

ние квалификационного уровня персонала и связанное с ними ослабление интеллектуального потенциала предприятия, а значит, и замедление развития бизнеса и предпринимательства.

Причинами снижения уровня интеллектуального потенциала предпринимательства являются недостаточное внимание или неэффективное управление научно-исследовательской деятельностью на предприятии, нехватка финансовых ресурсов для повышения эффективности работы с кадрами, увеличения производительности труда, организации научно-технического процесса и внедрения его результатов в производство.

Одной из отличительных черт предпринимательского типа хозяйствования является его нацеленность на внедрение научных и изобретательских новшеств. Инновационную направленность отличают набор и содержание функций, выполняемых предпринимателями.

Новаторский подход к делу должен быть характерен для любого предпринимателя, каким бы видом бизнеса он не занимался. Укрепление интеллектуального потенциала приведет к увеличению эффективности и прибыльности работы, улучшению положения предпринимателей в конкурентной борьбе.

На современном этапе ослабление внимания к инновационным процессам в большинстве предприятий связано с неразвитостью информационной базы, производственной и социальной инфраструктуры, сложностью в приобретении кредита. В этих условиях для разрешения накопившихся проблем, использования интеллектуального потенциала целесообразно развивать предпринимательство на базе усиления интеграционных процессов, активизации инновационной деятельности, развития научно-исследовательских подразделений, а также развития фундаментальной науки, финансируемой государством.

Таким образом, в условиях роста значимости интеллектуальных факторов для эффективности бизнеса необходимо уделять повышенное внимание работе по обеспечению развития интеллектуального потенциала и интеллектуальной собственности. В настоящее время интеллектуальное производство является решающим условием развития материального производства, что предполагает развитие интеллектуальной и инновационной деятельности и последующее внедрение ее результатов на предприятиях и в предпринимательском секторе. Для повышения активности инновационной и интеллектуальной деятельности предприятий крайне необходимо вовлекать дополнительные финансовые и инвестиционные механизмы, которые приведут к стимуляции создания и освоения новых технологий, что позволит в дальнейшем избежать значительных потерь научно-технического и инновационного потенциала и ускорить развитие предпринимательства.

<http://edoc.bseu.by>

И.В. Щитникова
БГЭУ (Минск)

ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТЕЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Возрождение и развитие производственного сектора белорусской экономики — одно из важнейших условий выхода из кризисного состояния. Правительство Республики Беларусь реальный сектор экономики провозгласило приоритетом своей деятельности.

Изношенность производственного оборудования, высокие издержки производства, большая энерго- и материалоемкость отечественных товаров, их невысокое качество даже в условиях очень низкой стоимости рабочей силы делают продукцию белорусских предприятий неконкурентоспособной не только на внешнем, но и на внутреннем рынках.

Один из путей выхода на современный технологический уровень производства, обеспечивающий высокую конкурентоспособность товаров, связан с привлечением крупных инвестиций в исследование и разработки.

Постоянно снижающееся финансирование научных исследований и разработок, начиная с 90-х гг., привели к сокращению объемов и качества производимых в этой сфере работ. Формирующийся рынок еще не выработал механизмы адекватного финансирования разработок новой техники и технологий. Как результат этих явлений многие научно-исследовательские и проектные институты сократили свой персонал, их деятельность стала непосредственно связана со сдачей помещений в аренду различным коммерческим структурам.

В этих условиях требуются новые подходы, позволяющие сэкономить финансовые и трудовые ресурсы, обеспечить высокую конкурентоспособность отечественных товаров и услуг. Один из них — заимствование прогрессивных технологий путем заключения лицензионных соглашений на использование патентов, торговых марок, ноу-хау.

Многие высокоразвитые страны мира прошли этим путем. Интересен опыт Японии, которая длительное время после второй мировой войны в развитии собственного производства делала ставку на приобретение технологий за рубежом. Позднее японские фирмы, умело модифицируя закупленные по лицензиям иностранные научно-технические достижения, создавали собственные конструкции изделий, производимые по лицензии, стали их успешно патентовать за границей, продавать готовые изделия и собственные лицензии, завоевавшие мировой рынок. Итак, очевидно, что приобретение зарубежных технологий не является признаком технической отсталости страны. Самым крупным покупателем технологий являются США. Подход здесь сугубо прагматичный — покупать самое лучшее. Если своевременно не приобрести лучшую технологию, ее обязательно “перехватит” конкурент и не оставит шансов для успешного соперничества за клиента.

Использование лицензионных соглашений охватывает широкое поле деятельности, создает возможности для приобретения прогрессивных технологий в короткие сроки с наименьшими затратами и минимальным риском.

Для ряда отраслей, производящих потребительские товары, этот путь является весьма эффективным, так как не требует больших инвестиций на исследования и разработки, ведь эти затраты уже произведены продавцом технологий — лицензиаром. Часто не требуется нового оборудования, а можно воспользоваться существующим. Если есть необходимость в приобретении нового оборудования, то значительно облегчить бремя инвестиций может соглашение о лизинге. Риск в освоении нового продукта невелик — лицензиар уже производит такой же товар и им успешно решены проблемы его освоения и выпуска. Плата за технологию тоже вполне приемлемая, не превышает 3—6 % от продажной цены лицензиара, а оплата производится после реализации готовой продукции. Эти затраты включаются в себестоимость продукции, что понижает налогооблагаемую базу прибыли предприятия.

Важной особенностью лицензионных соглашений является то, что передача технологий предусматривает одновременно и передачу методов производства, маркетинга, систем контроля качества и издержек. Это обстоятельство зачастую определяет успех реализации лицензионных соглашений.

Нельзя не отметить то, что многие считают реальным существование возможности продажи отечественных прогрессивных технологий за рубеж. Для успешной продажи технологий за рубеж необходимо освоить правила игры на рынке технологий. Особенно актуальна передача технологий для малых и средних предприятий, наиболее гибко реагирующих на изменение конъюнктуры и испытывающих давление со стороны иностранных конкурентов.