

JEL classification: A1

**GROWTH OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF
IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE POTENTIAL OF ECONOMY**

Bermukhamedova G.B.,

Candidate of Economic Sciences

Caspian State University of Technologies and Engineering named after Sh.Yessenov,
Aktau, The Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

Purpose – the author analyzed the main problems that determine the insufficient level of innovation activity in Kazakhstan. We consider the difficult tasks of forming a base for building an innovative economy, with their focus not only and not so much on the current and even medium-term, but also on the long-term.

Methodology – proposals are made on possible measures of real progress in terms of the implementation of key areas for creating a national system and a mechanism for enhancing innovation and commercializing its results.

Originality / Value – is to intensify innovation in the conditions of commercialization of intellectual property of both public and private enterprises and enter them into the market.

Findings – the solution of the large-scale task of forming an innovation-oriented system, an integral part of which should be the subsystem of commercialization of the results of innovative intellectual activity, should be based on the joint efforts of state bodies, scientific research institutes, expert and business communities, manufacturing enterprises. The tasks and the issues they define in terms of creating conditions for the development of the innovation system and the commercialization of research results determine the objective need not only for further comprehensive research in the direction of improving theoretical, methodological and methodological approaches, but also taking concrete steps in a practical way.

Keywords – innovation, national innovation system, objects of intellectual property, commercialization of the results of intellectual activity.

УДК 330.42:347.778+332.053.22

**РОСТ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ
ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИКИ**

Бермухамедова Г.Б.,

кандидат экономических наук,

Каспийский государственный университет технологий и инжиниринга им. Ш.Есенова,
Актау, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – автором проанализированы основные проблемы, определяющие недостаточный уровень инновационной деятельности в Казахстане. Рассматриваются непростые задачи формирования базы для построения инновационной экономики, с их ориентированностью не только и не столько на текущую и даже среднесрочную, но сколько на долгосрочную перспективу.

Методология – вносятся предложения по возможным мерам реального продвижения в части реализации ключевых направлений создания национальной системы и механизма активизации инновационной деятельности и коммерциализации ее результатов.

Оригинальность/ценность – заключается в активизации инновационной деятельности в условиях коммерциализации интеллектуальной собственности как государственных, так и частных предприятий, и ввода их в рыночный оборот.

Выводы – решение масштабной задачи по формированию инновационно ориентированной системы, органичной частью которой и должна стать подсистема коммерциализации результатов инновационной интеллектуальной деятельности, должно строиться на базе совместных усилий государственных органов, научных научно-исследовательских институтов, экспертного и бизнес сообществ, производственных предприятий. Задачи и определяемые ими вопросы в части создания условий для развития инновационной системы и коммерциализации результатов научных исследований определяют объективную необходимость не только дальнейшего всестороннего их исследования в направлении совершенствования теоретико-методологических и методических подходов, но и предприятия конкретных шагов в практической плоскости.

Ключевые слова – инновация, национальная инновационная система, объекты интеллектуальной собственности, коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности.

ВВЕДЕНИЕ

Сегодня трудно переоценить значение интеллектуальной собственности как многоуровневого инструмента современной мощной экономики. В сфере международных отношений все экономически развитые государства интеллектуальную собственность используют, прежде всего как инструмент с зарубежных рынков в бюджеты своих стран и корпораций, продавая нам свои наукоемкие товары, где в цене этого товара более 50, а иногда и 90% приходится на стоимость интеллектуального капитала [1].

Необходимость глубокого анализа сущности и закономерностей роста интеллектуального производства вызвана реалиями современного периода. Среди них Э. Агабабян отмечает переход экономики, в первую очередь в развитых странах, на режим интенсивного развития, повышения производительности, прежде всего за счет наукоемкого производства, его организации и предельно рационального управления. Из сказанного можно сделать вывод, что исходный импульс к обновлению технологий и товарной номенклатуры заложен в сфере интеллектуального производства, которое приобрело качество катализатора непрерывного роста мировой экономики [2].

В этом отношении интересно мнение Г. Родиной о том, что переход от старой к новой экономике выявил углубляющееся функциональное расслоение прав собственности, каждое из которых становится относительно самостоятельным объектом присвоения и рыночного оборота, - процесс, который можно обозначить как виртуализацию традиционной собственности.

В эффективных экономических системах эти ресурсы работают в среде, обуславливающей практическое применение и распространение новых знаний в виде новых товаров, технологий и услуг. Эта среда, с одной стороны, работает на экономический рост, а с другой – стимулирует инновационность экономики и общества в целом [3].

Некоторые исследователи считают первостепенной задачей доведение до завершения процессы создания единой системы управления интеллектуальной собственностью. При этом они предлагают систему, включающую четыре уровня управления, в том числе выделение патентоспособных научных результатов, имеющих практическое значение, обеспечение защиты интеллектуального продукта и оформление патента на него, определение объема и источников необходимых дополнительных инвестиций (чтобы разработка стала интересной для потенциальных инвесторов), нахождение адекватного способа коммерциализации [4].

Высокую рыночную оценку предприятий можно было бы отнести на счет их позиционирования на быстро растущих рынках. Однако более тщательный анализ показывает, что только принадлежностью к перспективной отрасли объяснить это нельзя. В одной и той же отрасли инвесторы за определенными предприятиями признают наличие различных способностей. Теория ресурсов, применяемая в

исследованиях стратегического менеджмента, уделяет большое внимание значимости нематериальных ресурсов, особенно организационных, для конкурентоспособности и рентабельности предприятий [5].

Более конкретно имеется в виду ресурсный подход на базе знания. В этом понимании с начала 90-х годов многие специалисты по теории ресурсов стали активно заниматься выяснением релевантности знания для конкурентных преимуществ предприятий. Некоторые исследователи уже говорят об ориентации в большей степени на знание, а не на ресурсы. Д. Тис в этой связи констатирует, что «сущностью фирмы является ее способность создавать, передавать, агрегировать, интегрировать и эксплуатировать актив «знание» [6].

В частности, по мнению Ю. Князева, «если речь идет о трансформации общества, то по вопросу экономики знаний существуют различные точки зрения, сводящиеся в основном к двум противоположным позициям: ряд экспертов считает, что экономика знаний существенно отличается от экономики индустриального общества, когда накопление богатства было связано с материальными активами. По их мнению, благосостояние зависит от нематериальных активов (опыта, ноу-хау, знаний и др.).

По мнению других, считающих, что это всего лишь следующая фаза эпохи индустриального развития, благосостояние зависит от производственных процессов, а нематериальные активы повышают конкурентоспособность» [7].

Наряду с этим, при адаптации проблемы на микроуровне предприятий и организаций логика все ближе соотносится с пониманием роли персонала как носителя человеческого капитала. Так, например, Т. Синявец пишет, что «с начала XXI века менеджеры нередко обращаются к проблемам эффективного использования одного из важнейших ресурсов компании – ее персонала.

Но их желание использовать его как можно результативнее сталкивается с непониманием влияния результатов управления персоналом на конечные показатели деятельности компании. Все чаще в периодической литературе возникают публикации на эту тему и ведутся споры по оценке бизнеса с учетом стоимости нематериальных активов, интеллектуальной собственности или человеческого капитала» [8].

В. Наумов и Э. Рагельс, утверждая, что «управление интеллектуальной собственностью представляет собой сложный предмет для научного анализа и практической реализации». Однако, при этом эксперты уверены, что в сфере использования интеллектуальной собственности (в экономических категориях – нематериальных активов) руководство или собственники компании могут определять различные приоритеты. Например, увеличивать стоимость активов группы компаний за счет существующей интеллектуальной собственности, использовать ИС в финансовых и налоговых целях, привлечь инвестиции, заложить объекты ИС, сократить затраты на администрирование и защиту нематериальных активов, извлечь максимальную единовременную прибыль за счет их уступки или организовать регулярное поступление платежей за счет лицензий или концессий [9].

Необходимо согласиться с этими казахстанскими экспертами в том, что выбор того или иного режима исчерпания прав на товарный знак во многом определяется экономической целесообразностью, защитой интересов собственных производителей и целевым уровнем конкуренции на рынке.

Между тем, - отмечают эти эксперты, - «международный опыт предусматривает возможность установления и смешанного принципа исчерпания прав. В странах, где предусмотрен международный принцип исчерпания прав, экономическая политика направлена на развитие малого и среднего бизнеса, а также обеспечение внутренней конкуренции среди различных производителей. В целом, существует общее мнение, что развитые страны являются противниками параллельного импорта, в то время как развивающиеся страны наоборот, заинтересованы в продвижении такового» [10].

Конечной целью любого производственного предприятия является получение дохода от произведенной продукции. Однако, решение этой задачи во многом зависит от множества условий, формирующихся под воздействием как внутренних факторов развития самого предприятия, так и внешних факторов, зачастую определяющих ограничения по ресурсам и технологиям и барьеры доступа и реализации на рынках сбыта.

Другими словами, современное предприятие может иметь прочную базу своего расширенного воспроизводства, приносящего растущие доходы лишь в условиях своего включения в цепочку отношений

«инновационная экономика – новые инновационные продукты – оценка объектов интеллектуальной собственности предприятия – стоимость нематериальных активов предприятия – рост рыночной стоимости предприятия – рост конкурентных преимуществ – рост доходов – расширение масштабов производства».

Подобный ракурс приводит к пониманию необходимости системно решать непростые задачи формирования базы для построения инновационной экономики, с их ориентированностью не только и не столько на текущую и даже среднесрочную, но сколько на долгосрочную перспективу:

- предпринятие мер по актуализации казахстанской науки и усиление государственной поддержки НИОКР, как фундаментальных, так и прикладных;

- выработка эффективных механизмов и инструментов реальной интеграции науки с производством на базе последовательного формирования такого важного в мировой практике индустриально развитых стран инструмента как Национальная инновационная система (НИС), обеспечивающая эффективное и согласованное функционирование научно-исследовательской и опытно-конструкторской инфраструктуры, университетов, отраслевых академий и ассоциаций, инновационных фондов, и других субъектов инновационной деятельности;

- организация стабильной базы подготовки научных кадров и специалистов инновационной направленности, имея в виду всю систему образования и подготовки кадров – от общеобразовательных школ до высших учебных заведений, послевузовской профессиональной подготовки и подготовки высших научных кадров;

- совершенствование нормативно-правовой и законодательной базы обеспечения НИС и инновационной деятельности предприятий.

Также должно быть понятным, что без создания подобной основы для активизации инновационной деятельности не может быть и речи об условиях и для коммерциализации интеллектуальной собственности как государственных, так и частных предприятий, и ввода их в рыночный оборот.

В этом отношении можно вполне согласиться с российскими экспертами Н. Комковым и Н. Бондаревой, что «в планово-директивной экономике коммерциализация инноваций практически отсутствовала. Потребность в инновациях определялась каждой отраслью, исходя из выгоды развития производства продукции именно для нее самой. Это фактически исключало из рассмотрения технологию потребления продуктов и услуг, что приводило к искаженному ценообразованию на инновационную продукцию, без учета эффекта и затрат. Решение этих задач требует создания новой, комплексной технологии коммерциализации инноваций. Такая технология невозможна без формирования новой инновационной инфраструктуры взамен распавшегося отраслевого сектора науки» [11].

Безусловно, поднять весь этот комплекс мер в одночасье, в условиях многолетней запущенности ситуации, – задача не из легких и масштабность проблемы можно представить, если просто посмотреть на достигнутые результаты за почти 15-летний период реализации политики диверсификации на инновационной основе.

Не углубляясь в аналитику, можно констатировать – в целом на сегодня серьезные отечественные эксперты, и авторитетные международные рейтинговые и экспертные агентства отмечают недостаточный уровень развития инноваций в Казахстане. И это несмотря на то, что за этот период реализовано две госпрограммы – Стратегия индустриально-инновационного развития РК на 2004-2015 гг. (СИИР) и Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию РК на 2010-2014 гг. (ГПФИИР), – и находится на стадии реализации Государственная программа индустриально-инновационного развития РК на 2015-2019 гг.

В частности, по информации Национального агентства по технологическому развитию, за последние пять лет практически не отмечается рост доли инновационных предприятий, остающейся на уровне 8%, в то время как еще в рамках СИИР планировалось достичь в 2015 г. уровня 11-12%. При этом, при росте в десять раз финансирования со стороны государства этого агентства, до 80% расходов приходится на трансфер импортных технологий, что не может являться желаемым результатом инновационного пути развития [12]. Объем произведенной продукции инновационно ориентированных предприятий составляет лишь около 0,2% от ВВП.

В основе этих результатов лежат недоработки в отношениях с предприятиями и бизнес-сообществом:

- в части стимулирования взаимоотношений с наукой. В Казахстане бизнес исключительно слабо заинтересован в разработках отечественных ученых;
- в части налогового стимулирования. В Казахстане нет налоговых льгот для предприятий (организаций), внедряющих инновации. Более того, правительство последовательно расширяет налогооблагаемую базу предприятий таким образом, что речь может идти лишь о выживании, а не о внедрении новых технологий. Тем более, что инновационная деятельность всегда сопряжена с немалыми рисками;
- в части доведения государственных средств на цели инновационного развития до потребителей. Сложилась практика, когда немалая часть выделяемых государством средств на гранты изобретателям вкладывается на депозиты в банках, в то время как казахстанские разработчики длительное время не могут дождаться обещанного финансирования;
- в части эффективности освоения государственных средств, выделенных на развитие инноваций. К примеру, только в инфраструктуру СЭЗ ПИТ вложено из бюджета более 20 млрд тенге, а привлечено за все время его действия всего 22 млрд тенге частных инвестиций, в то время как стояла задача привлечь не менее 250-350 млн. долларов иностранных инвестиций [13].

Справедливости ради, надо отметить, что подобное положение дел характерно не только для Казахстана. В частности, вышеуказанные эксперты отмечают, что «необходимость перехода к инновационной экономике, реализованного в широких масштабах развитыми странами, постепенно признается и в России как на государственном уровне, так и бизнесом. Однако темпы перехода крайне медленны. Это во многом объясняется внешними для науки причинами: невостребованностью инноваций и новых технологий формирующейся рыночной экономикой, отсутствием достаточной государственной поддержки науки и инноваций, низкой привлекательностью сферы науки для молодежи и др.» [11].

По нашему мнению, одна из ключевых управленческих проблем заключается в том, что в Казахстане так и не сформировался командный подход – в лучшем смысле этого слова – к решению фундаментальной задачи инновационного прорыва.

В результате провалов в управлении индустриально-инновационной политикой сегодня в Казахстане отсутствует единая платформа и мощный интегратор для объединения усилий государства, науки и предприятий для перехода на рельсы инновационного развития на основе создания и реализации продуктивной НИС.

Надо прямо сказать, что формирование действенного НИС – это задача не одного ведомства, пусть и наделенного полномочиями по проведению политики диверсификации экономики на инновационной основе. Трудно ошибиться, если сказать, что это кропотливая, многотрудная работа всех ведомств в согласованном режиме действий. Однако ключевые ведомства устранились от этой работы, пойдя по легкому пути грантового финансирования отдельных проектов и научных коллективов, причем в отсутствии четких критериев и правил, что приводит к нарушениям принципов равного доступа к этим ресурсам.

Именно отсутствие системности в управлении приводит к тенденциям все большей «размытости» целей и задач диверсификации от программы к программе, не говоря уже об инструментах и механизмах проведения взвешенной индустриальной политики.

В целом понятно, что необходимо существенно трансформировать систему регулирования взаимоотношений науки с производством в направлении формирования реального механизма диверсификации экономики на индустриально-инновационной основе.

При этом необходимо отдавать отчет тому факту, что инновационная политика в Казахстане до сих пор решается на макроуровне госуправления, когда Правительство стремится развить инновации в основном через государственные институты. Это и понятно, поскольку позитивно отражается в международных рейтингах, где у Казахстана сильные позиции именно по государственным институтам.

И меньше внимания уделяется микроуровню управления, что имеет объективные причины субъективного характера. Действительно, микроуровень – это предприятия, включая малые и средние, и вовсе мелкие, но инновационно потенциальные, всевозможные фонды, приводящие к дроблению финансо-

вых потоков, научные организации и учебные заведения, и многое другое, что на несколько порядков усложняет процессы управления.

Поэтому неудивительно, что по остальным параметрам глобального рейтинга Казахстан находится где-то в конце списка второго эшелона стран мира.

Однако, как показывает опыт ключевых стран мира, без решения этих проблем на микроуровне не будет и выстроенной инновационной экономики на основе формирования и использования НИС. На наш взгляд, для качественного инновационного развития Казахстана необходимо предпринять ряд мер.

Во-первых, необходимо усилить системность подхода в управлении инновационной политикой. В казахстанском законодательстве ранее имел место Закон о господдержке инновационной деятельности, однако в процессе внесения изменений и дополнений он вошел в состав Предпринимательского комплекса, что, на наш взгляд, не только не усилило, но, скорее, ослабило позиции системного принципа государственного управления. Действительно, в подобных условиях фактически часть функций системного оператора переходит к Национальной палате предпринимателей «Атамекен», со всеми вытекающими последствиями, поскольку НПП не обладает достаточным потенциалом регуляторного воздействия на центральные и местные государственные органы [14].

В этом плане показателен опыт Японии по непосредственному руководству наукой со стороны Кабинета министров. И в особенности Франции, где обеспечен межведомственный программный подход к обеспечению инновационного развития, позволяющий предприятиям, университетам, исследователям и разработчикам работать в связке в различных отраслях экономики.

Во-вторых, необходимо повысить роль науки в решении задач инновационной трансформации экономики.

В этих целях, на наш взгляд, целесообразно на государственном уровне обеспечить:

– полноценное формирование НИС. При этом, в отличие от всех предыдущих и действующей госпрограмм диверсификации экономики, задачу формирования и реализации НИС наиболее целесообразно заложить в качестве приоритетной непосредственно в следующую госпрограмму, исходя из понимания, что без этого инструмента невозможно будет реализовать и концепцию Индустрии. При этом считаем возможным подчеркнуть, что и российская НИС как эффективный механизм коммерциализации технологий только создается. В качестве основы инновационной системы предполагается использовать схему взаимодействия институтов, организаций, предприятий и компаний при коммерциализации инноваций, представлено на рисунке 1.

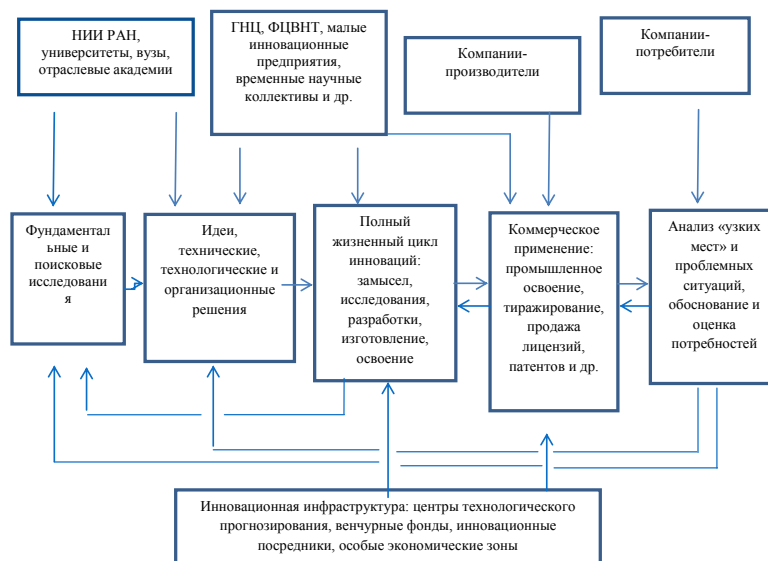


Рисунок 1 – Схема взаимодействия институтов, организаций, предприятий и компаний при коммерциализации инноваций (ГНЦ – государственные научные центры; ФЦВНТ – федеральные центры высоких наукоемких технологий). Источник: [11]

Большинство ее элементов, сложившееся еще в условиях планово-директивной системы, подлежит структурному и функциональному реформированию с учетом требований внутреннего и мирового рынков, а также новых реалий в форме евразийского интеграционного процесса.

Последнее определяет особую значимость задачи формирования НИС и для Казахстана.

– участие научного сообщества на начальных стадиях разработки государственных и отраслевых программ в целях повышения уровня их научно-методической обоснованности с точки зрения их конечной реализуемости.

В этой связи нелишне будет напомнить, что во времена плановой экономики действовали в согласованном режиме три ветви науки – отраслевая, вузовская и академическая: научные институты системы Госплана Казахстана принимали самое непосредственное участие в разработках таких сложных и важнейших проектов как Схемы развития и размещения производительных сил Казахстана на средне- и долгосрочный период, которые обсуждались и утверждались в Госплане СССР. Академические институты разрабатывали теоретико-методологические основы развития страны, а вузовские лаборатории устанавливали связь научных исследований с процессами обучения студентов.

Сегодня же, по мере развития рыночных отношений, можно вполне обосновано сказать, что научная среда была полностью разрушена, без которой «завяли» и эти три научные ветви, включая и академическую, которую сегодня в лице общественной организации трудно воспринимать в качестве научного штаба науки в Казахстане, коим в былые времена и являлась Академия наук;

– участие научного сообщества в проведении экспертизы проектов, в том числе и инновационных, рассматриваемых для внесения в республиканскую и областные карты индустриализации.

Надо сказать, что практически до настоящего времени система обоснований проектов не предусматривала предъявления жестких требований к оценщикам, в связи с чем немалым числом проекты Карты не внедряются в производство по полным заявленным программам. В этой связи можно считать целесообразным на государственном уровне предъявлять более жесткие требования к научным организациям.

В-третьих, необходимо существенно усилить действенность системы государственной поддержки научных исследований.

Безусловно, господдержка должна осуществляться в рамках мер Национальной инновационной системы. Вместе с тем, до создания полноценно работающей НИС, следует применять действующую систему поддержки науки на грантовой основе, однако на условиях обеспечения прозрачности и максимальной объективности не только в отборе, но и на стадии предварительной оценки проектов в так называемых национальных научных советах (ННС). В особенности это важно для инновационных проектов в сфере производства.

Наряду с этим, казахстанские эксперты предлагают внедрить грантовую систему возмещения затрат на опытное внедрение новых технологий на базе действующих производственных предприятий, суть которой сводится к следующему:

– заявителем должен будет выступать разработчик технологий, бенефициаром – производственное предприятие;

– основным условием для участия будет заключенный договор между разработчиком и бенефициаром о внедрении новой технологии на базе бенефициара проекта;

– в договоре должны будут прописаны гарантии разработчика по внедрению новых технологий. Например, на сколько процентов разработчик гарантирует при соблюдении технологии сокращение расхода электроэнергии на технологический процесс, на сколько увеличится производительность, какова будет экономическая эффективность и т.п.;

– также в договоре должны будут прописаны гарантии бенефициара проекта, что при достижении гарантированных экономических или технических показателей бенефициар гарантирует заключить лицензионное соглашение с разработчиком по приобретению технологий [15].

Можно вполне согласиться с утверждением Н. Комкова и Н. Бондаревой о том, что ставка только на механизмы конкурсного распределения бюджетных финансовых средств между инновационными проектами в условиях непрозрачности финансовых потоков и наличия коррупции среди чиновников,

организующих конкурсы, во многом ошибочна. По мнению этих экспертов, более предпочтительна двухэтапная схема конкурсного отбора проектов, суть которой заключается в следующем.

Известно, что цель конкурса состоит в выборе лучшего исполнителя проекта с учетом ряда критериев: гарантированного выполнения требований технического задания (ТЗ), экономии финансовых затрат и снижения рисков неудачного завершения проектов. Однако обоснование замысла проекта и подготовка ТЗ на проект, выполняемые в настоящее время чиновниками госорганов, естественным образом требуют высокой квалификации, наличия опыта и креативного подхода к делу.

Вполне логично, что на первом этапе подобную работу следует поручать на условиях конкурса самим исследователям либо независимым экспертам. На втором этапе Победитель конкурса получает возможность согласования условий выполнения проекта (ТЗ, стоимость, длительность) с заказчиком. Он также распределяет средства между участниками проекта и имеет возможность, в случае оплаты стоимости подготовки альтернативных проектов, привлекать претендентов, проигравших конкурс, но имеющих реальный потенциал для исследования.

Участие в организации конкурсов независимых экспертов и открытая информация об итогах их проведения могут содействовать более полному использованию отечественного научного потенциала.

Эффективное распределение финансовых средств между проектами и их исполнителями также предполагает согласованное, а значит справедливое распределение ожидаемых доходов между заказчиком, исполнителем и потребителем результатов проектов. Существует ряд подходов к построению механизмов согласованного распределения ожидаемых доходов: на основе взвешенных с учетом уровня интеллектуальности затрат труда участников проекта, распределение на основе согласованной рентабельности и др. Их совершенствование с учетом реалий сформировавшейся рыночной экономики и опыта развитых стран может послужить основой построения эффективных механизмов.

По мнению этих экспертов, такой двухэтапный механизм позволит существенно повысить качество подготовки и реализации инновационных проектов [11].

Думается, в принципе полезным может оказаться опыт Японии в сфере господдержки науки и НИОКР, где организация научно-исследовательских работ, а также сотрудничества бизнеса, науки и государственных структур лежит на плечах японского правительства.

При этом государство усиливает свою ответственность за стимулирование инновационной активности в частном секторе и основными элементами механизма поддержки служат государственные закупки высокотехнологичной продукции, международная стандартизация, поддержка венчурного предпринимательства, меры бюджетной, налоговой, амортизационной и таможенной политики.

В-четвертых, создание контактных диалоговых площадок (ДП) для продвижения в практической плоскости идей и задумок отечественных иноваторов.

Подобный опыт в Казахстане имеет место на базе АО «НЦНТИ», которое в 2015-2016 годы начало оказывать новый для себя вид услуг – проведение диалоговых площадок между наукой и бизнесом, являющийся в определенном смысле новым для Казахстана инструментом коммерциализации научно-технических достижений.

Диалоговая площадка – по мнению Ж. Каналина и Е. Голиковой, - исполняет роль своеобразной конструкторско-технологической биржи. Она заключается в том, что в условиях низкой концентрации специализированной информации или других специфических ресурсов появляется структура, периодически дающая возможность сосредоточения в одном месте значительной части объемов данного ресурса, имеющегося в обществе. Производство (бизнес) на таких диалоговых площадках получает целевую аудиторию, которой можно непосредственно озвучить свои конкретные потребности в научно-технических и инженерно-конструкторских решениях.

Следует отметить, что ДП отличается от постоянно действующих структур тем, что она способствует «продаже» научно-технических, конструкторских и технологических разработок конкретным заказчикам и установлению тесных контактов между ними, а не созданию условий для внедрения уже существующих разработок, на которое нацелены другие аналогичные постоянно действующие структуры. Таким образом, диалоговая площадка выполняет функцию координации и согласования действий между наукой и производством, являющуюся в передовых в технологическом плане странах преро-

гативой крупных корпораций, а постоянно действующие органы осуществляют научно-техническую политику. Данное разделение функций приведет к тому, что функции ДП и постоянно действующих госорганов будут взаимно дополнять друг друга [16].

В принципе контактные площадки должны формироваться с максимально доступными и благоприятными условиями для всех сторон научно-технологического диалога. Управляющая компания должна располагать достаточными ресурсами для размещения и поддержки новаторов, желающих реализовать инновационные идеи. Также необходимо создать условия для инвесторов и венчурных фондов в целях удобств по вложениям финансовых средств в реализацию инновационных идей. При этом, здесь же могут решаться и вопросы финансирования НИОКР в части разделения ответственности между производителями (бизнесом), научными организациями и государством.

В этом плане можно сослаться на опыт Китая и Сингапура, где основным источником финансирования НИОКР является государство (59%), вторым по величине – собственные средства научных организаций (37%), а другие источники (иностранные инвестиции, заемные средства, средства предприятий) составляют всего 5%. В Южной Корее и Японии доля частных инвестиций достигает 75% [13].

Наряду с этим, практика использования ДП позволит искоренить распыление финансовых средств на поддержку разных инновационных проектов без какой-либо конкретной практической привязки.

В-пятых, необходимо реально решать вопросы с налоговым стимулированием инновационных исследований.

Может иметь место дилемма: либо государство будет предоставлять налоговые стимулы, либо откажется от таковых и будет покрывать расходы на НИОКР путем предоставления все более возрастающих финансовых средств, что само по себе не является эффективным инструментом с точки зрения интересов государства, поскольку определяет нагрузку на госбюджет.

Как известно, в Казахстане отсутствуют налоговые стимулы для нивелирования предпринимательского риска при внедрении инновационных технологий с неопределенными перспективами коммерциализации. Тем не менее, по нашему мнению, эксперименты предприятий для повышения своей конкурентоспособности всегда должны поощряться государством путем предоставления всевозможных стимулов, а также гарантии в форме страхования рисков.

В Китае, например, на предприятии с инновациями ставка налога на прибыль в размере 25% может быть уменьшена сразу до 15%. Также можно получить налоговые каникулы от двух до пяти лет после первого получения дохода, другими словами - не платить налоги, ограничившись социальными отчислениями.

Также государство разрешило применять супервычеты до 150% от квалифицированных затрат на проведение НИОКР, отменило или сократило вдвое налог на прибыль на доходы от трансфера технологий.

Закключение. Таким образом, на основе вышеизложенного можно сделать определенные выводы:

- решение масштабной задачи по формированию инновационно ориентированной системы, органичной частью которой и должна стать подсистема коммерциализации результатов инновационной интеллектуальной деятельности, должно строиться на базе совместных усилий государственных органов, научных НИИ, экспертного и бизнес сообществ, производственных предприятий;
- безусловно, задачи и определяемые ими вопросы в части создания условий для развития инновационной системы и коммерциализации результатов научных исследований определяют объективную необходимость не только дальнейшего всестороннего их исследования в направлении совершенствования теоретико-методологических и методических подходов, но и предпринятия конкретных шагов в практической плоскости.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Леонтьев Б. Интеллектуальная собственность – генетическая основа высокотехнологического бизнеса // Проблемы теории и практики управления. – 2007. - № 2. – с. 26-32.
- 2 Агабабян Э. Мировая экономика интеллектуальных услуг: состояние, тенденции и регулирование // Проблемы теории и практики управления. - 2003. - № 6 – с. 25-30.

- 3 Миндели Л., Пипия Л. Концептуальные аспекты формирования экономики знаний // Проблемы прогнозирования. – 2007. - № 3. – с. 115-136.
- 4 Регулирование оборота интеллектуальной собственности: актуальные проблемы // Вестник российской академии наук. – 2005. -Том 75. - № 9. – с. 816-817.
- 5 Бурманн К. Нематериальные организационные способности как компонент стоимости предприятия // Проблемы теории и практики управления. – 2003. - № 3. – с. 99-104.
- 6 Teece D., Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management // Strategic Management Journal. – 1997, vol. 18. – Pp. 509-533.
- 7 Князев Ю. Как определить современное общество: постиндустриальное, информационное, общество знаний, научно-инновационное? // Общество и экономика. – 2006. – № 10. – с. 131-154.
- 8 Синявец Т. Роль системы управления персоналом в увеличении рыночной стоимости компании // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – №12. – с. 92-101.
- 9 Наумов В., Рагельс Э. Взгляд на управление интеллектуальной собственностью // ИС. Промышленная собственность. - № 9. – 2005. – с. 23-28.
- 10 Шалабаев Р., Кусиденова Ж. Принципы исчерпания прав на некоторые объекты промышленной собственности на территории Евразийского экономического союза // Интеллектуальная собственность Казахстана. - 2016. - №3. – с. 31-33.
- 11 Комков Н., Бондарева Н. Проблемы коммерциализации научных исследований и направления их решения // Проблемы прогнозирования. – 2007. - № 1. – с. 4-28.
- 12 Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы [Электрон.ресурс]. - www.akorda.kz/upload/media/files/3a1b3f3bf71946f0739f4de2b8de9f3a. (дата обращения :16.11.2018)
- 13 Почему в Казахстане не внедряются инновации [Электрон.ресурс]. - <https://centre1.com/kazakhstan/pochemu-v-kazahstane-ne-vnedryayutsya-innovatsii/>
- 14 О государственной поддержке индустриально- инновационной деятельности [Электрон. ресурс]. https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=3111237 (дата обращения :16.11.2018)
- 15 Омаров К. Предложения по повышению инновационной активности в Казахстане // Интеллектуальная собственность Казахстана. – 2016. - №3. – с. 5-9.
- 16 Каналин Ж., Голикова Е. Диалоговые площадки между наукой и бизнесом – новый динамичный инструмент коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности // Интеллектуальная собственность Казахстана. – 2016. - №4. – с. 23-26.

REFERENCE

- 1 Leont'yev B. Intellektual'naya sobstvennost' – geneticheskaya osnova vysokotekhnologicheskogo biznesa // Problemy teorii i praktiki upravleniya. – 2007. - № 2. – с. 26-32.
- 2 Agabab'yan E. Mirovaya ekonomika intellektual'nykh uslug: sostoyaniye, tendentsii i regulirovaniye // Problemy teorii i praktiki upravleniya. - 2003. - № 6 – с. 25-30.
- 3 Mindeli L., Pipiya L. Kontseptual'nyye aspekty formirovaniya ekonomiki znaniy // Problemy prognozirovaniya. – 2007. - № 3. – с. 115-136.
- 4 Regulirovaniye oborota intellektual'noy sobstvennosti: aktual'nyye problemy // Vestnik rossiyskoy akademii nauk. – 2005. -Том 75. - № 9. – с. 816-817.
- 5 Burmann K. Nematerial'nyye organizatsionnyye sposobnosti kak komponent stoimosti predpriyatiya // Problemy teorii i praktiki upravleniya.– 2003. - № 3. – с. 99-104.
- 6 Teece D., Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management // Strategic Management Journal. – 1997, vol. 18. – Pp. 509-533.
- 7 Knyazev YU. Kak opredelit' sovremennoye obshchestvo: postindustrial'noye, informatsionnoye, obshchestvo znaniy, nauchno-innovatsionnoye? // Obshchestvo i ekonomika. – 2006. – № 10.– с. 131-154.
- 8 Sinyavets T. Rol' sistemy upravleniya personalom v uvelichenii rynochnoy stoimosti kompanii // Problemy teorii i praktiki upravleniya. - 2008. – №12. – с. 92-101.

9 Naumov V., Ragel's E. Vzglyad na upravleniye intellektual'noy sobstvennost'yu // IS. Promyshlennaya sobstvennost'. - № 9. – 2005. – s. 23-28.

10 Shalabayev R., Kusidenova ZH. Printsipy ischerpaniya prav na nekotoryye ob'yekty promyshlennoy sobstvennosti na territorii Yevraziyskogo ekonomicheskogo soyuza // Intellektual'naya sobstvennost' Kazakhstana. - 2016. - №3. – s. 31-33.

11 Komkov N., Bondareva N. Problemy kommersializatsii nauchnykh issledovaniy i napravleniya ikh resheniya // Problemy prognozirovaniya. – 2007. - № 1. – s. 4-28.

12 Gosudarstvennaya programma industrial'no-innovatsionnogo razvitiya Respubliki Kazakhstan na 2015-2019 gody [Elektron.resurs]. - www.akorda.kz/upload/media/files/3a1b3f3bf71946f0739f4de2b8de9f3a.(data obrashcheniya :16.11.2018)

13 Pochemu v Kazakhstane ne vnedryayutsya innovatsii [Elektron.resurs].- <https://centre1.com/kazakhstan/pochemu-v-kazakhstane-ne-vnedryayutsya-innovatsii/>

14 O gosudarstvennoy podderzhke industrial'no- innovatsionnoy deyatel'nosti [Elektron.resurs].https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=3111237 (data obrashcheniya :16.11.2018)

15 Omarov K. Predlozheniya po povysheniyu innovatsionnoy aktivnosti v Kazakhstane // Intellektual'naya sobstvennost' Kazakhstana. – 2016. - №3. – s. 5-9.

16 Kanalin ZH., Golikova Ye. Dialogovyye ploshchadki mezhdu naukoy i biznesom – novyy dinamichnyy instrument kommersializatsii rezul'tatov intellektual'noy deyatel'nosti // Intellektual'naya sobstvennost' Kazakhstana. – 2016. - №4. – s. 23-26.

SUMMARY

The article analyzes the main problems that determine the insufficient level of innovation in Kazakhstan. Proposals are made on possible measures of real progress in the implementation of the key areas of the national system and the mechanism for enhancing innovation and commercialization of its results.

ТҮЙІН

Мақалада Қазақстандағы инновациялық қызметтің жеткіліксіз деңгейін анықтайтын негізгі проблемалар талданады. Ұлттық жүйені құрудың негізгі бағыттарын іске асыру және инновацияны жетілдіру және оның нәтижелерін коммерцияландыру механизмі тұрғысынан нақты прогреске қол жеткізудің ықтимал шаралары туралы ұсыныстар жасалды.