
ИННОВАЦИИ

БАЗИСНЫЕ ИНСТИТУТЫ И ТЕХНОЛОГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Ю.А. Веселов,

*профессор кафедры экономики и управления Института парламентаризма
и предпринимательства*

Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. [1] предусматривает внесение концептуальных изменений в стратегию государственной поддержки малого и среднего предпринимательства (включая законодательную дефиницию понятия «среднее инновационное предпринимательство») и придание приоритета развитию малого и среднего инновационного предпринимательства, а также инфраструктуры его поддержки. Конечная цель – создание системы государственной поддержки инновационного предпринимательства, включающей пересмотр всех актов законодательства, направленных на развитие малого и среднего предпринимательства и его инфраструктуры.

Возможность придания белорусской экономике инновационного импульса через механизм сектора малого и среднего бизнеса (МСБ) является не менее сложной задачей, чем создание конкурентоспособных компаний на базе государственных предприятий в процессе перехода из советской системы к глобальному рынку. Проблема заключается в том, что эти две самостоятельные задачи в трансформационной экономике Беларуси приходится решать в комплексе и системно. Основу ее составляют крупные государственные предприятия, которые только еще начинают неизбежные процессы реструктуризации, т. е. процессы адаптации к стандартам рыночной деятельности.

По оценке ЮНИДО (специализированное учреждение ООН по промышленному развитию), в настоящее время в мире применяются 33 техники (в виде совокупности форм и методов) реструктуризации [2]. Например, приватизация как юридическая реструктуризация госпредприятия в частную

компанию или организационная реструктуризация как трансформация традиционной линейно-функциональной структуры управления бывшего советского предприятия в рыночно-ориентированную штабную, дивизиональную или матричную оргструктуру современной компании. Различают кадровую, финансовую, техническую и прочие техники реструктуризации. Эти техники как управленческие технологии уже сами по себе носят для белорусских предприятий инновационный характер.

Наряду с реструктуризацией госпредприятий чрезвычайно актуальной проблемой для Беларуси является реформирование отраслевой и региональной структуры народного хозяйства на основе создания крупных производственно-хозяйственных комплексов, предпринимательских сетей, конкурентоспособных на внешних рынках, привлекательных с рыночной точки зрения для иностранных инвесторов, а также имеющих предпосылки для инновационного развития. Новая промышленная политика, по мнению белорусского правительства, должна основываться на холдингах (вертикально-горизонтальных интегрированных структурах) и территориально-производственных бизнес-кластерах [3]. Поэтому изучение и применение наиболее удачного международного опыта реструктуризации крупных предприятий в совокупности с переводом их в статус инновационно-активных компаний холдингового типа, кластерной политики с учетом стратегии развития малого и среднего инновационного предпринимательства является для белорусских менеджеров и специалистов чрезвычайно актуальным.

В настоящее время теоретические и методологические аспекты реструктуриза-

ции в контексте методологии ЮНИДО, а также инновационного предпринимательства в рамках кластерной политики находят мало отражения в исследованиях белорусских экономистов. Вызвано это тем, что основной белорусский собственник – государство в силу разных причин избегает практики реформирования госсектора на основе приватизации и создания современного корпоративного сектора в экономике. Тем самым отсутствует спрос в виде своеобразного «госзаказа» на соответствующие научные исследования и разработки в данной области. Пренебрежение стратегией со стороны властных органов в угоду сиюминутным финансовым результатам не реформированного и теряющего с каждым годом свою внешнюю конкурентоспособность госсектора белорусской экономики не мотивирует научную мысль на поиск механизмов его адаптации к условиям глобального рынка.

Опыт польской модели «реструктуризации через приватизацию», холдинговой стратегии и политики чешской «Шкоды», применения базисных институтов и технологий инновационного развития в форме государственно-частного партнерства, интрапренерства и интракапитала в рамках крупнейших транснациональных компаний (ТНК), к сожалению, не востребован белорусскими органами управления и не получил достаточной экспертной оценки со стороны научного сообщества. Поэтому в предлагаемой статье сделана попытка концептуально рассмотреть и верифицировать возможные подходы к инновационному развитию реального сектора белорусской экономики на основе современных корпоративных институтов и бизнес-технологий.

Теоретико-методологические аспекты функционирования холдингов

В Беларуси процесс по созданию холдингов начался на базе действующих крупных государственных производственных объединений и предприятий. Подобные процессы разгосударствления и приватизации, а также слияний и поглощений несколько ранее прошли в большинстве постсоветских стран: России, Украине и др.

Все они в той или иной мере и с разным успехом решали проблему формирования холдингов в качестве инновационно-активных публичных компаний, конкурентоспособных на глобальном рынке. Наиболее ярким примером подобной эффективной трансформации является чешская «Шкода». Поэтому исследование теории и методологии создания таких институтов современного международного рынка позволяет определить лучшие практики корпоративного права и управления в качестве образца для белорусских первопроходцев в этой области. Термин «холдинг» является производным от английского «держат», т. е. в белорусской интерпретации это «держательная» компания, которая владеет контрольными пакетами акций других компаний (держит эти пакеты). В большинстве развитых стран существует специальное корпоративное право, регулирующее создание и деятельность холдингов. Например, в Великобритании холдинг – это головная компания, которая контролирует деятельность других предприятий через владение контрольными пакетами акций или на основании других условий, зафиксированных в соответствующем договоре между ними. В России законодательное определение холдинга до сих пор отсутствует. Закон «О холдингах» находится на рассмотрении в Государственной думе с 1999 г.; за это время он несколько раз принимался, потом отклонялся, снова обсуждался и дорабатывался, но «воз и ныне там». В проекте этого закона отражена российская практика фактически действующих холдинговых компаний. Примером такой компании является «Газпром», недавно ставший полноценным собственником своей белорусской «дочки» в лице «Белтрансгаза». На сегодняшний день под холдингом понимается совокупность юридических лиц, связанных между собой отношениями, при которых головная компания управляет деятельностью других компаний. Именно такая трактовка термина дается в законе РФ «Об акционерных обществах».

Анализ действующего законодательства Республики Беларусь о сущности холдинга [4; 5] позволяет выделить следующие его существенные признаки:

1) холдинг состоит из формально самостоятельных юридических лиц, волю которых формирует и решения которых определяет управляющая (головная, материнская) компания или собственник;

2) это корпоративное объединение, обладающее признаками организационного единства, как правило, выступающее на рынке в виде консолидированной компании;

3) по способу организации холдинг основан на экономической субординации и контроле одним участником других;

4) холдинг осуществляет согласованную инновационную, финансовую, инвестиционную, производственную политику в сфере интересов своих участников;

5) как коммерческое объединение может выступать самостоятельным субъектом отдельных правоотношений (в частности, налоговых, антимонопольных). Все эти признаки имеют недостаточную глубину правовой проработки в соответствующих нормативно-правовых актах правительства Беларуси и слабо учитывают отраслевые особенности возможных сфер применения.

В свою очередь, обширная международная практика позволяет судить о том, каким же образом управляющая компания может контролировать дочерние предприятия [6]. Во-первых, через обладание контрольным пакетом акций. При этом контрольный пакет не обязательно должен составлять 51% акций дочернего предприятия. В мировой практике под контрольным пакетом понимается любое число акций, обеспечивающее принятие нужного решения на собрании акционеров. Размер пакета зависит от степени распыленности акций: чем больше в компании акционеров, каждый из которых обладает небольшим количеством голосов, тем меньший пакет требуется для установления контроля над предприятием. В ряде случаев достаточно 20–25% акций.

Во-вторых, управляющая компания может контролировать деятельность другого предприятия, если между ними заключен договор, по которому эта компания имеет право давать указания, являющиеся обязательными для исполнения дочерним предприятием.

В-третьих, управляющая компания реализует свои функции контроля, если в уставе дочернего предприятия предусмотрено, что головная компания вправе давать ему указания относительно производственно-хозяйственной, инновационной, финансовой и инвестиционной деятельности.

Объединяются в холдинги госпредприятия по воле правительства, а частные компании на добровольной основе или путем агрессивной скупки акций других компаний. Все они при этом преследуют вполне определенные цели: укрепление позиций на рынке и получение экономического выигрыша. Основными задачами, которые решаются в процессе создания холдингов, являются:

а) создание технологически взаимосвязанных производственных и сбытовых цепочек, что обеспечивает бесперебойное функционирование всех включенных в эту цепочку предприятий и меньшую степень их зависимости от внешних поставщиков за счет централизации функции снабжения в специализированной организации в рамках холдинга. По такому принципу сегодня создаются отраслевые холдинги в Беларуси;

б) диверсификация бизнеса, когда в холдинг входят разнородные предприятия, производящие различные виды продукции или услуг. В процессе своего развития компании часто делают производство новых продуктов прерогативой дочерних фирм. Диверсификация способствует наращиванию мощи и повышению устойчивости холдинга путем оперативного перераспределения финансовых и других ресурсов между направлениями бизнеса. Диверсификация является первоочередной задачей развития белорусских холдингов в контексте их инновационного развития в силу того, что в их состав правительством административно включаются преимущественно крупные госпредприятия серийного и массового типов производства, слабо заинтересованные в инновациях;

в) оптимизация структуры управления, в процессе которой руководство управляющей компании может сосредоточиться на разработке и решении стратегических задач, обеспечивающих перспективное развитие всей группы компаний. Выполнение

текущих рутинных операций переносится на уровень дочерних фирм. Для создающихся белорусских холдингов эта задача предусматривает коренную трансформацию традиционной линейно-функциональной структуры их управления в линейно-штабную или дивизиональную, действующую на основе стратегии маркетинга;

г) создание собственной сервисной сети, когда отдельные службы предприятий (ремонтные, транспортные, строительные, сбытовые и др.) реорганизуются и регистрируются как отдельные юридические лица, которые в централизованном порядке обслуживают все предприятия, входящие в холдинг. По сути, для белорусской практики речь может идти о двух возможных вариантах реорганизации этих служб: либо о создании на их базе специализированных самостоятельных предприятий – стопроцентных «дочек», либо выведение этих вспомогательных подразделений в самостоятельный коммерческий режим функционирования на основе бизнес-технологии аутсорсинга. Опыт большинства зарубежных холдингов («Газпрома», «Шкоды» и др.) говорит о целесообразности и большей эффективности применения в Беларуси второго варианта;

д) обособление лицензируемых видов деятельности – аудиторской, страховой, инвестиционной и др. В целом ряде случаев законодательством предусматривается, что лицензируемый вид деятельности для компании должен быть исключительным. И поскольку его нельзя совмещать ни с какими другими видами бизнеса, для осуществления лицензируемой деятельности управляющей компании приходится создавать дочерние фирмы. В отличие от корпоративного права большинства развитых стран, например ЕС, белорусское законодательство в области холдингов разрешает правительству административно объединять в них предприятия и организации различных организационно-правовых форм. Тем более что в большинстве отраслей экономики такие специализированные отраслевые организации, как страховые фирмы, НИИ, ИПК и др., уже давно действуют, поэтому эта задача не вызывает серьезных вопросов по ее решению в белорусских условиях;

е) снижение рисков и повышение устойчивости бизнеса. Разрабатывая новые виды продукции и вводя инновации в технологические процессы, компания подвергает себя определенному риску, так как всегда есть вероятность получения отрицательного результата. Наличие в портфеле предприятия большого числа рискованных проектов приводит к тому, что инвесторы рассматривают такое предприятие как высокорисковое, что приводит к падению рыночной цены акций. Чтобы снизить риски, под реализацию инновационных проектов управляющая компания создает, как правило, малые и средние дочерние предприятия-интрапренеры, которые несут ограниченную ответственность в пределах своего имущества. Таким образом, устойчивость управляющей компании повышается, а риски переносятся на дочернее предприятие.

В Беларуси последняя задача может решаться в рамках холдинга путем создания интрапренеров на основе государственно-частного партнерства, а также создания в формируемых холдингах своих собственных инновационных фондов (венчуров), которые предварительно должны быть оформлены в виде самостоятельного юридического лица соответствующей организационно-правовой формы либо в виде корпоративного инвестиционного банка. Главное преимущество холдинговых структур перед советскими производственными (ПО) и научно-производственными объединениями (НПО), широко распространенными в Беларуси, заключается в возможности использования трансфертных (внутрифирменных) цен. Именно этот фактор самостоятельного ценообразования и его применения в рамках мировых компаний (ТНК), подразделения которых могут находиться в различных странах, обеспечил им более высокую эффективность и конкурентоспособность по сравнению с нашими ПО и НПО.

Трансфертное ценообразование возникает, когда продукция одного предприятия, входящего в холдинг, потребляется другим предприятием холдинга, и в первую очередь характерно для вертикально интегрированных холдинговых структур. Оно позволяет решать следующие задачи:

1) предоставлять информацию руководителям предприятий для принятия обоснованных экономических решений;

2) обеспечивать согласованность целей предприятий и холдинга в целом;

3) предоставлять предприятиям автономность в принятии решений;

4) проводить справедливую оценку деятельности предприятий;

5) целенаправленно перераспределять часть прибыли между предприятиями;

6) служить целям налоговой оптимизации.

С точки зрения инновационного развития предприятий холдинга, задача перераспределения прибыли между ними с помощью трансфертных цен, т. е. возможность декларировать ее в объеме, необходимом для самофинансирования инновационных проектов на конкретном предприятии, является важнейшей. Это позволяет осуществлять стратегическое планирование развития предприятий и организаций холдинга в полном комплексе их инновационных, инвестиционных бизнес-планов на основе проектного менеджмента. Поэтому использование технологии трансфертного ценообразования является, по существу, залогом успеха будущего инновационного развития предприятий белорусских холдингов, а значит, и обеспечения их конкурентоспособности на мировых рынках. Но для этого нужны соответствующие правовые решения. Целесообразно в порядке эксперимента разрешить создаваемым белорусским холдингам использовать трансфертное ценообразование. Тем более что в Российской Федерации уже обсуждается в экспертном сообществе Проект закона о трансфертном ценообразовании, который был опубликован 4 мая 2011 г. Он направлен на использование трансфертного ценообразования для многонациональных предприятий и налоговых органов. Несомненно, что в ближайшее время аналогичный правовой акт будет востребован в деятельности стран – участниц Евразийского Экономического Сообщества (ЕЭС), а значит, получит юрисдикцию в Беларуси.

В зависимости от специфики деятельности и способов решения конкретных задач организационное построение холдингов может быть различным, что позволяет

выделить несколько их видов в действующей международной практике. Группировка холдинговых компаний в мире производится по определенным классификационным признакам.

1. Если в качестве отличительного признака взять способ установления контроля управляющей компании над дочерними предприятиями, то можно выделить два типа холдингов:

- имущественный, в котором управляющая компания осуществляет контроль в силу преобладающей доли в капитале дочернего предприятия, владея контрольным пакетом акций;

- договорный, в котором у управляющей компании нет контрольного пакета акций дочернего предприятия, а контроль осуществляется на основании заключенного между ними договора.

2. В зависимости от того, какие виды работ и функции выполняет управляющая компания, различают два вида холдингов:

- чистый, в котором эта компания владеет контрольными пакетами акций дочерних предприятий, но сама не ведет никакой производственной деятельности, а выполняет только контрольно-управленческие функции;

- смешанный, в котором головная компания является производственной единицей, ведет хозяйственную деятельность, производит продукцию, оказывает услуги, но при этом выполняет и управленческие функции по отношению к дочерним предприятиям.

3. Рассматривая предприятия и организации, входящие в холдинг, с точки зрения их производственной взаимосвязи, можно выделить два вида холдингов:

- интегрированный, в котором предприятия связаны единой технологической цепочкой. Данный тип холдингов получил широкое распространение в нефтегазовом комплексе, где под руководством головной компании объединены предприятия по добыче, транспортировке, переработке и сбыту продукции;

- конгломератный тип, который объединяет разнородные предприятия, не связанные технологическим процессом. Каждое из дочерних предприятий ведет свой

бизнес, ни в коей мере не зависящий от других дочерних фирм. В данный холдинг могут входить и производственные компании, и предприятия общественного питания, и рекламные агентства.

4. В зависимости от степени взаимного влияния различают также два вида холдингов:

- классический, в котором управляющая компания осуществляет контроль над дочерними фирмами в силу своего преобладающего участия в уставном капитале. Дочерние предприятия, как правило, не владеют акциями управляющей компании, хотя абсолютно исключить такую возможность нельзя. В ряде случаев они имеют мелкие пакеты акций материнской компании;

- перекрестный, при котором предприятия владеют контрольными пакетами акций друг друга. Такая форма холдингов характерна для Японии, где банк владеет контрольным пакетом акций предприятия, а оно обладает контрольным пакетом акций банка. Таким образом, происходит сращивание финансового и промышленного капитала, что, с одной стороны, облегчает предприятию доступ к финансовым ресурсам, имеющимся у банка, а с другой стороны, дает банкам возможность полностью контролировать деятельность дочерних предприятий, предоставляя им кредиты.

Анализ практики функционирования крупных белорусских ПО и НПО позволяет увидеть проявление в их деятельности отдельных признаков холдинговых структур. Начавшийся процесс формирования холдингов в Беларуси можно будет ориентировать на все вышеперечисленные подходы, но при условии предварительного создания специального корпоративного права, в основе которого должен лежать Закон Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве». Принятие этого закона намечено белорусским Парламентом в 2012 г. Получив правовую поддержку, крупные белорусские компании, обладая необходимыми финансовыми ресурсами для расширения бизнеса и диверсификации деятельности, будут приобретать контрольные пакеты акций наиболее привлекательных фирм и включать их в свою структуру. С другой стороны, в пер-

спективных отраслях появятся новые инновационные компании, которые начнут формировать новые холдинги. Поэтому можно с уверенностью говорить о том, что в ближайшие годы Беларусь при наличии определенных условий, в частности развития фондового рынка, ожидают бурные процессы слияний и поглощений, формирования различных видов холдингов.

Кластерный подход к инновационному развитию экономики

Стратегия развития отечественной экономики [7] предполагает рост ее конкурентоспособности как в традиционных, так и новых наукоемких секторах, прорыв в повышении качества человеческого капитала и динамики производительности труда, в опережающем развитии высокотехнологических производств и превращение инновационных факторов в основной источник экономического роста. Решение этих задач требует создания системы четкого взаимодействия государства, бизнеса, науки и образования на основе использования эффективных институтов и технологий инновационного развития, среди которых немаловажную роль должен играть кластерный подход.

Идея повышения конкурентоспособности национальной экономики на основе реализации кластерных стратегий не нова. Но на этапе выхода из кризисной ситуации 2011 г., когда традиционные институты и технологии уже не могут дать должной отдачи, использование кластерной модели организации бизнеса в качестве адекватного инструмента модернизации белорусской экономики не имеет альтернативы. Взаимообусловленность и взаимосвязи процессов разгосударствления и приватизации госпредприятий, усиления их конкурентоспособности в рамках инновационно-активных холдингов, активизации инновационной деятельности в секторе МСБ на основе кластеризации – это новый экономический феномен, который позволяет противостоять натиску глобальной конкуренции и должным образом отвечать требованиям национального развития.

В экономическую литературу понятие «кластер» было введено Майклом Портером

(1990 г.), согласно которому кластер – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных товаропроизводителей в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу [8]. Таким образом, в кластере группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний, в том числе холдингов и предпринимательских структур, а также связанных с ними организаций должна действовать в определенной сфере, характеризоваться общностью деятельности и взаимодополнением. Если холдинги формируются в основном с целью обеспечения конкурентоспособности отдельных промышленных групп на глобальных рынках, то кластеры ориентированы в первую очередь на инновационное развитие отдельных территорий и отраслей. То есть, с точки зрения экономической теории, кластеры являются современными инструментами развития и повышения конкурентоспособности отдельных секторов мезоэкономики.

Большинство развитых стран научилось эффективно использовать кластерную политику в стратегии своего развития [9]. Мировая практика свидетельствует, что в последние два десятилетия процесс формирования кластеров происходил довольно активно. В целом, по оценке экспертов, к настоящему времени кластеризацией охвачено около 50% экономик ведущих стран мира. В США в рамках кластеров работает более половины предприятий, а доля ВВП, производимого в них, превысила 60%. В ЕС насчитывается свыше 2 тыс. кластеров, в которых занято 38% его рабочей силы. Активно идет процесс формирования кластеров в Юго-Восточной Азии и Китае, в частности Сингапуре (в области нефтехимии), в Японии (автомобилестроение) и в других странах.

О значимости развития производственных кластеров для европейской экономики свидетельствует тот факт, что еще в 90-х годах прошлого столетия ЮНИДО с помощью Отделения по развитию частного сектора (Private Sector Development Branch)

подготовила набор рекомендаций, чтобы помочь взаимодействию правительств европейских стран и европейского частного бизнеса в разработке и внедрении программ развития кластеров и сетей малых предприятий. В июле 2006 г. ЕС был одобрен и принят «Манифест кластеризации в странах ЕС», а в декабре 2007 г. одобрен и представлен к утверждению «Европейский кластерный Меморандум», который был окончательно утвержден 21 января 2008 г. в Стокгольме на Европейской президентской конференции по инновациям и кластерам. Поддержку процессам кластеризации странам Европы с переходной экономикой продемонстрировал саммит ЕС «Восточное партнерство», состоявшийся в Праге 7–10 мая 2009 г. Основная цель принимаемых документов – увеличить «критическую массу» кластеров, которая способна оказать влияние на повышение конкурентоспособности как отдельных стран, так и ЕС в целом.

По мере развития кластерного подхода суть кластерных объединений изменялась и обогащалась. Так, в обзоре Европейской экономической комиссии ООН (ЕЭК ООН) 2008 г. «Повышение инновационного уровня фирм: выбор политики и практических инструментов» в качестве основных характеристик кластеров выделены:

- географическая концентрация (близко расположенные фирмы привлекает возможность экономить на быстром производственном взаимодействии, обмене социальным капиталом и процессах обучения);
- специализация (кластеры концентрируются вокруг определенной сферы деятельности, к которой все участники или авторы имеют отношение);
- множественность экономических агентов (деятельность кластеров охватывает не только фирмы, входящие в них, но и общественные организации, академии, финансовых посредников, институты, способствующие кооперации, и т. д.);
- конкуренция и сотрудничество (как основные виды взаимодействия фирм – членов кластера);
- достижение необходимой «критической массы» в размере кластера (для получения эффектов внутренней динамики и развития);

- жизнеспособность кластеров (рассчитаны на долгосрочную перспективу);

- вовлеченность в инновационный процесс (фирмы и предприятия, входящие в состав кластера, обычно включены в процессы технологических продуктовых, рыночных или организационных инноваций) [10].

Считается, что кластеры обладают большей способностью к нововведениям вследствие следующих причин:

- фирмы – участники кластера способны более адекватно и быстрее реагировать на потребности покупателей;

- участникам кластера облегчается доступ к новым технологиям, используемым на различных направлениях хозяйственной деятельности;

- в инновационный процесс включаются поставщики и потребители, а также предприятия других отраслей;

- в результате межфирменной кооперации уменьшаются издержки на НИОКР;

- фирмы в кластере находятся под интенсивным конкурентным давлением, которое усугубляется постоянным сравнением собственной хозяйственной деятельности с работой аналогичных компаний [11].

В отличие от традиционных промышленных кластеров инновационные кластеры представляют собой систему тесных взаимосвязей не только фирм, их поставщиков и клиентов, но и институтов знаний, среди которых крупные исследовательские центры и университеты, являясь генераторами новых знаний и инноваций, обеспечивают высокий образовательный уровень региона. Появляется возможность координации усилий и финансовых средств для создания нового продукта и технологии, выхода с ними на рынок. По сути дела, в рамках кластера становится возможным выстраивание замкнутой технологической цепочки – от создания продукта до его производства и вывода на рынок. Следует отметить еще одно отличие инновационных кластеров от традиционных промышленных, которое определяется созданием в их рамках преимущественно экспортно-ориентированной продукции и технологий, т. е. внутрикластерные конкурентные преимущества оказываются значимыми в международном масштабе.

Несомненным преимуществом усиления инновационного компонента в кластерах является особенность их функционирования: уход от жесткого управления, присущего холдингам и другим подобным структурам, и переход к гибким сетевым структурам, способным повысить активность агентов-инноваторов (авторов инновационных идей), адаптивность и восприимчивость агентов-имитаторов (реализующих инновационные идеи) и реактивность агентов-фасилитаторов (обеспечивающих финансовыми и другими ресурсами этот процесс) [12]. Такая гибкая сетевая структура обеспечивает эффективную трансформацию изобретений в инновации, а инноваций в конкурентные преимущества. Современная государственная политика в области поддержки кластеров определяется многими национальными особенностями. Она может быть весьма разнообразной и выступать в виде:

- конкретной политики с четко определенной стратегией и выделенным бюджетом, которая охватывает ряд промышленных секторов и различные аспекты развития кластеров;

- политики, сфокусированной на некоторых аспектах развития кластеров: сетевые взаимодействия внутри бизнеса или бизнеса и исследовательских организаций;

- политики как элемента других стратегий экономического развития;

- общей цели в серии других несогласованных мероприятий, нацеленных на конкретную отрасль (например, в Арве Вели (Франция), где мероприятия местного и национального уровня нацелены на развитие металлообрабатывающей промышленности в регионе).

Разнообразие проводимой политики определяет и многообразие направлений и форм государственной поддержки инновационных кластеров, среди которых:

- прямая финансовая поддержка специфических проектов;

- обеспечение выполнения административных процедур;

- предоставление знаний или других составляющих инфраструктуры;

- снижение налогов на исследовательские и инновационные расходы;

- снижение налогов на другие расходы, не связанные с исследованиями и разработками, инновациями;

- организация публичных мероприятий (ярмарки, торговые миссии и пр.);

- обеспечение сетей с университетами, администрацией;

- обеспечение сетей с фирмами;

- поддержка в развитии инкубаторов;

- поддержка в улучшении репутации региона (кластера);

- обеспечение передачи информации (запросы рынка, ситуация на рынке, новые правила и пр.);

- обеспечение транспортных связей с другими кластерами или географическими областями.

Важное значение в реализации государственной поддержки развития кластеров за рубежом имеет формирование специальной инфраструктуры. Как правило, реализация кластерных стратегий предполагает наличие грантообразующих фондов (институтов, агентств), поддерживающих кластерные инициативы. Неотъемлемой частью инфраструктурного обеспечения кластерных стратегий является создание бизнес-инкубаторов, технопарков, особых экономических зон, которые, по сути дела, являются катализаторами образования промышленных кластеров. Вхождение в кластер повышает статус входящих в него компаний, способствует росту внимания к ним со стороны финансовых агентств, благоприятствует росту их международной репутации и популярности торговой марки, привлекает в регион дополнительные ресурсы. В свою очередь, присутствие кластера повышает роль региональных администраций, поскольку развивает и укрепляет экономику их региона, стимулирует экономический рост и ускоряет решение социальных проблем, создает условия для успешного развития более отсталых территорий. В этой связи, как показывает мировая практика, инициаторами проведения кластерной политики могут выступать как центральные органы управления, которые проводят кластерную политику «сверху», так и региональные власти или местные объединения предпринимателей, предлагающие реализацию программ стимулирования развития

кластеров «снизу–вверх». Такие программы получили название «кластерная инициатива», которая определяется как организованная попытка увеличить темпы роста и конкурентоспособность кластера в определенном регионе, вовлекая в процесс кластерные фирмы, государство и исследовательские институты [13].

Первые попытки внедрения кластерного подхода в экономику предпринимаются сегодня в странах СНГ. Лидером здесь является Украина. Например, согласно данным Международного фонда содействия рынку, в Украине сформированы и практически работают свыше 25 промышленных агломераций компаний и структур, которые взаимодействуют по схеме, близкой к кластерной. К числу наиболее крупных и успешных по объему выпускаемой продукции следует отнести строительный и швейный кластеры в г. Хмельницкий. В разгар кризиса в июле 2009 г. Постановлением Президиума НАН Украины одобрен Порядок создания и функционирования национальных инновационных кластеров, а также определен перечень входящих в их состав академических учреждений и промышленных предприятий.

В последние годы активизировалась подготовительная работа по созданию кластерных структур на основе крупных промышленных корпораций, сетевых структур в Казахстане. Идея кластерного развития определена в качестве основного метода диверсификации его экономики. Национальный «Центр маркетингово-аналитических исследований» совместно с консалтинговой компанией США «JE Austin» реализует проект по оценке конкурентоспособности действующих и потенциально перспективных секторов казахстанской экономики, конечной целью которого является создание в стране кластеров. Работу над проектом возглавил идеолог кластеризации М. Портер.

Формирование и применение кластерной политики в основе инновационного развития страны требует создания новых институтов рынка из числа малого и среднего бизнеса, способного к осуществлению и финансированию высокорисковой инновационной деятельности. В Беларуси кластерный подход признан приоритетным в инновационном развитии и формировании новой про-

мышленной политики [1]. Проблема заключается в том, что кластеры это, прежде всего, предпринимательские сети, где основными звеньями являются частные предприниматели, которые взаимодействуют и конкурируют между собой исключительно на основе собственных интересов. Известно, также, что обязательным общим моментом построения каждого из кластеров является соорганизация практико-ориентированной фундаментальной науки, проектно-конструкторских разработок и инновационной деятельности. Государство же лишь создает правовую базу и инфраструктуру для функционирования кластеров, формирует предпосылки для заинтересованного участия в них всех предпринимательских структур.

Привычка административного регулирования всех экономических процессов с помощью государственных органов и только на основе интересов государства будет существенным тормозом в Беларуси в реализации кластерной политики. Без синхронизации ее с политикой приватизации и либерализации экономической жизни, на взгляд автора, успеха достичь нельзя. Если в промышленных кластерах функционирование госпредприятий и холдингов вполне допустимо и приветствуется, то создание аутлетов – своеобразных торговых кластеров, как основных агентов рынка коммерческой недвижимости, судя по мировой практике, обходится без участия государства. Поэтому кластерная политика в отдельных секторах экономики Беларуси может быть успешной лишь при оптимальном дозировании участия государства в создании базисных институтов и бизнес-технологий инновационного развития.

Венчурный (рисковый) бизнес как институт инновационного развития

Глубокое изучение мировой практики организации инновационной деятельности на основе общепризнанного Руководства Фраскати [14] позволяет понять необходимый комплекс базисных институтов и технологий в сфере коммерциализации научных знаний. Данное направление экономического развития требует, прежде всего, наличия системы многоканального финансирования инновационных

разработок, оптимизации организационных форм научных коллективов, рационального использования технологического потенциала. В частности, особого внимания заслуживают методы поиска нетрадиционных каналов финансирования и управленческих приемов, направленных на раскрытие внутреннего творческого потенциала работников инновационно-активного предприятия. В этой связи представляет интерес опыт осуществления зарекомендовавшего себя в индустриально развитых странах мира венчурного (рискового) бизнеса. Он по праву рассматривается сегодня в качестве организационно-финансового механизма эффективной инновационной деятельности и служит средством коммерциализации научных знаний благодаря новым формам диверсификации хозяйственной деятельности крупных компаний, в том числе и на мировых рынках [15].

В венчурном бизнесе, ориентированном на создание и распространение нововведений, органически сочетаются два вида предпринимательства: финансовое и собственно инновационное. Для успеха в нем необходимо наличие двух субъектов: владелец рискового капитала (венчурный фонд) и инновационная фирма (как правило, малая). Опыт США и других развитых стран, где возник венчурный бизнес, говорит о том, что для того, чтобы венчурный бизнес стал частью национальной инновационной системы (НИС), необходимы две важнейшие предпосылки. В первую очередь, это наличие развитого и открытого фондового рынка, а во-вторых, это ситуация избытка ссудного капитала и перенакопления капитала, размещенного в ценных бумагах национальных эмитентов. К сожалению, обе эти предпосылки в данный момент отсутствуют в Беларуси. Поэтому рассчитывать на создание эффективных венчурных фондов за счет бюджетных средств или средств, аккумулируемых через обязательные отчисления налогового характера в виде отраслевых или региональных инновационных фондов, не приходится в силу различной их экономической природы.

Венчурному бизнесу присущ ряд особых специфических признаков, в числе которых:

- многообразии организационных связей;
- гибкость функциональной структуры;
- личная заинтересованность (не сводимая только к материальной) и ответственность работников;
- учет мнения инвестора, финансирующего работу предприятия, при принятии управленческих и технических решений;
- высокие адаптационные возможности к изменениям во внешней среде и новым целевым ориентирам;
- обслуживание особым механизмом финансирования, основанном на обороте венчурного капитала.

Необходимыми условиями создания предприятий венчурного бизнеса (чаще всего малых) выступают:

- инновационная идея, предполагающая выпуск новой продукции или освоение новой технологии;
- общественная потребность в нововведении;
- готовность изобретателя-инноватора к предпринимательской деятельности;
- наличие рискованного капитала (венчурного фонда) для финансирования предприятия.

Услуги венчурного фонда отличаются от традиционного кредитования, так как он по отношению к инновационному предприятию играет роль донора в единой системе жизнеобеспечения венчурного бизнеса. В число важнейших задач венчурного фонда входят: мобилизация финансовых средств, экспертиза и отбор проектов, размещение капитала по конкретным проектам, оказание финансируемым предприятиям широкого спектра консультационных услуг и управленческой поддержки.

Рискованный капитал имеет ряд особенностей, отличающих его от банковского и промышленного капитала. Во-первых, он предполагает соблюдение принципа «одобренного риска», который означает, что вкладчики капитала заранее согласны на возможность потери своих средств при рыночной неудаче финансируемой инновационной фирмы в обмен на высокую норму прибыли в случае ее успеха. При этом нижним уровнем доходности инновацион-

ного проекта считается десятикратное увеличение капитала по сравнению с первоначальными вложениями в течение пятилетнего периода.

Во-вторых, венчурное финансирование инноваций предполагает длительный срок окупаемости первоначальных инвестиций и, соответственно, долгосрочный (в диапазоне 5–10 лет) горизонт планирования. Средства венчурного фонда являются по экономическим понятиям «длинными деньгами».

В-третьих, рискованный капитал размещается не как кредит, а в форме паевого взноса в уставный капитал малой инновационной фирмы. Рыночным индикатором ее успеха выступают возросшие показатели капитализации, т. е. рыночной стоимости фирмы при возможной фондовой операции по ее продаже. Учредительская прибыль в виде разницы между рыночной ценой инновационной фирмы и объемом первоначально вложенного в нее капитала является целью венчурного финансирования.

В-четвертых, особенностью рискованной формы финансирования инноваций является высокая степень личной заинтересованности собственника венчурного капитала в рыночном успехе инновационного предприятия как его совладельца. В этом случае венчурный фонд как совладелец заинтересован в обеспечении окупаемости вложенных средств, что реализуется не только через их финансирование, но и прямую административную поддержку венчурного бизнеса и его управленческое консультирование.

В-пятых, венчурные фонды в ходе выбора объектов инвестирования используют принцип «распределенного риска». Он состоит в том, что средства фонда не вкладываются в проект единственной инновационной фирмы, а распределяются между несколькими проектами. Таким образом, риск неудачи одной предпринимательской идеи страхуется успехом других. При таком подходе принцип распределенности риска может носить двусторонний характер. Венчурные фонды диверсифицируют объекты приложения капитала, а инновационные фирмы диверсифицируют источники поступления венчурного капитала.

При принятии решения по инвестированию малой инновационной фирмы руководство венчурного фонда уделяет основное внимание следующим моментам:

- технической осуществимости нововведения;
- экономической характеристике инновационного проекта по основным его параметрам (объем спроса и доходность продукта, товары-субституты, каналы сбыта, потребность в капитале и др.);
- деловым качествам предпринимателя-инноватора.

Приоритет среди вышеназванных моментов получает последний, так как при его отсутствии становятся бесполезными два предшествующих. Национальная инновационная система Республики Беларусь предусматривает создание венчурных фондов за счет средств существующих инновационных фондов. Указ Президента Республики Беларусь № 252 «О внесении дополнений и изменений в некоторые указы Президента Республики Беларусь» определяет порядок создания, деятельности и налогообложения венчурных организаций. Определено также, что доходы венчурных организаций и Белорусского инновационного фонда (за счет средств которого они и создаются), полученные от предоставления средств инновационным организациям, не облагаются налогом на прибыль. Данная льгота будет применяться только в случае, если доля выручки инновационных организаций от реализации высокотехнологических товаров (работ, услуг) составляет не менее 50% от общей выручки инновационной организации. Как первый шаг к созданию рынка венчурного капитала этот документ, несомненно, следует приветствовать, но нужно также понимать, что без приватизации, создания холдингов с перекрестным акционированием его участников, создания в Беларуси полноценного фондового рынка институты и технологии венчурного бизнеса работать не смогут.

Интрапренерство и интракапитал в крупных компаниях

Малые инновационные предприятия сегодня являются главным объектом рискованного финансирования потому, что имеют

более высокую эффективность организации инновационной деятельности по сравнению со средними и крупными инновационно-активными фирмами. Причины такой эффективности обусловлены рядом факторов. В частности, научные разработки здесь ведутся максимально интенсивно, а применяемые при этом ресурсы, в том числе и временные, сконцентрированы, как правило, на одном проекте. В малой фирме минимизирована численность аппарата управления, что снижает уровень расходов и бюрократических процедур по сравнению с традиционными формами изыскательской деятельности в лабораториях и конструкторских бюро крупных предприятий. В малых фирмах выше гибкость производства, скорость его адаптивности к запросам рынка в силу узкой предметной специализации, достижения высоких показателей технологичности изделия и быстрого налаживания его промышленного изготовления в серийном масштабе. Успешное развитие малой инновационной фирмы подразумевает, что ее руководители и основной персонал обладают повышенной мотивацией к совместному производительному труду, ресурсосбережению и высокой доходности в силу того, что имеют личную долю участия в ее уставном капитале. Качество менеджмента в малой фирме выше, чем в крупной компании, вследствие отсутствия строго формализованных структур и процедур управления, сочетания формального и неформального лидерства ее руководителя.

Все эти преимущества малых инновационных предприятий современные ТНК научились использовать в своих инновационных программах, которые сформированы в виде корпоративных инновационных проектов, финансируемых собственными венчурными фондами. Около десятка самых инновационно-активных ТНК, согласно корпоративной отчетности, в 2007 г. имели затраты на инновационное развитие в диапазоне от 3,7 («Моторола») до 8,1 («Форд Моторс») млрд долл. США [16].

Современная практика инновационной деятельности крупной компании характеризуется высокой степенью децентрализации научных исследований на основе создания внутренних венчуров, обладающих

всеми преимуществами малых инновационных предприятий. Они, как правило, представляют собой небольшие подразделения, наделенные значительной автономией, имеют матричную структуру управления и действуют как временный коллектив, объединенный определенным проектом и включающий в себя маркетологов, инженеров, конструкторов и проектировщиков-технологов. Внутренний венчур, действующий на основе принципов, правил и процедур внутрифирменного предпринимательства (или интрапренерства), является альтернативой традиционному предпринимательству, предполагающему ведение дела на полностью независимой, самостоятельной основе. Финансовым базисом интрапренерства выступает так называемый интракапитал, т. е. средства венчурного фонда действующей компании (ТНК).

Кроме интракапитала, источником финансирования малых предприятий (особенно тех, кто задействован в аутсорсинге крупных и средних) стали «бизнес-ангелы» – специализированные фирмы, которые входят в акционерный капитал компании под обязательство других партнеров выкупить их пай за фиксированную сумму через 4–5 лет. Это считается более надежной формой финансирования, чем длинные кредиты, поскольку формально весь период «бизнес-ангел» является совладельцем и может контролировать ситуацию. Такой подход к инновационной деятельности в полной мере соответствует современной парадигме перехода холдингов, крупных компаний к предпринимательской форме организации хозяйственной деятельности. Другими словами, инновационно-активные предприятия (компании) широко используют интрапренерство, интракапитал и проектный менеджмент в качестве базисных управленческих технологий целостной системы менеджмента компании [17]. Этот подход позволяет сформировать в компании соответствующий морально-психологический климат, отвечающий предпринимательскому типу организационной культуры. Кроме того, интрапренерство требует перехода от традиционной, иерархической линейно-функциональной оргструктуры предприятия к

преимущественно горизонтальным, разветвленным структурам управления современной компании.

Различия в оргструктурах порождают и различия в стилях руководства, а главное, в качествах и компетенциях менеджеров. Модели профессионального поведения их различны. Основным мотивом деятельности традиционных управленцев-менеджеров является продвижение по карьерной лестнице и получение типичной формы вознаграждения за свой труд (оклад, надбавка, премия, возможно – бонусы, социальный пакет). Предприниматели, интрапренеры добиваются материального благополучия, независимости и возможности творчески работать при условии получения части предпринимательского дохода от реализуемого инновационного проекта. При этом традиционные менеджеры работают в жестких временных рамках отчетности перед вышестоящим руководством. Предприниматели, интрапренеры самостоятельно регулируют сроки по достижению поставленных проектом целей, готовы пойти на обоснованный риск в отличие от традиционных менеджеров, избегающих даже минимальных рисков. Это является следствием наемного характера труда традиционного менеджера в отличие от предпринимателя, интрапренера, являющегося хозяином предприятия или проекта на период его реализации.

Концепция интрапренерства и интракапитала еще относительно нова, но примеры ее эффективного применения в крупных компаниях (ТНК) за рубежом требуют детального анализа и возможностей ее адаптации к условиям модернизации белорусской экономики. Создание крупных отраслевых холдингов как первый шаг в приватизации и организационной реструктуризации включенных в их состав предприятий и организаций позволит ввести концепции интрапренерства и интракапитала в парадигму новой промышленной политики Беларуси.

* * *

Стратегия государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь и придание приори-

тета развитию малого и среднего инновационного предпринимательства, а также инфраструктуры его поддержки возможны для реализации лишь при условии системного реформирования белорусской экономики на основе базисных институтов и технологий инновационного развития.

Крупные государственные предприятия, которые составляют основу белорусской экономики, должны в первую очередь провести все необходимые процессы реструктуризации, т. е. процессы адаптации к стандартам рыночной деятельности на основе рекомендаций ЮНИДО, прежде всего акционирования и проведения листинга своих ценных бумаг на фондовых биржах с целью получения рыночной оценки их капитализации.

Формирование холдингов в процессе реструктуризации белорусских предприятий, создание на их базе инновационно-активных компаний и кластеров требует разработки и практической реализации в Беларуси институтов государственно-частного партнерства как основы современного корпоративного права и управления, использующего трансфертное ценообразование и аутсорсинг в качестве базисных бизнес-технологий.

Создание системы многоканального финансирования инновационных разработок, оптимизации организационных форм научных коллективов, рационального использования технологического потенциала крупных компаний и фирм возможно на основе институтов и технологий внутреннего венчурного (рискового) бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы*. Минск: ГУ «БелИСА», 2011.
2. *Пособие по подготовке промышленных технико-экономических исследований*. ID/206. Режим доступа: www.unido.org
3. *Программа деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011–2015 годы*. С. 5. Режим доступа: www.government.by
4. *О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь*: Указ Президента Республики Беларусь, 28 декабря 2009 г. № 660 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2010. № 3. –1/11254.
5. *О внесении дополнений и изменений в некоторые указы Президента Республики Беларусь по вопросам создания и деятельности холдингов*: Указ № 458 Президента Республики Беларусь, 13 октября 2011 г. № 458 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2011. № 1/11254.
6. *Псарева Н.* Холдинговые отношения: теоретические и методические аспекты. М.: Изд. дом «Высшее образование и наука», 2003. С. 124.
7. *Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года*. Раздел 2. Режим доступа: www.minpriroda.by/ru/legislation/nsur2020
8. *Портер М.* Конкуренция. М.: Изд. дом «Вильямс», 2003. С. 56.
9. *Колошин А., Разгуляев К., Тимофеев Ю., Русинов В.* Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной конкурентоспособности на основе развития кластеров. Режим доступа: http://politanaliz.ru/articles_695.html
10. *Synopsis of Policy Options for Creating a Supportive Environment for Innovative Development*. ECE/CECI/2008/3, Geneva, 9 September 2008.
11. *Эдилерская А.* Кластерно-сетевые принципы организации современного предпринимательства // Актуальные проблемы развития общества, экономики и права / Сб. науч. трудов аспирантов. М., 2008. С. 24.
12. *Клейнер Г., Качалов Р., Нагрудная Н.* Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории // Наука – Образование – Инновации. 2008. № 7. С.14.
13. *European Commission*. Innovation Clusters in Europe – A Statistical Analysis and Overview of Current Policy Support (2006). Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
14. *Фатхутдинов Р.* Инновационный менеджмент. М.: Инфра-М, 2008. С. 312.
15. *Фонштейн Н.* Венчурное финансирование: теория и практика. М.: ФИЛИНЪ. 1998. С.45.
16. *Тараканов Г. А.* Мировой опыт ускорения экономического роста: ключевые факторы // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 2. С. 26.
17. *Гришин В.В.* Управление инновационной деятельностью в условиях модернизации национальной экономики. М.: Изд. дом «Вильямс», 2009. С. 49.

Материал поступил 17.02.2012 г.