

УДК 347.778

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Полякова О.М., к.е.н., доцент (УкрДУЗТ)

Основною ознакою сучасної глобалізованої економіки розвинених країн світу є її інноваційний характер. Високорозвинені країни, насамперед Японія, Південна Корея, Сінгапур, Китай, США, більшість країн ЄС побудували економіку інноваційного типу на основі інновацій та інноваційних технологій. За словами американського економіста Джеймса Брайта, інновація - єдиний у своєму роді процес, який поєднує науку, техніку, економіку, підприємництво та управління. Він полягає в одержанні нововведення та простягається від зародження ідеї до її комерційної реалізації. Це процес перетворення наукового знання у фізичну реальність, що змінює суспільство» [1, с. 54].

Питання інноваційної перебудови економіки країни є ключовим як для державних інститутів, так і для комерційних структур. Частка України в загальносвітовому обсязі виробництва інноваційної продукції як і раніше знаходиться на рівні 0,3-0,4%. При цьому інноваційна продукція, відвантажена за межі України, становить 5,7% експорту. В експорті продукції машинобудування та металообробки інноваційна продукція займає 15,4%, хімії і нафтохімії - 10,6%. Частка інноваційної продукції, що надходить на внутрішній ринок, не перевищує 4,4% [2], що вказує на несприйнятливості вітчизняної економіки до інновацій.

Світова практика підтверджує, що найбільш ефективним способом просування результатів НДДКР у практику є взаємовигідна комерційна взаємодія всіх учасників перетворення наукового результату у ринковий товар. Такий спосіб одержав назву «комерціалізація результатів наукових досліджень і розробок». У ньому всі учасники інноваційного процесу – вчені й розробники, виробники й інвестори – економічно зацікавлені, тобто мають високу мотивацію щодо швидкого досягнення комерційного успіху від використання інновацій.

У широкому сенсі комерціалізація розглядається як процес трансформації результатів НДДКР, що зберігають свою ринкову актуальність і затребуваність, в продукти та

послуги на ринку з метою отримання доходу від їх продажу, ліцензування або самостійного використання. При цьому процес комерціалізації передбачає пошук, оцінку (експертизу) і відбір новацій для фінансування, залучення коштів, юридичне закріплення прав на майбутню інтелектуальну власність (новацію), впровадження новації у виробництво, а також подальшу модифікацію і супровід інтелектуального продукту.

Для економіки України на сьогодні основними є низькотехнологічні та сировинні галузі, частка наукоємної та високотехнологічної продукції є незначною, тому економіка України визнана міжнародними організаціями, зокрема ВЕФ, як малоприваблива для інвестицій та характеризується невисокою конкурентоспроможністю. У той же час українські наукові, науково-освітні та науково-технічні організації проводять актуальні наукові дослідження та створюють перспективні науково-технічні розробки. Хоча, як правило, закупівлю відносно нових технологій виробничі компанії України здійснюють у компаній високорозвинених країн. Водночас, науково-дослідні роботи в Україні фінансуються недостатньо і, як правило, лише за рахунок держзамовлень та державних програм, а бізнес-структури та виробничий сектор практично не приймають участі у фінансуванні наукових досліджень та розробок на противагу розвиненим країнам.

Основними бар'єрами на шляху комерціалізації результатів наукових досліджень є суперечлива нормативно-правова база, що регламентує діяльність у сфері інновацій і трансферу технологій; відсутність системного стратегічно орієнтованого підходу до інноваційної сфери; недосконалий механізм залучення і використання результатів науково-технічної діяльності в господарський обіг; відсутність критеріїв оцінки ринкової вартості науково-технічної продукції; низька мотивація суб'єктів господарювання до інвестування в наукові дослідження; недостатня інформатизація процесу комерціалізації; відсутність інфраструктури, що забезпечує вирішення окремих питань комерціалізації наукових розробок на різних етапах їх готовності; відсутність інтересу до розвитку та фінансування новітніх технологій з боку бізнесу [3].

Ефективність інноваційних процесів в економіці залежить не тільки від того, наскільки ефективна діяльність самих економічних

суб'єктів, але і від того, як вони взаємодіють один з одним як елементи колективної системи створення і використання знань, а також з громадськими інститутами, такими, як цінності, норми, право. Процес комерціалізації інновацій зазвичай включає в себе учасників, які мають фінансові ресурси. Суб'єктами інноваційної діяльності є науково-освітні центри, інноваційні центри, наукові парки тощо, діяльність яких спрямована на реалізацію інноваційних проектів і трансфер технологій. Проте сьогодні необхідний комерційний результат після виведення на ринок досягається в середньому лише для одного з 5 впроваджених винаходів.

Аналіз досвіду зарубіжних країн свідчить, що в основі інноваційного стрибка більшості країн-лідерів сучасної економіки лежать прості і не дуже витратні, з точки зору фінансів, рішення. Світовий підхід до проблеми комерціалізації інновацій і наукових розробок полягає в створенні сприятливих умов через систему стимулюючих інструментів для різних гравців процесу створення і комерціалізації результатів наукових досліджень.

В Україні існує багато проблем, пов'язаних з цим питанням. По-перше, більшість наукових розробок знаходяться на початковому етапі, вони далекі до завершення, не готові до комерціалізації. По-друге, проблематичною є взаємодія наукової організації та регіону з метою стимулювання наукових розробок. По-третє, проблема полягає в тому, що в країні фактично відсутня інфраструктура комерціалізації наукових розробок. Потенціал українського ринку майже не використовується, а інтелектуальна власність є відносно дешевою. Для вирішення проблем комерціалізації науково-технічних розробок і трансферу технологій необхідна консолідація зусиль як державних інституцій, законодавців так і представників бізнесової та виробничої сфери, науково-дослідних організацій.

Виділяють два основні шляхи комерціалізації наукових розробок: безпосередня комерціалізація через передання (продаж) прав інтелектуальної власності на ці результати, як інноваційний продукт, та опосередкована комерціалізація шляхом продажу інноваційної продукції у виробництві якої використані результати НДР. Ще один шлях реалізації наукових розробок - інтеграція вищої освіти, науки та бізнесу. Формою організації такої співпраці служать науково-технологічні парки як форма територіальної інтеграції науки, освіти і виробництва у вигляді об'єднання наукових

організацій, проектно-конструкторських бюро, навчальних закладів, виробничих підприємств або їх підрозділів [4, 5]. Досвід розвинутих країн показує, що технопарк дає можливість успішно реалізовувати наукові розробки, тобто сприяє комерціалізації НДДКР. Перспективною формою виробництва знань і наукових розробок повинна стати "пентаспіраль" (наука - освіта - бізнес - влада - інститути громадянського суспільства), ідея моделі якої належить вченим Уральського державного економічного університету [6].

В Україні є всі підстави для розвитку ринку наукової продукції, але при цьому необхідно враховувати відсутність зв'язків між наукою, освітою, бізнесом, владою та інститутами громадянського суспільства. Тобто модель "пентаспіралі", яка могла б оживити вітчизняний ринок наукової продукції, не діє, адже головне її завдання - комплексне управління процесами інноваційної діяльності: виробництвом, передачею та застосуванням наукових знань, створенням на їх основі наукомістких технологій. Головними в "пентаспіралі" є наука, освіта, бізнес, а центральною фігурою - інноваційна людина; всі її ланки взаємодіють через неї.

Пошук сучасних організаційних форм комерціалізації інновацій, які дозволяють реалізувати інноваційні напрямки розвитку на основі використання сучасних технологій потребує застосування особливого виду маркетингу, який може бути позначений як «дистанційний». В межах дистанційного маркетингу маркетингова система комерціалізації інновацій розглядається як самостійне маркетингове рішення специфічного управлінського завдання в області взаємодії учасників ринку. Зацікавленість в маркетинговій підтримці нової продукції може ґрунтуватися на формуванні єдиної інноваційної політики учасників виробничого процесу. Тобто, непрямі фінансові ефекти виступають основою для включення сторонніх організацій, що беруть участь в реалізації інноваційного проекту, в маркетингову підтримку просування даної продукції на ринку. Зацікавленість всіх учасників інноваційного процесу у використанні нової продукції є базою формування єдиної маркетингової системи комерціалізації інновацій, в якій кожен учасник знає і розуміє своє місце, добровільно сприяє просуванню нової продукції.

Список використаних джерел

1 Каленская, Н. В. Маркетинг инноваций: учебн. пос. [Текст] / Н. В. Каленская

//Издательство ФГАОУ ВПО Казанский (Приволжский) федеральный университет, 2013. – 187 с.

2 Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник [Текст]. Державна служба статистики України. – К., 2015. – 255 с.

3 Мазур, І. Комерціалізація наукових розробок як фактор конкурентного розвитку підприємництва [Електронний ресурс]/ І. Мазур // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – №148. – Режим доступу:

http://papers.univ.kiev.ua/ekonomika/articles/Commercialization_

4 Дикань, В. Л. Концепція інноваційного розвитку економіки України [Текст]/ В. Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості: збірник науково-практичних статей. – Харків: УкрДАЗТ. – 2015. - № 52. - С.9-20.

5 Егоров, И. Ю. Инновационная Украина - 2020: основные положения национального доклада [Текст] / И. Ю. Егоров // Экономика Украины. – 2015. – №9. – С. 4-18.

6 Федоров, М. В. Пентаспираль – концепция производства знаний в инновационной экономике [Текст]/ М. В. Федоров, Э. В. Пешина // Управление. – 2012. – № 334 – С. 4-12.

УДК 658.168

ОЦІНКА ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РЕОРГАНІЗОВАНИХ ШЛЯХОМ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ

Прудіус Ю.С., асистент (УкрДУЗТ)

В умовах нестачі інвестиційних ресурсів, посилення конкуренції та низької інвестиційної привабливості України, для суб'єктів господарювання участь в інтеграційних процесах на ринку злиття та поглинання є можливістю забезпечити не лише безперервне функціонування власного бізнесу, вийти на якісно новий рівень розвитку, а також підтримати економічне зростання держави в цілому.

Комплексним критерієм сталого розвитку будь – якого підприємства є його ринкова вартість, оскільки саме цей показник відображає сукупну характеристику фінансових показників діяльності підприємства та забезпечує інтереси різних учасників ринкових відносин. Тому

вартісна оцінка підприємства, у тому числі інтегрованого, повинна стати невід'ємним інструментом управління власністю. У зв'язку із цим особливого значення набуває розробка процедур оцінки вартості підприємств при злиттях та поглинаннях.

Питання оцінки вартості підприємств при злиттях та поглинаннях вирішувалися в наукових працях зарубіжних і вітчизняних вчених. Але, незважаючи на різноплановість і глибину проведених досліджень, все ж таки існує потреба у розробці напрямів удосконалення оцінки вартості підприємств, реорганізованих шляхом злиття та поглинання, з метою підвищення достовірності фінансових прогнозів розвитку інтегрованого підприємства.

На основі власних досліджень «злиття» - це процес добровільного об'єднання двох або більше акціонерних товариств через процедуру реорганізації, у результаті якого новостворене акціонерне товариство є правонаступником, якому згідно з передавальним актом передається майно, права та обов'язки всіх учасників злиття з одночасним їх припиненням, та конвертацією акцій товариства – право попередника.

В вітчизняному законодавстві термін «поглинання» не вживається, а замість нього присутня дефініція «приєднання». Фактично під приєднанням слід розуміти встановлення контролю компанією – покупцем над компанією метою шляхом придбання контрольного пакету акцій компанії – мети.

У ході планування угод по злиттю чи поглинанню оцінку вартості підприємства можливо розрахувати традиційними підходами: прибутковий, майновий та порівняльний.

Виявлено, що перевагами прибуткового підходу є глибина і детальність розрахунків. З його допомогою можливе проведення оцінки бізнесу навіть при наявності нестабільних фінансових потоків. Для досягнення найкращих результатів при розрахунку моделюються особливі варіанти надходження коштів. Однак, враховуючи існуючі складнощі в економіці України, можливість використання доходного підходу для встановлення справедливої оцінки підприємства, все ж таки, практично виключається. В умовах фінансової кризи ринкова кон'юнктура є погано прогнозованою, відсутні достовірні узагальнені галузеві фінансові показники, що тягне за собою складність прогнозування майбутніх результатів діяльності підприємства.

Майновий підхід, на нашу думку, не є