

2006. – С. 205-209.

10. Данько М.С. Трансформация фирмы в условиях переходной экономики // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 103-2, Донецьк, ДонНТУ, 2006. – С. 234-240.

11. Паламарчук Г.М. Развитие организационно-институциональных форм в переходной экономике // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 103-4. – Донецьк, ДонНТУ, 2006. – С. 209-214.

12. Сумин В.А. Оценка рыночных норм поведения во взаимодействиях индивидов// Постсоветский институционализм/Под ред. Р.М. Нуриева, В.В. Дементьева. – Донецк: Каштан, 2005. – С. 326-346.

13. Пономаренко В.С. Стратегічне управління організаційними перетвореннями на промислових підприємствах. Наукове видання / В.С. Пономаренко, А.М. Золотарьов, О.М. Ястремська, І.М. Волик, В.М. Лужковський, С.Л. Кушнар, Л.І. Полуектова, Д.О. Ріпка, Н.В. Белікова; [За заг. ред. докт. екон. наук, професора В.С. Пономаренка, докт. екон. наук, доцента О.М. Ястремської. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2005. – 452 с.

14. Culture Matters / Ed. By Yarrison L.E. and Huntington S.P. – N.Y., 2000. – 520 p.

15. Дементьев В.В. Институты, поведение, власть// Постсоветский институционализм/ Под ред. Р.М. Нуриева, В.В. Дементьева. – Донецк:

Каштан, 2005. – С. 102-125.

16. Одинцова Г.С. Державне управління і менеджмент/ Г.С. Одинцова, Г.І. Мостовий, О.Ю. Амосов та ін.; За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Г.С. Одинцової. – Х.: ХарПІ УАДУ, 2002. – 492 с.

17. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 702 с.

18. Сероштан Н.А. Основы управления производством/ Н.А. Сероштан, И.П. Алдохин, С.А. Кулиш и др.; Под ред. Н.А. Сероштана. – 2-е изд., перераб. и доп. – Х.: Вища шк. изд-во при Харьк. ун-те, 1987. – 256 с.

19. Пономаренко В.С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / В.С. Пономаренко, Е.Н. Ястремская, В.М. Луцковский и др. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002. – 253 с.

20. Советский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1980. – 1600 с.

21. Гордієнко Л.Ю. Теоретична основа розбудови методології управління організаційними трансформаціями підприємств // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 103-4. – Донецьк, ДонНТУ, 2006. – С. 48-55.

Статья поступила в редакцию 02.01.2007

Г.К. СУЛЕЙМЕНОВА, к.э.н., доцент,

Кызылординский государственный университет им.Коркыт Ата

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Конкурентоспособность малого предпринимательства имеет исключительно важное значение в период либерализации торговли в рамках ВТО. М.Портер писал, что на мировом рынке конкурируют не страны, а фирмы [1,с.33]. Следовательно, для удержания собственных позиций на внутреннем рынке, а также для проникновения на различные мировые рынки казахстанские предпринимательские структуры должны обладать определенными конкурентными преимуществами. В экономической литературе различают два типа конкурентных преимуществ: преимущество по издержкам и преимущество в дифференциации. Преимущество по издержкам обеспечивается за счет технологии функциональных процессов, размеров производственных мощностей, доступа к дешевым ресурсам. Преимущество в диф-

ференциации – за счет брэндов, производственной технологии, способностей в маркетинге, дистрибуции и сервисе. Основой этих конкурентных преимуществ, согласно "resource based theory", являются ресурсы и способности. Данный подход базируется на двух предпосылках, определяющих, что ресурсы и способности задают главное направление стратегии фирмы и основополагающие источники прибыли фирмы [2,с.49].

Определение конкурентоспособности фирмы, используемое ЕМФ (Европейский форум по менеджменту), согласуется с приведенным подходом. Данная организация под конкурентоспособностью фирмы понимает, во-первых, реальную и потенциальную способность

© Г.К. Сулейменова, 2007

компаний, а также имеющиеся у них для этого возможности проектировать, изготавливать и сбывать в тех условиях, в которых им приходится действовать; во-вторых, товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам в комплексе более привлекательны для потребителей, чем товары их конкурентов. Это означает, что по своей природе конкурентоспособность есть показатель относительный. Относительная сторона его выражается в том, что он может быть определен только в результате его сравнения с другим объектом-конкурентом.

И.Соболева пишет, что конкурентоспособность фирм, действующих на мировом рынке, в большей мере определяется факторами, лежащими на стороне качества, а не цены. Наиболее существенным из них является способность к инновациям и восприятию новейших технологических достижений, в основе которой лежит человеческий, интеллектуальный, социальный капитал, то есть качество рабочей силы и мотивации работников [3,с.90].

Из вышеизложенного следует, что понятие конкурентоспособности фирмы неразрывно связано с понятием конкурентоспособности товара (услуги), производимой (оказываемой) им.

Вопросу определения конкурентоспособности товара (услуги) и методике ее расчета посвящены многие разработки и экономические исследования. Из большого объема вполне схожих по содержанию определений мы решили показать две дефиниции, где под конкурентоспособностью товаров и услуг понимают:

– соотношение цены и качества конкурентных товаров, производимых отдельными предприятиями и фирмами, или оказываемых ими услуг [4,с.69];

– характеристику продукции, отражающую ее отличие от товара-конкурента как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение [5,с.11].

Авторы первого определения конкурентоспособность товара (услуги) отождествляют с уровнем качества и издержек производства. При таком подходе возникают целый ряд проблем, связанных с выявлением реального соотношения качества сравниваемых товаров с учетом сложности современных промышленных изделий, а также с установлением устойчивых взаимосвязей между затратами различных товаров и их качеством. Авторы второго определения исходят из позиции, что конкурентоспособность любого товара определяется совокупностью только тех его свойств, которые пред-

ставляют интерес для покупателя и обеспечивают удовлетворение данной потребности, а прочие параметры, выходящие за рамки, при оценке не должны учитываться. Далее они пишут, что для оценки конкурентоспособности товара (услуги) необходимо сопоставить параметры анализируемого изделия и товара конкурента с уровнем, заданным потребностью покупателя, а затем сравнить полученные показатели. При использовании данного подхода за базу сравнения берется конкретная потребность, что позволяет сравнивать неоднородные товары, представляющие собой различные способы удовлетворения одной и той же потребности.

Заметим, что наряду с оценкой конкурентоспособности продукции, фирмы, отрасли большую актуальность приобретает оценка конкурентоспособности страны, под которой понимают способность страны производить и реализовать товары и услуги на внутреннем и на внешнем рынках и обеспечивать на этой основе высокий уровень доходов населения. Актуализация данного направления исследований, на наш взгляд, связана с экономической экспансией, усилением борьбы за рынки сбыта и факторы производства.

По последним данным первое место в рейтинге по индексу конкурентоспособности занимает Финляндия. Второе место занимают США, которые по уровню развития производительных сил, масштабам освоения мирового хозяйства значительно опережают любую из других развитых стран. Мощный переход на ресурсосберегающие технологии, масштабные освоения новых технологий, а также новые приемы маркетинга и менеджмента проявились в повышении конкурентоспособности американской промышленности. Кроме того, страна обладает самым крупным в мире научно-техническим потенциалом. Ежегодные ассигнования на НИОКР превышают подобные расходы Великобритании, Германии, Франции и Японии вместе взятых.

Государственные ассигнования составляют более 40% от общей суммы, свыше 50% ассигнуют частные корпорации, а остальную часть примерно в размере 5% составляют собственные средства университетов и колледжей. Огромную роль в обеспечении высокой результативности НИОКР в США играет и такой не поддающийся стоимостной оценке фактор, как накопленный опыт организации и управления НИОКР, активная государственная научно-техническая политика, тесное взаимодействие этой сферы со всеми другими областями эко-

номической жизни, позитивное отношение предпринимателей к активному использованию передовых достижений науки и техники в качестве главных конкурентных преимуществ.

В направлении совершенствования институциональной среды администрацией президентов Р.Рейгана, Дж.Буша, Б.Клинтона был проведен целый пакет законов о стимулировании научно-технического прогресса путем налоговых льгот, упрочнения государственного рынка нововведений в области товаров и услуг, развития государственных программ поддержки исследований и разработок в ключевых областях [6].

В противовес странам Западной Европы и Северной Америки, наращивающих свой потенциал за счет развития наукоемких отраслей, в государствах Юго-Восточной Азии в основу промышленной политики был положен выход на мировой рынок потребительских товаров. Данные производства не требуют крупных инвестиций, они энергоэкономны и неметаллоемки, опираются на традиционные промыслы и используют дешевую рабочую силу. С точки зрения долгосрочной перспективы действие указанных факторов ограничено, поскольку конкуренция со стороны других стран возрастает. Тем не менее, удельный вес этих стран в мировой торговле потребительскими товарами растет. Поток их продукции на американский рынок за последние годы непрерывно растет (вслед за девальвацией их валют). Так, с 1996г. по 2002г. импорт азиатского текстиля вырос на 85%, а импорт готовой одежды - почти на 60%.

Экономия на оплате труда ведущих текстильных европейских компаний привела к их перемещению в рассматриваемые страны. В свою очередь, правительства стран-реципиентов создают мягкие бюджетные ограничения (в виде льгот в налогообложении, гарантий по инвестициям, прямых дотации экспорта, льготных кредитов) для развития полученных производств. В результате последнее десятилетие в Китае, Пакистане, Индии, Турции и прочих странах появились десятки текстильных компании с годовым оборотом около 500млн.долл.США и тысячи мелких производителей, оснащенных самым современным оборудованием и выпускающих широкий ассортимент товаров.

Определенный интерес в этом направлении представляет опыт Турции, где к середине 1970-х годов весь текстильный сектор обеспечивал потребности внутреннего рынка в необходимой продукции, и было реализовано принятое ранее направление импортозамещения.

Дальнейшее развитие текстильной промышленности было ориентировано на экспорт. Производство экспортной продукции стимулировалось комплексной системой государственных поощрений, включавшей предоставление предприятиям-экспортерам целевых кредитов на льготных условиях, полный и частичный возврат налогов, включенных в стоимость экспортной продукции, частичную компенсацию расходов на научные разработки по повышению качества экспортных изделий, страхование экспортных операций и т.д. За короткий срок экспорт текстильной продукции и готовой одежды резко повысился – с 130 млн.долл.США в 1980г. до 2,8 млрд.долл.США в 1990г. (т.е. в 21,5 раза). Ориентация турецкой экономики на экспорт способствовала преодолению финансового кризиса 1994г., во время которого производство сокращалось, но экспорт продолжал расти. В последние годы акцент делается на повышение качества текстильной продукции и ее конкурентоспособности на мировом рынке путем инвестиционных вложений в гибкие производственные технологии, а также на объединение большинства предприятий в холдинги с замкнутым производственным циклом [7].

Заслуживает внимания и опыт Китая, в котором промышленная политика направлена в основном на сохранение экономического потенциала крупных предприятий при определенной правовой и финансовой поддержке малого бизнеса. В Китае практикуется "много субъектное управление", имеется специальный орган для согласования зарубежного сотрудничества малого и среднего предпринимательства – Координационный центр зарубежного сотрудничества малого и среднего бизнеса Китая.

С 1997 года в Китае функционируют региональные специальные технические центры в городах Циндао, Хэфэй, Лючжоу, Мяньян, предназначенные для оживления малого предпринимательства. Для этого ими предпринимаются следующие меры: поощряется обновление ассортимента продукции и повышение технологического уровня малого предпринимательства на основе передовой техники; стимулируется развитие информатизации малого предпринимательства; разрабатываются мероприятия по укреплению связи производства, обучения и исследований; осуществляется перестройка производственных структур малого предпринимательства [8].

Что касается факторов, влияющих на конкурентоспособность фирмы, то они исследователями условно делятся на макро- и микроэкономические. К числу макроэкономиче-

ских факторов относятся: роль государства, условия концентрации (контроль участия на рынках, наличие взаимосвязанных корпоративных групп, барьеры входа на рынок), распределение труда и капитала, обменный курс валют, вовлеченность в рыночную ситуацию общественного сектора.

Микроэкономическими факторами являются: основные фонды (их качество, количество и стоимость), рабочая сила, технологические возможности, управление, коммуникации и инфраструктура [9,с.80-81].

В соответствии же с взглядами М.Портера существуют лишь четыре детерминанты конкурентных преимуществ: параметры производственных факторов; параметры внутреннего спроса; наличие конкурентоспособных на мировых рынках родственных или поддерживающих отраслей; стратегия фирм, их структура и соперничество (условия в стране, определяющие характер создания и управления фирмами и особенности конкуренции на внутреннем рынке).

В целом указанные факторы формируют среду, в которой рождаются и действуют фирмы данной страны и которая с точки зрения конкурентоспособности может быть как благоприятной, так и неблагоприятной. Однако "страна добивается успеха тогда, когда условия благоприятствуют проведению наилучшей стратегии фирмами какой-либо отрасли или ее сегмента" [1].

Таким образом, мы приходим к выводу, что конкурентоспособность - многогранное понятие, а ее формирование требует значительных инвестиционных вложений в научно-исследовательские и маркетинговые разработки. Кроме того, еще раз получила доказательство истина о том, что понятия "качество", "технический уровень" и "конкурентоспособность" тесно взаимосвязаны. И служат для оценки результатов конкретного труда, его общественной полезности. Общим для них также является то, что они определяются через совокупность свойств товара, представляют их динамические характеристики, изменяющиеся с развитием общественных потребностей и технического прогресса.

С позиции ресурсов и способностей конкурентоспособность субъектов казахстанского малого предпринимательства, на наш взгляд, находится на низком уровне по сравнению с аналогичными предприятиями промышленно развитых стран. Этот вывод базируется на результатах анализа его развития. Так, нами установлено, что экономический кризис нача-

ла 1990-х годов обусловил существенное техническое отставание производственного сектора Казахстана от мирового уровня. Увеличение числа независимых хозяйствующих субъектов происходило на базе физически и морально изношенного основного капитала и трудовых ресурсов, квалификация которых не соответствовала рыночным требованиям. Как следствие, подавляющее их большинство представляет собой традиционное предпринимательство и преимущественно занимается производством "социального богатства". По данным Агентства РК по статистике на 1.01.2006г., из общего количества зарегистрированных хозяйствующих субъектов 91,4% составляют представители малого бизнеса. Значительная их доля - это индивидуальные предприниматели, включая крестьянские хозяйства, а основными видами их деятельности являются торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий, операции с недвижимостью, оказание транспортных услуг [10].

В конце 1990-х годов российские ученые писали, что конкурентоспособность малого предпринимательства можно оценить как "низкую" и "неконкурентную" - на внешних рынках и как "среднюю" на внутреннем рынке. Чем меньше предприятие, тем ниже менеджеры оценивают конкурентоспособность своей продукции. Более высокое значение имеет конкуренция с товарами СНГ и ближнего зарубежья. При этом конкурентная борьба ведется на фоне сбыта продукции, которая во многих случаях по уровню качества существенно ниже мировых стандартов. Пока следует говорить о тенденции повышения конкурентоспособности лишь продовольственной продукции. Что касается стратегии конкурентной борьбы, то здесь преобладает преимущественно ориентация на расширение ассортимента, стремление удовлетворять постоянно меняющиеся небольшие по объему, а иногда временные потребности клиента. Все это свидетельствует о весьма консервативной и односторонней конкурентной стратегии субъектов малого предпринимательства, что не совпадает с традиционными представлениями о малых предприятиях как серьезных инноваторах. В стране не сложилась система малых предприятий узкой специфической дифференциации, для которой необходимы, с одной стороны, высокий уровень доходов широких слоев населения, с другой стороны, развитая институциональная и производственная инфраструктура. Именно поэтому для существующих малых предприятий характерен традиционный тип конкурентной стратегии, что су-

щественно ограничивает рамки и возможности малого предпринимательства в России [11].

А в 2005 году С.Р.Борисова показала четыре фактора конкурентоспособности, влияющих на конкурентоспособность субъектов малого предпринимательства в России, такие как состояние конкурентной среды, налоговая политика, качество государственного регулирования и ресурсы развития. Для улучшения состояния конкурентной среды она предлагает сократить участие государства в бизнесе, ужесточить антимонопольное регулирование, обеспечить справедливую конкуренцию на региональных и отраслевых рынках.

В области налоговой политики снизить ставки налогов, вести простое администрирование, сократить количество отчетов, поощрять развитие. Для повышения качества государственного регулирования совершенствовать законы, обеспечить их исполнение и стабильность, вести продуманную политику развития, устанавливать обратную связь и стимулировать чиновников. В число ресурсов развития она относит дешевые кредиты, доступное имущество, эффективную инфраструктуру, специальные программы [12].

Из вышеизложенного следует, что главными проблемами в области выявления новых возможностей для инновационного развития малого предпринимательства и создания новых ценностей являются:

- асимметричность информации и затраты на ее преодоление;
- дискриминационность доступа к ресурсам;
- несовершенство системы защиты прав инвесторов;
- нехватка высококвалифицированных кадров в области инновационного менеджмента, способных как обеспечить продвижение научных разработок, так и эффективно использовать их результаты в производственном процессе.

Отсутствие специальных знаний в вопросах коммерциализации научно-технических разработок и трансферта технологий, управления инновационными проектами, прогнозирования и оценки коммерческой значимости новых продуктов, минимизации рисков и продвижения товаров на рынок препятствуют подготовке продуманных и проработанных инвестиционных проектов, выходу на новые рынки.

В связи с этим чрезвычайную актуальность для Казахстана представляет реализация эффективной промышленной политики протекционистского характера, не противоречащей по-

литике либерализации торговли и полной открытости внутреннего рынка. Претворение в жизнь такой политики усилит позиции малого предпринимательства как на внутреннем, так и на внешнем рынке, будет способствовать наращиванию его потенциала по производству конкурентоспособной продукции и насыщению потребительского рынка качественной отечественной продукцией. Успешная политика правительства должна учитывать факторные, инвестиционные и инновационные преимущества страны. В Казахстане достаточно развиты первые два фактора.

Республика имеет выгодное географическое положение, богатые природные ресурсы, относительно благоприятные цены на основные факторы производства, высокую динамику роста внешних и внутренних инвестиций. Однако производственному сектору присуща низкая производительность, качество жизни основной массы населения неудовлетворительное, экономическая среда не способствует технологическому лидерству. Это означает, что для формирования инновационного преимущества стране необходимо реализовать активную научно-техническую политику.

Например, научно-техническая политика Японии в послевоенный период была нацелена на покупку иностранных лицензий и инвестиции в фундаментальную науку. Первое позволило им, во-первых, сэкономить время и ресурсы; во-вторых, создать целый ряд современных производств, что, в конечном счете, отразилось на перестройке всей отрасли промышленности. Однако массовое заимствование лицензий имеет и негативные последствия, связанные с усилением зависимости национальной экономики от иностранной техники и технологии, со сворачиванием собственных исследований и разработок, что ослабляет научно-технический потенциал страны. Поэтому наряду с массовым импортом зарубежной технологии государство поощряло развитие фундаментальной науки, направленной на инновационные разработки продукта и технологий. Японские компании добились лидирующих конкурентных позиций на мировом рынке за счет качества и надежности товаров, расширения производства, более динамичного роста производительности труда, достижения более низких издержек производства, успешной реализации нововведений в технологии и дизайна, маркетинговых методов. Факторами же, которые за достаточно короткий срок (15-20 лет) привели японские компании к этим позициям, являются: большой объем капиталовложений и расходов на НИОКР, нали-

чие обученной и хорошо стимулируемой рабочей силы, задействование стратегического менеджмента, комплекс разветвленных, многоступенчатых субподрядных отношений, развитая инфраструктура и система тотального качества [9].

Если использовать опыт Японии, то массовая покупка иностранных лицензий откроет доступ к передовой технологий. Интенсивное заимствование технологических нововведений как в виде "воплощенной" технологии, так и в виде "чистой технологии" послужит средством быстрого и наименьшего ресурсоемкого преодоления технического отставания от научно-технических лидеров. Увеличение же инвестиций в фундаментальную науку обеспечит рост научно-технического потенциала страны, появление продуктовых (создание нового или усовершенствованного продукта) и процессных (создание новых или значительно усовершенствованных методов производства) инноваций. При этом деятельность малых предпринимательских структур должна быть сориентирована не только на создание современной промышленности, продукция которой была бы конкурентоспособна на мировом рынке, но и на внедрение маркетинговых методов, гарантирующих ее сбыт. На наш взгляд, процесс модернизации и расширения производства при активной поддержке государства несомненно охватит весь промышленный сектор, вызвав обострение конкурентной борьбы и на внутреннем рынке.

Меры, принимаемые в области индустриально-инновационного развития, должны носить системный и последовательный характер. Это необходимо для создания всех компонентов инфраструктуры коммерциализации. Поскольку процесс рождения и воплощения инноваций состоит из пяти стадий: изобретение, создание прототипа, разработка технологий, налаживание производства продукции, продажа и получение прибыли, то необходимо осуществлять постоянное, финансовое, информационное и инфраструктурное обеспечение всех стадий инновационного цикла. Это, в первую очередь, касается начинающих предпринимателей, которые приступают к коммерциализации результатов исследований и разработок. Необходимо также стимулировать развитие связей между ключевыми участниками процесса коммерциализации (научными организациями, малыми предприятиями, крупными предприятиями). Государственные мероприятия, реализуемые в этой области, пока еще недостаточно результативны. Так, научно-техническая и инно-

вационная политика Казахстана предусматривает повышение заинтересованности производителей во внедрении научных достижений через предоставление им различных льгот и преференций; развитие науки в регионах, формирование региональной модели развития науки; развитие малого и среднего предпринимательства в сфере науки, в т.ч. венчурного бизнеса. Однако реализация этих задач происходит крайне медленно. Это объясняется тем, что: большинство научно-исследовательских институтов растеряло носителей научно-технических знаний (которые имеют перспективы реализации какой-либо идеи), с оставшимся потенциалом они постепенно переходят на рыночные отношения; отечественные крупные предприятия склонны к поглощению малых предприятий в свои структуры; значительная часть субъектов малого предпринимательства заинтересована в получении наибольшего дохода на свои средства и вложении их в максимально разнообразные проекты по принципу наибольшей диверсификации. Модель их поведения не содержит ни одного элемента реализации общенациональных приоритетов, обеспечивающих стране устойчивые сравнительные преимущества, без которых удержать внутренние рынки и прорваться на мировые невозможно; инициативная часть субъектов предпринимательства при выборе инвестиционных проектов полагается на эвристический подход, что сопряжено с высоким уровнем погрешности.

Если обратить внимание на объем финансирования фундаментальных исследований, то в докризисный период в республике он составлял 0,6-0,7% ВВП, а в последние годы наблюдается его сокращение до 0,1% от ВВП. В промышленно развитых странах объем расходов на НИР (в расчете на одного жителя) составляет от 50 до 150 долл.США, в развивающихся странах они не превышают 5 долл.США. В Казахстане в 1998г. Этот показатель составлял всего 1,2 долл.США. Несмотря на рост общего объема выполненных научно-технических работ в последние годы, в их структуре преобладают прикладные исследования (46,7%), доля научно-технических разработок составляет 21,8%, научно-технических услуг – 17,1%, а фундаментальных исследований – 14,4% [13].

Вышеприведенные данные указывают на необходимость смены приоритетов в государственной научно-технической политике, где основной акцент должен быть сделан на развитие фундаментальной науки в области продуктовых и процессных инноваций.

В развитых странах при взаимодействии

государственного сектора, науки и промышленности применяется три основных инструмента: грант, государственный контракт и кооперативное соглашение на научно-исследовательскую разработку (типа CRADA в США, CRAFT в ЕС). В Казахстане эти механизмы находятся на стадии становления. В соответствии с "Программой ускоренных мер по развитию малого и среднего предпринимательства на 2005-2007 годы" предусмотрены следующие формы грантов:

- малые гранты, привлекаемые для проведения НИОКР, на сумму не более 7,2 млн.тенге;
- предпроектные гранты для подготовки полного пакета документов на сумму не более 650тыс.тенге;
- большие гранты для завершения исследований и доведения для полезной модели или изобретения на сумму не более 33 млн.тенге;
- гранты для патентования, то есть для оформления патентов за рубежом на сумму не более 13,2 млн.тенге.

Кроме того, в рамках "Программы по формированию и развитию национальной инновационной системы РК на 2005-2015 годы" планируется создание национальных технологических парков, информационных зон, зон ядерных технологий и биотехнологий, парка новых материалов, нефтехимического технопарка [14].

В данном контексте, на наш взгляд, необходимо законодательно оформить трансферт промышленной собственности, созданной на средства государства, формирующего стимулы для научно-исследовательских организаций и изобретателей к подобного рода деятельности. По опыту США внедрить практику передачи научно-исследовательских институтов в управление промышленных предприятий без изменения типа собственности с целью решения проблемы "врастания". Данный механизм обеспечивает диверсификацию исследований, знаний и подходов, разработку крупных капиталоемких инноваций, концентрацию значительных ресурсов на одном направлении и быстрое налаживание массового тиражирования инноваций.

Институциональным базисом рассматриваемого механизма является программа кооперативных исследований (совместных НИОКР). Программа строится на особой форме управления:

федеральное ведомство – заказчик – университет – федеральная лаборатория – про-

мышленная – фирма – региональные власти штатов.

При этом за участниками программы остается монопольное право на освоение результатов этих НИОКР и на самостоятельную в течение 15 лет реализацию этого продукта.

С учетом того, что в мире превалирует мелкосерийное производство, в перспективе место промышленных предприятий в вышеприведенной цепочке могут занять малые инновационные предприятия. Однако предварительно, по нашему мнению, следует:

- разработать институциональные инструменты этого взаимодействия, сформировать систему мотивации для возникновения кооперативных отношений в исследованиях и разработках между частным сектором и государственным научно-техническим сектором;

- разработать базовую форму контракта на исследовательскую деятельность, заключаемого между высшими учебными заведениями (и научными организациями) с частными фирмами, во избежание оппортунистического поведения одной из сторон, разрешения спорных вопросов, возмещения неоправданных (или нецелевых) расходов. При этом контракт должен учитывать специфику каждой отдельной отрасли. Это связано с тем, что вероятность успеха научных разработок варьируется в зависимости от сложности проводимых исследований, заданных условий и форс-мажорных обстоятельств.

Промышленная политика Казахстана должна также максимально учитывать особенности межрегиональной дифференциации в развитии малого предпринимательства. Такая политика предполагает создание и использование рычагов влияния на основную деятельность расположенных в регионах промышленных предприятий, постановку перед ними целевых задач по участию в индустриально-инновационном развитии, определение и стимулирование "точек роста" местной экономики, выявление и учет особенностей соответствующего рынка и внешней среды. Следует отметить, что уже объявлены промышленные приоритеты каждого региона и в текущее время реализуются мероприятия, связанные с концентрацией всех видов ресурсов для их реализации, выявляются источники финансирования соответствующих проектов.

Определенную сложность пока представляют разработка и внедрение институциональных инструментов стимулирования и поддержки перестройки работы промышленности в нужных направлениях.

Для защиты прав мелких инвесторов следует сформировать рациональную систему нормативно-правовых актов со следующими признаками: единство толкования норм; внутренняя непротиворечивость; прозрачность процедур исполнения и гарантий применения; стабильность.

Эффективность промышленной и научно-технической политики повысится, если субъекты малого предпринимательства основной упор будут делать на развитие собственных ресурсов и способностей. На наш взгляд, субъекты малого предпринимательства, придерживаясь такой процедуры, могут очертить для себя перспективы долгосрочного роста в рамках ВТО. В условиях быстроменяющейся внешней среды акцентирование внимания на собственных ресурсах и способностях является куда более стабильной основой для самоидентификации. Практика показывает, что удовлетворение широко определяемых потребностей потребителей является трудной задачей. Попытки удовлетворить полный спектр потребностей клиентов порождают серьезные управленческие проблемы и сопряжены с высокими транзакционными издержками.

Напротив, компании, чьи стратегии были основаны на развитии и использовании четко определенных внутренних способностей, смогли удачно приспособиться к внешним изменениям.

Поэтому бизнес-стратегия малых предприятий должна быть нацелена на поиск рикарданских рент (доходы от использования ресурсов, обеспечивающих конкурентное преимущество сверх их реальной стоимости), так как они не имеют возможностей для поиска монопольной ренты (до-ходов от концентрации рыночной силы). Для удержания собственных позиций на внутреннем рынке и проникновения на внешние рынки отечественному малому предпринимательству следует также обратить особое внимание на:

- технический уровень и уровень качества изготовления продукции;
- соответствие товара (услуги) требованиям и стандартам стран-импортеров, фирм-покупателей;
- наличие патентной чистоты и патентной защиты, товарного знака;
- сроки поставок и сроки гарантий;
- цену и условия платежа.

Если первые три показателя позволяют судить о конкурентоспособности товара, то последние два показателя о том, в какой мере малое предприятие способно обеспечить его сбыт

и обслуживание на уровне требований мирового рынка, то есть о конкурентоспособности фирмы.

Литература.

1. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993.
2. Грант Р.М. Ресурсная теория конкурентных преимуществ: практические выводы для формулирования стратегии // Вестник СПбГУ. – Серия 8 Менеджмент. – 2003. – выпуск 3 (24). – С.47-76.
3. Соболева И. Социальная ответственность бизнеса: глобальный контекст и российские реалии // Вопросы экономики. – 2005. – №10. – С.90-102.
4. Долинская М.Г., Соловьев И.А. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции. – М.: Изд-во стандартов, 1991. – 128с.
5. Тихонов Р.М. Конкурентоспособность промышленной продукции. – М.: Изд-во стандартов, 1985. – 174с.
6. Государство и рынок: американская модель / Под ред. М.А.Портного и В.Б.Супяна -М.: Изд-во "Анкил", 1999. – 436с.
7. Лебедев В.В., Фомченкова Л.Н., Шамис И.А. Пути развития текстильной и легкой промышленности. – Интернет-источник: www.wto.ru/library
8. Чунъюн Ф. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Китае // Вопросы экономики. – 2002. – №7. – С.140-146.
9. Куликов Г. Факторы мирохозяйственной конкурентоспособности японской экономики // Российский экономический журнал. – 1998. – №1. – С.77-81
10. Малый бизнес Казахстана. – Алматы: Агентство РК по статистике, 2006. – 50с.
11. Рыбина М.Н. Организационно-экономические условия формирования конкурентоспособности малого предпринимательства // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – №4.
12. Борисова С.Р. Факторы конкурентоспособности малого предпринимательства // Шестая всероссийская конференция представителей малых предприятий от 26 апреля 2005 г.
13. Краткий статистический ежегодник Казахстана: 2004. – Алматы: Агентство РК по статистике, 2004.
14. Программа по формированию и развитию национальной инновационной системы РК на 2005-2015 годы. – Интернет источник: www.zakon.kz

Статья поступила в редакцию 03.01.2007