

А. А. Праневич

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ: МИРОВАЯ ПРАКТИКА И ОСОБЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Государства с развитой рыночной экономикой накопили большой опыт по формированию институционального обеспечения инновационного развития экономики, которое включает инновационное законодательство, инфраструктуру инновационной системы, финансовые институты развития. Страны, находящиеся на стадии трансформации, только создают инфраструктурное обеспечение инновационного развития. На этом пути перед ними, в том числе и Республикой Беларусь, стоят сложные задачи, сопряженные с решением имеющихся проблем. В статье предлагаются меры по формированию институционального обеспечения инновационного развития национальной экономики.

Countries with developed market economy have accumulated huge experience in creation of institutional basis of the innovative development of economy, which includes innovative legislation, infrastructure of innovative system, financial institutes of development. Countries which are now on the level of transformation are only creating infrastructure basis for innovative development. In order to overcome the existing problems these countries, including republic of Belarus, need to solve some serious tasks. This article offers measures to be taken in order to form institutional basis of the innovative development of national economy.

Ключевые слова: инновации, инфраструктура инновационной системы, финансовые институты развития, субъекты генерации знаний, объекты инновационной деятельности.

Keywords: innovation, infrastructure of innovative system, financial institutes of development, subjects of knowledge generation, object of innovative activity.

Для любой страны особое значение имеет степень вовлеченности ее экономики в мирохозяйственные связи и поддержание ее конкурентоспособности, что выступает основой получения новых технологий и производственных факторов посредством торговли, которая является проводником

Праневич Алла Александровна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой мировой экономики факультета международных экономических отношений БГЭУ.

технологических инноваций, ноу-хау. Государство – основной субъект, который заинтересован в продвижении страны по пути научно-технического прогресса. Оно способно выступать главным заказчиком всех научных программ и полностью финансировать НИОКР. Но развитие сферы технологий идет быстрее и эффективнее, когда государство создает все условия для того, чтобы в этом процессе активно участвовал частный капитал. В данном случае преимуществами частного капитала являются его мобильность, агрессивность, возможности в поиске «ниши». Задача же чиновников – следить за соблюдением баланса интересов бизнеса и государства. Поскольку перед Республикой Беларусь в настоящий момент стоит задача быстрого и одновременного создания всех звеньев конкурентоспособной инновационной системы и ряда новых отраслей, то медленная «доводка» нормативной базы представляется неэффективным решением.

I. Инновационное законодательство

В Республике Беларусь уже накоплен некоторый опыт по развертыванию программ, направленных на поддержку коммерциализации технологий. Весьма скромные результаты этого опыта все же позволяют говорить о возможности применения рыночных механизмов поддержки инноваций в национальных условиях. Однако пока более чем 15-летний процесс перехода к рынку национальной инновационной системы все еще находится в начальной стадии формирования.

Одна из причин этого – неопределенность в целях и отсутствие координации в действиях между различными министерствами и ведомствами. Поэтому *первоочередной задачей* на пути к единой стратегии становится выработка унифицированного терминологического и нормативного обеспечения инновационного процесса на государственном уровне, которое позволит ввести основные понятия, предоставит инновационной политике четкую юридическую базу, обеспечит скоординированную работу различных ведомств, заложит основы программы.

Существует *два взгляда* на законотворческий процесс в инновационной сфере. Один из них основан на опыте ведущих стран мира, прежде всего США, когда законы принимались постепенно, по мере выявления нужды в них, и каждый из них решал определенные проблемы, актуальные на момент его принятия. Нормативная база инновационного процесса формировалась постепенно, без четкого плана, а законы были ответом на изменения в рыночной конъюнктуре, лишь улучшавшим и без того благополучное состояние дел. Например, в 1970-е гг. в США пенсионные фонды получили разрешение вкладывать ограниченную часть своих средств в инвестиционные проекты с повышенной степенью риска. В 1980-е гг. были

приняты закон Бая – Доула, давший разработчикам возможность коммерциализации созданной за государственный счет интеллектуальной собственности, и закон Стивенсона – Уайдлера, регламентировавший трансфер технологий из государственных учреждений в промышленность. За 1981–1995 гг. были приняты еще более десяти новых законов и ряд поправок для уже существующих. Аналогично развивалась ситуация и в европейских странах, например во Франции, где за последнее десятилетие принят целый комплекс законов и нормативных актов, подготовленных различными министерствами.

Альтернативная точка зрения состоит в том, что для ускоренного развития инновационной системы предпочтительным является принятие единого базового закона, вводящего понятийный аппарат и выбор мер государственного регулирования и поддержки для всего инновационного сектора. Закон обеспечит быстрое создание адекватного правового поля, столь необходимого для запуска всех компонентов инновационной системы, особенно в случае, когда такое правовое поле отсутствует.

Национальная практика показывает, что постепенное формирование нормативной базы инновационного развития страны, идущее с 1993 г., не привело к качественному прорыву. На первый взгляд предпочтительным выглядит путь принятия единого базового закона, охватывающего весь инновационный сектор в целом, например закона о мерах государственного регулирования и поддержки инновационной деятельности в Республике Беларусь. Разработка такого закона должна основываться на анализе проблем, возникающих при практической деятельности в Республике Беларусь, и изучении накопленного мирового опыта ускоренного развития инновационных систем (особенно в «новых» индустриальных странах – Тайване, Израиле, Южной Корее). Пренебрежение опытом других стран может стать непростительной ошибкой и привести к дальнейшему отставанию.

Целью закона должно стать обеспечение устойчивого роста инновационной составляющей ВВП на основе государственной поддержки и создания благоприятных условий для развития всех компонентов инновационной сферы. В случае включения в него мер, адекватных поставленной цели, принятие документа откроет возможность для одновременной и согласованной реализации всех мероприятий по развитию инноваций в рамках единой государственной стратегии.

Однако существует реальная опасность, что процесс формирования базового инновационного закона может, в силу большого объема работ, значительно затянуться во времени, что является крайне нежелательным. Поэтому необходимо обеспечить системный подход в разработке законодательства, который бы охватывал все инновационное поле.

II. Инфраструктура национальной инновационной системы

Основная задача инфраструктуры состоит в том, чтобы объединять и координировать процессы поставки капитала, направляемого для реализации различных проектов в рамках совместной деятельности социальных, эволюционных и инновационных организаций.

Ряд побед, достигнутых государствами, которые ранее нельзя было отнести к инновационным центрам мира (Финляндия и др.), стали возможны благодаря инфраструктуре, способной одинаково эффективно превратить как свои, так и созданные в других странах интеллектуальные продукты в коммерческие путем финансирования из государственных и частных источников. Основой такой инфраструктуры является модель «*market pull*» (*тянущие технологии*), принцип действия которой в процессе интеграции инновационной инфраструктуры сводится к поиску и разработке решений по инновационным проектам для нужд рынка. В модели «тянущие технологии» движение технологий идет от рынка к науке. Модель *движения от науки к рынку получила название «толкающей модели»* (Россия, Беларусь и др.). Государство, сделавшее ставку на «толкающую модель», вынуждено финансировать инновации во всех сферах экономики, но делать это в полном объеме оно не в состоянии.

«Тянущая» модель работает более эффективно, чем «толкающая». Однако для запуска механизмов «тянущей» модели требуется создать принципиально новые институты независимой международной экспертизы, которая должна проводиться на всех этапах перехода изобретения в коммерческий продукт. Такая экспертиза, во-первых, даст венчурным предпринимателям уверенность в том, что инвестиции окупятся и принесут прибыль, а во-вторых, сведет к нулю вероятность того, что изобретение окажется невостребованным рынком.

Модель «тянущие технологии» более приспособлена к капитализации нематериальных активов из объектов интеллектуальной собственности. В частности, эта модель предусматривает более тесное взаимодействие рынка интеллектуального сырья, финансового рынка (рынка ценных бумаг) и рынка инноваций на основе объектов интеллектуальной собственности (ОИС). На всех этапах создания коммерческих продуктов из ОИС связь между процессами идет с помощью механизмов ценных бумаг. Такая связь обеспечивает более глубокую интеграцию мировых рынков интеллектуального сырья, финансов и инноваций, что позволяет создавать все новые привлекательные для рынка товары.

Другим важным моментом является то, что создаваемые институты повторяют опыт транснациональных компаний в инновационной сфере. Это означает, что они используют в собственных интересах положительные стороны глобализации. Например, изобретение создается в одной стране,

а его коммерциализация проводится в другой (где это можно сделать с меньшими издержками и рисками). При этом финансируют работы венчурные компании из тех государств, где сильнее всего развит фондовый рынок данного вида продукции, а общее руководство проектом ведут специалисты той страны, где ниже налоги и эффективнее работают государственные органы. Именно по такой схеме развивается сфера инноваций в Финляндии.

Во многом отставание стран СНГ от государств Европы в сфере инноваций объясняется тем, что в Содружестве не налажены механизмы привлечения частных инвестиций. Так, согласно статистике, 71 % промышленных предприятий и компаний СНГ, оказывающих различные услуги, внедряет инновации на собственные средства, 12 % предприятий привлекают для этого банковские кредиты, 3,5 % – средства своих акционеров, 2,1 % – кредиты клиентов. Для сравнения: 86 % скандинавских предприятий привлекают необходимые ресурсы за счет частных инвестиций путем продажи акций внедренческих компаний на мировом рынке капитала и только 14 % используют те же механизмы привлечения ресурсов, что и их конкуренты из СНГ. Таким образом, через механизмы ценных бумаг глобальные компании усиливают свою капитализацию и привлекательность для инвесторов. В результате они захватывают соответствующие ниши на мировом рынке товаров и услуг быстрее, чем это делают конкуренты из СНГ.

Частные инвестиции со всего мира позволяют направлять ресурсы адресно, непосредственно в те отрасли экономики, которые на данный момент развиваются наиболее активно. У частных инвестиций есть и еще одно преимущество: они позволяют более эффективно (чем простые монетарные методы) снижать инфляцию во всех странах экономического союза за счет активного участия населения этих государств в финансировании национальных проектов, а также усиления конкурентоспособности продукции на рынке каждой из стран. Более того, опыт стран Скандинавии показывает: можно вкладывать значительные ресурсы в образование и крупные социальные проекты и при этом не испытывать проблем с инфляцией.

III. Финансовые институты развития

В современном глобализирующемся мире проблемы конкурентоспособности как национальной экономики, так и отдельной фирмы значительно обостряются под воздействием информационных технологий, которые не только усиливают рыночную конкуренцию, но и качественно меняют условия и факторы экономического развития. Современное мировое хозяйство неуклонно превращается в глобальный мир экономически интегрированных транснациональных корпораций и банковских конгломератов, функционирующих на основе сетевой инфокоммуникационной структуры.

Финансовые институты развития играют сегодня важную роль в экономиках таких крупных государств, как Германия, Япония, Италия, Китай, Индия, Бразилия, Мексика. В мире насчитывается около 750 инновационных институтов, представленных преимущественно в виде банков развития. В некоторых регионах мира и крупных странах на их долю приходится значительная часть совокупных банковских активов (например, Южная Азия – 12 %, Латинская Америка – 10 %, Германия – 8 %).

Другим важным финансовым институтом развития, способствующим развитию инновационных отраслей экономики и продвижению на международный рынок национальных наукоемких технологических продуктов, может выступать венчурная компания. Зарубежный опыт показывает, что такие компании формируются как фонд фондов для инвестирования в высокотехнологичные отрасли. Венчурные компании выполняют такие функции, как отбор лучших управляющих компаний на конкурсной основе и приобретение паев венчурных фондов, создаваемых этими компаниями.

Как правило, малые и средние фирмы чаще всего держат в своих портфелях идеи, проходящие стадию научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Крупные инвестиционные группы предпочитают покупать уже сформированный бизнес и доработанные проекты, готовые для выхода на рынок или уже действующие.

Однако для представителей малого бизнеса здесь возникает такая серьезная проблема, которая требует решения, как реализация готовой продукции. Одно дело, если речь идет о чем-то массовом, когда, допустим, изобретено эффективное лекарство против СПИДа, оно дойдет до потребителей и без рекламы. Совсем другое – если новация предназначена для оптимизации работы в рамках одной отрасли, например тяжелого машиностроения. Скажем, вибростанок для балансировки роторов. Достучаться с таким новшеством до руководства крупного завода представителю малого или среднего бизнеса невозможно. Попытаться продать новую технологию через среднее звено также бесперспективно. Логично в этой ситуации ожидать помощи от государства, если само бизнес-сообщество и здесь не готово открывать двери для идей. Однако пока государство не в состоянии предложить свободные от коррупции схемы продвижения таких новшеств и тем самым поддержать малый и средний бизнес.

Здесь возникает противоречие. С одной стороны, в отличие от предпринимательской деятельности, где государство занято лишь созданием условий для ее осуществления, в инновационных процессах государству необходимо участвовать не только в качестве их организатора, но и в качестве соинвестора наиболее капиталоемких проектов, способного разделить совместно с предпринимателем первоначальные риски разработки и создания новых образцов инновационной продукции. Но, с другой стороны,

активное участие государства в инновационной деятельности приведет к усложнению процесса вывода создаваемой инновационной продукции на внешние рынки, поскольку оно может рассматриваться как дотирование национального производителя.

Одним из способов разрешения этого противоречия и одновременно одной из прогрессивных форм внедрения частного бизнеса в инновационную сферу является создание государственно-частных партнерств, способных обеспечить эффективное внедрение инноваций в сфере реального производства. Можно сказать, что *государственно-частное партнерство* – это институционально-организационное объединение интересов государства и предпринимательских структур в целях реализации экономически и социально значимых проектов и программ.

Меры государственной поддержки в отношении инновационных проектов, реализуемых в рамках государственно-частного партнерства, можно разделить на две большие группы. Первая группа затрагивает финансовую сторону проекта, т. е. предоставление прямой или косвенной финансовой поддержки. Вторая группа больше относится к регулятивным мерам, направленным на привлечение частных инвесторов и кредитов, т. е. предоставление различных гарантий, продление срока концессии, защита от конкуренции и т. п.

Преимуществами для каждой из заинтересованных сторон будут:

1. Для государственного сектора – более эффективное управление затратами и быстрое завершение строительства объекта благодаря участию частного сектора, передача технологий и ноу-хау, распределение рисков, эффективное управление частным сектором, лучшее распределение бюджетных средств, развитие рынков капитала и банковской индустрии, привлечение частных и международных инвестиций, возможность проецирования опыта частных компаний в сфере создания объектов инфраструктуры на другие подобные объекты, предполагающие финансирование из государственных источников.

2. Для частного сектора – открытие рынка, ранее принадлежавшего государству, ограниченный финансовый риск (собственные средства в размере 10–30 %), возможность забалансового ведения операций, перспектива получения приемлемой нормы прибыли, приобретение опыта управления большими проектами и рост имиджа на рынке.

3. Для потребителей – лучшее распределение налоговых поступлений, повышенное качество и более эффективное управление проектом, возможность получения положительного внешнего эффекта в сопредельных сферах экономики, меньшие тарифы за пользование.

Несмотря на ряд мер, предпринимаемых государством по созданию институциональной среды, обеспечивающей диверсификацию экономики

и приток инвестиционных потоков в приоритетные и высокотехнологичные отрасли, реальный переход Республики Беларусь к инновационной модели развития может быть реализован лишь в условиях формирования целостной национальной инновационной системы. Однако сегодня мы можем наблюдать отсутствие системности и комплексности в решении этой проблемы, которая, на наш взгляд, требует реализации следующих мер:

1. Начавшийся этап развертывания институтов финансового развития происходит в условиях отсутствия национальной стратегии инновационного развития.

2. Отдельные всплески типа «нанотехнологий» или других программ развития показывают, что Республика Беларусь должна быть серьезно доиндустриализована, а точнее, реиндустриализована под нужды рыночной высокотехнологичной экономики. Необходима мощная инвестиционная активность в базовых отраслях экономики: транспорте, химии и др. Кроме того, нужно предпринять ряд очевидных мер. Во-первых, увеличить государственные ассигнования на науку, направив их прежде всего на модернизацию ее оборудования и приборов, оснащение современными информационными технологиями. Во-вторых, создать полноценные институты развития, предусмотрев возможности их рефинансирования. В-третьих, освободить от налогообложения расходы предприятий на внедрение новой техники и проведение НИОКР, в том числе заказываемых в Академии наук. В-четвертых, создать сеть венчурных фондов, информационно-вычислительных центров коллективного пользования – современной научно-технической инфраструктуры. В-пятых, стимулировать интеграцию науки и образования.

3. Предвидение – главная предпосылка успеха инновационного предприятия. Поэтому в настоящее время встает вопрос не просто о применении долгосрочного прогноза, а о стратегической важности выбора метода прогнозирования.

4. Формирование полноценной инновационной системы во многом обусловлено реструктуризацией не столько академической науки, сколько отраслевой, и прежде всего, государственных научных центров, являющихся крупнейшими структурами мирового уровня. Отсутствие долгосрочной государственной политики их развития – одна из важнейших причин развертывания неполных инновационных процессов и разбалансирования инновационной системы в целом.

5. Продуктивное функционирование современной национальной инновационной системы невозможно без активного участия Республики Беларусь в общемировых инновационных процессах. Для усиления глобальной ориентации национальной инновационной системы целесообразно развивать взаимодействие по двум основным направлениям, а именно: межгосударственному, по линии сотрудничества стран СНГ, с целью создания про-

дуктовых инноваций, востребованных на мировом рынке; и с промышленно развитыми странами мира. Межгосударственные инновационные системы являются важнейшей частью глобального пространства, а также проявлением процесса регионализации в данной сфере.

Список литературы

Кузык, Б. Н. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – М. : Экономика, 2005. – 624 с.

Овчинников, В. В. Глобальная конкуренция / В. В. Овчинников. – М. : Ин-т экон. стратегий, 2007. – 360 с.

Поступила в редакцию 12.09.2013.

Рецензенты: Г. А. Шмарловская – декан факультета международных отношений БГЭУ, доктор экономических наук, профессор;

С. А. Кизима – заведующий кафедрой международных экономических отношений Академии управления при Президенте Республики Беларусь, доктор политических наук.

К. В. Якушенко

ЕДИНОЕ ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРОСТРАНСТВО: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СОДЕРЖАНИЮ ПОНЯТИЯ

Автор раскрывает понятие «единое информационное пространство» через такие категории, как «информационное пространство», «информация», «единое пространство». На основе приведенных взаимосвязей автор выделяет критерии, компоненты, объекты и субъекты единого информационного пространства, определяет его параметры.

Article the author reveals the concept of «unified information space» via categories such as «information space», «information», «common space». Based on these linkages author identifies criteria, components, objects and subjects of a unified information space, defines its parameters.

Ключевые слова: единое информационное пространство, информационное пространство, информационные структуры, информационная среда.

Keywords: common information space, information space, information structures, information sphere.

Якушенко Ксения Валентиновна – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики факультета международных экономических отношений БГЭУ, доцент.
