пред-

ложения, связанные с созданием 109 региональных центров идей. Лучшими были признаны программы пяти регионов Bizeps (Вупперталь-Хаген); Exists (Дрезден); GET UP (Ильменау-Йена-Шмалькальден); KEiM (Карлсруе-Форцайм); PUSH (Штутгарт) (Таблица 5).

Программа финансирования предоставляется университетам для обучения и подготовки предпринимателей, для организации работы сетей, на реализацию идеи старт-апа. Программы были широко поддержаны не только научными работниками, но и в целом университетами.

Таблица 5 - Основные характеристики региональных сетей программы EXIST

Характеристики	bizeps	Dresden exists	GET UP	KEiM	PUSH!
Число вузов и НИИ в регионе	2 универ-та, одна высшая школа	Технический университет, три института	Технический университет, университет, 2	Технический университет, 2 выс-	14 ВУЗов и 13 НИИ, в т.ч. в сети

Опыт коммерциализации результатов научно-технической деятельности в странах ЕС (обзор)

			высших школы	ших школы	2 ун-та, 3 школы, 3 школы, 3 НИИ.
Население	1,7 млн. чел.	1 млн. с пригородами	461 тыс. чел.	1,3 млн. чел.	2,5 млн. чел.
Число студентов	20 тыс. чел.	24 100	24 300	23 40	Более 40 тыс.
Тип сети	Полицентричная, включает другие организации	Центр в техническом университете	Большое число партнёров	До 100 партнёров из науки, бизнеса, местных властей при ключевой роли ун-тов	Большое число партнёров с доминированием нескольких университетов
Координация сети	Через центральный офис				
Число постоянных партнёров	21	32	Более 60	15	60
Агентство сети	Офис передачи технологий в Вуппертале	Университетская группа Dresden EX-ISTS	GNT	Информационно-проектное бюро KEIM	Офис PUSH! в Штуттгарте
Штат	2 чел. + ответственные за индив. проекты	11 чел.	5 чел.	12 чел. + 3 в Inno GmbH	До 5 чел.
Услуги	Информация, контакты, координация, пиар	Обучение, информация, финансовые контакты, консультации и тренинг	Координация и мониторинг, контакты, пиар	Координация, маркетинг, пиар, поддержка проекта, работа с целевыми группами	Консультации и услуги стартапам и партнёрам, концептуальная разработка проектов

Источник: Коммерциализация результатов научно-технической деятельности: европейский опыт, уроки для России/ под ред. В.В. Иванова, С. Клесовой, О.П. Лукши, П.В. Сушкова. – М.: Центр исследования проблем развития науки РАН, 2006. С. 237.

Концепция и феномен научных парков возникли в Европе в 1960-х гг. по примеру Силиконовой долины и Роуд 128 в США. Основная идея заключалась в том, чтобы создать благоприятные условия для трансфера технологий из научно-исследовательского государственного сектора в частный сектор и одновременно повысить культуру предпринимательства в научной сфере. Такого подхода, на наш взгляд, не хватает России, хотя некоторые попытки улучшить ситуацию предпринимаются.

Было запущено несколько проектов в Бельгии и Франции, один из них – София Антиполис - на юге Франции. Цель – привлечь внешние инвестиции в сферу исследований и разработок в регион без какого-либо научного или производственного прошлого, но с высоким качеством жизни и благоприятной средой как для исследователей, так и для инновационной деятельности.

В связи с тем, что все проекты были успешны, в 80-е – 90-е гг. появилось множество подобных проектов как в Европе, так и в Япо-

нии. Однако лучшим был проект София Антиполис, поэтому в бюджеты других проектов пришлось добавить дополнительное финансовое стимулирование для их более лучшей разработки и реализации.

Таким образом, была создана модель научных парков, базирующихся на достижениях науки и техники либо в условиях благоприятной среды, имиджа и коммуникаций, либо на базе университетов или НИИ. При развитии любого научного парка учитываются четыре фактора: качество технологических ресурсов, качество окружающей среды, государственная поддержка и стимулы, наличие одной или нескольких специальных служб (бизнес-недвижимость, инновационный центр, телекоммуникационная инфраструктура, возможности тестирования или стандартизации).

Научные парки, связанные с научными учреждениями, делают акцент на привлечение в парк высокотехнологичных стартапов, вышедших из этих университетов. Научные парки типа Софии Антиполис делают акцент на привлечение внешних инвестиций. Однако оба типа должны стремиться к достижению баланса между привлечёнными инвестициями и фирмами-стартапами, основанными на новых технологиях.

Научный парк София Антиполис получает крупную поддержку от государства, местных властей и SYMISA. С начала создания София Антиполис в 1969 г. и до 2006г. в него были инвестированы более €600 млн. За развитие данного проекта главную ответственность несёт Генеральный совет, функции которого аналогичны региональному руководству в других странах, например такие, как содержание автострад (€6 млн. ежегодно), консалтинговые исследования (€154 000 ежегодно), прямые и не прямые инвестиции.

Для российского менталитета и российской практики София Антиполис это сложный проект по следующим причинам:

- сложное управление;
- многообразная и сложная система субсидирования;
- огромная площадь;

- высокая конкурентная планка;
- необходимость развития недвижимости;
- выбор и определение арендаторов, критерии доступа для арендаторов;
- организация услуг поддержки в науке и т.д.

Данный обзор инновационных проектов в ЕС и их коммерциализации показывает, что с 70-х годов XX века и по настоящее время произошли значительные качественные изменения в социальной сфере, что означает, что в условиях революционных изменений в производственных и информационных технологиях растущая профессиональная компетенция, аккумулирование интеллектуального капитала, развитие инновационного мышления обеспечивают успех компаний. При наличии поддержки государства, инвестиций и умения коммерциализировать результаты научно-технических исследований, инновационно-ориентированные научно-исследовательские программы способствуют экономическому развитию, росту ВВП и созданию национального богатства.

Всего несколько десятилетий назад Финляндию, Южную Корею и Израиль нельзя было отнести к инновационным лидерам, а сегодня свыше 50% объёма экспорта каждой из этих стран приходится на наукоемкую продукцию. Нет никаких объективных оснований полагать, что Россия не сможет добиться успеха в реализации инновационных процессов, по крайней мере, в долгосрочном плане.

Список литературы

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество. - М.: ЦЕУ, 2000.
2. Коммерциализация результатов научно-технической деятельности: европейский опыт, уроки для России/ Под ред. В.В. Иванова, С. Клесовой, О.П. Лукши, П.В. Сушкова. – М.: Центр исследования проблем развития науки РАН, 2006.
3. Bloom J. And Van Reen. 1999. "Do R&D Tax Credits Really Work? Evidence from international panel of countries 1979-1994" IFS Working paper 99/8.