

## **Тема 9. Финансирование инновационной деятельности**

- 1. Инвестиции фирмы в процесс создания нововведений**
- 2. Методы коммерческого финансирования инновационных проектов**
- 3. Источники прямого финансирования инновационных проектов**
- 4. Источники косвенного финансирования инновационных проектов**
- 5. Государственное финансирование инновационных проектов**

### **1. Инвестиции фирмы в процесс создания нововведений**

Применение различных методов финансирования процесса создания нововведений всегда актуально. В рыночной экономике основную массу исследований и разработок осуществляют коммерческие фирмы, а т.к. инновационная деятельность - это достаточно капиталоемкий процесс, фирмы неминуемо сталкиваются с необходимостью поиска оптимальной структуры источников финансирования. В качестве последних могут выступать собственные и привлеченные средства, средства бюджетов различных уровней и внебюджетных фондов. Максимальная эффективность создания, освоения и распространения инноваций таким образом зависит от наиболее оптимального "портфеля" инвестиций, поэтому фирмам нередко приходится комбинировать различные варианты финансирования. Государство тоже, в свою очередь, заинтересовано в осуществлении фирмами и организациями инновационных проектов, поскольку сумма революционных инноваций повышает уровень научно-технического прогресса (НТП) в стране. Таким образом, субсидируя создание инноваций в частном секторе, государство косвенным образом решает одну из основных макроэкономических проблем - ускорение НТП.

Для достижения конкурентных преимуществ и максимизации прибыли, фирмам, при нынешних условиях развития рынка, приходится разрабатывать и предлагать потребителю новые виды товаров и услуг. Данные нововведения требуют больших финансовых затрат по крайней мере на начальном этапе. Это могут быть капитальные вложения в новые здания, сооружения, станки, оборудование, запасы сырья и материалов, используемых в производстве, затраты на проведение различных исследований и проектирование изделий и технологических процессов, а также на оплату работы сотрудников, рекламную кампанию и др.

Одной из важнейших проблем, стоящих перед руководством фирмы, является решение вопроса: какие средства следует выделять на исследования и разработки? Объем имеющихся средств всегда ограничен, и его необходимо разделять между сферами, где эти средства могут дать быструю отдачу, например реклама, и где решаются долгосрочные задачи, как в случае НИОКР. Но НИОКР - не единственная область, где требуются средства, не дающей немедленной отдачи, хотя именно здесь наиболее трудно принимать решения на базе показателя "затраты - прибыль", т.к. только в редких случаях можно связать затраты на НИОКР непосредственно с видимыми изменениями прибыльности, поскольку динамика последней обычно подвергается воздействию и других факторов. Выделение средств на НИОКР должно выступать в качестве стратегического решения, которое базируется на проницательности высшего руководства и испытывает влияние их собственной системы ценностей. Некоторые компании намеренно не расходуют на развитие техники средств больше минимально допустимой величины.

Обычно выделяют три основные группы внутренних текущих затрат на инновационную деятельность: фундаментальные исследования, прикладные исследования и разработки. Данные виды работ выполняются на определенных стадиях *инновационного цикла*. Для наглядности эти работы представлены в структуре инновационного цикла на рисунке 1.

В целом, общая сумма финансирования инновационного проекта фирмы может складываться из средств, направляемых на:

1. финансирование затрат по техническому перевооружению, модернизации и увеличению производственных мощностей;
2. финансирование затрат по подготовке и освоению новой и модернизированной продукции, конструкций и материалов, изготовления опытных образцов, прогрессивных технологических процессов;
3. проведение НИОКР (включая приобретение лицензий), на финансирование затрат на

- приобретение оборудования, приборов и других товарно-материальных ценностей для этих работ;
4. компенсацию повышенных затрат на производство новой продукции в период ее освоения;
  5. финансирование прироста собственных оборотных средств, а также на возмещение их недостатка;
  6. погашение долгосрочных кредитов банков, а также на уплату по ним процентов.

На этой базе определяется потребность в капитале, привязанная к графику реализации инновационного проекта и осуществляется поиск оптимального инструментария финансирования.

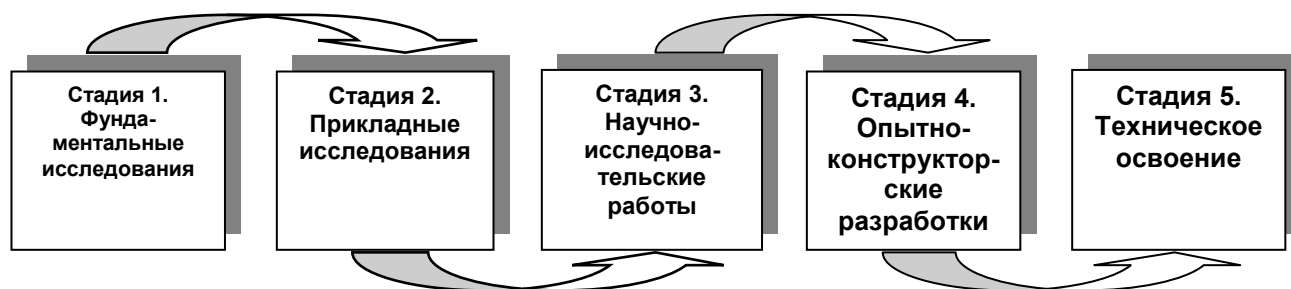


Рис. 1. Инновационный цикл

## 2. Методы коммерческого финансирования инновационных проектов

Возможность для компании привлечь финансирование является критической составляющей процесса коммерциализации результатов исследований и опытно-конструкторской деятельности.

*Под методами финансирования инновационных проектов понимают такие способы финансирования инноваций, которые отражают использование специфических источников финансирования в увязке с хозяйственной ситуацией фирмы, планами ее текущей деятельности и развития.*

Все методы финансирования делятся на прямые и косвенные.

Наиболее распространенными **источниками прямого финансирования** инновационных проектов являются:

1. банковский кредит;
2. средства от эмиссии ценных бумаг;
3. сторонние инвестиции под создание отдельного предприятия для реализации проекта;
4. средства от продажи или сдачи в аренду свободных активов;
5. инновационный кредит;
6. доходы от краткосрочных проектов (для финансирования долгосрочных);
7. собственные средства фирмы (прибыль, амортизационный фонд);
8. средства, полученные под заклад имущества;
9. доходы от продажи патентов, лицензий;
10. факторинг;
11. форфейтинг.

В свою очередь, **к косвенным методам** относятся такие, суть которых заключается в обеспечении инновационных проектов необходимыми материально-техническими, трудовыми и информационными ресурсами. К подобным методам относят:

- покупка в рассрочку или получение в лизинг (аренду) необходимого для выполнения проекта оборудования;
- приобретение (на используемую в проекте технологию) лицензии с оплатой последней в форме "роялти" (процента от продаж конечного продукта, особенно по данной лицензии);
- размещение ценных бумаг с оплатой в форме поставок или получения в лизинг необходимых ресурсов;

- привлечение потребных трудовых ресурсов и привлечение вкладов под проект в виде знаний, навыков и "ноу-хау".

Для начала остановимся подробнее на методах прямого финансирования, в первом приближении для наглядности представленных на рисунке2 :



Рис. 2: Источники прямого финансирования инновационных проектов

### 3. Источники прямого финансирования инновационных проектов

1. *Банковский кредит.* Перед тем как обратиться в банк фирма, выходящая на рынок с новым товаром или услугой, обычно сама оценивает свои инвестиционные проекты и выбирает из них самые эффективные. Банк смотрит расчеты, подготовленные специалистами фирмы и делает выводы на основе построения собственных моделей. В случае принятия решения о кредитовании банк заключает с фирмой кредитный договор, где фиксируются суммы выдаваемых ссуд, сроки и порядок их использования и погашения, процентные ставки и другие выплаты за кредит, формы обеспечения обязательств и т.д.

Условно, все проекты по видам финансирования делятся на инвестиционное кредитование (кредитная линия по нецелевому кредиту) и проектное финансирование (кредитная линия по целевому кредиту). При инвестиционном кредитовании источником возврата средств является вся хозяйственная деятельность заемщика, включая доход, который приносит проект. При проектном финансировании источником погашения средств кредита является сам проект. Проектное финансирование более рискованно по сравнению с обычным инвестиционным кредитованием. Предпочтения отдаются так называемым концевым проектам, когда основной объем инвестиций уже осуществлен за счет собственных средств, и требуется кредит на завершение производства и выпуска продукта или услуги на рынок.

Считается, что фирме рационально брать кредит по частям и заключать с кредитором соглашение о выделении "кредитной линии" (иными словами, лимита суммы кредитов, кредитного "потолка"), поскольку это уменьшает стоимость и облегчает обслуживание кредита и попросту делает более реальным получение кредита. Тем не менее, данный метод является рискованным и практически недоступным малым инновационным фирмам, поскольку для них

единственной формой обеспечения обязательств является их собственность (недвижимость, товары, оборудование), т.е. в случае неудачи они могут разориться.

2. *Инновационный кредит.* На выдаче инновационных кредитов специализируются *инновационные банки и инновационные фонды*. Инновационные банки заинтересованы во внедрении высоко-прибыльных изобретений и перспективных новшеств. Доступность инновационного кредита для небольшой фирмы предоставляется большей, чем возможность получения коммерческого кредита, что обусловлено специализированной направленностью инновационных банков. Инновационные банки могут приобретать исследования и разработки для организации производства новых товаров и услуг или оказывать посреднические услуги в сфере маркетинга инноваций.

В свою очередь, *инновационные фонды* могут оказывать финансовую поддержку, консультационные, патентные и др. технические услуги инновационным фирмам, осуществлять финансирование венчурных, связанных с повышенным риском, проектов.

3. *Эмиссия ценных бумаг.* Привлечение инвестиционных ресурсов "под выпуск" ценных бумаг носит название эмиссионного финансирования и значительно способствует привлечению средств для осуществления крупных вложений инновационной фирмы. Эмиссия акций не только приносит учредительский доход основателям фирмы, но и позволяет ей получить необходимые средства для расширения деловых операций. Для привлечения дополнительных средств, инновационная фирма может размещать на рынке различные виды ценных бумаг. Эмиссия может осуществляться с помощью различных каналов: по прямым связям, на фондовой бирже, через инвестиционно-диллерские компании, банки и посреднические компании.

4. *Привлечение средств под учреждение венчурного предприятия.* Функциональной задачей венчурного финансирования является помощь росту конкретного бизнеса путем предоставления определенной суммы денежных средств в обмен на долю в уставном капитале или некий пакет акций. Венчурный капиталист, стоящий во главе фонда или компании, не вкладывает собственные средства в компанию, акции которых он приобретает. *Венчурный капиталист* - это посредник между синдицированными (коллективными) инвесторами и предпринимателями. В этом заключается одна из самых принципиальных особенностей этого типа инвестирования. С одной стороны, венчурный капиталист самостоятельно принимает решение о выборе того или иного объекта для внесения инвестиций, участвует в работе совета директоров и всячески способствует росту и расширению бизнеса этой компании. С другой стороны, окончательное решение о производстве инвестиций принимает инвестиционный комитет, представляющий интересы инвесторов. В конечном итоге, получаемая венчурным инвестором прибыль принадлежит только инвесторам, а не ему лично. Он имеет право рассчитывать только на часть этой прибыли. *Венчурный капитал* - это долгосрочный, рискованный капитал, инвестируемый в акции новых и быстрорастущих компаний с целью получения высокой прибыли после регистрации акций этих компаний на фондовой бирже.

При венчурном финансировании прямые инвестиции одного из учредителей используются для коммерциализации технологических достижений другого.

Использование венчурного капитала для финансирования создания нововведений является выгодной формой для инновационных фирм, однако "техническая новизна и коммерческая перспективность изготавливаемой продукции не всегда гарантируют большой успех малым инновационным фирмам, поддержанным рискованным капиталом. Лишь 20% таких фирм приносят прибыль рискованным капиталистам, 40% убыточны и еще столько же едва окупают вложенные в них средства". В данном случае, может также возникнуть проблема закрепления долей участия обеих сторон в проекте, поскольку вклады неравнозначны и, как следствие, проблема выражения задела, ноу-хау и патентных прав в денежном эквиваленте и акциях фирмы.

5. *Самофинансирование.* Может осуществляться двумя способами: из прибыли, распределенной на цели развития и теоретически - из амортизационного фонда. *Прибыль* - главная форма чистого дохода предприятия, которая выступает как часть денежной выручки, составляющей разницу между реализационной ценой продукции (работ, услуг) и ее полной себестоимостью. Прибыль является обобщающим показателем результатов коммерческой деятельности фирмы. После уплаты налогов и других платежей из прибыли в бюджет у предприятия

остается чистая прибыль. Часть ее можно направлять на капитальные вложения различного характера, а также на инвестиции в составе фонда накопления или другого фонда аналогичного назначения. Если прибыль велика, то излишки ее можно направить на осуществление новых инновационных проектов и, даже если проект оказывается убыточным или не окупается, фирма рискует только своим капиталом, а не кредитными ресурсами. Для крупной инновационной фирмы, которая одновременно выполняет большое количество проектов, это не ощутимо, т.к. является ожидаемым венчурным риском, а для средней и малой инновационных фирм - это крупная неудача и может привести к банкротству.

Накопление стоимостного износа на предприятии происходит систематически (ежемесячно), в то время как основные производственные фонды не требуют возмещения в натуральной форме после каждого цикла воспроизводства. В результате формируются свободные денежные средства (путем включения амортизационных отчислений в издержки производства), которые могут быть направлены для расширения воспроизводства основного капитала предприятий. Кроме того, ежегодно вводятся в эксплуатацию новые объекты, на которые по установленным нормам (% от балансовой стоимости) начисляется амортизация. Однако такие объекты не требуют возмещения до истечения нормативного срока службы. Необходимость обновления основных фондов, вызванная конкуренцией товаропроизводителей, заставляет предприятия производить ускоренное списание оборудования с целью образования накопления для последующего вложения и использования. Ускоренная амортизация может осуществляться путем искусственного сокращения нормативных сроков службы основных фондов и соответственно увеличения норм амортизации (не более чем в 2 раза). Амортизационные отчисления, начисленные ускоренным методом, используются предприятиями самостоятельно для замены физически и морально устаревшей техники на новую, более производительную. За счет высоких амортизационных отчислений понижается база налогооблагаемой прибыли, а следовательно сумма налога.

6. *Финансирование более долгосрочного инновационного проекта из доходов от параллельных этому проекту более краткосрочных проектов.* Данный вид финансирования еще называют пакетированием долгосрочного инновационного проекта с краткосрочными коммерческими с целью поддержания более масштабного инновационного проекта прибылями от реализации точечных. Метод представляется достаточно реальным и оперативным при условии выбора все время наиболее прибыльных и менее затратных видов вспомогательной коммерческой деятельности. Одной из проблем, возникающих впоследствии, по мнению специалистов является постепенное замещение долгосрочных проектов с большим периодом окупаемости краткосрочными, дающими быструю отдачу.

7. *Реализация излишних и сдача в аренду (или лизинг) временно высвобождаемых активов.* Реализация излишних активов с вложением полученных средств в осуществление проекта увеличивает капитал фирмы и данный метод по мере своего осуществления трансформируется в самофинансирование. Часто это является вынужденным шагом, который характерен для малых инновационных фирм разных форм собственности, не способных мобилизовать заемные средства. Что же касается такой формы финансирования как *лизинг (leasing)*, то сейчас это перспективный вид бизнеса. По своей сути лизинг близок аренде с единственным только различием, что в лизинговой сделке участвуют 3 участника (фирма-лизингодатель, фирма-лизингополучатель и банк). В отличие от арендатора лизингополучатель не только получает объект в длительное пользование. На него возлагаются традиционные обязанности покупателя, связанные с правом собственности: оплата имущества, возмещение потерь от случайной гибели имущества, его страхование и техническое обслуживание, а также ремонт. В случае выявления дефекта в объекте лизинговой сделки лизингодатель считается свободным от гарантийных обязательств, и все претензии лизингополучатель непосредственно предъявляет поставщику. Но, в случае, когда инновационная фирма сдает в аренду временно высвобождаемые активы, она таким образом превращается в лизинговую компанию, что позволяет получать ей постоянные доходы в виде арендных платежей за использование объектов лизинга. Лизинг представляет собой долгосрочную аренду машин, оборудования, различных видов специальной техники, транспортных средств, а также сооружений производственного характера. Объектом лизинга не может быть земля и другие природные объекты.

8. *Заклад имущества.* Документом, опосредующим в данном случае отношения между должником и кредитором является *закладная*. Это ценная бумага, вид долгового обязательства, по которому кредитор в случае невозвращения долга заемщиком получает ту или иную недвижимость (земля, строения). В инновационной сфере закладная возникает, когда на стоимость залога заемщика (в данном случае - инновационной фирмы) предоставляется кредит, обеспечением которого служит искомый залог. Залог возникает из договора или закона. Кредитор-залогодатель имеет право при невыполнении должником обязательства, обеспеченного залогом, получить компенсацию из стоимости заложенного имущества путем его продажи.

9. *Доходы от продажи технологий и ноу-хау.* Данный способ финансирования безусловно является несколько специфическим, поскольку на первый взгляд может показаться неэффективным торговать лицензиями на технологии производства инновационных товаров, а не самими товарами. Но существуют определенные причины, которые побуждают инновационные фирмы так поступать. Считается, что выгодно продавать технологию, а не конечный продукт, когда:

1. инновационная фирма не имеет в достаточном количестве своих ресурсов для самостоятельного освоения производства конечного продукта;
2. фирма не имеет опыта и сбытовых возможностей для торговли конечным товаром на новых рынках;
3. фирма сталкивается на ряде рынков со всевозможными таможенными барьерами (высокие пошлины, ввозные квоты, необходимость постройки сборочных предприятий на территории данной страны);
4. продажа технологий может сопутствовать долговременному экспорту сопутствующих товаров фирмы;
5. фирма хочет купить какую-то технологию, предлагаемой только взамен ее собственной технологии (перекрестное лицензирование);
6. фирма уходит с рынка (технология продается бывшим конкурентам);
7. товар, производимый по технологии, является морально устаревшим, но привлекательным для некоторых рынков.

Так или иначе, продавая технологии, инновационная фирма, с одной стороны, получает необходимые инвестиции, но с другой - создает себе новых или усиливает существующих конкурентов, упускает часть прибыли, которую, освоив технологию, могла бы получить или попросту теряет контроль над ней.

10. *Форфейтинг* является своеобразной формой трансформации коммерческого кредита в банковский; применяется он в том случае, когда у покупателя (в данном случае, инновационной фирмы) нет средств для приобретения какой-либо продукции, необходимой для внутреннего производства. Покупатель ищет продавца товара, который ему необходим и, заручившись предварительным согласием коммерческого банка (третьего участника сделки), договаривается о его поставке на условиях форфейтинга. После заключения контракта на поставку необходимой продукции инновационная фирма передает продавцу комплект *векселей*<sup>1</sup>, общая стоимость которых равна стоимости продаваемого объекта с учетом процентов за отсрочку платежа, т.е. за предоставленный коммерческий кредит. Продавец товара передает полученные от инновационной фирмы векселя банку без права оборота на себя и сразу получает деньги за реализованный товар. Оговорка "без права оборота на себя" освобождает продавца от имущественной ответственности в случае, если банк не сумеет взыскать с векселедателя указанные в векселе суммы. Таким образом, фактически данный метод финансирования сродни коммерческому кредиту, который оказывает банк. В некоторых случаях (неблагоприятная кредитная история покупателя) банк может потребовать безусловной гарантии платежа в виде залога каких-либо своих активов.

11. *Факторинг.* Это комплекс финансовых услуг, оказываемых банком клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности. Для инновационной фирмы эти услуги могут включать: финансирование поставок товаров, страхование кредитных рисков, учет состояния дебиторской

---

<sup>1</sup> Вексель представляет собой абстрактное, ничем не обусловленное долговое обязательство, которое дает право владельцу на требование обозначенной на векселе денежной суммы с лица, выдавшего или акцептовавшего вексель

задолженности и регулярное предоставление соответствующих отчетов клиенту контроль за своевременностью оплаты и работа с дебиторами. Финансирование поставок товаров при факторинге предусматривает, что немедленно после поставки продавцу банк выплачивает в качестве досрочного платежа значительную часть суммы поставки. В различных странах мира размер досрочного платежа составляет от 50% до 90% от суммы поставки. Остаток (сумма поставки за вычетом суммы досрочного платежа и за вычетом комиссии банка) выплачивается продавцу в день поступления денег от дебитора. В ходе факторингового обслуживания может быть профинансирована поставка на любую, даже самую незначительную сумму. Поскольку факторинг является долгосрочной программой финансирования оборотного капитала, договор факторингового обслуживания заключается на неопределенный срок и будет действовать сколь угодно долго, пока обе стороны удовлетворены взаимным сотрудничеством.

#### **4. Источники косвенного финансирования инновационных проектов**

1. Покупка и аренда материально-технических средств, любого материального имущества и прочих имущественных прав в кредит на срок, увязанный со сроком реализации инновационного проекта и получения от него прибылей, за счет которых будет обслуживаться и погашаться товарный кредит;

2. Покупка при той же синхронизации с ожидаемыми доходами от проекта материального имущества и прочих имущественных прав в рассрочку (с получением прав пользования ими без прав собственности, которые перейдут к покупателю только после окончательной выплаты рассрочки и процентов; в случае невыплаты очередных сумм рассрочки и процентов собственник изымает имущество у покупателя, лишает его прав пользования);

3. Приобретение лицензии на технологию, заложенную в инновационный проект, с полным комплектом услуг и поставок при оплате лицензии исключительно в форме "роялти" (процента, в данном случае весьма высокого, от объема продаж продукции, услуг, освоенных по лицензии);

4. Размещение акций и иных видов ценных бумаг с оплатой непосредственно в форме поставок или сдачи в аренду потребных материально-технических (включая площади, земли и т.п.) и информационных (патенты, ноу-хау) ресурсов, равных по их рыночной (договорной оценке стоимости размещенных бумаг);

5. То же при привлечении вкладов в натуре от партнеров в уставные фонды собственного либо целевого совместного предприятия, в обеспечение совместных проектов или консорциумов;

6. Привлечение трудовых ресурсов, найм работников с оплатой в ценных бумагах фирмы, выпущенных под инновационный проект (практически с оплатой будущими дивидендами из прибылей по инвестиционному проекту).

Суть данных методов финансирования очевидна и сводится к тому, что обеспечение инновационных проектов осуществляется непосредственно потребными для их реализации материально-техническими, трудовыми и информационными ресурсами - минуя стадию привлечения денег и расходования их на приобретение этих ресурсов.

#### **5. Государственное финансирование инновационных проектов**

В целях реализации государственной научно-технической политики государственными органами Республики Беларусь ежегодно выделяются ассигнования на финансирование научной, научно-технической и инновационной деятельности из бюджета и других контролируемых ими источников.

Финансирование научной, научно-технической и инновационной деятельности является приоритетным направлением государственной бюджетно-налоговой политики. Так же согласно ст.6 Закона «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь» от 16.10.1996г. [1] финансовое обеспечение программ поддержки малого предпринимательства ежегодно осуществляется за счет средств республиканского и местных бюджетов, а также других источников. Объем обязательных ежегодных финансовых ассигнований выделяется в расходной

части республиканского бюджета отдельной строкой по представлению Президента Республики Беларусь. Объемы финансирования из местных бюджетов определяются соответствующими Советами депутатов или по их поручению соответствующими исполнительными комитетами.

Формы государственного участия в финансировании инновационной деятельности из средств республиканского и местных бюджетов осуществляется через президентские, научно-технические программы (государственные, отраслевые, территориальные и межгосударственные), программы поддержки предпринимательства, инновационные проекты, участие государства в создании элементов инновационной инфраструктуры, подготовку кадров для инновационной деятельности.

Система финансирования является одним из основных инструментов реализации государственной политики в области инновационной деятельности. В условиях перехода к рыночным отношениям в научно-технической сфере, система финансирования должна адекватно реагировать на изменяющиеся условия экономической жизни в целях достижения максимально возможной эффективности. В банках для малого предпринимательства установлены более жесткие условия по обеспечению кредита, да и сами предприятия этого сектора зачастую не имеют достаточного залога. Поэтому для малых инновационных предприятий выгоднее обращаться к бюджетному финансированию, инновационным фондам.

Белорусский Инновационный Фонд (Белинфонд) образован в соответствии с постановлением Совета Министров РБ от 12.11.98г. № 1739 [2] для усиления поддержки инновационной деятельности в Республике Беларусь. Средства Белинфонда выделяются субъектам инновационной деятельности на конкурсной основе и на договорных условиях.

Средства направляются на финансирование инновационной части проекта, связанной с выполнением научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Объем выделяемых средств может составлять до 50% от общего объема средств, выделяемых для финансирования всего проекта. Остальная часть средств должна быть представлена из других внебюджетных источников. За время своего существования Белинфонд профинансировал свыше 30 инновационных проектов общей стоимостью более 2,5 миллиона долларов США. Три предприятия уже полностью рассчитались с фондом по взятым кредитам, выразив желание продолжить сотрудничество. Однако, инновационные предприятия не осведомлены о возможности получения средств в Белинфонде. Опрос показал, что 48% предприятий ничего не знает об этом фонде, 49% знают, но не обращались к его услугам, и только 3% привлекали средства Белинфонда для финансирования своей деятельности [5].

Программы финансирования средствами республиканских и местных бюджетов и специализированных внебюджетных фондов труднодоступны для инновационных предприятий Республики Беларусь или не популярны среди них. Одной из причин является долгое и сложное оформление, как подачи заявки на проекты, так и отчетности по его выполнению.

Основным источником финансирования инноваций в Республике Беларусь являются собственные средства предприятий (85%). 39% предприятий в своей деятельности прибегали к использованию средств республиканского и местных бюджетов [5].

Средства инновационных фондов привлекали 18% предприятий, 27% используют другие источники. И только 3% привлекали отечественные и зарубежные инвестиции [5].

Еще одним сдерживающим фактором развития инновационного предпринимательства является права на результаты исследований. Если исследования выполнялись за счет средств вышеуказанных фондов, то результат передается государственному заказчику.

В России на данный момент сложилась такая же ситуация, однако, Минпром РФ представил в правительство проект постановления, предусматривающего, что права на результаты научно-технической деятельности, полученные за счет федерального бюджета, будут на безвозмездной основе закреплены за исполнителем. Государству же будут принадлежать оборонные разработки. Главным аргументом министерство промышленности выдвигает тот факт, что в США и Англии, где "идеи", профинансированные государством, передаются исполнителю, - в хозяйственный оборот вовлечено до 70% результатов научной деятельности [5].

В настоящее время в республике принят ряд законодательных и нормативных актов, касающихся сферы малого инновационного предпринимательства. В соответствии с Указом



Президента Республики Беларусь № 244 «О стимулировании создания и развития в Республике Беларусь производств», основанных на новых и высоких технологиях [3] предусмотрено существенное снижение налогов на прибыль и добавленную стоимость, таможенных пошлин и др. в случае производств и предприятий, основанных на новых и высоких технологиях. Однако, по мнению 70% руководителей малых предприятий, система налоговых преференций в нашей стране требует большой доработки. А 12% респондентов считают, что она вообще не разработана. Сегодня количество налогов, отчислений и сборов по различным оценкам экономистов составляет от 15 до 20 [5].

Согласно Указа Президента РБ от 30.09.2002г. № 495 «О совершенствовании порядка определения размеров арендной платы и передачи в безвозмездное пользование общественных административных и переоборудованных производственных зданий, сооружений и помещений, находящихся в государственной собственности» [4], в зависимости от целевого использования арендуемых площадей и категорий арендаторов к базовым ставкам арендной платы применяются понижающие коэффициенты; в том числе за площади, арендуемые центрами поддержки предпринимательства, технологическими парками, инкубаторами малого предпринимательства в первые два года со дня заключения договора аренды. Этот понижающий коэффициент составляет 0,5.

Таким образом, основным тормозом для развития малого инновационного бизнеса является несовершенство законодательства в этой области. Налоговая и таможенная система, законодательное обеспечение добросовестной конкуренции, охраны и защиты прав на интеллектуальную собственность должны создавать у всех участников инновационного процесса – ученых и разработчиков, производителей и инвесторов – высокие мотивации в быстром использовании результатов научных исследований и разработок, т.е. введении интеллектуальной собственности в экономический оборот.

#### Список использованных источников

1. О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь. Закон Республики Беларусь от 16 октября 1996 г. № 685-ХІІІ. (*Ведамасці Вярхоўнага Савета Рэспублікі Беларусь, 1996 г., № 34, ст.607*).

2. О создании Белорусского инновационного фонда. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 12 ноября 1998 г. № 1739 (*Собрание декретов, указов Президента и постановлений Правительства Республики Беларусь, 1998 г., № 32, ст.819*).

3. О стимулировании создания и развития в Республике Беларусь производств, основанных на новых и высоких технологиях. Указ Президента Республики Беларусь от 8 июля 1996 г. № 244 (*Собрание указов Президента и постановлений Кабинета Министров Республики Беларусь, 1996 г., № 20, ст.484*).

4. О совершенствовании порядка определения размеров арендной платы и передачи в безвозмездное пользование общественных, административных и переоборудованных производственных зданий, сооружений и помещений, находящихся в государственной собственности. Указ Президента Республики Беларусь от 30 сентября 2002 г. № 495 (*Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2002 г., № 112, 1/4050, опубликован - 9 октября 2002 г., Газета "Советская Белоруссия" от 4 октября 2002 г., № 233*).

5. Т.С. Татьяна. Финансово-экономические условия работы, актуальные проблемы и перспективы развития инновационных предприятий. Материалы республиканской научно-практической конференции «Научно-инновационная политика в регионах Беларуси» (Гродно, 19–20 октября 2005 г.). — Мн.: ГУ «БелИСА», 2005. — 100 с.