

Keywords: economic globalization; regional integration; trade and investment cooperation.

UDC 330.334

*Статья поступила
в редакцию 13. 10. 2020 г.*

В. М. БЕКЕТА

ОПЫТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ США И ЯПОНИИ

В статье анализируется практика стимулирования инновационного развития на примере США и Японии. Рассматриваются формы и методы поддержки инновационного развития. Приводится опыт вовлечения внебюджетных источников в финансирование перспективных инновационных проектов.

Ключевые слова: технополис; стимулирование инноваций; инновационные проекты; венчурный фонд; исследовательский центр.

УДК 001.895:338.24

Введение. Предпринимательство можно определить как творческую деятельность, направленную на поиск новых сфер вложения капитала, создание новых и совершенствование имеющихся продуктов, производств, развитие собственных преимуществ, эффективное использование различных возможностей для получения прибыли. При этом предпринимательство характеризуется обязательным вовлечением инновационного момента — будь то производство нового для рынка товара, смена профиля деятельности или основание нового предприятия или отрасли.

По словам Й. Шумпетера, «...задача предпринимателей — реформировать и революционизировать способ производства путем внедрения изобретений, а в более общем смысле через использование новых технологий для производства новых товаров или прежних товаров, но новым методом благодаря открытию нового источника сырья или нового рынка готовой продукции — вплоть до реорганизации прежней и создания новой отрасли промышленности...» [1, с. 227]. Й. Шумпетер считает, что новаторство и новизна являются неотъемлемой чертой предпринимательства [1].

Как отмечает П. Друкер, «...предпринимателей отличает инновационный тип мышления, а инновационная деятельность представляет собой особый инструмент предпринимательства» [2, с. 41].

Поиск новых идей и их реализация — одна из самых важных, но при этом и сложных задач предпринимателя, потому что в данном случае от него требуется не только умение творчески мыслить и находить новые решения, но и видеть будущие потребности, которые формируются в обществе. Следовательно-

Вячеслав Мечиславович БЕКЕТА (Beketa@ncpi.gov.by), соискатель кафедры коммерческой деятельности и рынка недвижимости Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь).

но, задача предпринимателя-новатора — реформировать способ производства путем внедрения изобретений, а в более общем смысле — путем использования новых технологических возможностей для производства принципиально новых товаров или производства старых товаров новыми методами благодаря открытию нового источника сырья или нового рынка готовой продукции — вплоть до создания новой отрасли экономики.

Следует отметить, что любая инновационная деятельность является предпринимательской, так как основана на поиске новых идей (от нового продукта до новой структуры) и их оценке; поиске необходимых ресурсов; создании и управлении предприятием; получении денежного дохода и личном удовлетворении достигнутым результатом. Однако не всякое предпринимательство признается инновационным, а лишь такое, которое позволяет извлечь предпринимательский доход в результате создания, использования или распределения инновационного продукта.

Инновационное предпринимательство предполагает поиск новых путей развития предприятия, что позволяет говорить о концепции управления ростом или инновациями. Инновационное предпринимательство полностью основывается на инновациях, поэтому результат такой деятельности — либо новый товар, либо товар с принципиально новыми характеристиками или свойствами, либо новые технологии.

В основе предпринимательской деятельности лежат нововведения в области продукции или услуг, позволяющие создать новый рынок, удовлетворить новые потребности. Инновации служат специфическим инструментом предпринимательства, причем не инновации сами по себе, а направленный организованный поиск новшеств, постоянная нацеленность на них предпринимательских структур.

Инновационное предпринимательство — это особый новаторский процесс создания чего-то нового, процесс хозяйствования, в основе которого лежит постоянный поиск новых возможностей, направление на инновации. Оно связано с готовностью предпринимателя брать на себя риск по осуществлению нового проекта или улучшению существующего, а также возникающую при этом финансовую, моральную и социальную ответственность. В общем плане инновационное предпринимательство можно определить как экономический процесс, приводящий к созданию лучших по своим свойствам товаров (продукции, услуг) и технологий путем практического использования инноваций (нововведений).

Основная часть. Экономически развитыми государствами мира достаточно давно была осознана необходимость реализации действенной политики, выступающей в роли ключевого фактора, обеспечивающего их динамичное развитие. В ходе ее осуществления первоочередной акцент делается на стимулирование внедрения инноваций научно-технического, прежде всего, технологического характера.

В связи с тем, что инновационный путь развития является одной из приоритетных задач социально-экономического развития Республики Беларусь, изучение опыта высокоразвитых государств будет способствовать развитию инновационной деятельности в нашей стране.

Самым крупным игроком в сфере науки и техники в США является частный бизнес. Следует отметить, что особенностью последнего десятилетия явился значительный рост расходов предпринимательства на исследования в сфере услуг, не связанные с промышленным производством. Еще в XX в. в США основателями венчурного бизнеса Т. Перкинсом, Ю. Клейнером, Ф. Кофилдом, Б. Байерсом были заложены ключевые фундаментальные принципы его функционирования, которые действуют и в настоящее время:

создание партнерств в виде венчурных фондов;
аккумуляция средств у партнеров с ограниченной ответственностью и установление правил защиты их интересов;
использование статуса генерального партнера.

Как свидетельствует опыт, венчурные фонды обычно инвестируют в фирмы наукоемких отраслей, акции которых не зарегистрированы на фондовой бирже, не обращаются в свободной продаже на фондовом рынке. Венчурные инвесторы покупают, как правило, такое количество акций, которое меньше контрольного пакета. Их расчет основывается на том, что руководство компании направит полученные финансовые средства полностью на создание высокодоходного бизнеса, это позволит им позднее выгодно продать приобретенную долю акций, получив тем самым хорошую прибыль. Поэтому еще одной особенностью венчурного финансирования является то, что контрольный пакет акций инвестируемого предприятия обычно остается у управляющих.

Необходимо отметить, что в рамках реализации инновационного проекта, финансируемого венчурным фондом, венчурная фирма самостоятельно принимает на себя технический, управленческий и ценовой риски, а инвесторы несут на себе исключительно финансовый риск. В то же время венчурные фонды оказывают финансируемому проекту не только денежную помощь, они также помогают новой фирме в маркетинговых исследованиях, находят потенциальных клиентов, присылают собственных менеджеров, чтобы наладить работу фирмы.

Соединенные Штаты Америки давно превратились в Мекку технологического предпринимательства. Американская экономика в этой сфере составляет 25 % мировой. Стратегия продаж технологического продукта в США строится сразу на всю страну, а не на маленькие анклавные размеры 10–20 млн человек, как в Европе.

Венчурных фондов в штатах более полутора тысяч — в National Venture Capital Association к 2017 г. насчитали 1 562 существующих фонда. Классифицировать фонды можно по объемам вложений и стадиям инвестирования. Так, крупные венчурные фонды вкладываются в проекты, выходящие на IPO. Для США на этой стадии характерны чеки в 100–500 млн дол. Встречаются и более крупные сделки, чаще — при одновременном участии нескольких фондов.

В числе фондов, нацеленных на финансирование на поздних стадиях, — General Atlantic, Silver Lake Partners и др. Еще один тип — фонды, инвестирующие на тех же стадиях, но со средним чеком в 10–30 млн дол. В этом сегменте высокий потенциал роста доходности, но объемы более доступные, таких фондов больше. Самые известные из них Sequoia Capital, Andreessen Horowitz и Khosla Ventures работают именно в этом сегменте.

Отдельно нужно отметить известные акселераторы (Y Combinator, 500 Startups), на уровне которых существуют объединения бизнес-ангелов и ангельские фонды. Сама экосистема — самая активная в мире. Капитала на американском рынке больше, чем в других регионах. На каждой стадии есть десятки, а то и сотни фондов, соревнующихся за перспективные сделки. По этой причине и оценка проектов обычно выше. Даже компания, у которой еще нет готового продукта, за счет «звездной» команды и перспективной идеи может стоить 15–20 млн дол. Из-за оживленности рынок работает быстрее. В среднем американский фонд тратит меньше времени на одну транзакцию, чем, к примеру, европейский [3].

В Америке достаточно большая и распределенная экономика, поэтому точек присутствия венчурных инвесторов много. А стартапы появляются именно там, где концентрируются деньги.

Основной точкой в мировой венчурной экосистеме является Кремниевая долина, а именно пространство от Сан-Франциско до Сан-Хосе. Многие называют это место переоцененным, родиной «пузырей» (tech bubbles) и вообще некомфортным для жизни. Но главное преимущество перевешивает все возможные недостатки: Долина «вобрала в себя» самых умных людей со всей планеты, «впитала» огромную экспертизу и «вырастила» (и продолжает растить) глобальных лидеров.

Абстрагируясь от споров, очевидно одно: в Долине «обитает» максимальное количество инвесторов — и фондов, и частных бизнес-ангелов. Кроме того, практически все американские и международные корпорации имеют здесь научно-исследовательские центры и корпоративные фонды.

В данном контексте необходимо отметить, что многие всемирно известные компании в области компьютерной техники и информационных технологий (Microsoft, Intel, Lotus, Compaq) на этапе своего создания были проинвестированы именно венчурными фондами. Кроме того, конгресс США принял программу финансирования молодых растущих компаний. Через механизм государственных гарантий по облигациям частный капитал был привлечен к финансированию малых фирм. Тогда же появились независимые частные венчурные фонды [4].

С принятием программ помощи начинающим высокотехнологичным фирмам были также расширены возможности для притока финансовых средств из частных источников, одновременно с этим были введены налоговые льготы на приобретение ценных бумаг фирм, функционирующих менее пяти лет.

В мобилизации венчурного капитала в США доминируют независимые венчурные фонды. Они представляют собой партнерства, где в качестве партнеров выступают юридические и физические лица. В основном капитал партнерств образуется вкладами государственных и частных пенсионных фондов, доля которых составляет 50 %. Наряду с пенсионными фондами активное участие в венчурных фондах принимают коммерческие и инвестиционные банки, страховые компании, благотворительные фонды, корпорации, частные лица. Венчурные фонды часто объединяют собственные средства с государственными для увеличения инвестиций.

Крупные промышленные корпорации участвуют в венчурном финансировании тремя основными способами:

- 1) непосредственно финансируют создание малых фирм;
- 2) создают целиком принадлежащие им филиалы малых венчурных фирм, но не исследовательских, а инвестиционных;
- 3) создают специализированные инвестиционные фирмы венчурного капитала.

Государство в США активно стимулирует создание венчурных фирм и исследовательских центров. Так, по представлению Национального научного фонда этой страны наиболее эффективные исследовательские центры и венчурные фирмы могут в первые 5 лет их деятельности полностью или частично финансироваться из федерального бюджета. В частности, полностью государство финансирует наиболее наукоемкие и эффективные исследования и разработки. Это связано с их сложностью, высокими издержками, риском, сильной международной конкуренцией [5].

Необходимо обратить внимание и на то, что наряду с венчурными фирмами (фирмами «рискованного» капитала) в США действуют фирмы «спин-офф» («фирмы-отпрыски», отделяющиеся от вузов, независимых институтов, государственных исследовательских центров и специальных лабораторий крупных промышленных корпораций). При этом государство активно ведет субсидирование фирм «спин-офф» через крупные некоммерческие научные

центры и университеты, вокруг которых сосредоточены и от которых постоянно отделяются указанные фирмы.

Кроме того, с целью содействия распространению научных достижений через фирмы «спин-офф» в США функционирует несколько инновационных центров, финансируемых Национальным научным фондом. Здесь желающие организовать собственную фирму такого рода (как правило, преподаватели и студенты университетов) изучают курсы, имеющие целью облегчить процесс создания мелких фирм.

Многие инновационные проекты инвестируются из частных источников и различных других фондов. Кроме того, имеется множество законодательных, финансовых, налоговых и имущественных рычагов на государственном и региональных уровнях, способствующих развитию инновационной деятельности во всех сферах бизнеса. Следует отметить, что немалая доля средств в американские венчурные фонды поступает от зарубежных инвесторов (ежегодно примерно от 15 до 25 %). Заметную роль в венчурном бизнесе США играют физические лица, обладающие свободным капиталом. Помимо материального интереса нередко побудительным мотивом для них является желание поддерживать оригинальную бизнес-идею или уникальный инновационный проект. Вот почему крупных индивидуальных инвесторов рискованного капитала в предпринимательской среде называют «бизнес-ангелами». В США в 1995 г. была создана национальная информационная система «Электронная сеть поиска добровольных инвесторов» (ACE-Net — Angel Capital Electronic Network). Эта сеть предназначена для информирования инвесторов о малых предприятиях, изыскивающих возможности финансовой помощи на сумму от 0,25 до 5 млн дол. для размещения своих акций на фондовой бирже. Пользователи ACE-Net имеют доступ к постоянно обновляемым базам данных о потенциальных инвесторах и об инвестиционных предложениях. Пользователи могут осуществлять поиск возможных партнеров, вести переговоры, консультироваться по размерам и условиям долевого финансирования. За последние годы сеть ACE-Net позволила 2 500 малых предприятий привлечь свыше 4 млрд дол. инвестиций для становления и расширения бизнеса. Аналогичные информационно-поисковые системы начали широко применяться и в странах ЕС [6].

Повышенное внимание в США уделяется косвенным методам стимулирования инновационного предпринимательства. Объясняется это тем, что их преимуществом является возможность вовлечь в сферу инновационных интересов широкий круг участников, в то время как прямые методы имеют ограниченную сферу действия. К тому же процедура оказания косвенной экономической поддержки гораздо проще и доступнее, чем прямая, поскольку, как правило, закреплена законодательством и действует автоматически. Законодательством США в целях стимулирования инновационной деятельности на различных предприятиях исключаются из налогообложения затраты на инновации. В США для мелких фирм, которые реинвестируют полученную прибыль в научные исследования, уровень налогов на прибыль сокращается до 10 %. С целью стимулирования экспорта продукции мелких фирм используется двойной вычет затрат на эти цели из облагаемой налогом прибыли, 10-летняя отсрочка платежей и т. д. В США текущие расходы на НИОКР приравниваются к издержкам производства и полностью вычитаются из налогооблагаемого дохода. Стоит отметить, что в расходы на научные исследования и разработки включаются экспериментальные и лабораторные издержки, связанные с разработкой первичной модели, заводского процесса, продукта, формулы, изобретения, получение патента и т. д.

В 2019 г. расходы США на НИОКР в отношении к ВВП составили 587,456 млрд дол. (2,7 %) и не являются самыми высокими в мире — в Южной Корее

(4,24 %), Японии (3,14 %), Германии (2,94 %) и некоторых других странах этот показатель принимает более высокие значения. По абсолютному объему расходов на НИОКР США по-прежнему остаются глобальным лидером. Этот вывод свидетельствует о том, что научно-исследовательская система США является самой масштабной в мире. По доле исследователей в общей численности занятых США (0,87 %) отстают от Израиля (1,74 %), Финляндии (1,57 %), Дании (1,49 %) и некоторых других стран, но значительно опережают Россию (0,62 %), Китай (0,19 %) и другие страны. По отношению расходов на НИОКР к численности исследователей США занимают первое место в мире (331,8 тыс. дол. США), т. е. американские исследователи наиболее обеспечены оборудованием и средствами для проведения НИОКР [7].

Законы о налогообложении особо оговаривают содержание некоторых сфер деятельности, связанных с исследованиями, но исключаемых из правил о предоставлении скидок. Это научные исследования, осуществляемые для доводки продукта или реализации; затраты на модификацию узлов, деталей или математических программ в соответствии с дополнительными требованиями потребителей (так называемые затраты на адаптацию); исследования рынка и маркетинг, подготовка финансовых данных, аналитических материалов и обзоров; разработка программ обучения персонала.

В США активно развиваются различные формы интернационализованного производства. Использование выгод интеграционных процессов для ускорения перехода к новому технологическому способу производства становится приоритетным направлением национальной стратегии США. Расширение производства услуг и товаров для сбыта на зарубежных рынках — один из главных факторов американского хозяйственного роста.

Примерно треть ежегодного прироста ВВП страны происходит за счет экспортного производства в высокотехнологичных, высокопроизводительных секторах экономики [8].

Япония и некоторые новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии активно включаются в международный технологический бизнес, изменяя установившийся порядок. Не обладая богатыми энергосырьевыми ресурсами, новые участники международного технологического бизнеса сконцентрировали свои силы на разработку и приобретение перспективных высокотехнологичных нововведений на последней дорыночной стадии. К этому времени уже хорошо известно о потенциальном рынке сбыта, о производственно-технологических ресурсах и особенностях, необходимых для производства новации. Остается лишь организовать доработку нововведения и запустить его в производство. В этот момент широко скупаются и используются патенты, лицензии, ноу-хау, услуги типа инжиниринговых и другие, привлекаются иностранные специалисты [9].

Особенно важным преимуществом Японии являются сжатые сроки инженерно-конструкторских разработок, производственного освоения и качественного превосходства выпускаемой продукции, что позволяет опережать или, по крайней мере, не отставать с выходом на новые рынки. Дело в том, что в настоящее время половина жизненного цикла нового продукта, после которого начинается снижение экономической эффективности его производства и усиление конкуренции со стороны товаров-имитаций, составляет три года и менее. Это означает, что 50 % общей стоимости продаж нового продукта фирмой, ранее других вышедшей с ним на рынок, приходится на первые три года [10].

По скорости разработок и запуска в производство японцы сильно опережают американцев и европейцев. Например, японская автоиндустрия выходит на рынок через месяц после начала производства. США для этого требуется четыре месяца, европейцам — два. По скорости доработки нового продукта

в период его рыночной жизни новые участники международного технологического бизнеса также превосходят своих конкурентов. Японцам, например, достаточно четырех месяцев для достижения нормального уровня качества. США требуется пять месяцев для выхода на нормальную производительность и 11 месяцев — для достижения нормального уровня качества. Значительную роль в этом играют малые предприятия [11].

В Японии число малых предприятий составляет около 99 % общего числа предприятий. Около 6,5 млн предприятий в Японии — малые и средние инновационные предприятия. Занято на них 54 млн человек, т. е. 79 % всей рабочей силы Японии. В Японии в среднем за год создается около 360 тыс. малых предприятий. Данные по их структуре в Японии выглядят следующим образом. В обрабатывающей промышленности цифра занятых на малых предприятиях достигает 72 %, в сфере услуг — примерно 50 %, в торговле — более 70 %. Малые предприятия потребляют малый капитал и при этом абсорбируют очень большую часть рабочей силы. Суть государственной политики поддержки предпринимательства в малом и среднем бизнесе Японии заключается в балансировании между необходимыми капиталовложениями и данными по безработице. Японская система предпринимательства на государственном уровне держится на нескольких основных структурных направлениях [12].

Во-первых, это всякого рода специализированные государственные учреждения (совещательные комиссии по малым инновационным предприятиям, главное управление поддержки малых инновационных предприятий, региональные службы, префектурные органы, государственная корпорация развития, академии малых инновационных предприятий, региональные торгово-промышленные палаты — 9 000 инструкторов).

Во-вторых, это финансовые гарантии и финансовая помощь. Ее реализует государственная финансовая корпорация, имеющая 59 филиалов, национальные финансовые корпорации (102 филиала), центральный банк торговой и промышленной кооперации (117 филиалов), корпорация страхования кредитов малых инновационных предприятий, префектурные общества страхования кредитов (52 филиала) [13].

Почти половина всех кредитов (47 %) выделяется малым и средним предприятиям. Местные коммерческие банки взаимопомощи и кооперативные 100 % кредитов предоставляют малым инновационным предприятиям. В Японии используются специальные механизмы финансовой поддержки малых инновационных предприятий. Основу их составляют «мягкие займы». Если обычный заём в современной Японии можно получить под 4—8 %, то «мягкий заём» для малых инновационных предприятий означает половину этой процентной ставки за использование кредита [14].

Безусловно, стремительное развитие экономики было бы невозможно без усилий Банка Японии, предпринятых в денежно-кредитной сфере. Необходимо особо отметить, что банковская система рассматривалась правительством и Банком Японии как расчетный центр, главной задачей которого является «перекачка» свободных финансовых ресурсов в экономику страны посредством банковского кредита. Банковская система обеспечивала приоритетные отрасли экономики дешевыми долгосрочными ресурсами. Получение банками прибыли относилось к ряду второстепенных задач. Руководствуясь такими установками, правительство поставило перед Банком Японии цель: установить ставку ссудного процента на низком уровне, способствующем росту инвестиций предприятий в производство. Так, кредиты Банка Японии являлись для коммерческих банков не чрезвычайным средством, к которому нужно прибегать лишь в крайних случаях, а самым выгодным способом привлечения

ресурсов. Искусственное понижение официальной учетной ставки Центрального банка являлось краеугольным камнем политики занижения процентных ставок на рынке ссудных капиталов в целом.

По мере накопления финансовых ресурсов и фондов приоритетным стало развитие капиталоемких производств. Примерно 90 % кредитов банки долгосрочного кредитования предоставляли крупным корпорациям. Накопленные валютные средства государства направлялись на разработку собственных технологий. В результате последовательных действий Япония перешла к производству преимущественно наукоемкой продукции.

Правительственные финансовые институты использовали льготные кредиты Банка Японии для кредитования приоритетных отраслей экономики, разработки и внедрения достижений научно-технического прогресса, а также для реализации определенных социально-экономических целей (например, помощь мелкому и кооперативному предпринимательству, стимулирование жилищного строительства и т. д.). Низкий уровень ссудного процента имел важное значение для экономического роста, наращивания экспорта, улучшения платежного баланса Японии, где ставка ссудного процента была ниже нормы прибыли предприятий и поэтому стимулировала производственное вложение капиталов. Условия абсолютной выгоды производителя при размещении капитала по сравнению с его предоставлением в ссуду порождали ситуацию, когда спрос на ссудный капитал превышал его предложение. Поэтому правительство и Банк Японии осуществляли его количественное rationирование в пользу крупнейших предприятий приоритетных отраслей экономики. Поскольку уровень ссудного процента влияет на себестоимость продукции, сформировавшейся в Японии, его низкий уровень не повлиял на снижение конкурентоспособности продукции (в основном идущей на экспорт) и сохранил за японскими производителями завоеванные рынки сбыта [15].

Важным элементом японской системы поддержки малого и среднего бизнеса является система законодательного обеспечения. Она включает целый комплекс законов, которые были приняты в последний период, но не сразу, не одновременно, а вводились постепенно, начиная с Закона об учреждении Государственного управления по поддержке малых инновационных предприятий, за которым последовали законы «Об учреждении Государственного управления по поддержке малых инновационных предприятий», «О создании Государственной корпорации по финансированию малых инновационных предприятий» и т. д.

Следует подчеркнуть, что речь идет не об единовременно действующих законах. Некоторые из них уже перестали существовать, заменены другими. Как только в Японии начинается рост безработицы (т. е. принятые и действующие законы не слишком эффективно ограничивают безработицу), в строй вступают очередные новые законы, содействующие малому и среднему предпринимательству [16].

В Японии создана целостная система по стимулированию и регулированию инновационной деятельности. В отличие от США основной объем финансовой поддержки приходится не на частные венчурные фонды, а на государственные финансово-страховые корпорации. В Японии проводится гибкая государственная политика в области изменения законодательства в инновационной сфере.

Важнейшим инструментом поддержки новаторской деятельности как фактора, призванного обеспечить движение по инновационному пути развития экономики США, является венчурное финансирование. Поэтому соответствующий опыт представляет несомненную ценность и для Республики Беларусь.

Заключение. Рассматривая зарубежный опыт инновационной деятельности, необходимо обратить внимание на то обстоятельство, что инвестирование

финансовых ресурсов на цели внедрения нововведений не выступает в качестве единственно значимого фактора, обуславливающего инновационную активность. Не менее важное значение в данном плане имеет так называемая инновационная культура, характеризующая собой общее отношение к инновациям и инноваторам как на конкретных предприятиях, так и ко всему обществу в целом.

Применительно к Республике Беларусь в настоящее время ценными являются следующие направления в стимулировании развития инноваций: создание венчурных фондов и увеличение объемов финансирования из внебюджетных источников; совершенствование имеющейся нормативно-правовой базы; создание условий для взаимодействия и кооперации крупных промышленных предприятий с малыми инновационными организациями.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия : пер. с англ. и нем. / Й. Шумпетер. — М. : Эксмо, 2008. — 864 с.
Shumpeter, Y. Teoriya ekonomicheskogo razvitiya. Kapitalizm, sotsializm i demokratiya [Economic development theory. Capitalism, Socialism and Democracy] : per. s angl. i nem. / Y. Shumpeter. — M. : Eksmo, 2008. — 864 p.
2. Друкер, П. Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы : пер. с англ. / П. Ф. Друкер. — М. : Бук Чембэр Интернэшнл, 1992. — 352 с.
Druker, P. F. Rynok: kak vyyti v lidery. Praktika i printsipy [Market: How to Lead. Practice and Principles] : per. s angl. / P. F. Druker. — M. : Buk Chamber Interneshnl, 1992. — 352 p.
3. Инвестиции по-американски: как работают венчурные фонды в США [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.forbes.ru/tehnologii/360889-investicii-po-amerikanski-kak-rabotayut-venchurnye-fondy-v-ssha>. — Дата доступа: 22.12.2020.
4. Гончаров, В. В. Опыт формирования и управления инновационной средой в США / В. В. Гончаров // Проблемы теории и практики управления. — 2008. — № 6. — С. 63–78.
Goncharov, V. V. Opyt formirovaniya i upravleniya innovatsionnoy sredoy v SShA [Experience in shaping and managing an innovative environment in the United States] / V. V. Goncharov // Problemy teorii i praktiki upravleniya. — 2008. — N 6. — P. 63–78.
5. Инновационная деятельность и венчурный бизнес : науч.-метод. пособие / И. В. Войтов [и др.]. — Минск : БелИСА, 2011. — 188 с.
Innovatsionnaya deyatel'nost' i venchurnyy biznes [Innovation and venture business] : nauch.-metod. posobie / I. V. Voytov [i dr.]. — Minsk : BelISA, 2011. — 188 p.
6. Иванов, В. Ф. Венчурное инвестирование как механизм поддержки высокорисковых инновационных проектов / В. Ф. Иванов, Э. Д. Мееровская // Экон. бюл. НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь. — 2008. — № 9. — С. 36–53.
Ivanov, V. F. Venchurnoe investirovanie kak mekhanizm podderzhki vysokoriskovykh innovatsionnykh proektov [Venture investment as a support mechanism for high-risk innovative projects] / V. F. Ivanov, E. D. Meerovskaya // Ekon. byul. NIEI M-va ekonomiki Resp. Belarus'. — 2008. — N 9. — P. 36–53.
7. Рейтинг стран по затратам на науку (в процентах от ВВП) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://zen.yandex.ru/media/show_me_world/reiting-stran-po-zatratam-na-nauku-v-procentah-ot-vvp-5e3d6c903aa8ed76a4778ca7. — Дата доступа: 22.12.2020.
8. Нехорошева, Л. Н. Модели государственного регулирования развития венчурной деятельности: мировой опыт и проблемы стран СНГ [Электронный ресурс] / Л. Н. Нехорошева, С. А. Егоров // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики : материалы XI Междунар. науч.-практ. конф. и первого инновац. форума государств — участников СНГ, Алушта, 10–16 сент. 2006 г. — Режим доступа: <http://iee.org.ua/ru/datailed/news/28>. — Дата доступа: 22.12.2020.
Nekhorosheva, L. N. Modeli gosudarstvennogo regulirovaniya razvitiya venchurnoy deyatel'nosti: mirovoy opyt i problemy stran SNG [Models of state regulation of the development of venture activities: world experience and problems of the CIS countries] [Elektronnyy resurs] / L. N. Nekhorosheva, S. A. Egorov // Problemy i perspektivy innovatsionnogo razvitiya ekonomiki : materialy XI Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. i

pervogo innovats. foruma gosudarstv — uchastnikov SNG, Alushta, 10–16 sent. 2006 g. — Rezhim dostupa: <http://iee.org.ua/ru/datailed/news/28>. — Data dostupa: 22.12.2020.

9. *Вашко, И. М.* Государственное регулирование инновационной предпринимательской деятельности : учеб. пособие / И. М. Вашко. — Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2003. — 157 с.

Vashko, I. M. Gosudarstvennoe regulirovanie innovatsionnoy predprinimatel'skoy deyatel'nosti [State regulation of innovative entrepreneurial activity] : ucheb. posobie / I. M. Vashko. — Minsk : Akad. upr. pri Prezidente Resp. Belarus', 2003. — 157 p.

10. *Лакхтин, Г. А.* Трудные пути инноваций / Г. А. Лакхтин, Л. Э. Миндели // Вестн. Рос. акад. наук. — 1998. — № 4. — С. 306–313.

Lakhtin, G. A. Trudnye puti innovatsiy [Difficult roads of innovation] / G. A. Lakhtin, L. E. Mindeli // Vestn. Ros. akad. nauk. — 1998. — N 4. — P. 306–313.

11. *Зуева, А. С.* О проведении международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы борьбы с организованной преступностью экономической направленности» / А. С. Зуева, И. А. Морозкина // Вестн. Акад. экон. безопасности МВД России. — 2010. — № 1. — С. 89–92.

Zueva, A. S. O provedenii mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii «Aktual'nye problemy bor'by s organizovannoy prestupnost'yu ekonomicheskoy napravlenosti» [On holding an international scientific and practical conference «Actual problems of combating organized crime of economic orientation»] / A. S. Zueva, I. A. Morozkina // Vestn. Akad. ekon. bezopasnosti MVD Rossii. — 2010. — N 1. — P. 89–92.

12. *Лебедева, И. П.* Малый бизнес в Японии : справ. изд. / И. П. Лебедева. — М. : АСТ Восток — Запад, 2004. — 174 с.

Lebedeva, I. P. Malyy biznes v Yaponii [Small business in Japan] : sprav. izd. / I. P. Lebedeva. — M. : AST Vostok — Zapad, 2004. — 174 p.

13. *Вашко, И. М.* Финансирование инновационного предпринимательства / И. М. Вашко // Финансы. Учет. Аудит. — 2001. — № 5. — С. 44–46.

Vashko, I. M. Finansirovanie innovatsionnogo predprinimatel'stva [Financing innovative entrepreneurship] / I. M. Vashko // Finansy. Uchet. Audit. — 2001. — N 5. — P. 44–46.

14. Новое качество экономического роста: инновации, инвестиции, конкурентоспособность : сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 25–26 окт. 2007 г. / Ин-т экономики НАН Беларуси ; редкол.: М. В. Мясникович [и др.]. — Минск : Право и экономика, 2007. — 768 с.

15. *Саморуков, Ю.* Япония: опыт экономического развития для Беларуси / Ю. Саморуков // Банк. весн. — 2002. — № 10. — С. 30–33.

Samorukov, Yu. Yaponiya: opyt ekonomicheskogo razvitiya dlya Belarusi [Japan: experience of economic development for Belarus] / Yu. Samorukov // Bank. vesn. — 2002. — N 10. — P. 30–33.

16. Growing regions, growing Europe. Fourth report on economic and social cohesion / European Commission. — Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 2007. — 222 p.

VIACHASLAW BIAKETA

EXPERIENCE IN THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE USA AND JAPAN

Author affiliation. *Viachaslau BIAKETA* (Beketa@ncpi.gov.by), *Belarus State Economic University (Minsk, Belarus).*

Abstract. The article examines the practice of stimulating innovative development based on the example of the United States and Japan. The forms and methods of supporting innovative development are discussed. The experience of involving extra-budgetary sources of funding for promising innovative projects is described.

Keywords: technopolis; encouraging innovation; innovative projects; venture fund; research center.

UDC 001.895:338.24

*Статья поступила
в редакцию 13. 01. 2021 г.*

М. В. АПАНАСЕВИЧ

ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Повышение роли интеллектуального капитала в экономике в целом и в деятельности компаний в частности требует тщательного исследования его сущности. В статье дано определение интеллектуального капитала, приведены наиболее распространенные подходы к его структурированию, предложено авторское видение элементов структуры интеллектуального капитала и показателей их оценки.

Ключевые слова: трансформация экономики; человеческий капитал; интеллектуальный капитал; интеллектуализация; неоиндустриальное общество.

УДК 338.121

Введение. В XXI в. основными ресурсами развития экономики во все большей степени становятся люди и знания, которыми они обладают, интеллектуальные ресурсы и растущая профессиональная компетенция кадров. Главным фактором экономического роста, конкурентоспособности и эффективности выступает интеллектуальный капитал (ИК).

Роль интеллектуального капитала организации чрезвычайно велика и заключается во влиянии элементов интеллектуального капитала на экономические результаты и формировании экономических ценностей организации.

Интеллектуальный капитал вовлекается его собственниками в хозяйственный и коммерческий оборот как важнейший инвестиционный ресурс с целью получения сверхприбыли. Именно интеллектуальный капитал задает темпы и характер обновления технологии производства и его продукции, которые затем становятся главным конкурентным преимуществом на рынке [1].

Разделение интеллектуального капитала на составные части имеет принципиальное значение с точки зрения поиска источников его увеличения и оценки эффективности его использования. При формулировке определения понятия интеллектуального капитала и выделении его структурных элементов четкость имеет большое значение не только с теоретико-аналитической, но и с практической точки зрения, позволяя достоверно выявить объект и субъект воздействия, построить оптимальные отношения между ними. Для этого требуется дать точное определение интеллектуального капитала, при помощи которого компании смогут планировать инвестиции в интеллектуальный капитал и эффективно управлять им.

Мария Викторовна АПАНАСЕВИЧ (maryiap31@gmail.com), аспирантка кафедры промышленного маркетинга и коммуникаций Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь).