

УДК 658.14:330.341.1:001

Г. К. Болтрушевич, к.э.н., доцент
Т. И. Иванова, ст. преподаватель

**СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ
В НОВОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

У статті здійснений системний підхід до використання фінансових джерел в інноваційній діяльності комерційних організацій різноманітних організаційно-правових форм, що діють у ринковій економіці.

В статье осуществлен системный подход к использованию финансовых источников в инновационной деятельности коммерческих организаций различных организационно-правовых форм, действующих в рыночной экономике.

The systematized approach to use the financial sources in the innovative activity of the commercial organizations of the various organizational – legal forms is carried out in the article.

Актуальность темы исследования. В условиях перехода к рыночным методам хозяйствования резко возрастает значение инновационной деятельности и инноваций в реальном секторе экономики. Инновационная активность оказывает существенное влияние на экономическое положение и конкурентоспособность организаций, обеспечение эффективного воспроизводства, решение социально-экономических проблем.

Постановка проблемы. В Республике Беларусь при разработке стратегии социально-экономического развития признано, что будущее страны – за ее инновационным развитием. Государственная программа, разработанная на 2007-2010 годы, направлена на достижение главного приоритета, - перевода национальной экономики в режим интенсивного развития в рамках белорусской экономической модели. Программой предусмотрено, что более 80 % всех инноваций, новых и высоких технологий, которые запланировано внедрить в процесс модернизации, являются отечественными разработками. В соответствии с прог-

Економіка

раммой государство осуществляет ряд финансовых мер по косвенному и прямому стимулированию инновационной деятельности.

Инновационная деятельность – это достаточно капиталоемкий процесс и организации неминуемо сталкиваются с необходимостью поиска оптимальной структуры источников финансирования. В качестве последних могут выступать собственные, привлеченные, заемные средства, средства бюджетов различных уровней и внебюджетных фондов. Максимальная эффективность создания, освоения и распространения инноваций зависит от оптимального «портфеля» инвестиций, поэтому организациям нередко приходится комбинировать различные варианты финансирования.

Анализ последних достижений и публикаций. В последние годы появилось большое количество опубликованных научных работ, посвященных различным аспектам организации инновационной деятельности. Однако в большинстве публикаций находят отражение экономические, организационные, правовые, социальные и др. аспекты. Что же касается исследований финансовых источников инноваций, то они изучены всего лишь фрагментарно в научных работах многих ученых. Комплексный подход к рассмотрению источников финансирования соответствующих организационно-правовых структур, связанных с инновационной деятельностью, пока не осуществлен. Хотя многие исследователи: В. В. Арсенова, М. И. Демчук, Г. А. Кадаурова, И. В. Котлярова, Ю. Э. Морозова, М. В. Мясникович, П. Г. Никитенко, Н. Н. Сечко, С. С. Сидорский, Д. М. Степаненко, Н. П. Четырбок, К. П. Янковский и др. в опубликованных работах в той или иной мере касаются проблемы финансирования инновационной деятельности и инноваций. В настоящей научной статье авторами сделана попытка систематизировать методы финансирования инновационной деятельности и инвестиций.

Изложение основного материала. Все методы финансирования инновационной деятельности организаций можно разделить на прямые и косвенные. Наиболее распространенными источниками прямого финансирования инновационных проектов являются: банковский кредит, средства от эмиссии ценных бумаг, сторонние инвестиции под создание проектного

Економіка

предприятия для реализации проекта, средства от продажи или сдачи в аренду свободных активов, инновационный кредит, доходы от краткосрочных проектов (для финансирования долгосрочных), собственные средства фирмы (прибыль, амортизационный фонд), средства, полученные под заклад имущества. В свою очередь, к косвенным методам относят такие, суть которых заключается в обеспечении инновационных проектов необходимыми материально-техническими, трудовыми и информационными ресурсами. К подобным методам относятся: 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 продаж конечного продукта, особенно по данной лицензии), размещение ценных бумаг с оплатой в форме поставок или получения в лизинг необходимых ресурсов, привлечение необходимых трудовых ресурсов и привлечение вкладов под проект в виде знаний, навыков и „ноу-хау”.

Остановимся подробнее на методах прямого финансирования, которые представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Основные источники коммерческого финансирования инновационной деятельности организации.

Економіка

1. Банковский кредит. Перед тем как обратиться в банк организация, выходящая на рынок с новым товаром или услугой, обычно сама оценивает свои инвестиционные проекты и выбирает из них самые эффективные. Банк проверяет расчеты, подготовленные специалистами и делает выводы на основе построения собственных моделей. В случае принятия решения о кредитовании банк заключает с организацией 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 приносят проекты. При проектом 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 организации рациональнее брать кредит по частям и на меньший срок каждая 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 вообще его получение. Тем не менее, данный метод является рискованным и практически недоступным малым инновационным организациям 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 высокоприбыльных изобретений и перспективных нов-

Економіка

шеств. Доступность инновационного кредита для небольшой организации представляется большей, чем возможность получения коммерческого кредита, что обусловлено специализированной направленностью инновационных банков, которые могут приобретать результаты исследований и разработки для организации производства новых товаров и услуг или оказывать посреднические услуги в сфере маркетинга инноваций.

Использование средств отраслевых инновационных фондов позволяет покрыть дефицит денежных ресурсов на освоение организациями конкурентоспособной продукции и поддержку отраслевой и заводской науки. Инновационные фонды могут оказывать финансовую поддержку, консультирование, 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 учредительный 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 компании, акции которых он приобретает. Венчурный капиталист – это посредник между синдицированными (коллективными) инвесторами и предпринимателями. В этом заключается одна из самых принципиальных особенностей данного типа инвестирования. С одной стороны, вен-

Економіка

чурный 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, рисковый капитал, инвестируемый в акции новых и быстрорастущих компаний с целью получения высокой прибыли и после регистрации акций этих компаний на фондовой бирже.

5. Самофинансирование – это основной источник финансирования инноваций в условиях рыночной экономики, поэтому остановимся на нем подробнее. Оно может осуществляться двумя способами: из прибыли, направляемой 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 организаций.

Реинвестированная часть прибыли – это внутренний источник финансирования деятельности организации, использование которого позволяет избежать дополнительных затрат при привлечении внешних источников, таких как кредиты банков, либо пополнение уставного капитала за счет увеличения состава собственников.

В современных условиях хозяйствования государство не устанавливает каких-либо ограничений в распределении прибыли, но через порядок предоставления налоговых льгот стимулирует направление ее части на капитальные вложения производственного и непроизводственного характера, финансирование природоохранных мероприятий, расходов по содержанию объектов и учреждений социальной сферы, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Економіка

Для повышения эффективности производства и стимулирования инновационной активности на макро- и микро-уровнях необходимо, чтобы при распределении прибыли была достигнута оптимальность в удовлетворении интересов государства, организаций и работников:

- государство заинтересовано в получении максимальной суммы прибыли в бюджет;
- руководство организации стремится направить большую сумму прибыли на расширенное воспроизводство;
- работники заинтересованы в повышении их доли в использовании прибыли.

Однако если государство облагает субъекты хозяйствования очень высокими налогами, то это не стимулирует развитие производства, в связи с чем сокращается объем выпуска и реализации продукции и, как результат, поступление средств в бюджет. То же может произойти, если всю сумму прибыли использовать на выплату дивидендов акционерам предприятия. В этом случае в перспективе уменьшится производство продукции, так как не будут обновляться основные производственные средства, сокращается собственный оборотный капитал, что в конечном счете может привести к банкротству. В то же время, уменьшение доли дивидендных выплат в использовании прибыли может привести к снижению инвестиционной привлекательности организации, поэтому должен быть найден оптимальный вариант распределения прибыли. Механизм распределения прибыли должен строиться таким образом, чтобы способствовать созданию условий по наиболее рациональному использованию средств на развитие предприятия, принимая во внимание показатели уровней фондо- и энерговооруженности, оборачиваемости оборотных средств, производительности труда и т. д. Если прибыль велика, то излишки ее могут быть направлены на осуществление новых инновационных проектов и, даже если проект оказывается убыточным или не окупается, организация рискует только своим капиталом, а не кредитными ресурсами. Для крупного инновационного предприятия, которое одновременно выполняет большое количество проектов, это не ощутимо, т. к. является ожидаемым венчурным риском, а для средне-

Економіка

го и малого инновационного предприятия – это крупная неудача и может привести к банкротству.

Значительную роль в самофинансировании играет амортизационный фонд, поскольку это целевой ресурс воспроизводства основных средств и нематериальных активов, не связанный с финансовыми результатами деятельности организации. Накопление амортизации на предприятии происходит систематически (ежемесячно), в то время как основные производственные средства не требуют возмещения в натуральной форме после каждого цикла воспроизводства. В результате формируются свободные денежные ресурсы (путем включения амортизационных отчислений в издержки производства), которые могут быть направлены для расширенного воспроизводства основного капитала. Размер амортизационных отчислений зависит от объема используемых организацией основных средств и принятой политики их амортизации (использование метода линейной или ускоренной амортизации).

6. Финансирование более долгосрочного инновационного проекта из синхронизируемых с ожидаемыми расходами по нему доходов от параллельных этому проекту более краткосрочных проектов. Данный вид финансирования еще называют паке-тированием 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 своевременного выбора наиболее прибыльных и менее затратных видов вспомогательной коммерческой деятельности. По мнению специалистов одной из проблем, возникающих впоследствии, 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 организации и, на наш взгляд, данный метод по мере своего осуществления трансформируется в самофинансирование. Часто это является вынужденным шагом, который характерен для малых инновационных предприятий

Економіка

различных форм собственности, не способных мобилизовать заемные средства. Что же касается такой формы финансирования как лизинг (*leasing*), то следует отметить, что это весьма перспективный вид бизнеса в настоящее время. По своей сути лизинг близок аренде с единственным только различием, что в лизинговой сделке участвуют три участника (фирма-лизингодатель, фирма-лизингополучатель и банк). В отличие от арендатора лизингополучатель не только приобретает 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 нашем случае, когда инновационное предприятие сдает в аренду временно высвобождаемые активы, оно 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.

В целом же преимущества лизинга перед другими способами финансирования инноваций заключаются в следующем:

- лизинг дает возможность предприятию-лизингополучателю расширить производство и наладить обслуживание оборудования без крупных единовременных затрат и необходимости привлечения заемных средств;

- смягчается проблема ограниченности ликвидных средств, затраты равномерно распределяются на весь срок действия договора, высвобождаются средства для вложения в другие виды активов;

- в размерах лизинговой сделки не привлекается заемный капитал, что позволяет поддерживать оптимальное соотношение собственных и заемных источников;

Економіка

- объект лизинга является частичным обеспечением лизингового кредита, поэтому дополнительный залог имеет гораздо меньшую величину по сравнению с кредитом;

- лизинговые соглашения могут предусматривать обязательства лизингодателя производить ремонт и техническое обслуживание оборудования. Это особенно важно при лизинге сложного оборудования, требующего привлечения высококвалифицированного персонала для пусконаладочных работ, ремонта и обслуживания. На условиях лизинга можно получить объект „под ключ”, предоставив осуществление всех формальностей лизинговой компании, и благодаря этому сконцентрировать усилия на решении других вопросов:

- гарантируется предоставление качественного, отвечающего современным технологическим требованиям оборудования, что предотвращает финансовые потери предпринимательских структур. Арендованные на условиях лизингового соглашения основные средства позволяют уменьшить инвестиционный риск и риск, связанный с моральным износом оборудования;

- поскольку лизинговые платежи осуществляются по фиксированному графику лизингополучатель имеет большие возможности координировать затраты на финансирование капитальных вложений и инноваций, чем это возможно при других методах финансирования, что в конечном итоге способствует стабильности финансовых планов;

- приобретение оборудования по лизингу позволяет существенно уменьшить налогооблагаемую базу и оптимизировать налоговые отчисления, так как лизинговые платежи относятся на затраты;

- лизинговые компании могут брать на себя дополнительный риск работы с организациями, которые имеют удовлетворительный кредитный рейтинг и которым банки в большинстве случаев отказывают в предоставлении кредита.

Кроме того, использование лизинга предполагает более эффективное применение амортизационного налогового щита посредством применения методов ускоренной амортизации и наличия возможности амортизировать объект лизинга в соответствии с условиями лизингового договора.

Економіка

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 – инновационного предприятия) 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 организации так поступать. Считается, что выгодно продавать технологию, а не конечный продукт, когда:

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

Економіка

Так или иначе, продавая технологии, инновационное предприятие, с одной стороны, получает необходимые инвестиции, но с другой – создает себе новых или усиливает существующих конкурентов, упускает часть прибыли, которую, освоив технологию, могло 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, инновационного предприятия) 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 инновационное предприятие передает продавцу комплект векселей, общая стоимость которых равна стоимости продаваемого объекта с учетом процентов за отсрочку платежа, т. е. за предоставленный коммерческий кредит. Продавец товара передает полученные от инновационного предприятия 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 предоставляет 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 задолженности и регулярное предоставление соответствующих отчетов клиенту, контроль за своевременностью оплаты и работа с дебиторами. Финансирование поставок товаров при факторинге предусмат-

Економіка

ривает, 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.

Помимо методов прямого финансирования применяются методы косвенного финансирования инновационных проектов. К ним относятся:

- 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;

- 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);

- 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);

- размещение акций и иных видов ценных бумаг с оплатой непосредственно в форме поставок или сдачи в аренду необходимых материально-технических (включая площади, земли и т. п.) и информационных (патенты, ноу-хау) ресурсов, равных

Економіка

по их рыночной (договорной оценке) стоимости размещенных бумаг;

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

- 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).

Сущность данных методов сводится к тому, что обеспечение инновационных проектов осуществляется непосредственно необходимыми для их реализации материально-техническими, трудовыми и информационными ресурсами – минуя стадию привлечения денег и расходования их на покупку этих ресурсов.

Источники финансирования инновационной деятельности (с позиций коммерческой организации) подразделяются на: централизованные (бюджетные или государственные) и децентрализованные (внебюджетные или коммерческие).

Бюджетное финансирование осуществляется, исходя из бюджетной политики государства в пределах ежегодно утверждаемого в Законе о бюджете объема государственных капитальных вложений.

Вывод. Таким образом, все финансовые источники формирования инновационных ресурсов организации по значимости подразделяются на три основные группы:

1. Собственные (часть чистой прибыли, амортизационные отчисления, страховые суммы возмещения, реинвестируемая сумма путем продажи части основных средств, иммобилизуемая в инвестиции часть излишних оборотных средств).

2. Заемные (долгосрочные кредиты банков и других кредитных учреждений, эмиссия облигаций, целевой государственный кредит, направленный на конкретный вид инвестирования, налоговый инвестиционный кредит, инвестиционный лизинг).

3. Привлеченные (эмиссия акций компаний, эмиссия инвестиционных сертификатов, взнос сторонних отечественных и зарубежных инвесторов в уставный фонд, безвозмездно предо-

Економіка

ставляемые государственными органами и коммерческими структурами средства).

Литература

1. Кадаурова, Г. А. Показатели развития инновационной деятельности в Республике Беларусь / Г. А. Кадаурова // Вестник института современных знаний. – 2008. – № 2. – С. 59-63.
2. Котляров, И. В. Инновационная деятельность. Теоретическое осмысление и правовое регулирование / И. В. Котляров // Сацыяльна-эканамічныя і прававыя даследаванні. – 2007. – № 2. – С. 4-24.
3. Морозова, Ю. Э. Экономическая эффективность инновационной политики в Республике Беларусь / Ю. Э. Морозова // Вестник института современных знаний. – 2008. – № 3. – С. 49-52.
4. Мясникович, М. В. Инновационное развитие – императив становления новой экономики в Республике Беларусь / М. В. Мясникович // Проблемы управления. – № 2. – С. 4-11.
5. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. – Мн. : Юнипак, 2004. – 202 с.
6. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006-2010 годы. – Мн. : Беларусь, 2006. – 176 с.
7. Сечко, Н. Н. Инновационная деятельность малых и средних предприятий Беларуси / Н. Н. Сечко // Социология. – 2007. – № 4. – С. 159-167.
8. Сечко, Н. Н. Инновационная стратегия малых и средних предприятий Беларуси : сравнительный анализ / Н. Н. Сечко // Вестник Могилевского государственного университета имени А. А. Кулешова. – 2008. – № 1. – С. 43-52.
9. Сидорский, С. С. Государственная программа и механизмы инновационного развития Республики Беларусь / С. С. Сидорский, // Проблемы управления. – 2007. – № 1. – С. 4-14.
10. Shapiro, C. Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy / C. Shapiro, H. Varian. – Boston, Mass. Harvard Business School Press, 1999. – P. 352.

Надійшла 03.11.2008