

Мамасыдыков А.А.

ОБ ИСТОЧНИКАХ ФИНАНСИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

А.А. Mamasydykov

ON FUNDING SOURCES OF THE NATIONAL INNOVATION SYSTEM

В статье рассмотрены источники финансирования национальной инновационной системы.

The article covers funding sources of the national innovation system.

Национальная инновационная система означает, что на государственном уровне инновации должны рассматриваться в качестве ключевого фактора для оздоровления экономики, как в научно-технической сфере, так и в отраслях народного хозяйства.

В законе Кыргызской Республики «Об инновационной деятельности» №128 от 26 ноября 1999 г. предусматривалось создание инновационной сети, своего рода прообраза национальной инновационной системы. Исследования показали, что на первом этапе государство должно содействовать созданию Национальной инновационной системы в республике, на втором этапе ее интеграции в международные научно-технические, производственные структуры. Интеграция в мировую структуру возможна с использованием технологического трансферта или прямых иностранных инвестиций.

Мировой опыт показывает, что государство является основным инициатором создания Национальных инновационных систем и обеспечивает их развитие своими, в том числе финансовыми ресурсами. При этом как правило, фундаментальные исследования финансируются из бюджета, прикладные при участии бюджета и негосударственных средств, в том числе крупных предприятий. Развитие производства обеспечивается собственно ресурсами негосударственного, т.е. венчурного сектора экономики. Ориентация государственной политики на резкое повышение статуса науки и образования, стимулирование предприятий, занятых наукоемким производством позволит создать основы принципиально новой модели экономического развития нашей республики, т.е. **инновационной экономики**.

Особым направлением деятельности должно стать привлечение средств различных зарубежных фондов, в том числе действующих в Кыргызской Республике, для проведения исследований, разработок и коммерциализации инновационных проектов.

Организация государственного финансирования инноваций, как одно из важнейших составных частей финансовой политики страны осуществляется через прямого финансирования государством и в поощрении НИОКР хозяйствующих субъектов путем, создания

льготных условий для тех предприятий, которые расширяют научно-исследовательскую и инновационную деятельность, внедряют прогрессивную технику и технологию.

Прямое финансирование программы в большей степени оказывает влияние на ускорение прогресса в сфере научных исследований и освоение новейших капиталоемких отраслей народного хозяйства (атомная, космическая, робототехника и др.) поощрение НИОКР хозяйствующих субъектов путем, создания льготных условий – на повышение общего уровня техники и технологии, внедрение результатов прикладных исследований и опытно-конструкторских разработок, изобретений и нововведений, а в конечном итоге на рост конкурентоспособности отечественных товаров, работ и услуг.

На этапе глобализации экономики требуется существенная координация организации всех видов НИОКР, развития прямого государственного финансирования, для осуществления опытно-конструкторских разработок и прикладных исследований, фундаментальных исследований, а также дальнейшего совершенствования налоговых методов поощрения исследовательской и инженерной деятельности в частных компаниях. На наш взгляд, можно утверждать, что успешное государственная финансовая поддержка в области научно-технических инноваций осуществляется только при соблюдении условия оптимального сочетания всех форм и методов.

Наряду с возрастанием роли методов косвенного стимулирования увеличивается и значение региональных (местных) бюджетов в финансировании НИОКР промышленного назначения. В нашей республике все больше внимания уделяется созданию региональных исследовательских и технических центров, технологических парков. Здесь важным источником финансирования становятся местные бюджеты.

Надо совершенствовать прямое государственное финансирование НИОКР, которое осуществляется двумя основными методами: административно-организационным и программно-целевым, они взаимно дополняют друг друга, в связи с этим осуществляется переход от административного финансирования к программно-целевому.

Административно - организационный метод предусматривает выделение средств непосредственно хозяйствующим субъектам для возмещения

произведенных в соответствии с утвержденными планами расходов. При этом программно-целевой метод получает широкое распространение, при котором средства выделяются на выполнение определенной программы или проекта.

В первом случае предусматривается финансирование хозяйствующих субъектов, выделение финансовых средств осуществляется на основании утвержденной сметы, произведенных затрат, а во втором программно-целевой – непосредственно работ в какой-либо области, оплата работ осуществляется на основании выполненных обязательств по контракту, и обязательным условием выступает завершение либо всего проекта или программы, либо определенного этапа.

Программно - целевой метод предполагает завершение работ и получение результата в жестко установленные сроки, его применение ограничено для финансирования тех прикладных исследований, где существует значительная неопределенность относительно достижения положительного результата.

Для финансирования фундаментальных исследований этот метод полностью неприменим, так как он противоречит свободной организации научного поиска, выступающей обязательным условием успеха в данной области научной деятельности. В наибольшей степени он соответствует такой организации научных разработок, при которой существует возможность достаточно четкого определения задачи, точного установления обязательных сроков завершения этапов и общего объема работ, постоянного контроля и программирования деятельности, а следовательно, и возможность задолго до начала работ определить будущие затраты. Программно-целевой метод создает условия для стимулирования выполнения заданий меньшей численностью сотрудников, сокращения сроков полного завершения работ, получения максимальной эффективности результатов, снижения управленческих расходов. Этому способствует усиление конкуренции среди потенциальных исполнителей разработок, шансы которых на получение контракта находятся в зависимости от предлагаемых ими условий. Использование административно-организационного метода финансирования научных разработок объективно заинтересовывает исполнителя, который часто выступает как монополист в своей области, в увеличении сроков проведения работ, завышении расценок и окладов исследователям, инженерам и административному аппарату. У исполнителя меньше стимулов для создания гибких форм организации работы, таких, как временные творческие группы, а также для привлечения квалифицированных специалистов из других институтов, учреждений и компаний, передачи части работ на сторону, даже если это может привести к значительному росту эффективности.

Преимущества и недостатки указанных методов финансирования НИОКР обусловили их

комбинированное использование. При этом на основе административно-организационного метода осуществляется преимущественно финансирование фундаментальных и отдельных прикладных исследований в высших учебных заведениях, государственных научно-исследовательских институтах (лабораториях) и некоммерческих организациях. Деятельность в области промышленных прикладных исследований и разработок этой группы учреждений и организаций, а также исследовательских отделов и лабораторий промышленных компаний, инженерных и проектных бюро, внедренческих фирм, технических центров и других организаций должно финансироваться государством главным образом на основе программно-целевого подхода путем заключения контрактов.

Учитывая высокую неоднородность общих показателей эффективности рыночных моделей финансирования, ряд исследователей предлагают инновационный подход к ее оценке. В частности, известные экономисты Ф. Модильяни, Е. Перотти отмечают, что банковская система в гораздо меньшей степени, чем фондовая способствует развитию новых отраслей и технологий.

Причиной этого, по их мнению, является неспособность банковских институтов в полной мере оценить будущие потоки инновационных проектов в условиях отрицательной текущей доходности. Более однозначный вывод позволяет сделать сравнение величины венчурных фондов. В странах с фондовой моделью финансирования (США, Великобритании и т.д.) она существенно выше, чем в странах с банковской моделью. При этом американские и английские фонды в основном финансируют высокотехнологичные производства. Схожая ситуация наблюдается и в Японии. Фонды этой страны концентрируются главным образом в промышленности и сфере услуг, включая небольшие магазины и рестораны. В американской экономике эти традиционные виды хозяйственной деятельности не замечены венчурным капиталом. Неслучайно, согласно Национальному обследованию финансов в малом бизнесе 83% фирм с численностью от 10 до 270 занятых использовали в США займы банков. Причина проста - уровень их; рентабельности (23% компаний - убытки; 60% - прибыль меньше 10% от продаж) был недостаточным, чтобы заинтересовать рынки капитала. Аналогичная неблагоприятная ситуация и с долгосрочным прогнозом роста дохода малого бизнеса. А ведь этот показатель имеет принципиальное значение при формировании цен акций. В телекоммуникационной отрасли, например, он на 80% определяет рыночную капитализацию фирм, а в компаниях занятых в информационных и биотехнологиях, эта доля очень близка к 100%). Не менее интересной является и структура венчурного финансирования в США. Более 25% финансирования венчурного бизнеса в американской экономике предоставляется уже

существующими нефинансовыми компаниями из традиционных отраслей. В Германии же, например, данный показатель находится на крайне низком уровне. Кстати, по мнению некоторых исследователей, именно это, а не разная степень развитости рынков капитала, обуславливает отставание немецкой экономики по венчурному финансированию высокотехнологичных отраслей.

Можно выделить три основные формы финансирования, которые условно относятся к внутреннему рынку капитала Кыргызстана:

- фирменная;
- на уровне бизнес-группы;
- финансирование с привлечение капитала

заинтересованных групп (работников, независимых поставщиков, покупателей и др.).

Финансирование роста, осуществляемое отдельной фирмой без привлечения каких-либо внешних источников капитала, является, пожалуй, основной формой внутреннего рынка капитала в развивающихся и переходных экономиках. При этом основную роль обычно играют амортизационные отчисления, способные обеспечить только простое воспроизводства. В ряде стран они достигают двух третьей внутренних фондов предприятий. Не случайно поэтому компании на развивающихся рынках, как правило, стремятся выбрать ускоренный метод амортизации. Это кардинально отличает их, например, от американских фирм, более 70% которых используют линейный метод списания стоимости оборудования. Ведь, как свидетельствуют эконометрические расчеты, ускорение амортизации почти на треть снижает рыночную оценку стоимости компании.

В гораздо менее жестких финансовых условиях и развивающихся и переходных экономиках оказываются участники бизнес - групп. С одной стороны, именно они, как правило, являются основными получателями государственной финансовой поддержки. С другой стороны, в рамках бизнес-групп существует возможность получения внешнего финансирования за счет перекрестного гарантирования возвратности кредитов аффилированными фирмами, а также тесных связей с отдельными банками. Однако наличие особых отношений с банками не исчерпывает финансовых преимуществ бизнес-групп по отношению к обычным компаниям. Не менее важным оказывается наличие в их составе большого количества фирм из отраслей с неоднородными темпами роста. Это позволяет перебрасывать финансовые ресурсы на стратегические направления развития в рамках межфирменного образования, тем самым ускоряя темпы роста отдельных фирм. При этом объем финансирования / участника бизнес-группы зависит не только от суммы денежных потоков других направлений,

но и от сравнительных возможностей роста этой фирмы по отношению к другим компаниям группы. Иными словами, в рамках межфирменных образований в развивающихся экономиках складывается квазирынок капитала, действующий по принципам, схожим с финансовыми рынками. Причем обнаружено, что бизнес-группы крайне эффективно используют и возможности внешнего финансирования, развитие финансовой инфраструктуры в стране сопровождается ростом рентабельности их операций.

Не менее важным источником инвестиционных ресурсов в условиях и развивающихся экономик, также находящимся на стыке внутреннего и внешнего финансирования компаний, является привлечение капитала покупателей, поставщиков и др. Как и в развитых странах, обычно оно реализуется в виде коммерческого кредита. Однако важной особенностью становится и появление целого ряда суррогатных форм платежей. Наиболее показательны в этой связи бартерные отношения, довольно широко распространенные во многих развивающихся экономиках.

Главным фактором обращения к бартерным сделкам становится именно недостаточность финансовых ресурсов предприятий и невысокая эффективность банковской системы: 87,5% предприятий вступают в них по причине недостатка денег, 29,1% в связи с недоступностью банковских кредитов. Дополнительные причины - недостаточная скорость денежных платежей, а также недоверие к банкам. Последние два момента обуславливают бартер-ные сделки соответственно в 72,1% и 6,0% случаев.

Таким образом, в развивающихся экономиках доминируют государственная и внутренняя модели финансирования экономического роста. Доля же традиционных рыночных финансовых институтов, оказывается в этих странах малозначительной. Вместе с тем, эконометрический анализ свидетельствует, что эффективность названных вынужденных форм финансирования в настоящее время довольно мала, они слабо стимулируют экономическую активность. Фирмы и отрасли, использующие только внутреннее финансирование, растут медленнее, чем при обращении к внешним источникам капитала.

Литература:

1. Государственная программа по развитию науки и инновационной деятельности в Кыргызской Республике на 2009-2015гг. Сборник нормативных материалов Мин.экономического развития Кыргызской Республики.- Б; 2009г.
2. Закон Кыргызской Республики «Об инновационной деятельности» №128 от 26 ноября 1999 г.
3. Ш.М.Мусакожоев. Инновационный потенциал. Концепция развития инновац.деят. Кыргызской Республики. - Экономика и статистика Б.2005, №4.

Рецензент: д. э. н., профессор Токтомаматов К.Ш.