

Некоторые вопросы формирования инновационного предпринимательства в Казахстане

ТСостояние инновационного развития в РК можно характеризовать следующим образом. Казахстан проходит этап научного осмысления закономерностей развития инновационных процессов, выявления проблем, планомерного поэтапного строительства национальной инновационной системы [1 с.644-653, 2]. Создаются возможности по финансированию. Базовое финансирование фундаментальных и прикладных исследований осуществляет Министерство образования и науки РК. Опытные – конструкторские разработки перешедшие в стадию технологического бизнеса и создания опытно-экспериментальных образцов финансирует АО «Фонд науки» и «Национальное агентство по технологическому развитию НАТР». Остальные институты развития и банки второго уровня ориентированы на малые инновационные предприятия, ориентированные на выпуск готовой продукции. Важным элементом национальной инновационной системы становится Национальный центр научно-технической информации Республики Казахстан, формирующий научно-технические информационные ресурсы страны и доступ к мировым информационным ресурсам.

В Республике в региональном аспекте наилучшие условия для развития инноваций имеются в городах Астана, Алматы, Караганда, Уральск, Усть-Каменогорск. В этих городах имеется образовательный, научно-технический, кадровый и производственный потенциал. Созданы технопарки и бизнес инкубаторы. В Астане и Алматы начинают формироваться инновационные кластеры на базе Назарбаев университета (Астана) и СЭЗ Парк инновационных технологий «Алатау» (Алматы). В частности готовится специальный закон об инновационном кластере на территории СЭЗ Парк инновационных технологий «Алатау» (Алматы). В Республике созданы: 9 технопарков, 5 национальных и 15 региональных лабораторий, 9 венчурных фондов. Созданы 3 конструкторских бюро и запланировано открытие новых: транспортного машиностроения (г. Астана), по нефтегазовому оборудованию, (г. Петропавловск), сельхозмашиностроения (г. Кокчетай), приборостроения (г. Алматы) [3].

Реализация стратегии индустриально-инно-

вационного развития Казахстана требует системного решения вопросов методологического, институционального, инфраструктурного и финансового обеспечения. Необходимо сформировать институциональную среду, включая профессиональных участников рынка инноваций. Именно профессиональные участники создают необходимые условия для взаимодействия других участников рынка инноваций – владельцев интеллектуальной собственности (ученых и научно-исследовательских организаций), инвесторов (частных и корпоративных), предпринимателей, представителей местной и республиканской власти, потребителей инновационной продукции других участников инновационной системы. Рассмотрим некоторые вопросы определения состава и функций потенциальных профессиональных участников рынка инноваций (ПУРИ) Казахстана.

В зарубежной практике участников инновационной инфраструктуры создающих благоприятные условия для основных участников (ученых, инвесторов, предпринимателей, власти всех уровней) объединяют под общим названием «центр коммерциализации» [4]. В наших условиях целесообразно остановиться на функциональных особенностях каждого потенциального профессионального участника рынка инноваций исходя из стадий операционного цикла. Деятельность ПУРИ направлена на оказание услуг по коммерциализации результатов научных исследований и конструкторских разработок. В качестве основных направлений их деятельности могут быть рассмотрены [4]:

- Поиск и организация совместных научных исследований.
- Защита и управление интеллектуальной собственностью.
- Организационно-юридическая помощь по реализации проектов по коммерциализации инновационных технологий, товаров и услуг.
- Продвижение проектов коммерциализации на рынке инноваций.
- Консультативная, тренинговая и коучинговая деятельность обеспечивающая взаимосвязку интересов и взаимопонимание участников коммерциализации технологий.

- Содействие по организации трансфера технологий на рынке инновационных товаров.

Каждое из направлений включает свой набор видов деятельности. Анализ функций и видов деятельности ПУРИ, среды в которой они осуществляют свою деятельность, их взаимодействия с участниками процесса коммерциализации технологий показывает, что их следует рассматривать как организации по оказанию экспертных и консультационных услуг по всему спектру вопросов по коммерциализации инноваций. К числу первоочередных видов работ инновационных предпринимателей по коммерциализации инноваций (технологий, товаров и услуг) в Казахстане отнесем управление интеллектуальной собственностью и формирование портфеля проектов коммерциализации инноваций. Профессиональные участники рынка инноваций (инновационные предприниматели) оказывающие услуги по этим видам работ должны уметь:

1. По управлению интеллектуальной собственностью:
 - Видеть и извлекать финансовую выгоду от использования нематериальных активов научно исследовательских организаций и инновационных предприятий.
 - Осуществлять вывод инноваций на рынок и их коммерциализацию на ранней стадии их создания (на стадии исследований и опытно конструкторских работ, НИОКР).
 - Уметь осуществлять управление интеллектуальной собственностью.
2. По формированию портфеля проектов коммерциализации инноваций:
 - Осуществлять отбор и объединение в портфель проектов коммерциализации инноваций.
 - Определять наиболее эффективные инновационные проекты для осуществления инновационной деятельности.
 - Распределять приоритеты и инвестиционные ресурсы при осуществлении проектов по коммерциализации инноваций.

1. Следует подчеркнуть важность управления интеллектуальной собственностью. Известно [4] /, что большинство успешных компаний мира извлекают больше выгоды из управления интеллектуальной собственностью, чем из управления материальными активами. В частности, компании входящие в список Fortune 1000 до 85 процентов своих активов имеют в виде нематериальной части. Защищенной, па-

тентами, авторскими правами, торговыми марками, коммерческими секретами и т.п. интеллектуальной собственности (ИНСО). Владельцы ИНСО – исследовательские организации, инновационные предприятия, изобретатели при грамотном управлении ею могут получить значительный источник доходов. В Казахстане этому вопросу уделяется незаслуженно мало внимания. Мало того МОН РК выстроил такую систему научной подготовки кадров, что она стимулирует не защиту и управление интеллектуальной собственностью, а вывоз идей за границу. Иначе как рассматривать требования публикаций защищенных идей и результатов исследований в зарубежных журналах с «импакт фактором», которые получают авторские права на публикуемые в них материалы. При получении научных грантов требуется изложение идеи исследования. Для их оценки привлекаются зарубежные эксперты. Всегда ли это оправдано?

Управление интеллектуальной собственностью включает ряд взаимосвязанных этапов работ: защита объектов интеллектуальной собственности (ОИС), ее оценка, оценка потенциала коммерциализации ОИС, коммерциализация ОИС. Для управления интеллектуальной собственностью используются различные виды деятельности: патентование и лицензирование, маркетинговые исследования, технологический аудит, оценка ОИС, экономический анализ, разработка стратегии управление ОИС, выбор стратегических партнеров. Этот перечень в определенной мере характеризует и возможности для развития инновационного предпринимательства в Казахстане. В целом же в [4] в цикл управления ОИС включают: инвестиции - в НИОКР, покупку лицензий, создание партнерств; защиту ОИС - патенты, торговые марки, авторские права и т.п.; оценку ОИС – оценка потенциала коммерциализации, оценка областей применения, оценка экономической выгоды; внедрение ОИС – внутренне использование, лицензирование, создание партнерств, продажа, передача; инвентаризация ОИС – классификация ОИС, организация информации по ОИС; управление ОИС; стратегия управления ОИС – инвестиции, защита, внедрение. В Казахстане проводятся исследования по управлению интеллектуальной собственностью, но они носят не системный локальный характер. Это показано в частности в [5,6]. Инновационное предпринимательство, как вид профессиональной деятельности, не системно. Один из примеров по коммерциализации результатов научно-технической деятельности рассмотрен в/б/.

2. Рассмотрим европейский опыт организации и проведения технологических брокерских событий при формировании портфеля проектов коммерциализации инноваций [4]. Для потенциальных ПУРИ РК данный опыт интересен тем что технологическое брокерское событие рассматривается как инструмент активного поиска партнеров при реализации национальных, региональных и транснациональных проектов коммерциализации инноваций.

Технологическое брокерское событие – это серия предварительно организованных в одном месте технологических брокерских встреч между инновационными компаниями или разработчиками, предлагающими новые технологии, с одной стороны, и теми компаниями, которые ведут поиск новых технологий и хотят приобрести их для дальнейшей эксплуатации или инвестирования в них [4].

Пользователями услуг ПУРИ, организующих участие в технологических брокерских событиях являются:

- Малые и средние инновационные предприятия, научно-исследовательские организации, изобретатели, имеющие готовые к коммерциализации технологии, продукты и находящиеся в процессе поиска потенциальных партнеров/инвесторов. Рынки инновационных технологий, продуктов становятся межрегиональными и международными. В этих условиях в услугах ПУРИ по организации технологических брокерских событий нуждаются малые и средние инновационные предприятия, у которых нет соответствующих ресурсов и опыта по продвижению технологий на международные рынки и поиск международных партнеров.
- Промышленные предприятия внедряющие инновационные технологии, в том числе и по государственным программам. Они также находятся в поисках технологий и разработчиков или владельцы технологий.
- Частные и корпоративные инвесторы.
- Местные и региональные власти в лице различных фондов нуждающиеся в инициализации инновационных проектов, создающих новые рабочие места, выпуск наукоемкой продукции и создающих механизм для активного маркетинга и развития территорий.

ПУРИ использующие технологические брокерские события как инструмент активного поиска партнеров при реализации национальных региональных и транснациональных проектов коммерциализации технологий должны уметь:

отслеживать предстоящие выставки по тематикам, секторам промышленности, регионам; оказывать помощь своим клиентам по организации участия в выставках; устраивать самостоятельные брокерские встречи и специализированные ярмарки технологий; активно рассылать профили клиентов потенциальным партнерам, инвесторам, которые могут быть заинтересованы в предлагаемых технологиях; составлять график встреч между компаниями и потенциальными партнерами и т.п.

Управление портфелем технологий и интеллектуальной собственности относится к организационно-юридической деятельности, тренинговой, коучинговой и консультационной деятельности. В рамках этих направлений деятельности ПУРИ их задачами являются:

- Отбор и оценка проектов с высоким коммерческим потенциалом для рынка инноваций;
- Формирование портфеля инновационных проектов, для коммерциализации, а также портфеля заказов на научные исследования, востребованных рынком;
- Услуги по организации патентных исследований и обеспечению охраны интеллектуальной собственности;
- Подготовка лицензионных соглашений, контрактов на оказание инженерно-консультационных услуг, о научно-техническом и производственном сотрудничестве;
- Оценка интеллектуальной собственности и ее вклада в уставный капитал создаваемого инновационного предприятия;
- Участие в управлении компаниями, созданными для коммерциализации НИОКР.

Вывод

В статье рассмотрена лишь часть видов деятельности, которые можно отнести к профессиональным услугам на рынке инноваций. Основными получателями услуг ПУРИ являются разработчики и владельцы ИНСО, инвесторы, предприниматели, органы власти. Результатом совместной работы являются проекты коммерциализации инноваций находящихся на разных этапах инновационного процесса и их продвижение на рынок. Для повышения эффективности инновационной системы Казахстана необходимо продолжить формирование организаций оказывающих профессиональные услуги на рынке инноваций его участникам. В законодательство целесообразно ввести понятие «профессиональный участник рынка инноваций» с определением их статуса.

Литература:

1. Днишев Ф.М., Альжанова Ф.Г. Проблемы инновационно–технологического развития Казахстана в Евразийской цивилизационной общности // материалы международной научно-практической конференции «Социальная экономика в условиях цивилизационных перемен в современном мире: парадигмы и векторы развития. – Алматы: Экономика, 2010. – 1110 с.
2. Мутанов Г.М. Инновации: создание и развитие. – Алматы: Издательство КазНУ, 2012. – 224 с.
3. Выступление Президента РК Н. Назарбаева на Форуме ученых Казахстана 1.12.2011 г. // www.akorda.kz.
4. Серия методических материалов «Практическое руководство для центров коммерциализации технологий». Подготовлено под руководством Питера Линдхольма при участии С.Колесова (Франция), В.Иванова, О.Лукши (Россия), А.Бретта (Великобритания). Проект EuropeAid «Наука и коммерциализация технологий» 2006.
5. Косолапов Г.В. Операционный цикл коммерциализации интеллектуальной собственности и проблемы финансирования //Интеллектуальная собственность. Научно-практический журнал №1/2013г. Министерство юстиции РК.- 46-54.
6. Цой А.И. Деятельность национального центра научно-технической информации в области коммерциализации результатов научно-технической деятельности. //Интеллектуальная собственность. Научно-практический журнал №1/2013г. Министерство юстиции РК. – с.54-62.