

Л. С. КОБЫЛЯЦКИЙ, канд. экон. наук

И. М. НОВАК, докторант

(Межрегиональная Академия управления персоналом, г. Киев)

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА НОВЫХ НЕТРАДИЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Наукові праці МАУП, 2001, вип. 1, с. 275–277

Каждый вид предлагаемых на экспорт украинскими предприятиями и научными учреждениями товаров, продукции, научно-технических разработок и услуг должен быть приспособлен к особенностям конкретного рынка, соответствовать международным или региональным стандартам. Безусловно, экспортировать новые, а тем более нетрадиционные технологии сложнее, чем продукцию машиностроения или сырье, полуфабрикаты и т. д.

Виды новой нетрадиционной технологической продукции многократны и разнообразны. Не вдаваясь в терминологическую дискуссию относительно понятий “новые технологии”, “нетрадиционные технологии”, “критические технологии”, отметим, что национальную программу Украины “Критические технологии” и положения относительно механизмов ее разработки и реализации никто не отменял (см. постановление Кабинета Министров Украины от 16 мая 1994 г. № 310). Программа содержит четкую структуризацию по направлениям и видам технологий, но она не получила нормативно-правового, финансового и институционального обеспечения из-за сложностей процесса трансформации государственных управленческих структур, который продолжается до сих пор.

Однако благодаря энтузиазму отечественных ученых в сложнейшей социально-экономической обстановке в стране процесс создания новой научно-технической продукции продолжается. Поэтому каждому виду интеллектуальной продукции необходим свой методический подход для формирования стратегии выхода на мировые рынки с учетом установленных на этих рынках требований и традиций.

Анализ основных этапов развития экономических связей Украины с зарубежными странами на-

чиная с 50–60-х годов показал, что украинские предприятия, НИИ и КБ до сих пор играют большую роль в таких отраслях промышленности, как тяжелая, горнодобывающая, сталелитейная, нефтяная и газовая, машиностроительная, электро-энергетическая и оборонная. Вместе с тем история участия Украины в экономических связях с зарубежными странами больше похожа на набор отдельных операций, ориентированных на решение текущих задач партнера. Одной из нерешенных проблем во взаимном сотрудничестве практически с любой страной было отсутствие у советской стороны научно разработанной и доведенной до практической реализации концепции долговременного развития торгово-экономических связей.

Эта концепция, на наш взгляд, должна была включать направления совершенствования механизма сотрудничества, развития различных форм и методов взаимодействия. Однако этого не произошло. В результате сегодня, несмотря на ряд принятых государством документов [3, с. 75], соответствующие структуры медленно формируют долговременные связи с иностранными партнерами на основе научно-технической специализации, кооперирования, разделения труда. Украина слабо использует свои потенциальные возможности в экономике, для которой характерны нестабильность поставок и сбыта товаров, медленная их адаптация на рынках, отсутствие цивилизованного рынка высокотехнологической интеллектуальной продукции.

Сложившийся у отдельных функционеров в Украине комплекс неполноценности отечественного экспортного потенциала возник в связи с установившимся мнением, что наша продукция неконкурентоспособна, так как, например, на предприятиях машиностроительного комплекса

производилась не готовая продукция, а лишь изготавливались отдельные узлы и агрегаты. Эти предприятия были частью ранее существовавшей общей технической производительной системы не существующей ныне страны. Такое положение привело к тому, что структура украинского экспорта не совершенна, поскольку в ней главную роль играют сырье, полуфабрикаты и продукция сельского хозяйства. Экспортируя сырье или продукты низкой степени обработки, Украина тем самым тормозит развитие отечественной обрабатывающей промышленности, особенно машиностроения, микроэлектроники, лазерной, электронной, оборонной промышленности, важнейших направлений науки и техники.

Для обеспечения повышения экспортного потенциала Украины в сфере новой нетрадиционной высокотехнологической интеллектуальной продукции предлагаются следующие методические подходы.

1. Совместными усилиями ученых разных специализаций провести методологические уточнения терминов в области высоких, новых, критических технологий, их инвестирования и инвестиционной деятельности [2, с. 195].

2. На основе анализа приоритетных целей национальной политики Украины, понимания текущих и долгосрочных национальных потребностей обосновать и выбрать из приоритетных сфер деятельности в хозяйственной и оборонной областях, медицине, энергетике, машиностроении, транспорте, электронике такие технологии, доведение которых до экспортного вида позволит создать конкурентоспособную среду, удовлетворит национальные потребности и обеспечит поступление валюты в Украину.

3. Проанализировать структуру экспорта по основным группам товаров с акцентированием на высокотехнологической продукции, пользующейся спросом в других странах.

4. Проанализировать географические направления современных и предыдущих поставок на экспорт для выявления проблем в рыночной стратегии завоевания перспективных рынков. Необходимость этого шага иллюстрируют крайне малые объемы отечественных поставок в страны американского континента (Аргентину, Бразилию, Перу и др.), Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии и Африки. Именно в этих странах и регионах в настоящее время имеется устойчивый спрос на машины и оборудование для горнодобывающей, энергетической, строительной, оборонной промышлен-

ностей, нефтехимии. Многим предприятиям, построенным в этих странах специалистами бывшего СССР, необходимы ремонт и модернизация. Для решения этих производственных проблем Украина может использовать свой промышленный, научный и технологический потенциал.

5. Разработать частные методики инвентаризации технологических разработок исходя из того, что в начале 1990 г. в Украине было 1388 НИИ и КБ, наукой занимались 143 вуза, в исследованиях участвовали 350 тыс. научных сотрудников, 3,3 тыс. докторов наук и 32 тыс. кандидатов наук.

В настоящее время известно, что 39 % научной элиты трудоустроилось в России, 37 % — в США, 24 % — в 10 других странах мира. Однако и сегодня научный потенциал Украины является одним из основных национальных богатств страны.

6. Разработать механизм рационального сочетания использования технологий различного уровня качества. В рыночной экономике успех приносит не только высокотехнологическая направленность производства. Она является лишь одной из областей предпринимательской деятельности и почти не создает дополнительных рабочих мест. Исследования должны учитывать разработку механизмов поддержки средних и низких технологий, которые еще долго будут обеспечивать потребность в большом количестве рабочих мест. Для возрастания потребности в рабочих местах необходимо активизировать предпринимательскую и инновационную деятельность. Таким образом, сочетание предпринимательской деятельности в сферах низких, средних и высоких технологий позволит Украине стабильно и последовательно внедряться на мировые рынки. При этом, зарабатывая капитал с использованием традиционной технологии — ремонтируя и обслуживая ранее проданную технику, можно компенсировать возможные убытки на начальных этапах развития высокотехнологических сфер с помощью инвестиций.

7. Совместно с иностранными партнерами разработать методики для перевода общеметодологических разработок в практическое русло реализации высокотехнологических украинских разработок. Накопленный опыт работы в структурах, занимающихся экспортом украинской продукции в широком спектре функционального назначения, позволил выделить в особый методический блок проблему сотрудничества с иностранными партнерами.

Иностранных партнеров, проявляющих интерес к украинским технологиям, предлагаем разделить на три группы: менеджеры (физические

лица), связанные с коммерческими посредниками или покупателями; коммерческие посредники (физические и юридические лица); покупатели (физические и юридические лица) или уполномоченные их представители. Все эти партнеры планомерно завлекают в свои сети распределенный по предприятиям и учреждениям Украины ее интеллектуальный потенциал. Однако бывает и так, что владельцы этого интеллектуального капитала самостоятельно связываются с различными зарубежными структурами и передают им за бесценок информацию о своих достижениях.

К зарубежным организациям (потенциальным инвесторам) можно отнести частные, коммерческие (включая консалтинговые) и промышленные фирмы; государственные и межгосударственные организации и структуры; финансовые и финансово-промышленные учреждения. Методы и механизмы работы владельцев интеллектуального капитала с каждым типом иностранных партнеров должны отличаться, обеспечивая при этом прежде всего защиту национальных интересов страны, а не узковедомственные или сиюминутные финансовые выгоды. При разработке методик работы с иностранными партнерами следует учесть требования законов Украины, нормативно-правовых актов, регламентирующих деятельность в этой сфере в стране-партнере, международных соглашений. В этих методиках должны

отражаться механизмы обеспечения финансовой заинтересованности партнера: комиссионные вознаграждения и обязательства.

Основная цель применения изложенных методических подходов заключается в том, чтобы способствовать выходу украинских компаний на внешний рынок, сохранить стратегическое соответствие между целями и возможностями разработчиков и владельцев новейших технологий и потребностями рынка.

Применительно к нетрадиционным технологиям следует разработать гармоничные отношения между наукой, техникой, технологией, производством и экспортом.



#### Литература

1. *Гец В.* Долгосрочные условия и факторы развития экономики Украины // *Экономист.* — 1999. — № 3. — С. 16–28.
2. *Рыжих В. М.* Стратегия и тактика научно-технического и экономического развития Украины: Учеб. пособие. — Харьков: Прапор, 1998. — 318 с.
3. *Соколенко С. И.* Современные мировые рынки и Украина. — К.: Демос, 1995. — 354 с.