**Инновационные процессы в Украине**

Для начала обратим внимание на то, что одной из отличительных черт отечественного «инновационного жанра» являются практически полное отождествление двух видов деятельности – инновационной и научно-технической и утверждение об их тесной причинно-следственной связи, когда в той или иной форме подчеркивается, что эффективность инновационных процессов в экономике является производной от состояния науки, а поддержка и развитие последней есть необходимое условие для интенсификации инновационных процессов.

Вот соответствующие примеры: «высокая конкурентоспособность американской, новой азиатской… и западноевропейской экономик, прежде всего, предопределена высоким уровнем и темпом развития научно-технической информации», или «под инновационной экономикой мы понимаем экономику, ориентированную на разработку, выпуск и продажу… продукции, которая воплощает последние передовые достижения науки и техники». Интересно, как, учитывая такой взгляд, можно относиться к перечню известнейших инноваций XX в., где, наряду с открытием пенициллина (1928), изобретением реактивного двигателя (1930) и лазера (1958), упоминаются также паевой фонд (1924), гипсокартон (1933), банк крови (1937), кредитная карточка (1950) и транспортные контейнеры (1956). Как видим, отбор в список наиболее выдающихся инноваций происходил не столько с точки зрения их «наукоемкости», сколько исходя из уровня их влияния на экономику и общество.

Здесь уместно высказать мнение о том, что приведенное отождествление инновационной и научно-технической сфер во многом связано с тем, что в Украине все еще продолжает доминировать инженерный подход к процессам развития, в основе которого лежит представление о том, что «наука может все» (если ее надлежащим образом финансировать). Такой подход возник в первой трети прошлого столетия и распространился в 40–60-е годы, когда были достигнуты выдающиеся результаты в области ядерной физики и в освоении космоса. Однако уже в последней четверти XX в. этот подход кардинально изменился. Сегодня общепризнано, что уровень и долгосрочные перспективы экономического и социального развития той или иной страны определяются наличием человеческого капитала и эффективностью его воспроизводства, а также качеством существующей инновационной системы. Что же касается науки и техники, то они в глобальном мире все больше интернационализируются и все меньше зависят от стран и территорий, мигрируя через границы с потоками информации, промышленного оборудования, объектов интеллектуальной собственности и т.д. А человеческий капитал и инновационные системы, укоренившиеся в тех или иных структурах деятельности, – это характеристики определенных территорий, на которых развернуты эти структуры, и они являются главным ресурсом развития территорий. Поскольку приоритет инженерного подхода у нас сохранился до сих пор, мы по инерции продолжаем говорить о необходимости первоочередного финансирования науки, хотя уже совершенно понятно, что главной причиной неконкурентоспособное™ экономики Украины является слабость нашей инновационной системы, а не низкая эффективность научной деятельности. Действительно, о какой экономической конкурентоспособности можно говорить, когда доля реализованных в хозяйстве объектов интеллектуальной собственности, создаваемых в наших высших учебных заведениях, составляет менее 1%, а охранные документы они получают, главным образом, для подтверждения компетенции соискателей ученых степеней.

Кроме ошибочного объединения научной и инновационной сфер, еще одной особенностью отечественного отношения к инноватике является широко распространенное представление о линейности инновационного процесса, последовательности прохождения этапов инновационного цикла: от зарождения идеи (стадия НИР) через разработку «образа» инновационного продукта (стадия ПКР), его создание и испытание (опытное производство) к массовому производству и продаже пользователям. Однако такое представление, которое было вполне правдоподобным в доинновационную эпоху, на данный момент заменено другим, в основе которого лежит представление о преимущественной нелинейности инновационных процессов. Согласно этой модели, инновационная идея (идея нового продукта, идея нового бизнеса) может возникать на любом этапе инновационного цикла, чаще всего – как результат маркетингового анализа. Когда идея появилась, идет поиск необходимого для ее реализации научного или инженерного знания. Если такое знание уже существует (например, в виде патента), то оно включается в инновационный цикл в качестве готового элемента. Если же его нет, то можно заказать целевое исследование или разработку. При этом сама наука продолжает продуцировать новое знание в процессе, собственно, научной деятельности, и, будучи полученным, такое знание может стать объектом анализа возможности его включения в инновационный цикл. К слову, следует отметить, что знание, необходимое для инновационной идеи, вовсе не обязательно должно иметь научную природу. П. Друкер утверждал, что среди источников инновационных идей научные исследования и разработки составляют не более 15%, то есть массовая инновационная активность передовых экономик связана далеко не только с коммерциализацией рожденных наукой технологий. Обычно именно последние определяют направления и темп развития передовых отраслей, таких, например, как ядерная энергетика, наноэлектроника или фармацевтика. Но основной вклад в общую инновационную производительность ведущих экономик дают все-таки инновации совсем иной природы.

Еще одной отличительной чертой отечественного дискурса на инновационные темы является заметно разный уровень проработки аналитических, констатирующих глав и глав с предложениями и рекомендациями. Первые из них, как правило, достаточно информативны, а заключительные выводы – целиком обоснованны и убедительны. Хорошим примером этого могут послужить работы отдельных ученых. Что же касается предложений и рекомендаций относительно решения очерченных инновационных проблем, то чаще всего дело ограничивается общими рассуждениями об оптимизации системы государственного управления инновационным сектором, совершенствовании его правового обеспечения, развитии инфраструктуры и концентрации государственных ресурсов на ограниченном числе приоритетов. Такая обобщенность большинства рекомендаций, по нашему мнению, также есть следствие неадекватности распространенного представления об инновационной деятельности.

Заметным исключением из этого ряда является, по нашему мнению, цикл работ по проблемам конкурентоспособности украинской экономики, проведенных под руководством Ю. Полунеева. Исходя из тщательного анализа факторов, влияющих на конкурентоспособность экономики Украины, были предложены комплекс мер по ликвидации ее критических отставаний от передовых экономик мира и последовательность шагов по повышению экономической конкурентоспособности на основе инновационной модели. Хотя в 2005–2006 гг. эти работы активно начались, в последнее время они не имеют необходимого продолжения.

Подводя итог обзора особенностей отечественного восприятия инновационной проблематики, еще раз подчеркнем: распространенное у нас представление о высокой степени зависимости инновационной сферы от состояния и эффективности науки не верно в принципе, а попытки выстроить на основе такого представления дееспособную инновационную систему обречены на неудачу. Научная деятельность, основанная на представлении об объективно существующем и не зависящем от субъекта исследования объекте, и инновационная деятельность, которая предусматривает активную преобразующую позицию субъекта в отношении объекта, организованы принципиально по-разному, они требуют разной мотивации субъектов этих двух видов деятельности – исследователя и предпринимателя. Отсюда вытекает и цель нашей статьи – показать, что настоящей проблемой, тормозящей становление национальной инновационной экономики, является проблема предпринимательства, точнее, низкий уровень предпринимательской активности отечественных субъектов хозяйствования, особенно в сложных, наукоемких видах бизнеса. В силу своей важности именно эта проблема должна находиться в фокусе государственной инновационной политики.

Прежде всего, необходимо понимать, что основными субъектами инновационной деятельности являются предприниматели – не ученые и инженеры, которые создают новое знание, не посредники, которые помогают коммерциализации этих знаний, не государственные институции, которые определяют правила игры на рынке и финансируют некоторые начальные этапы инновационного цикла. Все эти институты и субъекты, безусловно, важны и играют на инновационном поле не последние роли. Но, все-таки, они являются всего лишь одними из участников, но никак не основными субъектами инновационной деятельности. А главные исполнители, от активности которых зависит, будет эта деятельность интенсивной и успешной или невыразительной и анемичной, – это предприниматели, которые берут на себя все трудности и риски преобразования идей и «образов» нового продукта или услуги в необходимый рынку товар. Именно предприниматели, преодолевая множество препятствий, упорно воплощают идеи (научные и ненаучные) в привлекательные для потребителей товары. Все другие актеры на инновационной сцене, по большому счету, являются «ресурсами» предпринимателей. Немного в стороне в этом ряду стоят ТНК, которые сами используют массового предпринимателя в качестве одного из своих ресурсов, будучи своеобразными «мегапредпринимателями».

Следовательно, предприниматель – единственный субъект, который сознательно работает в сфере коммерциализации «идей и образов», желая материализовать их и продать. Если все закончилось удачно и продажи осуществились, значит, инновация состоялась, и предприниматель получил плату за риск (предпринимательскую премию). Если же предпринимательский проект был неудачен (новый продукт не покупается), значит, инновации нет, хотя нововведение произошло, то есть общество получило нововведение, но шаг развития при этом сделан не был, следовательно, нововведение осталось незатребовано. Может случиться, что оно понадобится позднее, то есть возникла ситуация отложенного шага развития.

Таким образом, массовый предприниматель, эволюционно воспитанный в рыночной экономике за 300 лет ее развития (европейский и североамериканский регионы) или искусственно инкубированный в XX в. в хозяйственные системы других регионов, – это главный субъект инновационной экономики, который обеспечивает ее функционирование и развитие. А все остальное – наука, государственные органы, правовые, финансовые, торговые институты и т.д. – это своеобразная «сфера обслуживания» предпринимателя и среда его существования. Если предпринимателя нет или он не активен, все названные институты самостоятельно инновационную экономику не сформируют. Максимум, что они могут, – это поддерживать существующий индустриальный уклад, да и то со все большими усилиями. Только около 10% отечественных промышленных предприятий отчитываются о проведении инновационной деятельности (в ЕС этот показатель колеблется в пределах 65–75%). Менее 1% зарегистрированных в Украине объектов интеллектуальной собственности реализовывается на практике (в Финляндии – 30%). В Украине доход от продажи лицензий в пересчете на 1 чел. составляет около 1 дол. в год (в России **–** 10 дол., в США – более 150 дол.). О чем говорят эти и другие похожие показатели? На что указывают слова о «незаинтересованности производства в освоении новых технологий», которые звучат из года в год? Об отсутствии государственной поддержки инноваторов? О неэффективности инновационных законов?

Вывод один: мы не имеем сколько-нибудь работоспособной системы коммерциализации знаний, системы, основными субъектами которой, опять-таки, являются предприниматели. Таким образом, вполне очевидно, что построить действенную систему коммерциализации можно, когда имеется критическая масса таких предпринимателей, которые способны сформулировать запрос на такую систему и необходимые условия для его удовлетворения. И только тогда можно будет ожидать развития дееспособной инновационной инфраструктуры и появления осмысленного инновационного законодательства. А пока в стране не будет реального спроса на такое законодательство и на профессиональные услуги в инновационной сфере, не будет и качественного предложения. И поэтому наши базовые инновационные законы («Об инновационной деятельности», «О приоритетных направлениях инновационной деятельности в Украине», «О государственном регулировании деятельности в сфере трансфера технологий») инновационную активность рыночных субъектов никак не стимулируют, более того, существенно ее ограничивают, особенно для малого инновационного бизнеса. Получить льготы, которые предусмотрены законом для исполнителей инновационных проектов, практически невозможно. Процедуры государственной регистрации бессмысленны с позиции инновационного стимулирования, но очень привлекательны для структур, которые хорошо научились взимать ренту с регуляторных и контрольных функций. Чего только стоит терминология Закона Украины «Об инновационной деятельности»! Оказывается, что наши бизнес-инкубаторы, технопарки и технополисы (кто и где видел последние?) – это инновационные предприятия,то есть хозяйствующие субъекты, ориентированные на прибыль. А во всем мире подобные структуры существуют как неприбыльныеорганизации, чья функция – обеспечивать качественными услугами своих клиентов, инновационные предприятия, обеспечивая тем самым прибыльность последних!

Как же в действительности обстоят дела с отечественными предпринимателями? Кто они, сколько их, как они себя чувствуют? Вопросы интересные еще и потому, что ответа на них нет. Ни в министерствах, ни в НАН Украины такие данные не собирают и этот феномен не изучают, во всяком случае, в открытой печати ни разу ничего подобного не встречалось. Только из самых общих соображений можно считать, что доля предпринимателей-новаторов среди отечественных бизнесменов невелика, а из существующих большинство заняты не в передовых отраслях, а в традиционных: торговле, строительстве, финансах, пищевой индустрии, услугах связи и т.д. Почему так происходит? Почему мы никак не станем страной «эдисонов» при достаточно высокой обеспеченности «кулибиными»? Ответим максимально кратко, поскольку подробный анализ этого феномена может далеко увести нас от темы работы.

Во-первых, потому, что в силу исторических причин наша страна (ее территория) несколько столетий существовала и развивалась в условиях, когда личные права и свободы были существенно урезаны по сравнению с Европой. В результате мы в большинстве своем менее самодостаточны и самодеятельны, то есть менее инициативны, чем европейцы. Во-вторых, все еще продолжают оказывать влияние длительный социалистический опыт и принципиальная неэкономичность существовавшей тогда хозяйственной системы. И наконец, у нас, как и в большинстве постсоветских стран, в условиях продолжающегося переходного периода существует достаточно возможностей для ведения прибыльного бизнеса с низкими рисками и без использования предпринимательских стратегий и инструментов. Технологический, наукоемкий бизнес в Украине особого интереса ни у отечественных, ни у зарубежных инвесторов сегодня не вызывает. До тех пор, пока по уровню производительности труда в традиционных отраслях мы будем заметно отставать от средних показателей стран ОЭСР, будет сохраняться ситуация, когда простое заимствование стандартной западной технологии будет гарантировать заметное увеличение эффективности производства (при наличии достаточно емкого внутреннего рынка). Конечно, прибыльность бизнеса в современных отраслях на данный момент заметно выше, чем в традиционных, но и риски там более высокие. Поэтому ожидать притока инвестиций в такие отрасли не приходится – качество наших рыночных институтов (хозяйственное законодательство в целом и практика его применения в частности, страховые институты, состояние фондового рынка, наконец – культура предпринимательства) не позволяет это делать. Таким образом, выходит, что современную инновационную систему рынок у нас еще не «заказывает», поскольку в ней нет особой нужды. А государство, которому в таком случае следует все это инициировать и продвигать, действует не на стратегическом направлении (развитие конкурентной среды и стимулирование предпринимателей), а на смежных, да и там весьма неэффективно. К слову, хорошим подтверждением того, что необходимость в том или ином правовом регулировании реально возникает «из жизни», а не из нашего представления о нем, может служить принятый еще в 2001 г. Закон Украины «Об институтах совместного инвестирования», которым предусмотрены стимулирующие меры для создания паевых инвестиционных фондов, в том числе и венчурных, специализирующихся на финансировании рисковых инновационных проектов. Практика применения этого закона убедительно показала: он хорошо работает в низкорисковом бизнесе (например, в строительстве), но практически не работает в наукоемкой сфере, хотя почти все необходимые для этого возможности в нем заложены. Таким образом, проблема – не в отсутствии закона, а в отсутствии субъектов рискового технологического бизнеса.

А как многообещающе все представлялось в начале 90-х! Тогда в стране массово создавались научно-технические кооперативы и малые технологические предприятия, инициаторами которых в большинстве случаев становились ученые и инженеры, оказавшиеся практически без работы в связи с повальным сокращением финансирования НИОКР. Как только были приняты законы о научно-технических кооперативах и позднее о хозяйственных товариществах, практически все крупные НИИ страны буквально сразу обросли малыми компаниями-спутниками, которые начали от имени материнских структур с энтузиазмом продвигать на рынок, в том числе зарубежный, новые технологии, материалы и изделия. В то время деятельность этих компаний имела безусловно позитивные моменты: отчасти была смягчена проблема финансирования больших институтов, сократился массовый отток из науки инициативных специалистов, многие ученые и инженеры приобрели определенный опыт ведения технологического бизнеса; потребность в инновационной инфраструктуре, которая возникла в тот период, положила начало процессам ее формирования. К сожалению, государство не уделяло внимания проблемам малого наукоемкого бизнеса, а большие институты-родители существенно помочь ему не могли, поскольку сами бедствовали. Одним из немногих источников финансовой и технической помощи этим первым предпринимателям были иностранные фонды и программы, созданные для поддержки рыночных реформ в постсоветских странах. Но это была точечная, а не массовая поддержка, которая могла позволить некоторое время оставаться на плаву, но не обеспечивала развития всего направления малого предпринимательства.

В условиях правовой, организационной и кадровой необеспеченности почти стихийного предпринимательского бума быстро проявились и его негативные последствия. Многие НИИ и КБ понесли колоссальные убытки из-за неумения контролировать процессы технологического трансфера и определять реальную стоимость реализованных технологий. Достаточно часто возникали конфликты относительно прав собственности на результаты разработок. Как следствие, отношение к малым предприятиям в научной среде довольно быстро стало настороженным и даже негативным, что неизбежно привело к сворачиванию масштабов их активности. Спрос на услуги малых технологических фирм, вызванный проблемами и потребностями самой научной сферы, оказался краткосрочным. А отсутствие устойчивого спроса на новые технологии в хозяйственной системе страны не позволило малому технологическому бизнесу окрепнуть и превратиться в действующего субъекта рыночной экономики. Исследования, проведенные несколько лет назад, показали, что малый бизнес в Украине в основном занят в разных видах торговли (более 30%), в операциях с недвижимостью и сфере услуг юридическим лицам (11%), а также в строительстве (12,6%). Количество малых предприятий, задействованных в научно-технической сфере, оценивают приблизительно в 1500 единиц со средним числом занятых 5–7 чел., что, конечно же, не оказывает сколько-нибудь заметного влияния на инновационные процессы в стране.

В 90-е годы большие надежды возлагались на созданный в 1992 г. Государственный инновационный фонд, главной задачей которого были отбор и финансирование на возвратной, но беспроцентной основе инновационных проектов, направленных на реализацию прогрессивных технологий и производство новой конкурентоспособной продукции. С этой целью до 1998 г. в его системе была создана большая инфраструктура, в состав которой вошло 27 региональных отделений: в частности центр экспертизы в Харькове, государственное предприятие «Украинская инновационная финансово-лизинговая компания», государственное предприятие «Техма» (оценка и другие операции с имуществом, предоставленным заемщиками в залог под гарантии возврата ссуды), информационно-вычислительный центр «Спринт-Информ» (Киев), межрегиональные информационные центры в Днепропетровске, Львове, Одессе, Ривном, Харькове и Хмельницком. Но в 2000 г. Госиннофонд был ликвидирован, и на его базе была создана Украинская государственная финансово-кредитная организация, а упомянутая инфраструктура была почти полностью расформирована. Причины ликвидации состояли в тем, что Фонд не обеспечил массовое производство современной продукции и не простимулировал массовое технологическое предпринимательство. Кроме того, он не сумел обеспечить возврат розданных за несколько лет ссуд. В целом за 7 лет им было профинансировано 1802 проекта, а из 697 инновационных проектов, которые должны были быть завершены, около 50% (350 проектов) не достигли этапа внедрения. Однако исходя из повышенного риска инновационного инвестирования, крайне неблагоприятных условий для инновационной деятельности в период жесткой инфляции 90-х годов, а также учитывая среднемировые показатели успеха инновационных проектов (10–15%), приведенные данные не давали серьезных оснований для неудовлетворительной оценки результативности Госиннофонда и его ликвидации.

История работы Фонда дает возможность для нескольких утверждений. Во-первых, одной из основных проблем в его работе было противоречие между его бесприбыльным статусом и потенциально высокоприбыльной, но связанной с большими рисками сферой деятельности, которую он финансировал. Отсутствие экономической заинтересованности в конечных результатах инновационных проектов было подменено административной ответственностью, что стало причиной проявлений бюрократизма в отношениях с клиентами, усложнения процедур приема заявок и введения обязательного имущественного залога. В результате этого из числа заемщиков Фонда быстро исчезли небольшие компании, не способные преодолевать новые барьеры и требования. Во-вторых, пример Фонда хорошо иллюстрирует наше неумение последовательно решать сложные проблемы: как только появляются почти неизбежные в таких случаях ошибки, как сразу же возникает желание полностью демонтировать уже созданное и начать все с самого начала. Что же касается невозврата ссуд, то все понимают, что полного погашения кредитов, взятых для выполнения инновационного проекта, нет и не может быть в принципе! Если погашение полное, то проекты не инновационные по определению.

Следовательно, основной проблемой на пути создания инновационной экономики, по нашему убеждению, является низкая предпринимательская активность отечественного бизнеса. Решить эту проблему в приемлемый срок можно только за счет реализации активной и последовательной государственной политики. Сама по себе эволюционно благоприятная предпринимательская ситуация будет дозревать неопределенно долго.

**Рекомендации**

Разработка системы целей указанной политики, комплекса адекватных им мер и задач, их взаимосвязь по смыслу и времени, а также расчеты, оценки организационно-правового, ресурсного и других видов обеспечения требуют освоения больших массивов исходных данных и проведения специальных экспертно-аналитических работ, которые по своей сложности выходят за пределы возможностей небольших групп экспертов или исследователей. Итак, мы очертим лишь те направления деятельности, которые, по нашему мнению, безусловно важны.

**Концептуальное обеспечение**

Обязательно необходимо разработать и принять на законодательном уровне долгосрочную (не менее чем на 20 лет) концепцию инновационного развития Украины. Именно такой документ обязан содержать в себе главные направления усилий государства, бизнеса и общества по последовательному строительству национальной инновационной системы.

**Правовое обеспечение**

Необходимы качественный анализ действующей правовой базы по предпринимательской и инновационной деятельности, устранение из нее существующих противоречий и архаизмов, формирование задач по разработке законодательных норм, которые бы стимулировали предпринимательский бизнес в целом и бизнес в технологической среде в частности. Кроме того, следует разработать нормы, которые позволят НИИ и вузам всех форм собственности осуществлять коммерциализацию результатов выполненных разработок, создавать в случае необходимости небольшие компании, наделять их уставным капиталом в материальной или нематериальной форме, привлекать к участию в таких компаниях частный капитал, как отечественный, так и иностранный.

**Финансовое обеспечение**

Государство должно интенсифицировать создание национальной венчурной индустрии, используя хорошо известные формы основания совместных с частными инвесторами венчурных фондов, а также стимулировать развитие необходимых для венчурного бизнеса финансовых инструментов (страховых компаний, фондовых инструментов и т.д.).

**Инфраструктура**

После практически годовой задержки Кабинет Министров Украины наконец утвердил Государственную программу «Создание в Украине инновационной инфраструктуры на 2009–2013 годы». И хотя финансирование работ по этой программе при ее утверждении было уменьшено практически в 5 раз от запланированного уровня, сам факт появления такой программы – это важный шаг в развитии инновационной инфраструктуры (если она не утонет в водовороте политического противостояния). Крайне необходимы для успеха дела также активное подключение к этой программе регионов, развитие и поддержка региональных, инновационных инициатив.

**Специальное стимулирование инновационного бизнеса**

Здесь, вероятно, нужна межотраслевая специальная программа, в которой нашли бы свое отражение самые разные формы стимулирования выпуска новой продукции: предоставление определенных налоговых «каникул» при переходе на новые виды продукции, льготное кредитование, информационная, маркетинговая, ресурсная поддержка, всевозможный консалтинг. При разработке такой программы будет полезно опираться на предыдущие исследования потребностей и преимуществ отечественного бизнеса.

**Административное обеспечение**

Необходимо максимально четко определить центральный орган исполнительной власти, ответственный за разработку основ государственной инновационной политики и координацию деятельности всех других органов власти и управления в процессе ее формирования и реализации. Существующее до настоящего времени межотраслевое «перетягивание каната» и раздел инновационных полномочий и ответственности между различными властными институтами необходимо решительно искоренять.

**Обеспечение знанием**

Инновационные системы всех стран мира, даже наиболее успешных, пока еще находятся на стадии становления и далеки от завершенности. Тотальная экспансия инноватики и экономическая глобализация ставят перед государствами и мировым сообществом множество вопросов, которые пока не имеют удовлетворительного ответа (например, задача технологизации инноваций). Производство нововведений в значительной мере уже технологизировано, в ряде отраслей (мобильной связи, фармацевтике, компьютерном программировании) они становятся массово производимыми продуктами, однако реализация и потребление нововведений (то есть инноваций) – по большому счету единичный, уникальный, нестандартизированный процесс. Поддержка и масштабирование процессов развития и инноватики требуют адекватного нового знания, в первую очередь гуманитарного. Поэтому организация систематических исследований этих проблем также должна относиться к главным направлениям инновационной политики государства.

**Литература**

1. Загоруйко Ю. Теряем даже то, чего не имеем. «Зеркало недели» №38,2006
2. Старокадомский Д.Л. Состояние и развитие высоких технологий в мире и Украине. «Наука та інновації» №5, 2007, с. 86–89
3. Старокадомский Д.Л., Малышев А.В. Четыре основные тенденции мирового развития в сфере НИОКР. «Наука та інновації»№6,2007, с. 87–93
4. Ткач І.М. Концепція стратегії розвитку оборонно-промислового

комплексу України на інвестиційно-інноваційних засадах. «Проблеми науки» №12, 2007, с. 9–14

1. Гончаренко А.П. Роль національної системи науково-технічної інформації в розбудові інноваційної економіки в Україні. «Проблеми науки» №12, 2007, с. 14–17
2. «Инновации, которые преобразили мир». «Зеркало недели» №40,41, 2003
3. Згуровський М. Набуття та здійснення прав інтелектуальної власності у вищих навчальних закладах. «Наука та інновації» №4, 2007, с. 58–61
4. Дежина И.Г., Салтыков Б.Г. Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок. – М., Институт экономики переходного периода, 2004, с. 10