

Четко ограничить проблемы государственного регулирования рынка банковских пластиковых карточек от проблем, решение которых порой зависит только о самих банков, практически не возможно, так как экономический эффект от внедрения банковских пластиковых карточек распространяется на всех участников платежной системы, требуя от них эффективного взаимодействия.

Проблемы, решение которых сегодня стало возможным благодаря определенному уровню развития данного рынка, требуют внести необходимые коррективы в стратегию работы по продвижению этого платежного инструмента.

Список литературы.

1. Гусаров В. Эквайринг в Беларуси: история становления и перспективы развития // Банковский вестник. – 1999. – №31.
2. Долан Э. Дж. и др. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика /Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под общ. ред. В. Лукашевича, М. Ярцева. – СПб., 1994. – 496с.
3. Пищик И., Прокопов Б. Банковские карточки и «электронные деньги» в Австрии // Банковский вестник. – 1999. – №31.
4. Прокопов Б. Рынок банковских пластиковых карточек накануне нового тысячелетия // Банковский вестник. – 1999. – №22(96).
5. Смирнов Ю. «Пластиковое сафари» // Дело. – 2001. – №10(106)
6. О мерах по расширению использования в безналичном платежном обороте банковских пластиковых карточек (с изменениями и дополнениями в соответствии с Постановлением Совета Министров Республики Беларусь №1869 на 07.12.98). Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 13 октября 1997 г №1352, Национального банка Республики Беларусь от 13 октября 1997 г №24.

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛЫХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*А. П. Левкович, П. С. Дедков*  
Белорусский государственный экономический  
университет

Малое инновационное предпринимательство связано с процессами формирования новых фирм в рамках старых компаний, созданием и функционированием рискованных фирм, разработкой и реализацией инкубаторных программ.

*Новые фирмы в рамках старых компаний* представляют собой прогрессивный метод образования молодых компаний. Если в 1970-е и начале 1980-х годов новые компании создавались в основном специалистами, уходившими из фирм, то в настоящее время корпорации сами субсидируют организацию новых фирм для того, чтобы предотвратить уход ведущих работников, сманиваемых ищущими таланты вкладчиками рискованного капитала.

*Венчурные фирмы* – рискофирмы - представляют собой организации, создаваемые для реализации инновационных проектов, связанных со значительным риском. По оценке экономистов, в 15% случаев рискокапитал полностью теряется; 25% рискофирм несут убытки в течение более длительного времени, чем предполагалось первоначально; 30% рискофирм дают весьма скромную прибыль, но в 36% случаях успех позволяет в течение всего нескольких лет многократно перекрыть прибыль все вложенные средства. В 1986 – 1996 гг. доходы фондов рискованного капитала в США в среднем в 10 – 20 раз превышали сумму вложенного капитала [1, с.91].

*Инкубаторные программы и сети малых фирм.* Под фирмой-инкубатором понимают организацию, создаваемую местными органами власти или крупными компаниями с целью выращивания новых компаний.

Преобразование новых научных знаний в технологические или продуктовые инновации может проводиться с помощью малого инновационного бизнеса, который характеризуется высоким риском. Этот риск связан с неопределенностью рынка, трудностями управления бизнесом и размером инвестиций. Однако следует отметить, что успех таких предприятий может быть весьма значительным. Об эффективности небольших фирм в инновационном процессе свидетельствуют следующие данные: по оценкам Национального научного фонда США, на каждый вложенный в НИОКР доллар



фирмы с численностью до 100 человек осуществляли в четыре раза больше нововведений, чем фирмы с занятостью 100 - 1000 человек, и в 24 раза больше, чем компании, где занятость превышала 1000 человек. Кроме того, небольшим фирмам требуется в среднем 2,22 года, чтобы выйти на рынок со своим нововведением, тогда как крупным - 3,5 года. [2.с.62].

Создание инновационных компаний означает переход от академической научной деятельности к предпринимательству, бизнесу. В Беларуси этот переход начался только в последние 5-6 лет.

Так, в НАНБ малые научно-инновационные, внедренческие и другие предпринимательские структуры стали неотъемлемой частью системы освоения результатов научно-исследовательской деятельности. Они составляют пока небольшое число, однако представляют собой достаточно значительную по возможностям часть инновационного потенциала академической науки. Малые научно-инновационные предприятия, как правило, специализируются на разработке перспективной и конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках наукоемкой продукции, которая представляет результат исследований, выполненных в учреждениях академии.

Доля инновационно ориентированных предприятий и численность занятых в них специалистов в малом бизнесе республики во второй половине 90-х годов имеет четкую тенденцию к снижению, по числу фирм - с 4,2% до 1,9%, по численности работников - с 2,0% до 1,7%. Анализ структуры основных средств научных исследований и разработок по формам собственности показывает, что на частный капитал приходится не более 1,5% их стоимости. Для сравнения: малое инновационное предпринимательство в России, по данным республиканского Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, в настоящее время составляет 7% всего российского малого предпринимательства и по числу фирм, и по численности занятых в них работников (соответственно около 40 и 300 тысяч)[3.с.152].

Малые инновационные фирмы Беларуси обычно работают в тех нишах, где имеется достаточно редкое сочетание наличия разработчиков и разработок высокого научного уровня, платежеспособного спроса на технологический продукт и менеджеров, способных преодолевать многочисленные препятствия на пути от разработки до спроса. Именно необходимость такого сочетания и определила ниши научно-технического предпринимательства:

- информационный продукт, особенно деловой софт и средства мультимедиа;
- здравоохранение, включая лекарства, материалы, инструменты, электронное приборостроение;
- системы безопасности жилища, офиса, человека;
- строительные материалы, инструменты, не очень капиталоемкое оборудование;
- пищевые продукты и добавки;
- экология, особенно приборы контроля и энергосбережения.

Следует отметить, что малые инновационные предприятия республики занимаются не только внедрением новых разработок в народное хозяйство, но также оказывают информационные и консалтинговые услуги, изготавливают приборы, осуществляют наладку и ремонт оборудования, выполняют строительно-монтажные работы с использованием новых технологий и материалов, производят новые для местного рынка товары. Многие инновационные фирмы имеют ограниченные возможности накопления средств для ведения инициативных работ, крайне необходимых для создания новой продукции, и поэтому вынуждены искать возможности улучшить свое финансовое положение за счет непрофильной деятельности.

Таким образом, уровень развития сектора малого инновационно ориентированного предпринимательства в Республике Беларусь в настоящее время соответствует начальной стадии формирования экономики рыночного типа и находится значительно ниже уровня своих потенциальных возможностей. И самое главное, что на этом уровне процесс его развития практически прекратился.

Необходимо отметить, что в 90-е годы в Беларуси при участии и поддержке государства появился целый ряд новых инфраструктурных элементов поддержки инновационного предпринимательства: технопарки, бизнес - и технологические инкубаторы, центры трансфера технологий и центры поддержки предпринимательства. С определенной долей условности к инновационной инфраструктуре можно также отнести научные и университетские городки и зоны. В настоящее время в Беларуси на базе высшей школы и других научных учреждений создано 2 технопарка (в Минске и Могилеве). Для сравнения: в США их насчитывается около 300, в России только при вузах функционирует 72 технопарка.

В Беларуси функции действующих технопарков, в основном, сведены к поддержке малых предприятий, уже наладивших выпуск своей продукции. В итоге результаты деятельности отечествен-



ных технопарков значительно скромнее, чем у одноименных зарубежных структур. Основу и ядро будущих технопарков составляет инкубатор. В отличие от технопарков в инкубаторы принимаются только стартующие компании и только на определенный период (не более двух-трех лет - до достижения определенного объема продаж). В США существует свыше 200 технологических инкубаторов, половина из которых создана на базе университетов, в Китае - 70, в Польше - около 30. Инкубаторы очень важны для нашей страны, потому что они покрывают раннюю, наиболее рисковую стадию разработки высокотехнологичного продукта, которая у нас является одним из наименее развитых этапов инновационного процесса. К сожалению, в Беларуси инкубаторов пока слишком мало, а действующие в значительной мере напоминают благотворительные организации [4. с. 48].

На начальном этапе развития инновационного бизнеса ему необходимы комфортные условия. Необходима **государственная поддержка малых и средних инновационных предприятий**, так как именно они являются основой научно-технологического развития страны.

В настоящее время белорусское государство уделяет все большее внимание развитию научно-инновационного бизнеса. Однако еще не создана в полном объеме система мер, стимулов и условий для осуществления инновационной деятельности, не сформирована оптимальная система взаимодействия министерств, государственных органов и структур, призванных обеспечить ускорение технологической реконструкции и перевооружения в отраслях экономики. Существующая законодательная база в области предпринимательства не в полной мере способствует привлечению инвестиций в сферу наукоемких производств.

Об этом свидетельствует, например, показатели численности малых предприятий, занимающихся реализацией научно-технических разработок. Так, в 1996 г. из общего количества малых предприятий в сфере науки и научного обслуживания работало 4,2% малых предприятий, в промышленности - 16,0%, в то время как в торговле и общественном питании - 50,0%. При этом в последующие годы доля инновационных предприятий снижалась: 1997 г. их насчитывалось 3,4%, 1999 г. - 2,2%. По данным статистики, в Японии этот показатель составляет 78,0, в США - 54,0, в Германии - 46,0, в России - примерно 20,0% [3. с. 164]. Низкий удельный вес высокотехнологичных предприятий в сфере малого предпринимательства республики означает, что наметилась тенденция создания рабочих мест, не требующих высокой квалификации. Все это выявляет опасную тенденцию потери рынков и вытеснения отечественных производителей с рынка товаров и услуг.

Исследование состояния инновационного бизнеса в республике позволяет выделить ряд объективных причин, тормозящих его развитие:

- отсутствие системного подхода к управлению малым бизнесом;
- дефицит необходимых знаний и навыков в области менеджмента и маркетинга у большинства руководителей и работников научно-технической сферы;
- отсутствие достаточно четкой и аргументированной связи налогового законодательства с задачами выполнения программ и проектов различного уровня, направленных на обеспечение инновационных преобразований в отраслях;
- недостаточность собственных средств у предприятий и ограниченные возможности бюджетной поддержки;
- отсутствие комплексного подхода к созданию инноваций, диктующего необходимость полного учета затрат - от маркетинга до организации сервисного обслуживания;
- сложность получения кредита в условиях отсутствия или недостатка ликвидного залога.

По нашему мнению, для качественного развития инновационного бизнеса государственным органам необходимо направить усилия на:

- Изменение отношения к инновационному предпринимательству и понимание его как важнейшего инструмента экономических преобразований.
- Разработку целевой программы развития малого научно-инновационного предпринимательства, в которой нашли бы свое отражение вопросы финансирования рискованных инвестиционных проектов, развития сети технопарков и другие или выделить их в отдельный раздел Программы развития научно-инновационной деятельности в Республике Беларусь. Это позволит отработать принципы создания целевых производственных программ, условия придания им статуса государственных и механизма привлечения предпринимателей для их реализации.
- Совершенствование системы государственной поддержки развития малого предпринимательства (МП). В структуре системы государственной поддержки малого предпринимательства в республике можно выделить три уровня: государственный, региональный, местный.



В своей **первой** функции система государственной поддержки МП призвана создавать новые элементы внешней среды, жизненно необходимые малым предприятиям (например, сеть кооперационных связей между крупным и мелким бизнесом), а также стимулировать позитивное и блокировать негативное влияние уже существующих факторов окружения малого предпринимательства.

**Вторая** функция системы государственной поддержки МП связана с адресным движением ресурсов и услуг в направлении конкретных субъектов малого бизнеса. Чаще всего это осуществляется через специально созданные институты (инфраструктуру) поддержки.

- Создание преимуществ для малого предпринимательства при получении государственного заказа. Поскольку малые и средние предприятия не могут конкурировать с крупными структурами за госзаказ, государству необходимо отдавать определенный их процент на субподряд для малых инновационных предприятий.

Так как основной проблемой малых и средних инновационных структур в настоящее время является дефицит финансирования, ее решение предполагает ряд мер, включающий:

- предоставление инновационным предприятиям права ускоренной амортизации с целью стимулирования инновационных процессов.

- применение нового механизма поддержки малого бизнеса - **микрокредитования**. Система микрокредитования позволяет дать старт собственному делу, не требующему затрат на дорогостоящие основные фонды. Нормативная база этого механизма разработана в рамках сотрудничества Программы развития ООН (ПРООН) с правительством Республики Беларусь. Финансовое обеспечение микрокредитования осуществляется как за счет средств белорусской стороны, так и за счет привлечения средств иностранных "доноров".

- Снижение налогового пресса на страховые компании, т.к. малые предприятия являются основными их клиентами. На их долю приходится более 50% общего числа договоров, заключаемых страховщиками.

- Создание специальных экономических механизмов, условий и финансовых инструментов, с помощью которых частные инвесторы, реализуя свои собственные интересы, оказывали бы необходимую финансовую помощь малым экономическим структурам. Для этого нужно решить следующие задачи:

1. Необходимо определить источники финансовых средств, на основе которых возможны частные инвестиции.

2. На основе источников должны быть найдены и введены системные финансовые инструменты, с помощью которых предполагается решать целевую задачу - частное инвестиционное финансирование. Роль создания такого инструмента должно взять на себя государство. Задача сводится к созданию нового, инвестиционного сегмента на финансовом рынке.

3. Необходим вторичный рынок частных инвестиционных капиталов. Чтобы он сложился, нужно найти пути реализации на нем интересов всех хозяйствующих субъектов.

4. Должен быть найден системный подход решения целевой задачи, включающей не только изыскание необходимых финансовых ресурсов для инвестиций в производственный сектор, но и созданы инфраструктура инвестиционного финансирования и современная правовая база, регулирующая инвестиционный процесс.

5. Нужно определить методы государственного регулирования рынка частных инвестиций. Организационным условием для этой работы могло бы стать создание Министерством финансов специального централизованного государственного амортизационного фонда - координирующего органа, которому могла бы быть поручена работа по формированию и целевому использованию финансовых ресурсов, инвестируемых на развитие и обновление основных фондов.

- Создание высоко компетентной службы научно-технического аудита, объединяющей функции экспертизы проектов и контроля за использованием бюджетных средств в процессе осуществления исследований и разработок для расширения практики кредитного финансирования малых инновационных структур.

С целью привлечения коммерческих банков к кредитованию инновационных проектов необходимо уменьшить ставку налога на прибыль, получаемую ими от финансирования реализации нововведенческих проектов, с 30 до 10-15% в зависимости от срока кредита. Кроме того, следует предусмотреть льготируемость ставки рефинансирования в зависимости от удельного веса средств коммерческих банков в финансировании нововведенческих проектов.

Коммерческие банки могли бы организовывать сотрудничество между отечественными промышленно-финансовыми группами и малым и средним бизнесом с помощью контрактных, субподрядных, арендных отношений. Это позволило бы соединить мобильность, гибкость, инициативу малого



производства и мощь и влияние крупных предприятий. Действенным стимулом для привлечения этих средств могло бы явиться освобождение их прибыли от налогообложения в случае использования ее на финансирование развития производства и создание конкурентоспособных нововведений.

Перспективным, но практически не применяемым в Беларуси внебюджетным источником финансирования малого бизнеса является частное или спонсорское финансирование. На Западе нередко за малой фирмой стоит крупная частная корпорация, заинтересованная в результатах работы тех или иных предприятий, например, венчурных компаний, которые берут на себя риск разработки новых технологий, опытного и промышленного их освоения.

Еще одним внебюджетным источником финансирования малых предприятий может служить **совместное инвестирование**. Например, в ФРГ банками и страховыми компаниями создаются специальные фирмы, участвующие в капитале мелких и средних предприятий. Совместное инвестирование в Беларуси возможно через договоры-подряды по финансированию какой-либо разработки. В зависимости от характера выполняемых работ и достигнутых между сторонами договоренностей финансирование могло бы производиться путем частичной предварительной оплаты (авансирования) или предоплаты.

Определенный интерес для малых инновационных предприятий может представлять оперативный лизинг. Его отличие заключается в том, что имущество передается малому предприятию на срок, существенно меньший экономического (нормативного) срока службы оборудования. По истечении срока действия договора оно подлежит возврату лизинговой фирме. Такая форма лизинга очень удобна при выполнении разовых работ.

Мировая практика выработала универсальный набор мер, используемых для привлечения иностранного капитала. Международный опыт показывает, что наибольших успехов в привлечении прямых иностранных инвестиций добиваются страны, которые в своей внешнеэкономической политике главным ставят создание привлекательного образа страны, которая может предложить инвестору лучшие, нежели другие страны, возможности, снизить риски и т.д. Но самое главное и необходимое - стабильность и предсказуемость поведения государства в политике, экономике и правовом регулировании.

Проблемы в области финансирования, с которыми сталкиваются инноваторы, в основном связаны с длительным сроком окупаемости проектов. Фонды и частные инвесторы редко инвестируют на стадии научных исследований и ожидают, что проект принесет прибыль через 2-3 года. Для финансирования высокорисковых проектов необходима система венчурного инвестирования. Возможно использование опыта России, которая для этих целей учредила в 2000 году Венчурный инновационный фонд.

Таким образом, для решения проблем развития и государственной поддержки малых организационных форм инновационного предпринимательства могут быть использованы разнообразные механизмы организации финансирования их деятельности, развития систем страхования, а также налогового стимулирования малого инновационного бизнеса и связанной с ними системы банковских и других финансовых учреждений.

Список литературы.

1. Гупин В.Н. Управление инновациями: 17- модульная программа для менеджеров «Управление развитие организации». Модуль 7. –М.: ИФРА-М, 2000. – 272 с.
2. Institute of Economic Affairs. Should governments fund science? – Oxford: Blackwell Publishers, 2000.
3. Развитие науки Беларуси в 1999 году. (Аналитический доклад). Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь. – Минск, 1999г.
4. Ковтуненко А.Н. Инновации – основа конверсии и путь выхода из кризиса. – Мн.: Універсітэцкае, 1994 – 191 с.