

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ РА

За рубежом вопросы функционирования и поддержки малого, среднего инновационного бизнеса хорошо изучены, и действует ряд эффективных программ его поддержки. Однако, внедрение зарубежного опыта в Армении не даст результатов, аналогичных западным. Для приспособления экономических инструментов к условиям нашей страны необходимо изучение специфики малых и средних инновационных предприятий в период реформирования переходной инновационной системы.

Важнейшим фактором перехода Армении на путь инновационного развития является возможность привлечения долгосрочных финансовых ресурсов, в целях развития приоритетных проектов. Финансирование инновационной деятельности необходимо активизировать путем использования конвертируемых в акции облигаций, поскольку для эмитента ценных бумаг конвертируемые облигации могут выступать лишь как способ погашения кредитной задолженности в период кризиса, путем замены долговых обязательств по облигациям долевыми ценными бумагами.

Необходимо также всячески использовать возможности внутреннего рынка синдицированного кредитования. В этих целях главной задачей законодательных и регулирующих органов должна стать дальнейшая проработка законодательных вопросов, связанных с синдицированным кредитованием. При этом меры по управлению рисками при реализации программ синдицированного кредитования необходимо разрабатывать Центральному банку Армении совместно с ведущими банками.

Для эффективного использования возможностей долгового финансирования необходимо также обеспечить надежность рейтинговых оценок заемщиков, совершенствование национальной системы рейтингования и повышение качества процессов оценки.

Следует отметить, что международные рейтинги, присваиваемые заемщикам и финансовым инструментам, используются для привлечения финансовых ресурсов на международных рынках капитала. Поэтому они являются достаточным критерием для оценки кредитного качества эмитента ценных бумаг на внутреннем рынке.

Малый и средний бизнес стратегически важен для Армении. Он должен составлять хотя бы 50% от ВВП (отметим, что удельный вес малого и среднего бизнеса в ВВП Армении в 2010 году составил 43% против 42,5% в 2009 году). Необходимо целенаправленное развитие малого и среднего бизнеса, особенно в части сервиса и обслуживания большого бизнеса. К сожалению, у нас пока не работает связка «малый, средний бизнес – большой бизнес», так как крупный бизнес пока не стремится сотрудничать с малым, средним и тянет на себя даже то, что мог бы переложить на малый и средний бизнес.

На долю малых и средних предприятий в структуре экспорта Армении приходится не более 15% (около 200-300 млн. долларов), и этот показатель не растет. Не меняется также сама структура экспорта, которая состоит в основном из группы 25 товаров, производимых преимущественно крупным бизнесом. Реформы правительства, направленные на поддержку малого и среднего бизнеса, пока не дали ощутимых результатов, а эффективность организаций по поддержке МСБ составляет всего 1%.¹ В частности, упомянем о Центре поддержки малого предпринимательства и Армянском агентстве развития, которые финансируются из бюджета.

Проблема даже не в организациях бизнес-поддержки, а в самих малых и средних предприятиях, которые не конкурентоспособны на рынке и имеют слабую мотивацию или неспособность к развитию. При этом существует 30 фондов поддержки малого и среднего бизнеса. Реформы правительства встречают сопротивление со стороны провластных структур, например реформы Министерства экономики РА наталкиваются на сопротивление Государственного комитета по госдоходам.

Все малые предприятия, действующие в настоящее время в инновационной сфере страны, можно разделить на две основные группы: предприятия, созданные при базовых научно-исследовательских институтах или вузах, и самостоятельные структуры. К первой группе малых предприятий относятся фирмы, которые были основаны сотрудниками научно-исследовательских институтов или вузов, а также компании, владеющие лицензиями на ключевые технологии базовой организации. Большинство малых инновационных фирм относится именно к этому, первому типу. Финансирование «при» научно-исследовательских институтах предоставляет им целый ряд преимуществ: позволяет относить на более поздние сроки платежи за аренду и коммунальные услуги, использовать имеющиеся ранее связи института с партнерами и заказчиками, его научным потенциалом, его брендом (товарным знакам) при продвижении своих разработок, опытно-экспериментальную базу, а также, получать через базовую организацию часть государственного заказа. Надо учесть, что самостоятельных малых фирм значительно меньше, они выживают благодаря своему профессионализму, надежности и способности найти свою «нишу» на рынке научной продукции.

Основными факторами, которые препятствуют развитию малых инновационных предприятий, являются неразвитость инфраструктуры: финансовой, производственной, кадровой, высокий уровень налогов, недостаток оборотных средств, ограничение спроса промышленными предприятиями.

В основном малые фирмы ведут свой бизнес непрозрачно, затрудняются в составлении бизнес-плана, опасаются передавать фирмы в управление внешним менеджерам и запрашивают 51- процентный пакет акций. Далее, во многих фирмах даже не решен вопрос принадлежности прав на интеллектуальную собственность, и до недавнего времени лишь незначительное количество малых фирм уделило должное внимание данному вопросу.

Важным фактором в достижении успеха малых инновационных предприятий является наличие группы участников, исполнителей и высокая квалификация менеджеров, то есть их организаторов. Однако квалификация персонала, хотя и важный компонент, но, к сожалению, не может полностью компенсировать ни недостаток финансирования, ни неблагоприятную

¹ «Деловой экспресс» №35(980), 15 июля 2012г., стр. 1.

законодательную среду. Последнее подтверждается отрицательной динамикой развития малого инновационного бизнеса.

По данным официальной статистики Армении, которая учитывает только количественное распределение предприятий, осуществляющих научно-технические работы по министерствам и ведомствам, зарегистрированных в секторе «Научно-технические работы», число этих предприятий постоянно снижается. Если в 2005г. было зарегистрировано 102 предприятия, то к 2007г. их стало немногим более 89., а к 2011..г. их количество снизилось до 81. Между тем малые предприятия активно работают и в различных министерствах и ведомствах страны. В министерстве экономики сосредоточено было в 2002 г. около 18 предприятий, а в 2010 г. - 13, в Министерстве сельского хозяйства соответственно 10 и 8, а в Национальной Академии Наук РА - 42 и 31¹. Однако точных данных о числе и динамике малых инновационных предприятий нет, и можно с определенной степенью уверенности судить только о тенденциях, но не конкретных цифрах.

Сокращение числа малых и средних предприятий может быть объяснено рядом причин. Во-первых, произошло исчерпывание запаса прежних разработок, вокруг которых и формировались малые фирмы. Вследствие этого в последние годы выявилась тенденция возврата коллективов малых фирм в структуру тех организаций, от которых они когда-то отделились. Во-вторых, стало значительно строже действующее законодательство, а также усилился контроль.

Наряду с этим нормативно-правовая база не стала прозрачнее. Так, сейчас государственные научно-исследовательские учреждения могут быть соучредителями предприятия, но при этом не могут вносить учредительский пай, даже из внебюджетных средств, а также в форме нематериальных активов (интеллектуальной собственности). Такая неоднозначность приводит к тому, что число создаваемых малых предприятий при научных организациях и вузах, большинство из которых является государственными учреждениями, сокращается. Одновременно несовершенство законодательства стимулирует развитие таких схем образования малых инновационных предприятий, при которых базовая организация несет фактические потери своей научно-инновационной системы. Это происходит, например, в случае создания малых предприятий частными лицами - работниками государственных научно-исследовательских институтов и вузов. Они сохраняют личные контакты с руководством базовой организации и реализуют разработки Института (вуза) на стороне.

Сфера деятельности малых фирм очень разнообразна и сложно выделить наиболее доминирующие области. Примерно в равной степени часто встречаются разработчики программных продуктов, производители лекарств и медицинских препаратов, а также фирмы, продвигающие новые производственные технологии.

Обычно происходит постепенный переход от внутреннего к зарубежному рынку, однако есть прецеденты движения в обратном направлении – от внешнего рынка к внутреннему. Это те случаи, когда потребители технологий на отечественном рынке более настороженно относились к продукции малых фирм, чем их зарубежные конкуренты.

¹ «Социально-экономическое состояние РА», 2011г. январь-июль, с.184 и «Социально-экономическое состояние РА», 2009г., с.186.

В современных условиях формирование малой наукоемкой фирмы может происходить одним из ниже перечисленных методов:

- ученые создают малую фирму, а затем пытаются найти потребителей (покупателей) разработки своей технологии. Выделение в самостоятельную фирму продиктовано необходимостью сохранить научную школу и квалифицированных специалистов;
- создание фирмы предваряется патентованием разработки, а начало работы малого предприятия связано с осведомленностью лицензионной политикой. После выполнения данного этапа создается собственное производство;
- ученые оставляют науку, начинают заниматься торгово-посреднической деятельностью, формируя первоначальный капитал, для создания малого инновационного предприятия;
- представители бизнеса, заинтересованные в производстве наукоемкой продукции, изучают потребности рынка, находят разработчиков, развивают научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы для организации собственного производства.

Как свидетельствует история развития многих малых и средних инновационных предприятий, происхождение начального капитала может быть многообразным, но доминируют при этом собственные средства организаторов фирмы. Состав источников финансирования, по мере снижения частоты их использования, включает: собственные средства организаторов малой фирмы; средства «бизнес-ангелов»; банковский кредит; средства федерального бюджета; средства заказчиков (причем, заказ делается не фирме, а ученым, пока они еще находятся в составе научно-исследовательских институтов); средства регионального бюджета.

Расширение же рынка обычно происходит либо за счет диверсификации деятельности, либо путем выхода на внешний рынок. Причем, последнее происходит через использование таких механизмов, как партнерство с западными фирмами – дистрибьюторами (посредниками); знакомство с потенциальными заказчиками на выставках и конференциях; освоение новых ниш (рынков) вслед за западными партнерами, являющимися лидерами определенных рынков.

В процессе освоения зарубежных рынков отечественные фирмы сталкиваются с немалыми проблемами. Одна из нетрадиционных проблем – недоверие западных потребителей к производимой продукции: в некоторой мере сохраняется отношение к товарам и технологиям как к ненадежным и неудобным в эксплуатации.

В большинстве случаев, если для потенциальных (реальных) зарубежных клиентов очевидны конкурентные преимущества предлагаемой продукции (технологии), то они либо предлагают ведущим специалистам переехать за рубеж, либо получить контрольный пакет акций фирмы. Отстояв свои позиции, малая фирма переходит к дальнейшему этапу своего развития.

В настоящее время возросла роль максимального внедрения передового опыта в части использования предметов труда, новейших материалов в процессе обновления и модернизации. Это в свою очередь требует пересмотра порядка формирования и использования оборотных средств.

Возможны два пути решения данной проблемы:

- сократить до минимума сырьевые запасы и быть в полной зависимости от поставщиков;
- перейти на более дешевое отечественное сырье.

Первый путь позволит выпускать продукцию в уже привычном ценовом диапазоне (охвате, масштабе), но из-за высокой цены возникают трудности с ее реализацией, а это ведет к сокращению торговых площадей и количества торговых точек предприятий-производителей.

Расширение спроса на сырье неизбежно должно привести сначала к количественным и к качественным изменениям, созданию полноценной отечественной сырьевой базы. Процесс этот скорее эволюционный, чем революционный. Длительность этого процесса зависит от финансовой поддержки со стороны государства, применения экономических стимулов для повышения инновационной активности предприятий. Считаем целесообразным создание корпораций, в состав которых входили бы не только производители качественных материалов, но и потребители таких материалов.

Таким образом, инновационное развитие отраслей экономики является требованием современности. Оно невозможно без деятельного участия (содействия) государства, разработки и реализации стратегических планов развития, принятия безотлагательных мер по финансированию инноваций.

Развитие малых инновационных фирм имеет общие свойства и специфические особенности. К общим свойствам относятся:

- большинство фирм опираются (основаны) на отечественные научные школы (лабораторий, кафедр научно-технических организаций и вузов), которые развивали теоретические исследования, имеющие прикладной потенциал;
- у значительного большинства малых инновационных предприятий – изначальная ориентация на внутренний рынок. Поскольку для выпускаемой ими продукции внутренний рынок является недостаточно емким, а объемы продаж растут высокими темпами, то некоторые фирмы не заинтересованы в выходе на зарубежный рынок;
- наличие руководителя - ученого или бизнесмена, который должен быть также хорошим менеджером;
- высокая мотивированность персонала фирм к работе, готовность переживать тяжелые периоды и неудачи вместе с фирмой;
- в процессе развития фирм происходит движение от знаний и навыков производства отдельных деталей (компонентов, комплектующих) к производству изделия в целом;
- рост фирм за счет создания вспомогательных служб (сервисных, маркетинговых) и собственного производства и системы подготовки кадров;
- постоянное изучение зарубежного опыта в области менеджмента, сбыта, ценовой политики, сервисного обслуживания;
- постепенная диверсификация рынка. Ориентация при этом на разные отрасли, если вид выпускаемой продукции (технологии) это позволяет;
- освоение различных ценовых стратегий, форм реализации продукции ;
- решение имущественного вопроса через выкуп на определенном этапе развития арендуемых площадей, поскольку аренда создает неустойчивое положение из-за зависимости от политики арендатора.

Особенности же малых инновационных фирм обусловлены, во-первых, тем, что их достижения и развитие достигаются в основном от случайных, не систематизируемых факторов, интуиции, угаданной конъюнктуры, во-вторых, роль выставок и ярмарок в поиске

заказчиков и инвесторов неоднозначна. Большие результаты приносит участие в специализированных выставках, однако не каждое малое предприятие имеет возможность на затраты в престижной международной выставке.

Таким образом, основные проблемы малых инновационных предприятий связаны с недостатком источников финансирования, особенно на начальном этапе становления фирмы, а также с лимитированными возможностями для расширения бизнеса в случае его успешного развития.

Направление поощрения развития малых инновационных фирм - это передача в безвозмездное пользование стабильно развивающимся малым предприятиям пустующих сегодня цехов, помещений заводов и научно-исследовательских институтов с перспективой их выкупа в течение 15 лет. Известно, что организация производства на арендуемых площадях очень рискованна. Как показывает опыт развития малых инновационных фирм, внезапное прекращение арендных отношений по инициативе арендодателей, влекущее за собой убытки малых предприятий, - не такое уж редкое явление. Нерешенность имущественных вопросов сдерживает также развитие всей производственно-технологической инфраструктуры (инновационно-технологических центров, технопарков). Механизмы передачи основных фондов из вузов или академических организаций (являющихся государственными учреждениями с правом оперативного управления имуществом) отсутствуют, поэтому в настоящее время расширение инновационной инфраструктуры происходит за счет застройки пустующих земель либо достройки незавершенного строительства. В связи с этим необходима разработка нормативно-правовых процедур передачи имущественных комплексов.

По имеющимся оценкам, малыми предприятиями в США производится в 4 раза больше новинок в расчете на одного занятого, чем в крупных компаниях, а затраты на одного инженера или исследователя - вдвое ниже. Около половины патентов принадлежат независимым изобретателям и мелким предприятиям, поэтому венчурное предпринимательство получает широкое распространение. Так, концерн «Дженерал электрик» связан с более чем 200 независимыми исследовательскими фирмами, фактически целиком работающими на его потребности. Ежегодный объем капложений венчурных фондов США оценивается в 3-10 млрд. дол.

Проанализировав основные направления финансирования инновационной экономики Армении нужно отметить, что в условиях отставания РА от развитых стран главенствующую роль в переходе на инновационный путь развития должен взять на себя государство, что обеспечит его осуществление по следующим направлениям:

- определение стратегических направлений развития экономики и общества;
- формирование институциональной инфраструктуры и механизмов инновационной активности среди предпринимателей.

Развитие инновационной экономики требует от государства создания научно-исследовательских центров, центров аккумуляции и перераспределения денежных средств, особых экономических зон.

Ввиду повышенного риска и высоких затрат на первоначальных этапах инновационной деятельности, именно государству следует инициировать процессы фундаментальных и прикладных научных исследований по стратегическим направлениям развития экономики и

общества. В дальнейшем возможно привлечение частных инвесторов в высокорискованные проекты по проведению прикладных научных исследований и разработок.

По нашему мнению, необходимо создавать стимулы, в том числе финансовые, по вовлечению фирм в инновационную деятельность. Экономический интерес частных фирм в создании инноваций может заключаться в предоставляемых им налоговых льготах, льготном кредитовании инновационных проектов, а также государственных гарантиях по реализации инновационных продукций. Целесообразно применение контрактного финансирования фирм в рамках целевых программ поддержки инноваций, введение системы таможенных льгот отечественным экспортерам высокотехнологичной продукции, приобретение за счет бюджетных средств зарубежных лицензий, патентов, технологий.

Ալվարդ Չատիկյան

Փոքր և միջին բիզնեսի զարգացման առանձնահատկությունները ՀՀ նորարարական համակարգում

Ամփոփագիր

Հոդվածում քննարկվում են ՀՀ անցումային տնտեսության նորարարական համակարգի առանձնահատկությունները, քննարկվում են դրա կայացման յուրահատկությունը ժամանակակից փոքր նորարար ձեռնարկությունների պայմաններում: Ձևակերպվել են հստակ առաջարկություններ արդյունավետ և արտադրական ենթակառուցվածքներ ստեղծելու ուղղությամբ, որոնք կխթանեն փոքր և միջին նորարար ձեռնարկություններին:

Alvard Zatikyan

Peculiarities of SME development within the Framework of the National Innovation System of Armenia

Abstract

The article discusses the peculiarities of the innovation system of Armenia with economy in transition; analyzes the specifications of the building process of the System and its modern role for small innovative enterprises. Specific recommendations are proposed in order to create an efficient and productive infrastructure and enabling factors to support innovative SMEs.

ТАТЬЯНА ОГАНЯН

Старший научный сотрудник института экономики им. М.Котаняна НАН РА, к.э.н.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ АРМЕНИИ

Для развития промышленных предприятия Армении в период кризиса, требуется разработка основных видов стратегий. Поэтому необходимо создание таких механизмов, использование которых позволит с помощью внедрения инвестиций эффективно использовать потенциал предприятий и самой отрасли. Так, например, на долю горнодобывающей промыш-