

чизняного бізнесу, зміни інвестиційних потоків і, зрештою, до технологічної модернізації національної економіки і її структурної перебудови з низькорентабельної індустріально-аграрної на високорентабельну високотехнологічну експорторієнтовану економіку.

Література

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вільямс», 2006. – 656 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: Пер. с

англ. / Под ред. О.А. Третьяк, Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 896 с.

3. Райс Э., Траут Дж. Маркетинговые войны: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с.
4. Гюстав Ле Бон. Психология народов и масс // www.dere.com.ua
5. Иноземцев В. За пределами экономического общества: Научное издание. – М.: «Akademia»-«Наука», 1998. – 640 с.

Статья поступила в редакцию 26.03.2011

П.И. АКИМЕНКО, к.э.н., доцент,

Крымский экономический институт ГВУЗ «КНЭУ им. В. Гетьмана»

ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современный период задача внедрения результатов НИОКР сохраняет свою актуальность. Частичная ликвидация межведомственных барьеров не обеспечила масштабного укрепления горизонтальных взаимосвязей и организации приемлемого стратегического механизма принятия решений в инновационной сфере. Эти проблемы необходимо решать в сжатые сроки для жизненно важного повышения конкурентоспособности национальной экономики и экономики отечественных предприятий на инновационной основе.

Методологическая основа инновационного развития экономики отражена в работах таких ученых, как Волюнец-Руссет О.Я., Ерошкин С.Ю., Иванова Н.И., Комков Н.И., Кравченко М.В., Одотюк И.В. и других [1-6].

Цель статьи – определить проблемы и стратегию инновационно-технологического развития национальной экономики и экономики отечественных предприятий в контексте задач обеспечения устойчивого социально-экономического развития.

Финансирование прикладных исследований, практических разработок и освоения инноваций в Украине на данном этапе осуществляется по остаточному принципу с использованием средств предпринимательского сектора и средств государственного бюджета.

Под коммерциализацией понимается процесс выделения средств на инновации и поэтапного контроля их расходования, включая оценку и передачу завершенных и освоенных в промышленных условиях результатов

инновационной деятельности [1-3]. Процессы коммерциализации в условиях рынка объединяют функции финансирования, управления инновациями и передачи результатов с целью ориентации их на положительный коммерческий (т.е. самокупаемый) результат.

Среди источников финансирования в инновационные технологии в Украине основную долю составляют собственные средства предприятий - 60% общего объема (но, в абсолютном выражении эта величина составляла в 2009 году всего 7264 млн. грн.), а доля государственного бюджета и иностранных инвесторов составляет совсем малозаметную величину – около 2% и 1% соответственно (см. рис 1).

Затраты на НИОКР по видам разработок (фундаментальные, прикладные, научно-технические услуги и пр.) мало менялись в последние годы и осуществлялись как государством, так и корпоративным сектором также по остаточному принципу [4].

Указанные проблемы обуславливают потребность в организации эффективных механизмов их решения с учетом особенностей встраивания украинского научного сектора в мировое научное сообщество.

Однако, положение в инновационной сфере деятельности национального бизнес-сектора совсем не бесперспективно. Некоторые компании нацелены не только на сохране-

© П.И. Акименко, 2011

ние своего статус-кво, но и на постоянное обновление. Вместе с тем зачастую технологические инновации используются предпринимателями в минимальной степени, так как элемен-

тарные организационные и маркетинговые инновации пока дают более существенный эффект.

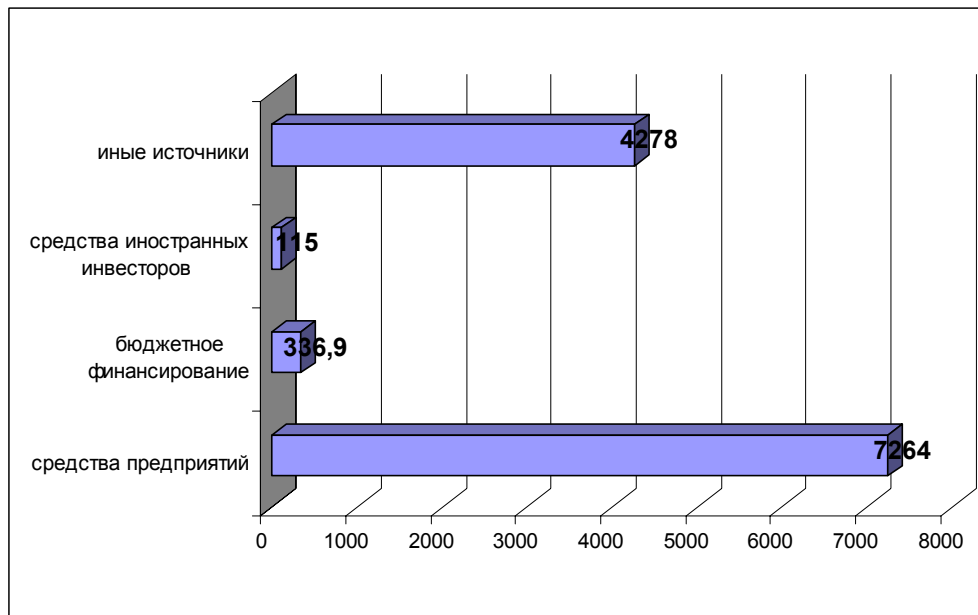


Рис 1. Объемы затрат по источникам финансирования инновационных технологий в Украине в 2009 году в млн.грн.

Большинство формальных критериев, по которым принято оценивать инновационность компаний, в наших условиях дают сильно искаженную картину. Так, показатель удельного веса НИОКР в объеме реализации показывает значительный разброс от нескольких десятков процентов (что превосходит наилучшие показатели зарубежных фирм) до почти нулевого значения. У большинства предприятий эта доля не достигает и одной десятой процента. Подобная картина и с такими критериями инновационности, как наличие патентов, выручка от продажи лицензий, доля инновационных продуктов в объеме продаж и т. п.

Предлагаем для исследования сгруппировать предприятия со сходными моделями инновационного поведения, например, по технологической сложности процессов производства. Для этого можно использовать методологию ОЭСР, которая выделяет четыре группы отраслей (рис. 2).

Однако понятно, что само по себе присутствие предприятия в той или иной технологической группе не определяет однозначно его инновационность. Необходимо учесть фактор активности компании, ее менеджмента и персонала, эффективность работы научно-

исследовательских подразделений. Всю эту активность в рыночной экономике определяет напряженность конкурентной ситуации, в которой работает компания. Для крупнейших украинских компаний эта напряженность задается глобальной конкуренцией на мировых рынках.

В качестве второго индикатора можно применить показатель доли экспорта в выручке компании. Важно, что и первый, и второй показатели довольно объективны и легко определяются по данным статистической отчетности.

Различия в инновационной деятельности различных предприятий затрагивают, на наш взгляд, в основном следующие аспекты:

а) приоритеты инновационной деятельности: ориентация на разработку новых продуктов, улучшение имеющегося продуктового ряда или изменения в системе продаж и управления бизнес-процессами;

б) инфраструктура инноваций: наличие собственного НИОКР-центра и разветвленности организационной структуры корпоративного исследовательского дивизиона;

в) иерархия принятия решений: степень вовлеченности топ-менеджмента компании (и,

прежде всего, первого лица) в разработку и осуществление инновационной политики;

г) инновационная сеть: наличие устойчивых связей с внешними источниками инно-

ваций (НИИ, вузами, малыми инновационными компаниями, зарубежными центрами).

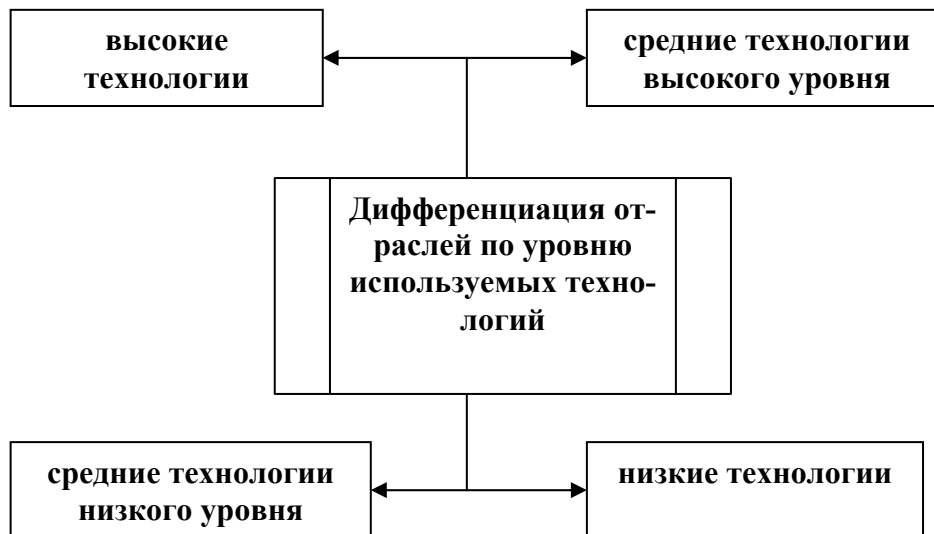


Рис. 2. Дифференциация отраслей по уровню используемых технологий по методологии ОЭСР

Примерно половина отечественных предприятий обрабатывающих отраслей не испытывает острой конкуренции с зарубежными фирмами, так как работает на относительно небольших сегментах внутреннего рынка, как правило, не выходя за рамки своих регионов. Поэтому, у них отсутствуют стимулы к постоянному обновлению ассортимента выпускаемых товаров и модернизации основных фондов, что препятствует их инновационному развитию.

Конечно, в определенной степени выделение достаточных средств на НИОКР из всех источников финансирования (государственных, частных) затруднено по причине существования значительного риска при реализации инновационных проектов. Но и в развитых странах инновационный процесс не менее рискованный. Однако, в них существуют, созданная при поддержке государства и рынка, инфраструктура и механизмы управления финансовыми потоками, снижающие эти риски до приемлемого уровня, «фильтрующие» сверхрисковые проекты и идеи, не допуская их преждевременной реализации. В этой технологии управления велика роль рынка нематериальных активов, инновационных посредников и др. (см. табл.1) [5].

Для реализации инновационного прорыва Украине потребуются выявить стратегические научно-технические приоритеты, нацио-

нальные конкурентные преимущества, создать инновационную инфраструктуру, произвести определенную инвентаризацию интеллектуальных ресурсов и организовать взаимоотношения государства и бизнеса на новом уровне.

Современный этап развития характеризуется высокой степенью интернализации инновационной сферы, когда отдельной стране трудно в одиночку осуществить масштабный инновационный прорыв. И здесь стоит задача занять достойное место в процессе международного разделения труда в наукоёмкой сфере.

Принципы организации, архитектура мировой инновационной сферы претерпевают существенные изменения. Былые конкурентные преимущества перестают быть таковыми. К примеру, снижается эффективность традиционных технопарков, расположенных на конкретной территории.

Более адекватной формой организации инновационной деятельности становится научный системный интегратор (НСИ), обеспечивающий возможность применять те элементы исследовательской и промышленной инфраструктуры, которые в наибольшей степени приемлемы для реализации проекта.

Конечно, ключевой составляющей НСИ остается человеческий фактор. Разработчики проекта изучают рынок, формируют обоснованные цели и задач, привлекают исполнителей и

поставщиков из различных стран, контролируют заключительные этапы внедрения новой технологии и обеспечивают ее коммерциализацию.

Таблица 1

Опыт финансового обеспечения коммерциализации технологий в развитых странах мира

Финансовое обеспечение	Механизм принятия решений	Страна
Совершенствование механизма государственной финансовой поддержки НИОКР	Государственное кредитование (возвратное) и гранты; государственные гарантии для получения банковских кредитов; размещение госзаказа на НИОКР стратегически важной продукции; долевое участие в научных исследованиях (до 50%); налоговые льготы; ускоренная амортизация; экспортно-импортные квоты для поддержания национального наукоемкого продукта; отсрочки по уплате налогов при инвестировании в собственные НИОКР; финансирование государством расходов на патенты и обеспечение их защиты (около 10%).	США, Италия, Бельгия, Англии, Швеция, Канада
Поддержка национальных производителей инноваций	Внедрение современных механизмов снижения материальных затрат на НИОКР (опережение заказчика на этапе научного поиска, защита будущего рынка, привлечение иностранных ученых - носителей знаний о созданном интеллектуальном продукте, ранняя защита торговых марок)	ЕС, США, Япония
	Поддержка программы развития национальных брендов	США, ЕС, Япония, Южная Корея
	Поддержка малого и среднего инновационного бизнеса посредством ограничения монополий крупнейших фирм - владельцев ИС	США, ЕС
	Софинансирование инициатив компаний через систему лицензирования или создания спин-офф-компаний (Министерство из своего фонда поддерживает около 20 агентств по патентованию и использованию патентов)	Германия, Англия
Отбор высокорентабельных результатов для коммерциализации	Разработка и развитие механизма инновационных посредников между государственными НИОКР, академическими исследованиями и частным бизнесом - организаций по трансферу технологий	ЕС, США

Учитывая мировые тенденции и опыт других стран, Украине необходимо изменить структуру национального импорта в пользу расширенных закупок передовых производ-

ственных технологий, оборудования, лицензий и ноу-хау. На данный момент из зарубежных стран преобладают поставки сырьевых, продовольственных и промышленных потребитель-

ских товаров.

При сохранении такого положения дел в перспективе будет трудно обеспечивать масштабное обновление основных производственных фондов, создавать новые высокотехнологичные предприятия, внедрять управленческие ноу-хау.

Также может быть изменен состав закупок инвестиционного оборудования и технологий. На данный момент украинские предприятия приобретают в основном разрозненное или комплектное оборудование (машины, станки, обрабатывающие центры, технологические линии, пр.). Это способствует ускоренному запуску производства новых изделий, но не всегда обеспечивает собственное инновационное развитие отечественной промышленности.

Более приемлемым в этом плане представляется увеличение количества закупок лицензий и ноу-хау, на базе которых можно создавать совместные высокотехнологичные разработки в сотрудничестве с лицензиаром, и затем переходить к собственным инновациям. Мировая практика свидетельствует, что объем затрат на импортные лицензии не превышает 30-40% от вложений в собственные НИОКР. Кроме того, свыше 50% производимой в мире машиностроительной продукции изготавливается на основе лицензий [6].

Поэтому продуманный отбор и эффективное обеспечение развития приоритетных направлений НТП является важнейшей задачей государства и частного бизнеса.

Реальный переход к осуществлению инновационной стратегии развития является непременным условием успешного социально-экономического развития Украины. Данная стратегия предоставила бы возможность отечественным предприятиям иметь ориентиры для разработки долгосрочных проектов освоения новых для себя рыночных ниш как на

внутреннем, так и на мировом рынке.

К числу важнейших целей относится постепенное преобразование типа международной специализации Украины, диверсификация ее экспорта и расширение рыночной доли отечественной высокотехнологичной продукции и услуг.

Рассмотренные выше вопросы создания условий для развития инновационной инфраструктуры по коммерциализации результатов научных исследований определяют объективную необходимость дальнейшего всестороннего изучения данной проблемы и поиск конструктивных механизмов ее решения.

Литература

1. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы / Н.И. Иванова.- М.: Наука, 2005. – 385 с.
2. Одотюк И.В. Инновационная трансформация промышленности Украины и России/ И.В. Одотюк // Проблемы прогнозирования. – 2007. – №6. – с.15.
3. Комков Н.И. Прогнозирование и экономическое обоснование инновационных процессов: [монография] / Н.И. Комков. – М.: ИИП РАН, 2005. – 235 с.
4. Статистичний щорічник України. – Київ: Головне управління статистики, 2009. – 597с.
5. Комков Н.И. Анализ и оценка перспектив перехода к инновационной экономике/ Комков Н.И., Ерошкин С.Ю., Кравченко М.В. // Проблемы прогнозирования. – 2005. – №4. – с. 13-20.
6. Волинец-Руссет О.Я. Ноу-хау во внешней и внутренней торговле/ О.Я. Волинец-Руссет. – М.: Рота-принт ВАВТ, 2008. – 325 с.

Статья поступила в редакцию 27.03.2011