

Українские ІТ-компанії, имеющие высокую международную репутацию и опыт работы в больших проектах мирового масштаба, всё чаще стали выходить на внутренний рынок. С одной стороны – их заинтересовали крупные проекты, с другой – на внутреннем рынке повысились требования к эффективности выполнения работ. Например: компания Миратех в 2009 г. получила менее 10% прибыли от украинских компаний, а в 2014 г. – около 50%.

Для закрепления достигнутых результатов на рынке ИКТ Украины необходимо:

- расширить налоговые льготы, увеличить поддержку государства и создать эффективные стимулы для создания украинской платформы цифровой индустрии;
- повышение уровня и качества ІТ-образования, создание новых каналов эффективного обучения для ІТ-специалистов, увеличение госзаказа для ІТ-специалистов.
- активное развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры, появление новых бизнес центров, стартапов.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ – ПУТЬ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА

Н.С. Поповенко, к.э.н., профессор

М.В. Кула, к.э.н.

Одесский национальный политехнический университет

В организации хозяйственной деятельности промышленных предприятий можно выделить две модели предпринимательства: классическую и инновационную.

Вторая модель в условиях глобализации экономики, ужесточения конкуренции становится необходимым условием подъема экономики.

По оценкам зарубежных экспертов в развитых странах от 50 до 90% роста ВВП создается инновациями и технологическим прогрессом [1].

По статистическим данным в нашей стране инновационная продукция в общем объеме ВВП составляет 2,5% [2]. Это является одним из факторов низкого уровня наукоемкости отечественной продукции. Доля ее составляет 0,05% от ВВП. В странах ЕС она составляет 35%, США – 25%, Японии – 11%, Корею – 45% [3].

Доля принятых идей по новациям в целом по Украине составляет не более 20%. В то же время в Японии – 68%, США – 52%, Швеции – 45%, Польше – 30% [1].

Негативную тенденцию имеет количество освоенной новой продукции, падает удельный вес предприятий, внедряющих инновации. В 2014 году их доля составляла 0% [2].

Среди главных факторов низкого инновационного развития, как правило, называют: недостаток собственных средств и неприемлемые условия кредитования.

Вместе с тем, существует более широкий круг проблем, отрицательно влияющих на инновационное развитие.

Среди них: недостаточный уровень развития законодательной базы; дефицит специалистов в области разработки и внедрения нововведений в рыночных условиях; недостаточный уровень государственной поддержки инновационных предприятий.

Для успешной деятельности инновационного предприятия большое значение имеет инновационный настрой менеджмента всех уровней управления.

В этом плане особое место принадлежит малым формам, в частности интеллектуальному бизнесу.

Особенностью интеллектуального бизнеса является то, что он осуществляется на собственный риск, и часто за счет собственных средств. В основе такого предпринимательства лежит поиск и использование новых идей, способных удовлетворить человека. Суть деятельности предпринимателя превращать новацию в инновацию, которая является источником экономического роста.

Для того, чтобы начать свое дело, предпринимателю, кроме хорошей идеи, необходимо иметь, как минимум, соответствующие финансовые средства. Но даже, если предприниматель обладает достаточными ресурсами, он должен тщательно продумать и учесть все последствия возможного неудачного завершения дела.

Многие предприниматели (как малые фирмы, так и средний наукоемкий бизнес, и даже крупные промышленные компании) используют такой механизм, как венчурное инвестирование.

Термины «венчурный капитал», «венчурный бизнес», «венчурное инвестирование» берут начало от английского слова *venture*, которое переводится

в известном англо-русском словаре В.К. Мюллера как «рискованное предприятие или начинание», «спекуляция», «сумма, подвергаемая риску».

На самом деле, помимо высокой степени риска, американская модель венчурного бизнеса имеет ряд характерных отличий от других, более распространенных механизмов финансовой поддержки предпринимательских проектов, например, от традиционных банковских операций по кредитованию.

Первое принципиальное отличие заключается в том, что в случае венчурного инвестирования необходимые средства могут предоставляться под перспективную идею без гарантированного обеспечения имеющимся имуществом, сбережениями или прочими активами предпринимателя. Единственным залогом служит специально оговариваемая доля акций уже существующей или только создающейся фирмы.

Второе отличие – активное участие инвесторов в управлении на всех этапах становления бизнеса – начиная с экспертизы предпринимательских идей, и заканчивая обеспечением ликвидности акций.

Наконец, третье принципиальное отличие связано с тем, что венчурные фонды, как ни один другой инвестор (за исключением разве что государства), готовы вкладывать средства в новые наукоемкие разработки, даже, когда им сопутствует высокая степень неопределенности.

Список використаних джерел

1. Федулова Л.І., Андрущук Г.О., Хаустов В.Г. Інтелектуальна власність у національній інноваційній системі. – К.: 2010.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. Офіційний сайт. – режим доступу <http://ukrstat.gov.ua/>
3. Перерва П.Г. та інші. «Управління інноваційною діяльністю: магістерський курс». – Харків: Віроцець АП «Апостроф», 2011. – 614 с.
4. Друкер П.Ф. Рынок: как выйти в лидеры: практика и принцип. – М. 1992.
5. Верхан П.Х. Предприниматель: его экономическая функция и общественно-политическая ответственность. – Минск, 1992.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.
7. Закон Украины «О предпринимательстве» от 07.02.91г. №698 – XII с последующей редакцией от 05.04.15р.