

По разработанному комплексу учебно-методического обеспечения дисциплин специальности “Коммерческая деятельность” планируется создание современных электронных учебных пособий и учебников.

Таким образом, открытие новой специальности “Коммерческая деятельность” в Украине является одним из важнейших факторов успеха развития предпринимательства в Украине, поскольку способствует стабильному, эффективному экономическому росту и усиливает конкурентоспособность на международных рынках.

<http://edoc.bseu.by>

О.В. Филончик
Институт экономики НАН Беларуси (Минск)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО НАУЧНО-ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В Республике Беларусь наблюдается устойчивая тенденция в уменьшении заинтересованности как крупных, так и малых субъектов хозяйствования, во внедрении новых технологий на производстве и в деятельности, связанной с производством, в связи с тем, что большой проблемой является повышение восприимчивости производства к инновациям и развитие инновационной инфраструктуры. Сложившаяся ситуация в экономике республики пагубно отражается не только на промышленных предприятиях, но и на организациях, занимающихся разработкой наукоемких технологий, различного рода научно-исследовательских институтах и малых научно-инновационных предприятиях. Первые, в силу названных причин, не могут позволить себе внедрять на производстве новинки НТП, вторые, в связи с отсутствием спроса, сворачивают научно-исследовательские работы.

О неостребованности интеллектуального потенциала страны говорят следующие показатели: в 1993 г. численность исследователей в различных отраслях науки составила порядка 38 956 человек, в 2000 г. количество исследователей сократилось до 19 707 человек. Практически в 2 раза уменьшилось количество людей, занимающихся наукой в республике! Высококвалифицированные специалисты переходят работать в те отрасли, где уровень заработной платы больше, однако новая работа зачастую не соответствует полученной квалификации, также наблюдается тенденция “утечки мозгов” за рубеж. Как в первом, так и во втором случае в проигрыше остается государство — финансовые средства, затраченные бюджетом на подготовку высококвалифицированных специалистов, практически в 50 % случаев растрочены впустую.

Согласно статистическим данным, доля малых научно-инновационных предприятий и численность занятых в них специалистов в течение 1996—2000 гг. имеют четкую тенденцию к снижению: по числу фирм — с 3,8 до 1,9 %, по численности работников — с 2,4 % до 1,2 %¹. Для сравнения: малое инновационное предпринимательство в России, по данным Федерального государственного Фонда содействия развитию малых форм предприятий, в научно-технической сфере сегодня составляет 5 % от всего российского малого предпринимательства. В Беларуси указанные предприятия работают там, где имеется сочетание разработчиков и разработок высокого научного уровня, платежеспособного спроса на технологический продукт и менеджеров, способных преодолевать многочисленные препятствия на пути от разработок до спроса. В настоящее время рассматриваемые предприятия работают в следующих нишах: информационный продукт, здравоохранение, системы безопасности, строительные материалы, пищевые продукты и добавки, экология (приборы контроля и энергосбережения), некоторые другие.

Несмотря на негативные тенденции в отрасли “наука и научное обслуживание”, полученные за последние годы результаты прикладных исследований подтверждают способность белорусских разработчиков активно влиять на технический прогресс, обеспечивать научно-техническими решениями расширение и обновление номенклатуры промышленной продукции, выпускаемой предприятиями города, повышение экспортного потенциала производственной сферы. Многие направления научно-технической деятельности могут обеспечить развитие отраслей и производств, конкурентоспособных на мировом рынке, поэтому стимулирование научно-технического прогресса должно являться важнейшей обязанностью государства.

Для увеличения количества малых научно-инновационных предприятий и соответственно научных разработок, которые будут внедряться в производство с целью развития реального сектора экономики Беларуси, необходимо:

разработать объективно отработанную правовую основу, включающую в себя реальную безопасность частной собственности, которая необходима для осуществления предпринимательской деятельности;

отработать жесткую финансовую и бюджетную дисциплину вплоть до проведения процедуры банкротства для всех предприятий, включая государственные;

сформировать относительно стабильный и адаптированный к малым инновационным предприятиям механизм налогообложения при помощи разработки и использования комплекса льгот;

создать условия для использования производственных объектов, привлекательных для инвестиций и инноваций малыми предприятиями;

использовать все возможные меры административного поощрения субъектов хозяйствования, занимающихся разработкой и внедрением научных исследований;

Создать:

сеть институтов финансирования, кредитования, страхования;

организаций материально-технического обеспечения;

центров передачи технологий, информационных систем обмена проектами и поиска партнеров для реализации совместных проектов;

структур, объединяющих малые научно-инновационные предприятия и предприятия, обслуживающие их основную деятельность.

Подготовить адекватную малому научно-инновационному предпринимательству нормативно-правовую базу.

Е.А. Хартман
Бобруйский филиал БГЭУ

ПРОБЛЕМЫ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В условиях либерализации экономики перед большинством предпринимателей стоит проблема изыскания средств для развития своей деятельности. Опыт показывает, что малые (условно) предприятия являются более чувствительными к инновациям и способны обеспечить повышение эффективности производства, адекватно реагируя на изменения внешней среды, так как являются более гибкими, чем крупные предприятия.

В экономически развитых странах в последние годы стабильный рост малых и средних предприятий, особенно в наукоемких отраслях, стал возможен благодаря развитию такой формы финансирования, как венчурная или рисковая. Этот капитал формируется за счет крупных банков и корпораций через специальные инвестиционные компании. Участие капиталов крупных производителей в развитии малого бизнеса открывает возможность их более устойчивого положения на рынке за счет возможности привлечения дополнительных средств под гарантии более крупного партнера. Однако для привлечения венчурного капитала предприниматели должны знать условия, на которых инвесторы будут вкладывать свои средства в предприятие. Обычно рискованные инвесторы инвестируют новые предприятия малого бизнеса в обмен на долю в акционерном капитале с возможностью быстрого возврата вложенных средств, с дальнейшим получением прибыли в течение последующих 7—10 лет, при условии роста вложенного капитала в 4—7 раз. Так как вложение средств в новые предприятия сопряжено с большим риском, то потенциальный инвестор будет вкладывать средства только в те предприятия, которые, по его мнению, способны быстро увеличить объем продаж и получить достаточную прибыль. С целью анализа ситуации и принятия решения по инвестированию венчурный инвестор может провести самостоятельный или независимый аудит предприятия. Его также будут интересовать вопросы, связанные со способностью менеджмента предприятия самостоятельно с помощью дополнительного капитала значительно расширить объем реализации продукции или услуг, а также освоить новые рынки.

Несмотря на высокие требования венчурного инвестора такое сотрудничество является взаимовыгодным, так как оно позволяет предприятию-заемщику осваивать новые виды продукции, расширять долю и осваивать новые рынки с минимальными затратами собственных средств и времени. В противном случае развитие предприятия за счет собственных средств возможно только за счет нераспределенной прибыли, которая не всегда может оставаться после распределения по основным фондам предприятия и уплаты налогов.

Однако прежде чем принять решение о привлечении венчурного капитала, необходимо взвесить все “за” и “против”, так как самым сложным будет вопрос о распределении долей в капитале предприятия. Опыт привлечения венчурного капитала показывает, что на начальном этапе инвестирования инвесторы настаивают не менее чем на 40—45 %, а при дальнейшем финансировании эта цифра может превышать 50 % при полной ответственности за результаты работы предприятия-заемщика. Если сотрудничество между предприятием-заемщиком и венчурным инвестором будет успешным, и все вопросы их отношений будут зафиксированы в договоре, то предприятие-за-