
тения» в оценке целей модернизации предприятий с точки зрения государства как главного собственника, и управленческих структур конкретных предприятий (и даже отраслей). Далеко не всегда эти цели в их истинном представлении имеют общий вектор своего направления. Это все и определяет динамику транзакционных издержек инновационной деятельности. Эти издержки для общества становятся достаточно обременительными, т.к. включают в себя не только расходы на осуществление центром контрольных функций, но и прямые потери общества от оппортунистического поведения. К общественным транзакционным издержкам также можно отнести:

- издержки на правовое сопровождение модернизационных процессов,
- централизованное проведение мониторингов,
- разработку необходимой документации и т.п.

В состав транзакционных издержек инновационной деятельности на уровне отдельных хозяйствующих субъектов включаются:

- поиск информации о возможных партнерах;
- изучение передового опыта в данной сфере и отрасли;
- экспертиза предлагаемых инновационных проектов;
- оценка надежности партнера;
- организация трендов, переговоров, консультаций и т.п.;
- поиск или переподготовка специалистов (расходы на повышение квалификации, получение новых специальностей и т.п.);
- общий мониторинг инновационной деятельности в данной конкретной области;
- соответствующие маркетинговые исследования и т.п.

Объективные институциональные условия реализации инновационных проектов оказывают огромное влияние на желание предприятиями негосударственных форм собственности осуществлять серьезные капиталовложения. Ситуация в настоящее время такова, что экономика страны длительное время не может трансформировать свою институциональную структуру в направлении более активной имплантации комплементарных институтов рыночной экономики. По-прежнему ведущее место фактически сохраняется за государственной собственностью, достаточно вяло идут процессы приватизации и т.п. Все это не способствует активной внутренней мотивации бизнеса на активизацию инновационных процессов на своих предприятиях, так как инновация предполагает наличие долгосрочного экономического интереса. А предприятия опасаются высоких транзакционных издержек, связанных с возможным нежелательным вмешательством государства в процессы производства в будущих периодах.

Что касается государственных предприятий, то они не рискуют, с одной стороны, собственными финансовыми ресурсами, рассчитывая на дотации и помощь государства при осуществлении инновационных проектов. Однако здесь велика вероятность роста транзакционных издержек, связанных с оппортунистическим поведением как менеджеров, так и обычных работников предприятия. Поэтому на таких предприятиях требуется введение более жесткой и, соответственно более дорогой системы контроля, что в свою очередь, также представляет определенную разновидность транзакционных издержек осуществления инновационного процесса.

Таким образом, в складывающихся условиях инновационные процессы сопровождаются повышенными транзакционными издержками как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровнях. Это обусловлено как объективным состоянием институциональной структуры экономики, так и субъективными действиями государства и отдельных субъектов хозяйствования.

РИСКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И МЕТОДЫ ИХ СНИЖЕНИЯ

В.И. Кудашов

Минский институт управления, г. Минск, Беларусь

kafeup@miu.by

Любое экономическое или управленческое решение в той или иной мере связано с риском. Применительно к инновационным проектам под риском понимается вероятность понести убытки или упустить выгоду (недополучение прибыли) вследствие предоставления неточных или ошибочных данных о технико-экономических показателях, которые будут достигнуты в результате выполнения проекта.

В сфере инновационной деятельности почти всегда существует вероятность недостижения целей проекта как с технической точки зрения, так и с точки зрения успешности коммерческой реализации.

Величина технического риска определяется из оценки имеющегося на начало выполнения НИОКР научно-технического задела. Анализ результатов ранее проведенных исследований фундаментального и прикладного характера, изобретений, макетов, экспериментальных образцов в значительной мере повышает вероятность того, что инновационный проект будет успешным.

Технический риск вероятен на различных стадиях выполнения НИОКР. Наибольшая степень риска присуща фундаментальным исследованиям (допустимость получения положительных результатов не превышает 5–10 %), на стадии прикладных исследований вероятность получения предполагаемых результатов составляет 60–70 %, а на стадии проектно-конструкторских разработок – возрастает до 80–90 %.

Вероятность достижения положительных или отрицательных результатов при выполнении инновационного проекта зависит от действия внутренних (эндогенных) и внешних (экзогенных) факторов. Негативное влияние на результаты НИОКР оказывают такие факторы, как:

- а) несоответствие технического уровня производства техническому уровню инноваций;
- б) несоответствие кадров, осуществляющих технологическую подготовку производства и освоение инноваций, профессиональным требованиям проекта;
- в) отклонения в сроках реализации этапов проектирования и опытно-экспериментальной проверки НИОКР;
- г) недостижение результатов, отвечающих требованиям потребителей по качеству;
- д) возникновение непредвиденных научно-технических или производственных проблем.

К факторам коммерческого риска относятся:

- а) несоответствие стратегии организации достижениям доминирующего технологического уклада;
- б) невыполнение поставщиками обязательств по срокам и качеству доставки необходимых ресурсов и комплектующих;
- в) изменение цен на материалы, комплектующие изделия и соответственно на продукцию после заключения контракта;
- г) появление конкурентов, запатентовавших аналогичные или альтернативные технические и художественно-конструкторские решения;
- д) недостаточное экономическое обоснование объемов производства и рынков сбыта новой продукции.

Зарубежные исследователи определяют вероятность технического успеха (P_t) в зависимости от эндогенных факторов, а вероятность коммерческого (P_k) – от экзогенных. В начале затраты на НИОКР с целью получения ожидаемого результата умножают на $1 - P_t$, а затем, после установления технической осуществимости, умножают на $1 - P_k$ [1, с. 186]

Следует также учитывать и другие возможные виды рисков: экономические, финансовые, политические, экологические, правового обеспечения, предпринимательские, социальные, страховые и т.д.

В качестве методов снижения рисков специалисты рекомендуют: метод распределения рисков между участниками проекта; метод диверсификации рисков за счет разнонаправленности инвестиций; метод лимитирования; метод страхования рисков; метод хеджирования; методы статистического и кластерного анализа, имитационного моделирования и другие количественные методы анализа рисков.

Нам представляется, что одними из важнейших методов снижения технического и коммерческого рисков являются патентно-конъюнктурные и маркетинговые исследования по конкретному инновационному проекту. Проведение патентно-конъюнктурных и маркетинговых исследований в условиях жесткой конкуренции на рынках является определяющим фактором успешного проведения НИОКР и коммерциализации инноваций.

Результаты проведения патентно-конъюнктурных исследований позволяют:

- выявить направления и тенденции научно-технического развития, определить достигнутый технический уровень;
- определить направления научно-исследовательской деятельности конкурентов, провести анализ запатентованных технических и художественно-конструкторских решений, выделить наиболее значимые, получившие коммерческую реализацию;
- выяснить патентно-лицензионную ситуацию, т.е. деятельность различных организаций и фирм по патентованию изобретений, промышленных образцов и по торговле лицензиями на научно-технические достижения;
- исследовать состояние рынков конкретных продуктов и технологий, выявить их конкурентные преимущества.

Кроме того, как отмечает Л.Г. Кравец, патентный анализ позволяет:

- проследить развитие нужной технологии;
- установить ее жизненный цикл (зарождение, становление или упадок);
- оценить аналогичные технологии конкурентов;
- избежать возможного нарушения чужих патентных прав [2].

Маркетинговые исследования необходимы для:

- изучения спроса и требований к техническим, эстетическим, эргономическим и иным качественным показателям в отношении определенного вида товара;
- оценки собственных возможностей в решении проблем, выдвигаемых потребителями (по данным зарубежных исследователей 60 % инноваций создается в ответ на запросы потребителей);
- определения ценовой политики в соответствии с изменениями конъюнктуры рынка;
- определения эффективности рекламно-коммерческой деятельности;
- обеспечения устойчивой реализации товаров и продажи лицензий на запатентованные изобретения, промышленные образцы, ноу-хау и другие научно-технические достижения.

Литература

1. Брайан, Твисс. Управление научно-техническими нововведениями / Твисс Брайан. – М.: Экономика. – 1989. – 271 с.
2. Кравец, Л.Г. Современные формы использования интеллектуальной собственности в инновационном процессе / Л.Г. Кравец // Патентная информация сегодня. – 2012. – № 3.
3. Фатхудинов, Р.А. Инновационный менеджмент / Р.А. Фатхудинов; 6-е изд. – СПб.: Питер. – 2008. – 448 с.
4. Кудашов, В.И. Интеллектуальная собственность: экономические и организационно-правовые механизмы управления: монография / В.И. Кудашов, Ю.В. Нечепуренко. – Минск: Амалфея; Мисанта. – 2013. – 192 с.

ФОРМЫ КООПЕРИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКЕ

О.П. Микитюк

*Киевский национальный университет имени Тараса Шевченка, г. Киев, Украина
mykytyuk_oks@ukr.net*

Многие субъекты предпринимательства в условиях изменчивости экономики в трансформационный период оказались чувствительными к влиянию разнообразных факторов внешней среды, что, безусловно, влияет на их хозяйственную деятельность. Одним из оптимальных решений этой проблемы может стать кооперирование субъектов предпринимательства. Показано, что кооперирование имеет глубокие исторические предпосылки, которые явились толчком к развитию интеграционных связей предприятий, и легли в основу современных форм кооперационных взаимоотношений.

Поиск оптимальных организационных форм кооперирования субъектов предпринимательства, которые способны обеспечить их эффективное развитие, способствовать росту конкурентоспособности национальной экономики, приобретает все более существенное значение, которое определяется необходимостью преодоления последствий длительного кризисного периода. Наиболее реальным способом достижения этой цели является формирование субподрядных отношений, лизинговых компаний, венчуров, систем франчайзинга и других форм кооперирования субъектов предпринимательства, которые доказали свою способность преодолевать ограничения в финансировании, отсутствии больших стартовых инвестиций, способствовать развитию инновационной деятельности.

Анализ исторических форм кооперации и основных принципов современных форм реализации кооперационных связей субъектов предпринимательства свидетельствует об эволюционировании кооперационных отношений в обществе на основе неизменности принципов и механизмов функционирования и трансформации самой формы: современные кооперационные отношения стали шире, получили нормативный и законодательный статус, отвечают всем критериям системы поддержки малого предпринимательства [1].

Кооперация – это уникальное явление, достаточно противоречивое по своей сути и сложное по смыслу. В переводе с латинского «кооперация» обозначает сотрудничество, совместную работу. Известный российский исследователь по вопросам кооперации и истории кооперативного движения, проф. А.П. Макаренко определил кооперацию как совокупность кооперативов, которые действуют