

Г.М. Шамота

Инновационная стратегия предприятия - основа конкурентоспособности

***Аннотация:** в статье изложены основные стратегические направления инновационного развития отечественных предприятий, проведен их сравнительный анализ с учетом возможных путей реализации.*

***Summary:** the article defines the major strategic trends in innovative development of national enterprises, gives their comparative analysis with possibilities of realization.*

***Ключевые слова:** инновационная стратегия*

Вступление Украины в ВТО неизбежно приведет к увеличению размеров экспансии на отечественный рынок зарубежных товаров и услуг, существенно опережающих по своему качеству уровень местных производителей. В условиях возрастающей конкуренции украинские предприятия будут вынуждены наращивать усилия, связанные с улучшением качества собственной продукции. Одним из наиболее эффективных методов улучшения качества и снижения себестоимости является внедрение новых технологий. Кроме того, освоение инновационных технологий дает возможность предложить принципиально новые продукты и услуги, не имеющие аналогов на рынке, что, в свою очередь, обеспечивает сверхприбыли за счет ценовой надбавки и ослабляет давление конкурентов.

На сегодняшний день темпы обновления производственной базы в Украине сдерживаются, в основном, из-за хронического дефицита финансовых ресурсов. Но даже если у предприятия появляется возможность финансирования в нужных объемах, оно должно четко определить стратегию свое развития, механизмы реализации этой стратегии, составив при этом рациональный бизнес-план долговременного развития.

Выбор стратегии должен определяться наиболее вероятной длительностью жизненного цикла инновационного продукта или услуги, затратами на их разработку (приобретение) и внедрение, объемами потенциального рынка, уровнем конкуренции. В результате у предприятия может быть сформирован портфель инновационных проектов, от оптимальности которого принципиально зависит успешность

предпринимательской деятельности. Исходя из вышеизложенного, задача по формированию эффективной инновационной стратегии на отечественных предприятиях является актуальной.

Выделим и проанализируем основные возможные направления инновационной стратегии, реализация которых, по нашему мнению, способна существенно повлиять на экономический потенциал действующего предприятия:

- разработка собственной альтернативной технологии (продукта);
- приобретение лицензии на новую технологию (продукт) и её освоение;
- привлечение (переманивание) сторонних специалистов для фактического приобретения know-how, необходимого для производства более качественной продукции;
- создание совместного предприятия с фирмой-обладателем новой технологии (продукта);
- приобретение (поглощение) венчурного высокотехнологического предприятия.

В основной своей массе, даже крупные отечественные предприятия (кроме незначительного числа специализированных), не располагают эффективно работающими коллективами разработчиков технологий. Использование приглашенных специалистов для формирования творческого коллектива даже весьма привлекательного проекта проблематично, поскольку невысока вероятность того, что привлеченные специалисты действительно способны решить поставленную задачу в отведенные им сроки. Это связано с тем, что процесс научного творчества подвержен многим случайностям и плохо прогнозируем, поскольку коэффициент полезного действия, как в фундаментальной науке, так и в прикладной, весьма низок.

Кроме того, длительность процесса создания технологии до получения опытного образца технологической линии и первой партии товара составляет не менее 4-6 лет. За это время на рынке могут появиться альтернативные продукты (услуги), которые сделают разрабатываемый продукт

малопривлекательным для рынка. Даже если исключить вероятность появления конкурентного продукта, то остается сомнение в коммерческой ценности разрабатываемого, вследствие невозможности проверить реакцию потенциального потребителя. Кроме того, интересы потребителей со временем могут изменяться. Серьезной проблемой является и построение достоверных прогнозов развития рынка в целом.

Разработка инновационных технологий и реализация проектов собственными силами имеет смысл, если известны основные технические характеристики и потребительские свойства продукции, которая будет пользоваться устойчивым спросом на рынке через 6-7 лет. По различным оценкам [1], в общем объеме затрат на разработку нового продукта, научная составляющая занимает порядка 33 %; патентование и лицензирование - около 4,6 %; доведение инновационного продукта (оформление дизайна и изготовления конструкторско-технологической документации) составляет примерно 24 %; маркетинговые исследования для анализа восприимчивости рынка к новой продукции - ещё 6,6 %. Вышеприведенные данные соответствуют условиям развитого рыночного хозяйства, доступности привлекаемых средств, отлаженных правовых механизмов, стабильных налогов и низкого уровня коррупции. Следовательно, можно предположить, что в отечественных экономико-правовых условиях, уровень расходов будет еще выше.

Таким образом, практическая реализация данного направления инновационной стратегии для подавляющего большинства украинских предприятий возможна только при государственной поддержке, в рамках национальных, региональных или отраслевых научно-производственных программ. При этом появляются принципиально новые продукты, которые не существуют на мировом или на национальном рынке и для которых могут быть созданы национальные производственные мощности. А это, в свою очередь, создает новые конкурентные преимущества для украинской экономики.

Стратегия, направленная на приобретение готовых инновационных технологий, по нашему мнению, лишает предприятие серьезных конкурентных преимуществ. С другой стороны, быстрая организация производства и

эффективная сбытовая политика сберегает не только время, снизив до минимума риск невостребованности продукта рынком, но и экономит значительные финансовые средства на разработку. При этом быстро ликвидируется технологическое отставание отечественного производителя, получают развитие продукты и услуги, которые хотя и существуют на национальном рынке, но не производятся на нем. Происходит и инкорпорирование новых производственных процессов, не существующих в стране, которые значительно повышают эффективность и производительность отечественных компаний.

Практическая реализация подобного стратегического направления сможет поддержать не только импорт и копирование технологий, но также и отечественных разработчиков. Причем наибольший, по нашему мнению, эффект творческого заимствования технологий может быть достигнут в среднетехнологичных секторах, не отягощенных слишком строгими ограничениями международного режима защиты интеллектуальной собственности и не требующих чрезмерно высоких начальных инвестиций. В рамках стимулирования выхода на новые рынки особый акцент следует делать на поддержку экспорта, поскольку мировой рынок является лучшим индикатором конкурентоспособности.

Метод приобретения технологий, путем привлечения специалистов, владеющих технологией и know-how не является новым. В свое время так поступили японцы, создав более двадцати городов-технопарков и финансируя десятки тысяч специалистов со всего мира. Благодаря этому, почти четвертая часть всех патентов в мире имеют японское происхождение [2]. Однако, реализация подобной стратегии в экономических условиях современной Украины представляется нам весьма проблематичной. Речь, в данном случае, может идти только о переманивании отечественных специалистов отдельными заинтересованными компаниями. При этом важно учитывать то обстоятельство, что если предприятие-владелец технологии имеет патент и интеллектуальная собственность охраноспособна на рынке, то создание технологической линии и продажа продукции с помощью привлеченных специалистов будет иметь судебную перспективу. Если же технология не защищена патентом и нет перспективы судебного преследования

за нарушения авторских прав, то реализация подобного рода стратегии может иметь хорошие перспективы.

Кроме того, с помощью привлеченных специалистов можно пойти по пути улучшения потребительских качеств инновационного продукта, запатентовав эти улучшения. В таком случае можно предложить патентообладателю мировое соглашение, позволяющее пользоваться всеми разработками совместно.

Хорошие перспективы, на наш взгляд, имеет стратегия отечественных производителей по привлечению зарубежных инноваций путем создания совместных предприятий. В данном случае украинский производитель получает сравнительно дешевый доступ на современный технологический уровень, хорошие возможности по обучению своих специалистов, выпуская при этом новую конкурентоспособную продукцию. Иностраный партнер, в свою очередь, получает возможность увеличения своих доходов за счет экспансии на новый рынок, условия и особенности которого он пока не осознает. Украинский производитель также получает возможность выхода на внешние рынки, которые уже контролируются владельцем технологий. Однако следует заметить, что при рассмотрении подобных проектов речь обычно идет не о самых последних технологических новшествах [3].

Тем не менее, такая форма трансфера технологий представляется нам наиболее перспективной. Особенно после вступления Украины в ВТО, когда будут полностью унифицированы процедуры перемещения материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсов.

И, наконец, покупка венчурного предприятия. В данном случае приобретается уже готовое предприятие с новой технологией, права на которую защищены патентами и продукция которого уже апробирована рынком. Рынок заинтересовался данным продуктом и готов платить достаточно высокую цену, существенно превышающую себестоимость, что обеспечивает устойчивую сверхприбыль. Обычно такие предприятия продают венчурные капиталисты, представленные венчурными фондами. Однако важно отметить, что транзакции подобного рода на современном этапе развития украинской экономики практически невозможны по причине отсутствия венчурного (в классическом понимании этого термина) бизнеса

в Украине. По оценкам Министерства экономики Украины, отечественный рынок венчурного капитала на сегодня составляет порядка 500 миллионов долларов. Вместе с тем, потенциальный объем украинского рынка венчурного капитала по некоторым оценкам достигает 800 миллиардов долларов [4]. Незначительное количество зарубежных венчурных фондов и компаний, представленных в Украине, наиболее крупными из которых являются Wetstem NIS Enterprise Fund, Євровенчерз Україна, SigmaBleyzer, занимаются финансированием динамично развивающихся отечественных предприятий, не имеющих отношения к инновационной деятельности.

Кроме того, приобретение венчурного предприятия является весьма дорогостоящей транзакцией [5]. В сложившейся ситуации, наиболее предпочтительной, по нашему мнению, была бы стратегия крупных отечественных корпораций, направленная приобретение зарубежных инновационных фирм.

На основании проведенного анализа основных стратегических направлений инновационного развития можно сделать вывод о том, что в складывающейся в Украине экономической ситуации, для отечественных предприятий наиболее предпочтительной является стратегия на приобретение готовых инновационных технологий путем создания совместных предприятий.

Литература:

1. Шолохов В. Рост конкурентоспособности украинского машиностроения на международных рынках. Деньги и технологии. Янв. 2003. с. 16-20.
2. Griliches Z. Patent Statistics as Economic Indicators: A Survey// Journal of Economic Literature. Vol. XXVIII. December 2000, pp. 1632-1656.
3. Управление инвестициями. В 2-х т. Т. 1. / В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д.Шапиро и др.- М.: Высшая школа, 1998.- 366 с.
- 4.Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. - Львів: Видавничий центр Львівського Національного університету імені Івана Франка, 2001. - 608 с.
- 5.Stevens W. European Venture Capital Markets: Trends and Prospects: OECD report./ OECD. - 1996. - p.22-39

Шамота, Г.М. Инновационная стратегия предприятия – основа конкурентоспособности / Г.М. Шамота // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – Том III. – С. 731–736.