

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК НОВАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ И ВЕНЧУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Нехорошева Л.Н.

В статье дана характеристика инновационных индикаторов и сформулированы задачи, стоящие перед инновационным развитием экономики Республики Беларусь; проведен анализ и дана оценка новых подходов к развитию государственно-частного партнерства в инновационной и венчурной деятельности, к разработке технологических платформ и совместных технологических инициатив как инструментов развития производств нового технологического уклада, рассмотрены возможности их использования в Республике Беларусь.

Результаты проведенных исследований показали следующее:

- *можно выделить основные четыре типа моделей развития венчурной деятельности, в которых роль государства и формы поддержки венчурной деятельности отличаются; выбор модели зависит от стадии инновационного развития экономики;*

- *реализация венчурной деятельности возможна лишь при создании специального организационно-экономического механизма и институциональной среды, благоприятной для развития венчурной деятельности;*

- *для финансирования венчурной деятельности требуется система различных финансовых источников в зависимости от этапа венчурной деятельности (ЗФ, бизнес-ангелы, венчурные фонды, инновационные и инвестиционные фонды, институциональные и стратегические инвесторы и т.д.);*

- *повышенный риск, являющийся сущностным, внутренним свойством венчурной деятельности, требует разработки специальных методов и методик оценки и отбора проектов, формирования портфеля венчурных проектов, управления их реализацией, контроля в критических точках, специфических моделей продвижения на рынок и т.д., что невозможно без соответствующего методического обеспечения и наличия соответствующих специалистов высочайшей квалификации;*

- *венчурные фирмы отличаются стратегией развития, а также целью, которую ставят инвесторы, участвующие в финансировании. Их интересует не величина процентов на вложенный капитал, а многократно увеличенная стоимость компании, на часть которой они претендуют. Чтобы реализовать это условие, (т.е. обеспечить соответствующий «выход из проекта») должен быть развитый фондовый рынок;*

- *базовым условием для развития инновационной и венчурной деятельности является формирование в Республике Беларусь рамочных условий, активизирующих инновационную деятельность: достижение пороговых значений таких индикаторов, как: наукоемкость ВВП, доля инновационно активных предприятий в промышленности, доля высокотехнологичного экспорта и др.*

Ключевые слова: *инновационная деятельность, венчурная деятельность, инновационная экономика, государственно-частное партнерство, венчурные фонды, бизнес-ангелы, технологические платформы, совместные технологические инициативы, технологические уклады.*

STATE-PRIVATE PARTNERSHIP AS NEW MODEL OF DEVELOPING INNOVATIVE AND VENTURE ACTIVITIES

Nekhorosheva L.N.

The article provides characteristic of innovative indicators and formulates tasks of innovative development of Belarus economy; analyzes and assesses the new approaches to the development of state-private partnership in innovation and venture activities, the development of technological platforms and common technological initiatives as instruments of developing new technological production; considers the possibility of their usage in the Republic of Belarus.

Results of the research are the following:

- *four main types of model for the development of venture activity which differ in role of state and forms of supporting venture activities may be determined; selection of model depends on the stage of innovative development of economy;*

- *realization of venture activities is possible only on condition of creating special organizational and economic mechanism and institutional environment favorable for the development of venture activities;*

- *system of different financial sources is required for financing venture activities depending on the stage of venture activities (business angels, venture funds, innovation and investment funds, institutional and strategic investors, etc.);*

- *increased risk being essential and internal property of venture activities requires the development of special methods and methodologies of assessment and selection of projects, formation of venture project portfolio, its management, control in critical situations, specific models of promotion what is impossible without the corresponding methodological support and highly-qualified specialists;*

- *venture firms are specific in development strategy and purposes of investors participating in financing. They are not interested in the sum of interests for the invested capital, but in the considerably increased value of company, for which they pretend. To realize this condition, (i.e., exit from the project) stock market shall be developed;*

- *basic condition for developing innovation and venture activities is formation of framework conditions activating innovative activities in the Republic of Belarus: reaching threshold values of such indicators as: science linkage of GDP, share of innovative and active enterprises in industry, share of highly technological export, etc.*

Key words: *innovative activity, venture activity, innovative economy, state-private partnership, venture funds, business angels, technological platforms, common technological initiatives, technological setup.*

Характеристика проблемы

Оценка мировых тенденций показывает, что инновационное развитие является основой для достижения глобальных конкурентных преимуществ. В условиях кризисной и посткризисной экономики инновации позволяют *повысить устойчивость развития как отдельных предприятий (организаций), так и национальной экономики в целом.* «Применять инновации или исчезнуть» - вот критерий, на который ориентируются компании-лидеры [1].

Очень важным является выделение на государственном уровне инновационного развития как приоритетного, и это сделали ведущие страны мира. Беларусь также на государственном уровне инновационное развитие определила как приоритетное для экономики республики. В стране сделаны шаги к активизации инновационной деятельности. В республике реализована первая Государственная программа инновационного развития. В настоящее время приступили к реализации второй Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь

на 2011-2015гг. Цель этой программы – активизировать инновационные процессы в стране, на основе которых можно существенно повысить конкурентоспособность отечественной продукции, услуг, технологий как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Поставленные задачи не могут быть достигнуты без комплекса системных мер.

Глобализация, кризисные процессы представляют, с одной стороны, *угрозы и вызовы* для экономики, с другой стороны, формируют *новые возможности для ее развития*. Чтобы противостоять угрозам и использовать новые возможности, необходимо исследовать, оценить происходящие изменения, и обосновать новые концептуальные подходы к обеспечению системных изменений [2,3].

Проведенные нами исследования показали, что новые концептуальные подходы к изменению системы управления должны обеспечить, *во-первых, создание бизнес-климата, благоприятного для инновационного развития, а, во-вторых, использовать «окна возможностей» для технологических прорывов* [4].

Анализ и оценка развития инновационной деятельности позволяют утверждать, что скорость, успех и *эффективность инноваций во многом определяются состоянием институциональной среды*. Оценка институциональной среды, влияющей на инновационное развитие в Республике Беларусь, показывает, что ряд индикаторов, характеризующих инновационное и венчурное развитие, не в ряде случаев соответствует пороговому значению, что не позволяет обеспечить эффективное экономическое развитие, технологическую и инновационную безопасность, поэтому поставлена задача приблизить их к пороговому значению. Так, доля инновационной продукции в отгруженной промышленной продукции составляла 14,2% (2008г.), 17,2% (в 2011г.) и должна составлять 20% (прогноз 2015г.).

Значительное влияние на развитие рынка научно-технической продукции оказывает *доля инновационно-активных предприятий в общем количестве предприятий промышленности*. В промышленности Республики Беларусь этот показатель должен быть значительно увеличен: 17,6% (2008г.), 25,6% (2011г.), 30,5% (прогноз 2015г.).

Недостаточны затраты на научные исследования и разработки за счет бюджета: 0,35% от ВВП (2008г.), 0,42% (оценка 2011г.), 0,9% (прогноз 2015г.), а также расходы организаций на исследования и разработки в процентах от ВВП (внебюджетные средства): 0,59% от ВВП (2008г.), до 0,42% (2011г.), 1,5% (прогноз 2015г.). Кредитные ресурсы для инновационной деятельности в процентах от ВВП составляли 2,5% (2010г.) и должны увеличиться до 3% (2015г., прогноз).

Объем венчурного капитала по прогнозу к 2015г. должен составить 0,1% от ВВП. Инновационная и венчурная деятельность во многом определяется развитием малых инновационных предприятий: их доля в процентах к общему числу малых предприятий составляла 1,2% (2008г.), 1,5% (2010г.), но должна существенно увеличиться и достигнуть 20% (2015г., прогноз).

Новый этап экономического развития Республики Беларусь ориентирует на структурную перестройку в части создания и увеличения доли производств V и создания условий для VI технологического уклада, развития наукоемких отраслей и обеспечения «технологических прорывов», что существенно повысит конкурентные преимущества национальной экономики, увеличит долю экспорта высокотехнологичных товаров (сейчас она составляет около 2%), обеспечит устойчивое повышение конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке. Без создания реально действующего организационно-экономического механизма венчурной деятельности решение данной задачи достигнуть невозможно [5,6].

Таким образом, успешное развитие экономики инновационного типа должно базироваться на комплексном подходе со стороны государства, в основе которого лежит формирование институциональной среды, благоприятной для инновационного и венчурного развития, перехода производств на более высокие технологические уклады, реализации «технологических прорывов», значительного увеличения малых инновационных, технологически ориентированных и венчурных фирм. Активное сотрудничество государства с бизнес-структурами, *развитие государственно-частного партнерства* являются эффективным инструментом активизации инновационного и венчурного развития.

Таблица 1.

Динамика инновационных индикаторов Республики Беларусь

Индикатор	годы			рост	
	2008	2011	2015 (прогноз)	2015/ 2008	2015/ 2011
Затраты на R&D в процентах от ВВП	0,35	0,42	0,9	2,6	2,2
Доля инновационно-активных предприятий в общем количестве предприятий промышленности (в процентах)	17,6	25,6	30,5	1,7	1,2
Доля инновационной продукции в отгруженной промышленной продукции (в процентах)	14,2	17,2	20	1,4	1,2
Доля малых инновационных предприятий к общему числу малых предприятий (в процентах)	1,2	1,5	20	16,7	13,3
Расходы организаций на R&D в процентах от ВВП	0,59	0,42	1,5	2,6	3,6
Кредитные ресурсы для инновационной деятельности в процентах от ВВП		2,5	3		1,2
Объем венчурного капитала в процентах от ВВП			0,1		
Доля проектов, ориентированных на развитие V и создания VI технологического укладов в общем числе важнейших инновационных проектов (в процентах)		2011-2015 гг. 144 от 230 =63%			

Источник: расчеты автора на основе данных Государственной программы инновационного развития в 2011-2015гг. и данных статистических сборников

Интересы, лежащие в основе механизма государственно-частного партнерства

Ряд проблем, который затрагивает стратегические вопросы экономического развития, имеет региональное, национальное и наднациональное (глобальное) значение, связан с кардинальными инновациями, коренным образом влияющими на экономику страны, трансформирующими ее, *не может быть решен без участия государства, науки, бизнеса и общества*. Координация и взаимодействие этих сил и носит название *государственно-частного партнерства*, более точно: «*public-private partnership (PPP)*» [7].

Механизм формирования государственно-частного партнерства имеет значительную историю: еще в XVII веке он применялся в сфере строительства элементов инфраструктуры (дорог, мостов), позже – систем водоснабжения, очистных сооружений, объектов электроэнергетической системы и т.д. Такой механизм сотрудничества позволяет привлекать частный бизнес к строительству или ремонту важных строительных объектов. Данная форма сотрудничества

получила название *концессии*, при которой затраты концессионер покрывал за счет платы, вносимой пользователем. После чего объект концессии передавался под контроль государственного сектора.

В современных условиях государственно-частное партнерство позволяет в ряде случаев заменить процесс приватизации: важные в экономическом и социальном аспекте объекты, в содержание которых государство не может вложить достаточных средств, передаются частному инвестору в аренду при сохранении контроля за их использованием у государства. Основа таких отношений была заложена в Великобритании в конце XX века и была названа частная финансовая инициатива (Private Finance Initiative - PFI). Государство покрывало затраты инвестора за счет арендных платежей, так как оно брало строительный объект в долгосрочную аренду, а после оговоренного срока передавало в собственность (или продавало по символической цене) заказчику.

Государственно-частное партнерство активно начинает развиваться в инновационной сфере с целью активизации инновационной деятельности, коммерциализации результатов научных разработок, создания условий для технологического трансфера и т.д.

Происходит эволюция форм сотрудничества государства и частного бизнеса. В этом союзе каждый из участников имеет свои цели, интересы, выполняет особые функции, но их объединяют общие задачи и взаимные выгоды, позволяющие выделить государственно-частное партнерство в специфический организационно-экономический механизм.

Предприниматели заинтересованы в создании конкурентоспособной продукции (услуг), а также принципиально новой продукции, способной принести не только прибыль, но и сверхприбыль, но инновационная деятельность (и особенно венчурная) связаны с высоким риском, часто очень большими инвестициями, что требует создания и развития механизма государственно-частного партнерства.

Государство как участник государственно-частного партнерства в инновационной сфере обеспечивает выполнение следующих функций:

- определяет приоритеты и стратегии социально-экономического, научно-технологического и инновационного развития;
- формирует климат, благоприятный для инновационного развития и венчурной деятельности;
- содействует развитию инновационной инфраструктуры;
- поддерживает малое инновационное предпринимательство;
- создает систему подготовки специалистов для инновационной и венчурной деятельности, способных осуществить инновационный прорыв, обеспечить переход экономики на новый технологический уклад;
- содействует развитию наукоемкого и высокотехнологичного производства, экспорту сложнотехнической, наукоемкой и высокотехнологичной продукции;
- защищает права на интеллектуальную собственность, способствует развитию рынка научно-технической продукции;
- создает условия для формирования и развития национальной инновационной системы.

Наука и общество также являются активными участниками государственно-частного партнерства. Разрабатываемые в условиях «новой экономики» современные модели управления ориентированы на интеграцию науки, образования, развитие инновационно-активных предприятий, способных создавать конкурентоспособные как на внутреннем, так и на внешнем рынке товары, услуги, технологии. Этому процессу способствует формирование инновационной культуры и менталитета, ориентированного на творчество, инновационность,

интеллектуализацию труда, что не может быть обеспечено без участия науки и без активных целенаправленных действий общества.

Что же объединяет участников (стороны) в государственно-частное партнерство:

- цели, которые имеют национальное (а иногда и наднациональное, глобальное значение), региональное, инфраструктурное, социальное значение и четко определены;

- участники (стороны) государственно-частного партнерства аккумулируют свои инвестиции (капиталы) для достижения поставленных целей;

- участники (стороны) государственно-частного партнерства распределяют между собой расходы и риски;

- предполагается участие каждой из сторон в использовании полученных результатов.

Рассмотрим более подробно направления государственно-частного партнерства, ориентированные на модернизацию экономики на основе научно-технологического, инновационного и венчурного развития.

Формирование условий, благоприятных для развития государственно-частного партнерства в инновационной сфере и венчурной деятельности

В условиях глобализации активизация инновационной деятельности и развития высокотехнологического сектора являются основой обеспечения конкурентоспособности выпускаемой продукции (услуг), получения технологической квазиренды, поэтому государства, стремящиеся лидировать на мировых рынках и обеспечивать устойчивое развитие экономики, одним из обязательных пунктов государственной политики определяют *"создание делового климата, благоприятствующего деятельности частного сектора в области инноваций и повышения конкурентоспособности"* (одна из задач, сформулированных в технологической политике *"Технологии для экономического роста США: новый курс на создание экономической мощи"*).

Система государственно-частного партнерства может быть эффективно реализована посредством программно-целевого подхода. Широкую известность, благодаря высокой эффективности, получили Программа SBIR и Программа STTR, реализуемые в США. Так, в соответствии с Программой SBIR министерства и ведомства, имеющие бюджет на исследования и разработки (R&D) больше определенной величины, обязаны выделять заданный процент от этой суммы на исследования и разработки, проводимые малыми предприятиями [7]. Ежегодная поддержка по программе SBIR *seed – компаниям* (компаниям, находящимся на самой начальной фазе инновационного процесса) составляет более миллиарда долларов.

Значительное количество программ по поддержке малого инновационного и венчурного бизнеса реализуется в странах ЕС.

В странах ЕС разработаны и реализуются программы «Best» - ориентированная на развитие малых и средних предприятий региона, а также Рамочная программа «Инновации и конкурентоспособность» (PIC, 2013 г.), включающая мероприятия по активизации инновационной деятельности, развитию венчурного капитала и др.

В странах ЕС создана межгосударственная система, обеспечивающая финансирование инновационной и венчурной деятельности (рис. 1).

В условиях глобализации происходит активизация исследований, направленных на развитие методологических и методических подходов к координации *наднациональных процессов* в сфере инновационной деятельности. Так, «*PRO INNO Europe*» направлена на совершенствование разработки и реализации инновационной стратегии стран ЕС и каждого государства посредством изучения и использования лучших моделей поддержки инновационной

деятельности, обеспечения *транснациональной подготовки специалистов в этой области, развития инновационной инфраструктуры, активизации совместной работы агентств содействия инновациям.*

В странах ЕС развивается сеть *инновационных («интеллектуальных») регионов (IRE)*, которая обеспечивает новую методологию, методику и распространение передового опыта по наиболее эффективным направлениям развития, инновационным программам и законодательной политике в области инновационной деятельности с целью повышения значимости инновационной политики в регионах, отраслях, формируемых кластерах. Государства ЕС активно содействуют *созданию технологической платформ и развитию инновационных кластеров, активно обмениваются опытом в этом направлении.*



Рис. 1. Инструменты финансовой поддержки инноваций в ЕС

Для развития единого исследовательского пространства в Европе созданы 243 *центра инновационных связей (IRC)* в 33 странах с целью передачи технологий и освоения новых рынков. *Главный центр по инновациям* в системе online представляет информацию для организаций, участвующих в транснациональных проектах.

Философия развития программных документов Европы ориентирует на активизацию инновационной деятельности, поэтому после окончания 7-ой Рамочной программы, объединяющей ресурсы в области разработок, будет реализовываться новая инновационная программа стран ЕС «Горизонт 2020» на период 2014-2020гг., на мероприятие которой выделено 80 млрд. евро. Девизы этой рамочной программы ЕС: «наука высокого качества - промышленное лидерство - решение проблем общества», в то время как основные цели 7-ой рамочной программы (2007-2013гг., 55 млрд. евро) были:

- способствовать созданию в Европе благоприятных условий для развития общества и конкурентоспособной экономики, основанной на знаниях;
- продолжить строительство Европейского научного пространства.

Таким образом, процесс активизации инновационной деятельности в условиях глобализации обязательно содержит *наднациональную составляющую*, ориентированную на координацию национальных стратегий инновационного развития, создание единого исследовательского и технологического пространства, единой платформы для подготовки специалистов в области инноваций для создания и обмена лучшими инновационными моделями управления, создания инновационных «интеллектуальных» регионов и центров инновационных связей, развития инновационной инфраструктуры с целью повышения значимости трансфера технологий и коммерциализации результатов научно-технических разработок.

Таким образом, государственная политика ряда стран определила активизацию инновационных процессов как одно из важнейших условий эффективного экономического развития и активно формирует организационно-экономические и финансовые механизмы достижения поставленных целей. Практика показывает, что без активного участия государства и предпринимательства решить эти задачи невозможно. Государственно-частное партнерство позволяет существенно ускорить решение перечисленных задач.

Модели государственной поддержки развития венчурной деятельности

Анализ и оценка зарубежного опыта развития венчурной деятельности показали, что скорость, успех и эффективность венчурной деятельности во многом определяется состоянием институциональной среды. Впервые на важность формирования в Республике Беларусь институциональной среды, благоприятной для развития венчурной деятельности, было обращено внимание в работе [7]. В наших работах [8,9] была представлена технология оценки институциональной среды, определяющей развитие венчурной деятельности, а также предложена методика ее оценки, в соответствии с которой была проведена оценка институциональной среды, влияющей на развитие венчурной деятельности в Республике Беларусь.

Очень важно участие государства в развитии венчурной деятельности. Оно может быть прямым и опосредованным. *Прямое участие государства* в венчурной деятельности может выражаться в инвестировании в венчурные фонды. *Опосредованное участие государства* в развитии венчурной деятельности выражается в создании институциональной среды, благоприятной для развития венчурной деятельности в стране [7]. Не обязательно, чтобы в стране действовали законы, регулирующие венчурную деятельность, но обязательно, чтобы были созданы институциональные условия, поддерживающие развитие венчурной деятельности. На Первом инновационном форуме стран СНГ [10] было принято обращение к Главам государств, в котором одним из важнейших пунктов явилась просьба *не финансировать инвестиционные проекты, не содержащие инновационную составляющую*, так как именно инновационная деятельность в современных условиях является генератором экономического развития.

На практике традиционный финансовый механизм ориентируется прежде всего на *возвратность средств*, поэтому очень проблемно финансирует инновационные проекты и совсем не финансирует венчурные проекты.

Участие финансового капитала в венчурной деятельности объясняется прежде всего тем, что коммерческий успех определяет и высокий финансовый результат. Венчурное финансирование дает возможность получить сверхприбыль за счет разницы между льготной и курсовой стоимостью акций, которые могут быть проданы на бирже только после достижения венчурной фирмой коммерческого успеха [9]. Может преследоваться и другая цель, которая не сводится к получению сверхприбыли. Ее ставят крупные, корпорации, выступающие в качестве инвесторов малых наукоемких фирм с целью апробации новых видов продукции и технологии, оценки возможности освоения новых рынков без риска своим основным капиталом [11-15].

Венчурные проекты отличаются высоким уровнем новизны применяемых технологий, а, следовательно, и более высокой степенью риска, но в результате более высокой потенциальной доходностью и прибылью. Но, чтобы они превратились в реальную высокую доходность и прибыль, необходимо использовать специфические модели оценки эффективности и обоснования принимаемых решений, управления и финансирования. Как правило, объектами венчурной деятельности становятся высокотехнологичные проекты (более 80 %), но венчурные проекты могут быть реализованы и в других сферах (например, торговле) при

условии реализации новых организационных и управленческих технологий. Главная их общая черта, по мнению специалистов, глубоко изучающих и имеющих практический опыт разработки и реализации венчурных проектов, заключается в *особенностях стратегии роста стоимости венчурной компании*: она имеет форму «хоккейной клюшки», то есть, на первых этапах из-за высокой степени риска очень сложно привлечь инвесторов, поэтому стоимость компании после ее создания растет очень медленно, но по мере продвижения по этапам реализации венчурного проекта более четкими становятся контуры проектируемой технологии (новой продукции), а также конкретизируются условия реализации, что снижает риск, привлекает дополнительных инвесторов и резко повышает стоимость венчурной компании.

Венчурные инвесторы стремятся получать не высокие дивиденды, а *выйти из успешно реализованного проекта, получив свою долю от стоимости компании*, поэтому основная цель венчурного инвестора заключается в *как можно большем увеличении стоимости компании*. Таким образом, венчурные инвесторы должны: обладать желанием и опытом работы в сфере высокого риска; иметь «длинные деньги»; стремиться к высокой доходности и высокой прибыли.

Как правило, выйдя из венчурного проекта и получив высокую прибыль, венчурный инвестор вкладывает капитал в разработку новой высокой технологии (новой продукции) с целью получения высокой прибыли в условиях потенциальной высокой доходности.



Рис. 1. Модели развития венчурной деятельности и используемые методы поддержки

Источник: собственная разработка [9].

В результате проведенных нами исследований можно сделать вывод о том, что в ряде стран *государство активно помогает решить проблемы, связанные с повышенным риском венчурной деятельности*. Были разработаны и реализованы модели, которые в зависимости от формы сотрудничества мы считаем возможным разделить на следующие виды (рис. 2).

Выбор конкретной государственной программы развития венчурной деятельности зависит от возможностей государственного бюджета, цели экономической политики государства, уровня развития рынка, институциональных условий, благоприятных для венчурной деятельности.

Результаты анализа представленных моделей, прежде всего, обращают внимание на следующее важное обстоятельство: государственные модели прямого инвестирования в инновационные компании в основном характерны для развитых рыночных экономик, а развивающиеся или близкие к этому статусу экономики добивались успеха благодаря моделям инвестирования государственных средств через венчурные фонды.

Новые модели государственно-частного партнерства в инновационной и венчурной сфере

Анализ современных мировых тенденций показывает, что в настоящее время в экономически развитых странах используются качественно новые модели государственно-частного партнерства. Формируются институциональные условия, предполагающие объединение усилий *качественно разных участников, несущих ответственность сторон за принятые решения*. Новые институциональные условия позволяют обеспечить *более высокую степень взаимодействия структур различного уровня управления*. В результате чего новые модели предпринимательской деятельности позволяют создавать формы взаимодействия государственных и предпринимательских структур, *государственно-общественно-частных организаций*. Так, например, в США *государственные органы управления при формировании* стратегии внешнеэкономической деятельности *объединяются с частными, общественными, полугосударственными организациями, представляющими интересы предпринимателей различных сфер деятельности, различных регионов*. Полугосударственные структуры включают консалтинговые организации, созданные при правительстве: Специальную комиссию по проблемам международного частного предпринимательства, Комиссию по вопросам промышленной конкурентоспособности, Экспортный совет, Комитет по политике в области торговли и услуг и другие. В данном случае полуправительственные структуры играют значительную роль не только в формировании внешнеполитической стратегии на основе инновационного развития, но и в ее реализации.

В Японии разработана новая модель формирования приоритетных направлений промышленного развития, при которой новые подходы взаимодействия распространяются на процессы проведения фундаментальных исследований, научно-исследовательскую деятельность, механизм реализации результатов R&D в конкретной экономической политике. Планово-экономическое управление (правительственная структура Японии) включает Национальный институт исследования прогресса, разрабатывающий прогнозы развития японской экономики для оценки возможной ее роли в мировой экономике. Этот Институт создает информационную базу для формирования экономической стратегии развития Японии (например, был выполнен проект: *“Исследование отношений частных предприятий и государства в условиях взаимодействия с мировой экономикой”*). По сути своей Национальный институт исследования прогресса представляет собой *государственно-общественно-частную организацию, образованную представителями правительства, научно-исследовательских кругов,*

профсоюзов, предпринимателями. Модель такого взаимодействия позволяет создать механизм воздействия научных, правительственных, предпринимательских структур на формирование решения проблемы уже на прогнозно-аналитической стадии, т.е. начальной фазе принятия решения в данном примере по выбору стратегии экономического, научно-технологического и инновационного развития, принимаемой японским правительством.

Новые модели могут быть ориентированы на выполнение *новых функций*. Значительное распространение получают структуры *“making money”* - собирающие деньги под идею, имеющую национальное или важнейшее региональное, социальное значение. Широкое распространение получает фандрайзинг (*“fundraising”* - поиск средств), который используется с целью привлечения и аккумуляции средств для реализации некоммерческих, благотворительных идей, в том числе в области научной, технологической и инновационной деятельности.

Успешному развитию таких форм способствует законодательство, позволяющее сделать благородные поступки выгодными и экономически. Это мотивируется освобождением от налогов, законодательством о бесприбыльных организациях и т.д. Фандрайзинг позволяет эффективно решать муниципальные проблемы на основе экспертно-консультационных услуг, оказываемых предпринимательскими структурами, создает возможности аккумулировать инвестиции из различных источников.

Примером новой модели, ориентированной на решение проблем крупного города, может выступать модель, созданная в г. Индианаполисе (США). Она ставит своей целью дать положительный ответ на вопрос: *“Can Business Really Do Business with Government?”* (Может ли бизнес действительно делать бизнес с правительством?). Новые формы общественных, частных и правительственных связей направлены на снижение бюджетных расходов, повышение качества обслуживания потребителей, решение ряда социальных проблем, таких как очистка и водоснабжение, содержание аэропортов и т.д. на основе технологического развития и инновационных решений (в Лос-Анджелесе таким образом решили проблему городского транспорта). Важнейшим направлением такого сотрудничества явилось создание инновационных кластеров, поддержка развития образования, науки.

В последнее время государство может активно выступать с целью *поддержки первоначальных стадий венчурной деятельности* (pre-seed, seed), путем образования *государственного seed-фонда*. Развитие венчурной деятельности в значительной степени базируется на новых моделях *государственно-частного партнерства*. Так, для привлечения инвестиций в «посевную» стадию (seed) создаются *специальные фонды «seed»-фонды*, которые могут в зависимости от источников финансирования *государственными, государственно-частными или частными*.

Государственная поддержка инвестирования на «посевной» стадии может производиться не только в форме создания *seed-фонда*, но и на основе *специальных государственных программ* без образования инвестиционных фондов, когда инвестиции в «посевную» стадию предоставляются государственным органом на различных условиях возврата или безвозвратной основе. Часто такая форма финансирования базируется на *модели соинвестирования государственных средств и финансирования бизнес –ангелами*.

Основными задачами государства для развития венчурной деятельности является не только создание благоприятных условий для финансирования, но и поддержка по таким направлениям как:

- развитие инновационной инфраструктуры,
- стимулирование коммерциализации результатов научных исследований,

–гарантирование «справедливой доли» (fair share) при распределении доходов от коммерциализации разработки между разработчиком и предпринимателем, реализовавшим новую технологию,

–создание информационных систем, обеспечивающих доступ к информации о возможностях развития венчурной деятельности, поиска инвестиций для ранних стадий венчурной деятельности, опыту и методическим подходам к оценке, отбору и технологии управления венчурными проектами

–создание условий, благоприятных для работ в условиях риска,

–охрану интеллектуальной собственности,

–создание условий для развития фондового рынка и т.д.

Одним из важнейших результатов развития сотрудничества исследователей, бизнеса и государства является привлечение дополнительных инвестиций и снижение рисков венчурной деятельности, повышение уровня теоретического, методического и функционального сопровождения венчурных проектов.

Одной из современных моделей участия бизнес-ангелов в финансировании венчурной деятельности является создание ассоциаций (сетей) бизнес-ангелов.

Цель их создания: аккумуляция финансовых средств и диверсификация рисков. С этой точки зрения ассоциации бизнес-ангелов кажутся похожими на венчурные фонды, но, при более глубоком рассмотрении, можно увидеть, что ассоциации (сети) бизнес-ангелов сохраняют присущие им основные отличительные черты:

- инвестируют в «посевные» стадии венчурной деятельности;

- сохраняют гибкий и быстрый стиль управления, не используют громоздкие и жестко формализованные управленческие процедуры;

-активно используют принцип обмена выполняемых услуг на акции компании, выступают в роли поставщиков услуг не за оплату, а за акции компании, т.е. выступают в роли *sweat equity investors*.

Конечно, ассоциации (сети) бизнес-ангелов имеют преимущества по сравнению с индивидуальными бизнес-ангелами за счет аккумуляции не только финансовых средств, но совместных усилий, повышению квалификации и увеличению возможностей по поиску, отбору и помощи проектам на начальной стадии, коучингу предпринимателей.

В США огромный опыт накопила сеть бизнес-ангелов Alliance of Angels. В Европе создана и активно функционирует Европейская сеть бизнес-ангелов. Большую известность получило обучение бизнес-ангелов в Европе по Программе Business Angel Academy. Развитие сети бизнес-ангелов в Европе позволяет повышать квалификацию бизнес-ангелов, обмениваться опытом, развивать информационные сети и трансграничное инновационное сотрудничество.

Государственно-частное партнерство содействует развитию венчурной деятельности в различных формах. В России в форме «фонда фондов» была образована *Российская венчурная компания, организуются региональные государственно-частные венчурные фонды*, кроме того в России было создано *Национальное содружество бизнес-ангелов* (СБАР, в 2006г.), которое выступает в форме некоммерческого партнерства и объединяет индивидуальных бизнес-ангелов и институциональных инвесторов. Национальное содружество бизнес-ангелов (СБАР) стало членом Европейской сети бизнес-ангелов (European Business Angel Network, 2007г.).

Развитию сети бизнес-ангелов в Республике Беларусь во многом способствовала *Российская ассоциация прямого и венчурного инвестирования* и ее исполнительный директор Альбина Никонан, которая многократно приезжала в Беларусь, активно обменивается научными и практическими знаниями в области поддержки и развития венчурной деятельности.

Особо важным является обучение специалистов организации и управлению венчурной деятельности, оценке венчурных проектов. Чтобы привлечь инвестиции в венчурные проекты, необходимо представить инвестору не только проект, но *бизнес модель, демонстрирующую преобразование идеи в прибыльный, а иногда и сверхприбыльный бизнес*. Для этого нужны высокопрофессиональные специалисты в области экономики и управления венчурной деятельностью, понимающие специфику новых экономических тенденций, способных быстро адаптироваться к инновационным процессам, обладающих новыми знаниями и компетенциями, умеющих работать на быстрорастущих рынках, принимать решения в зоне высоких рисков. С этой точки зрения является положительным опыт передачи исполнительным директором сети венчурных фондов России Альбиной Никонен учебно-методических материалов, по которым обучают венчурной деятельности в странах ЕС, кафедре экономики промышленных предприятий БГЭУ для изучения по специальности экономист-менеджер. Этот материал используется автором и при чтении лекций для управленцев высшего звена в Академии управления при Президенте Республики Беларусь по дисциплине «Государственное регулирование инновационной деятельности».

В Республике Беларусь в настоящее время проводится значительная работа по активизации инновационной деятельности, созданию условий, благоприятных для развития венчурной деятельности, высоких технологий, что требует разработки теоретических основ и комплекса практических мероприятий по созданию и развитию бизнес-ангелов и венчурных фондов, созданию институциональной среды, благоприятной для развития венчурной деятельности.

На кафедре экономики промышленных предприятий БГЭУ в течение более 15 лет выполнялись научные исследования по данной проблематике, в том числе по заданию ГКНТ. Проведена большая аналитическая работа, которая состояла из следующих блоков мероприятий:

- I. Анализ и оценка мирового опыта по развитию венчурной деятельности;
- II. Выявление типовых моделей развития венчурной деятельности, форм поддержки государством венчурной деятельности, возможных источников финансирования и т.д.;
- III. Разработка методики оценки институциональной среды, влияющей на развитие венчурной деятельности;
- IV. Оценка состояния институциональной среды, определяющей развитие венчурной деятельности в Республике Беларусь;
- V. Выявление барьеров, препятствующих развитию венчурной деятельности в Республике Беларусь;
- VI. Обоснование приоритетных направлений и комплекса мероприятий по развитию венчурной деятельности в Беларуси.

Кроме перечисленных направлений развития венчурной деятельности в Республике Беларусь, следует отметить необходимость повышения инновационной культуры и формирования менталитета, ориентированного на инновационную активность.

Проведенные исследования, позволили разработать проект Концепции развития венчурной деятельности в Республике Беларусь и представить его в Республиканский инновационный фонд и Государственный комитет по науке и технологиям, рассмотреть возможности создания организации, финансирующей венчурные проекты, совместно Беларусь-Россия-Казахстан.

Таким образом, развитие венчурной деятельности является необходимым условием решения задач, обеспечивающих приоритетные направления инновационного развития Республики Беларусь.

В результате институциональных изменений *создаются новые модели, которые позволяют предпринимательским структурам взаимодействовать с органами государственного управления, объединять усилия государственных, частных, научных, профсоюзных, полугосударственных, общественных организаций.* Формируются принципиально новые механизмы обоснования и принятия решений на различных уровнях управления.

В Республике Беларусь формируются институциональные условия, влияющие на венчурную деятельность: создаются условия для финансирования венчурных проектов (расширяются права Белорусского инновационного фонда, 2010г.), совершенствуется законодательная база, регулирующая инновационную деятельность, создается общественное объединение «Сообщество бизнес-ангелов венчурных инвесторов «БАВИН», которое создали предприниматели, собственники частных компаний, работающих в области строительства, страхования, масс-медиа, логистики, энергетики и др. В то же время, анализ показывает ряд нерешенных проблем в области развития венчурной деятельности в Республике Беларусь, которые могут быть решены на основе государственно-частного партнерства.

Следует различать прямое финансирование венчурных проектов и финансирование через венчурные фонды. На наш взгляд, финансирование через венчурные фонды позволяет значительно снизить риск посредством его распределения между участниками венчурной деятельности, а также на основе формирования портфеля венчурных проектов, который ориентирован на то, что один проект – высокорисковый, а портфель венчурных проектов должен минимизировать риски и практически свести их к нулю.

Обоснование и отбор венчурных проектов через венчурный фонд строго регламентирован, базируется на методологических и методических подходах, апробированных на практике и обеспечивающих распределение и снижение риска. Разработан организационно-экономический механизм управления конкретным проектом, а также *портфелем проектов.*

Опытные и активные бизнес-ангелы дают много больше, чем просто денежные средства: это предпринимательский дух, опыт управления в сложных экономических, деловые связи. Такие вложения называют «*умные деньги*» (start-money).

Бизнес-ангелы могут инвестировать венчурную деятельность на основе развития «*трудового капитала*» (sweat equity – заработанный трудом капитал). В соответствии с данной моделью инвестирования специалист может оказывать услуги, необходимые для развития венчурной деятельности *не за оплату своего труда, а за долю в стоимости компании.* Таким образом, бизнес-ангелы, работающие за долю в стоимости компании, выступают в роли sweat equity investors – инвесторов, зарабатывающих долю в стоимости компаний своим трудом.

Бизнес-ангелы могут формировать *модель инвестирования, при которой цель инвестирования выступает не создание высокодоходной компании, а разработка новой технологии.* Цель такой модели финансирования – помочь разработать новую технологию и продать лицензию на нее другим, в том числе очень крупным корпорациям, что позволяет получить поток отчислений за новые технические решения, а не за создание быстро растущей компании.

Важнейшим инструментом развития высокотехнологичных направлений является разработка и реализация технологических платформ и совместных инициатив, что реализуется в Республике Беларусь для создания и развития *наноиндустрии.*

Технологические платформы как новое направление государственно-частного партнерства в высокотехнологичной сфере

Анализ мирового опыта развития нанотехнологий показывает, что на стадии

зарождения данного технологического направления значительную роль в его поддержке играет государство (так, на этапе зарождения в США была разработана «Национальная нанотехническая инициатива» с участием ряда государственных организаций и бюджетным финансированием работ). По мере перехода на следующую фазу развития, повышается активность частного бизнеса: эта тенденция наблюдается в большинстве стран, развивающих нанотехнологии. В странах-лидерах в области нанотехнологий, где развитие нанотехнологий перешло от стадии зарождения на стадию роста (США, Япония и др.), корпоративное финансирование превысило объем государственного финансирования.

В Республике Беларусь в 2012г. в соответствии с распоряжением Премьер-министра Республики Беларусь была создана рабочая группа для разработки проекта Концепции формирования и развития наноиндустрии в Республике Беларусь. Концепция была представлена и утверждена Постановлением Совета министров Республики Беларусь 18 февраля 2013 г., №113 вместе с планом мероприятий по ее реализации. Целью Концепции являлась оценка имеющегося в республике потенциала и определение перспектив и организационно-экономического механизма формирования и развития наноиндустрии в 2013-2015 годах и на период до 2020 г. Новая философия промышленной и инновационной политики требует создания новых моделей и инструментов их реализации, а технологические платформы позволяют объединять усилия частного бизнеса (как крупного, так и малого), научных и учебных организаций, государственных органов и общественных организаций, что позволяет аккумулировать инвестиционные и интеллектуальные ресурсы, распределять риски, ускорять процессы экономического развития, базировать формирование и развитие технологической платформы как стратегическое видение развития наноиндустрии всеми стейкхолдерами.

Активная работа по разработке и реализации технологических платформ в настоящее время проводится в России, которая использует опыт ЕС.

Европейские технологические платформы были созданы на основе объединения мнений, усилий и ресурсов крупных компаний, ассоциаций промышленных предприятий малого и среднего бизнеса, научных организаций, университетов, представителей государственных органов с целью выбора приоритетов технологического развития и разработки и реализации организационно-экономических механизмов их развития. При формировании технологических платформ активно привлекают к обсуждению перспектив развития потенциальных потребителей, общественность. Институциональные преобразования приводят к возможности начинать формирование технологических платформ за счет бюджета 7-ой Рамочной программы, но дальнейшее развитие происходит на основе привлечения значительных финансовых средств частного бизнеса, региональных программ, структурных фондов ЕС и других источников, средства которых распределяются на основе выделения грантов. Для высокоразвитых проектов могут использоваться средства *Европейского инвестиционного банка*, который стремится снизить риски путем их распределения. В настоящее время технологические платформы реализуются в следующих сферах деятельности: энергетика (7 платформ), информационные и коммуникационные технологии (9 платформ), биоэкономика (6 платформ), промышленность (9 платформ), транспорт (5 платформ), всего- 36 платформ.

Разработана технология создания Европейских технологических платформ, она состоит из следующих этапов:

1) объединение интересов стейкхолдеров с целью формирования долгосрочной стратегии развития (*Strategic vision document, SVD*);

2) обоснование Стратегического плана (*Strategic Research Agenda, SRA*), а также разработка Рабочей программы реализации стратегического плана (*Working programme*) на год;

3) реализация Стратегического плана исследований с привлечением механизмов и инструментов научных программ ЕС.

Технологические платформы преобразуются в совместные технологические инициативы в случае высокой стратегической значимости: например, Европейская технологическая платформа по нанотехнологиям была преобразована в ENIAC joint Action -совместную технологическую инициативу ЕТП по наноэлектронике и Ассоциацию по наноэлектронике (AENEAS).

Одной из таких крупнейших JTИ является совместная технологическая инициатива Innovation Medicines Initiative (Инновационная медицина), которая представляет собой консорциум, объединяющий фармацевтические компании, объединенные в национальные ассоциации, крупнейшие фармацевтические компании, представителей среднего и малого бизнеса, научных экспертов, организации пациентов, научные организации и т. д. Данная JTИ объединяет более 2 тысяч компаний, разрабатывающих новые медицинские препараты. Создание совместных технологических инициатив - JTИ – представляет новые механизмы взаимодействия промышленной, технологической и инновационной политики, что меняет инновационный ландшафт ЕС.

В Республике Беларусь активно изучается опыт по созданию технологических платформ и совместных технологических инициатив с целью создания и развития nanoиндустрии в соответствии с принятой Концепцией.

Таким образом, государственно-частное партнерство можно позиционировать, на наш взгляд, в двух аспектах. С одной стороны, *в широком смысле слова*, государственно-частное партнерство должно обеспечить создание институтов ориентированных на решение национальных (наднациональных, глобальных), региональных, инфраструктурных, социально значимых проблем. В этом аспекте государственно-частное партнерство в инновационной и венчурной сфере должно обеспечить согласование интересов государства, бизнеса, науки, образования, общества. Главная задача государства – обеспечить создание институциональной среды, благоприятной для привлечения бизнеса в инновационную и венчурную деятельность, обеспечить прозрачные «правила игры» в условиях повышенного риска и долговременных сроках вложения инвестиций. На наш взгляд, организационно-экономический механизм поддержки инновационной и венчурной деятельности с учетом мирового опыта *должен быть дифференцирован в зависимости от этапа развития инновационной и венчурной деятельности, учитывать различный уровень риска, возможные источники и формы финансирования. Увеличивается разнообразие моделей государственно-частного партнерства по количеству участников и выполняемым функциям.*

Другой аспект государственно-частного партнерства, *в узком смысле слова*, должен быть реализован посредством разработки и реализации инновационных и венчурных проектов, то есть на основе *проектного подхода*, который выражается в четком определении цели и задач, объема необходимых ресурсов, в том числе финансовых, распределении риска, договора о правах на полученный результат. Таким образом, результаты проведенных исследований показали следующее:

- Можно выделить основные четыре типа моделей развития венчурной деятельности, в которых роль государства и формы поддержки венчурной деятельности отличаются; выбор модели зависит от стадии инновационного развития экономики;

- Реализация венчурной деятельности возможна лишь при создании специального организационно-экономического механизма и институциональной среды, благоприятной для развития венчурной деятельности.

- Для финансирования венчурной деятельности требуется *система различных финансовых источников* в зависимости от этапа венчурной деятельности (ЗФ, бизнес-ангелы, венчурные фонды, инновационные и инвестиционные фонды, институциональные и стратегические инвесторы и т.д.). В настоящее время такой финансовая система в Беларуси создается, но некоторые ее элементы полностью отсутствуют, особенно для первых стадий, которые являются важнейшими для разработки и реализации венчурных проектов и создания венчурных фирм;

- Повышенный риск, являющийся сущностным, внутренним свойством венчурной деятельности, требует разработки специальных методов и методик оценки и отбора проектов, формирования портфеля венчурных проектов, управления их реализацией, контроля в критических точках, специфических моделей продвижения на рынок и т.д., что невозможно без соответствующего методического обеспечения и наличия соответствующих специалистов высочайшей квалификации;

- Венчурные фирмы отличаются стратегией развития, а также целью, которую ставят инвесторы, участвующие в финансировании. Их интересует не величина процентов на вложенный капитал, а многократно увеличенная стоимость компании, на часть которой они претендуют. Чтобы реализовать это условие, (т.е. обеспечить соответствующий «выход из проекта») должен быть развитый фондовый рынок;

- Базовым условием для развития инновационной и венчурной деятельности является формирование в Республике Беларусь рамочных условий, активизирующих инновационную деятельность: достижение пороговых значений таких индикаторов, как: наукоемкость ВВП, доля инновационно активных предприятий в промышленности, доля высокотехнологичного экспорта и др;

В ряде законодательных актов делается попытка конкретизировать понятие, функции, субъекты государственно-частного партнерства, их права и обязанности. Это делается как на региональном, так и на государственном уровне. В Республике Беларусь о необходимости развивать государственно-частное партнерство в инновационной сфере указано в законе «Об инновационной политике и инновационной деятельности», а также в проекте Закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» [18,19]. В процессе обсуждения этих законопроектов идет уточнение понятия государственно-частного партнерства, его субъектов, возможных моделей реализации поставленных задач и т.д. Технологические платформы и совместные технологические инициативы становятся новым инструментом государственно-частного производства в развитии высокотехнологичных производств в Республике Беларусь.

Список использованных источников

1. Нехорошева Л.Н. *Стратегии инновационного развития и финансирования в условиях кризисной и посткризисной экономики* / Л.Н. Нехорошева // *Финансирование и управление предприятием в условиях кризиса.* – Белосток, 2010.

2. Нехорошева, Л.Н. *Проблемы и перспективы инновационного развития в условиях формирования «новой экономики»* / Л.Н. Нехорошева // *Наука и инновационная деятельность.* – 2008. - №3.

3. Нехорошева Л.Н. «Новая экономика»: проблемы становления и направления развития: материалы междунар. XIV науч.-практ. конф. «Беларусь на пути прогресса: инновационная экономика, управление, право», 15-16 апр. 2010г. / Нехорошева Л.Н.; частный ин-т упр. и предпринимательства. – Минск, 2010.

4. Нехорошева Л.Н. *Научно-технологическое и инновационное развитие:*

проблемы, новые стратегии, государственное регулирование. Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования: материалы междунар. науч.-практ. конф. / Л.Н. Нехорошева.; Аккад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – Минск, 2010.

5. Нехорошева Л.Н. Проблемы повышения инновационной активности и «окна возможностей» как инструмент технологических прорывов. / Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы IV Международной научно-практической конференции 19-20 мая 2011г. Том 1, Минск, БГЭУ.

6. Глазьев С.Ю. Закономерности современного экономического развития / Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса – Москва: Экономика, 2010.

7. OECD. *Public-Private Partnership: In Pursuit of Sharing and Value For Money*. – Paris: OECD, 2008.

8. Нехорошева, Л.Н.; Егоров, С.А. Методические подходы к оценке уровня развития институциональной среды венчурной деятельности / Инновации (Россия). — №8 (106), август 2007.

9. Нехорошева, Л.Н.; Егоров, С.А. Организационно-экономический механизм венчурной деятельности: методология формирования и перспективы развития / БЭЖ, №1, 2008.

10. Нехорошева, Л.Н.; Егоров, С.А. Модели государственного регулирования развития венчурной деятельности: мировой опыт и проблемы стран СНГ / Проблемы и перспективы инновационного развития экономики. Материалы XI Международной научно-практической конференции и первого инновационного форума государств-участников СНГ, Алушта, 10-16 сентября 2006 г. [Электронный ресурс]. — Москва—Киев—Симферополь—Алушта, 2006. — Режим доступа: <http://iee.org.ua/ru/datailed/news/28>.

11. Schertler, A. *Venture capital in Europe's common market : A quantitative description*. — Kiel, 2001. — [3], 104 p. — (Kiel working papers/ Kiel Inst. of world economics; N1087)

12. Stolpe, M. *Europe's entry into the venture capital business : Efficiency a. policy*. — Kiel: Kiel inst. for world economics, 2004. — [5], 78, [2] p. — (Kiel working paper; N 1223)

13. *Venture capital programmes in the UK and Germany: In what sense regional policies* / Sunley P. et al. // *Reg. studies*. — Oxford etc., 2005. — Vol. 39, N 2. — P. 255—273

14. Schertler, A.; Stolpe, M. *Venture mania in Europe : Its causes a. consequences*. — Kiel: IfW, 2000. — 38, [2] p., diagr. — (Kiel discussion papers = Kieler Diskussionsbeiträge; 358 p.

15. Da Rin, M.; Nicodano, G.; Sembenelli, A. *Public policy and the creation of active venture capital markets*. — Frankfurt am Main: ECB, 2005. — 44 p. — (Working paper ser./ Europ. central bank; N 430)

16. Нехорошева Л.Н. Венчурная деятельность в контексте Концепции инновационного развития Республики Беларусь. Материалы 3-ей международной научно-технической конференции «Приборостроение-2010», посвященной 90-летию Белорусского национального технического университета. Мн.: БНТУ, ноябрь 2010.

17. Закон Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» от 10 июля 2012 г. №425-З

18. Концепция формирования и развития nanoиндустрии в Республике Беларусь, утверждена Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 18.02.2013 № 113

References

1. Nehorosheva L.N. *Strategii innovacionnogo razvitija i finansirovanija v uslovijah krizisnoj i postkrizisnoj jekonomiki* [Strategies of innovative development and financing in the conditions of crisis and post-crisis economy]. // *Finansirovanie i upravlenie predpriyatijem v uslovijah krizisa*. Belostok, 2010.
2. Nehorosheva, L.N. *Problemy i perspektivy innovacionnogo razvitija v uslovijah formirovanija «novoj jekonomiki»* [Problems and perspectives of innovative development in conditions of forming “new economy”]. // *Nauka i innovacionnaja dejatel'nost'*. 2008. №3.
3. Nehorosheva L.N. «Novaja jekonomika»: *problemy stanovlenija i napravlenija razvitija* [“New economy”: problems of formation and directions of development]. : *materialy mezhdunar. XIV nauch.-prakt. konf. «Belarus' na puti progressa: innovacionnaja jekonomika, upravlenie, pravo»*, 15-16 apr. 2010g. / *chastnyj in-t upr. i predprinimatel'stva*. Minsk, 2010.
4. Nehorosheva L.N. *Nauchno-tehnologicheskoe i innovacionnoe razvitie: problemy, novye strategii, gosudarstvennoe regulirovanie*. *Gosudarstvennoe regulirovanie jekonomiki i povyszenie jeffektivnosti dejatel'nosti sub#ektov hozjajstvovanija* [Scientific, technological and innovative development: problems, new strategies, state regulation]. : *materialy mezhdunar. nauch.-prakt. konf. / Akkad. upr. pri Prezidente Resp. Belarus'*. Minsk, 2010.
5. Nehorosheva L.N. *Problemy povyshenija innovacionnoj aktivnosti i «okna vozmozhnostej» kak instrument tehnologicheskikh proryvov*. [Problems of increasing innovative activities and “windows of possibilities” as the instrument of technological breakthrough]. / *Jekonomicheskij rost Respubliki Belarus': globalizacija, innovacionnost', ustojchivost': materialy IV Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii 19-20 maja 2011g. Tom 1*, Minsk, BGJeU.
6. Glaz'ev S.Ju. *Zakonomernosti sovremennogo jekonomicheskogo razvitija* [Regularities of modern economic development]. / *Strategija operezhajushhego razvitija Rossii v uslovijah global'nogo krizisa* Moskva: *Jekonomika*, 2010.
7. OECD. *Public-Private Partnership: In Pursuit of Sharing and Value For Money*. – Paris: OECD, 2008.
8. Nehorosheva, L.N.; Egorov, S.A. *Metodicheskie podhody k ocenke urovnja razvitija institucional'noj sredy venchurnoj dejatel'nosti* [Methodic approaches to the assessment of development level of institutional environment of venture activities]. // *Innovacii (Rossija)*. №8 (106), avgust 2007.
9. Nehorosheva, L.N.; Egorov, S.A. *Organizacionno-jekonomicheskij mehanizm venchurnoj dejatel'nosti: metodologija formirovanija i perspektivy razvitija* [Organizational and economic mechanism of venture activities: formation methodology and development perspectives]. / *BJeZh*, №1, 2008.
10. Nehorosheva, L.N.; Egorov, S.A. *Modeli gosudarstvennogo regulirovanija razvitija venchurnoj dejatel'nosti: mirovoj opyt i problemy stran SNG* [Models of state regulation of developing venture activities: world experience and problems of CIS countries]. / *Problemy i perspektivy innovacionnogo razvitija jekonomiki. Materialy HI Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskaja konferencija i pervogo innovacionnogo foruma gosudarstv-uchastnikov SNG, Alushta, 10-16 sentjabrja 2006 g. Moskva—Kiev—Simferopol'—Alushta*, 2006. <http://iee.org.ua/ru/datailed/news/28>.
11. Schertler, A. *Venture capital in Europe's common market : A quantitative description*. — Kiel, 2001. — [3], 104 p. — (Kiel working papers / Kiel Inst. of world economics; N1087)
12. Stolpe, M. *Europe's entry into the venture capital business : Efficiency a. policy*. — Kiel: Kiel inst. for world economics, 2004. — [5], 78, [2] p. — (Kiel working paper; N 1223)
13. *Venture capital programmes in the UK and Germany: In what sense regional policies* / Sunley P. et al. // *Reg. studies*. — Oxford etc., 2005. Vol. 39, N2. P. 255—273

14. Schertler, A.; Stolpe, M. *Venture mania in Europe : Its causes a. consequences.* — Kiel: IfW, 2000. 38, [2] p., diagr. — (Kiel discussion papers = Kieler Diskussionsbeiträge; 358 p.

15. Da Rin, M.; Nicodano, G.; Sembenelli, A. *Public policy and the creation of active venture capital markets.* — Frankfurt am Main: ECB, 2005. 44 p. — (Working paper ser./ Europ. central bank; N 430)

16. Nehorosheva L.N. *Venchurnaja dejatel'nost' v kontekste Konceptii innovacionnogo razvitija Respubliki Belarus'.* [Venture activity in the context of Concept of innovative development of the Republic of Belarus]. *Materialy 3-jej mezhdunarodnoj nauchno-tehnicheskoy konferencii «Priborostroenie-2010», posvjashhennoj 90-letiju Beloruskogo nacional'nogo tehničeskogo universiteta.* Mn.: BNTU, nojabr' 2010.

17. *Zakon Respubliki Belarus' «O gosudarstvennoj innovacionnoj politike i innovacionnoj dejatel'nosti v Respublike Belarus'» ot 10 ijulja 2012 g. №425-3* [Law of Republic of Belarus “On State Innovative Policy and Innovative Activities in the Republic of Belarus” dated July 10, 2012, No 425-3].

18. *Koncepcija formirovanija i razvitija nanoindustrii v Respublike Belarus', utverzhdena Postanovleniem Soveta Ministrov Respubliki Belarus' ot 18.02.2013 № 113.* [Concept of forming and developing nano-industry in the Republic of Belarus, approved by the Decision of the Council of Ministers of the Republic of Belarus dated 18.02.2013, No 113].

19. www.science-portal.org.by

ДАНИЕ ОБ АВТОРЕ

Нехорошева Людмила Николаевна, доктор экономических наук, профессор
«Белорусский государственный экономический университет»
Партизанский проспект, 26, г. Минск, 220070, Республика Беларусь.

DATA ABOUT THE AUTHOR

Liudmila Nikolayevna Nekhorosheva, Doctor of Economics, Professor
“Belarus State Economic University”
Partizanskiy Blvd., 26, Minsk, 220070, Republic of Belarus