УДК 330.341.1 (477)(100)

Коробка Валентина Миколаївна,
здобувач,
Національного університету біоресурсів і природокористування України

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ

У статті обґрунтовано особливості організаційного забезпечення трансферу і комерціалізації інноваційної продукції в Україні і за кордоном, розкрито їх роль у забезпеченні інноваційного розвитку економіки України. Окрема увага приділяється проблемі інфраструктури підтримки інновацій та бізнесу, яка сформувала різноманіття мереж, організованих за регіональним, національним та інтернаціональним принципом. Вказується на позитивній практиці навчання фахівців у галузі бізнесу та технологій за кордоном. Визначається роль і місце у досліджуваній проблемі системи інноваційного провайдингу.

Ключові слова: *організаційне забезпечення інноваційної діяльності, комерціалізація інновацій, інноваційний процес, інфраструктура, трансфер технологій.*

Постановка проблеми. Організаційне забезпечення інноваційного процесу залежить від особливостей управління ним на сучасному етапі і нерозривно пов'язане з правовим і фінансовим забезпеченням. Разом з тим вирішення організаційних проблем не виключає централізованого управління створення інноваційної інфраструктури з урахуванням вимог і умов поточного моменту. Багато країн використовували директивний підхід до стимулювання інноваційних процесів на національному та регіональному рівнях (при цьому регіони іноді виступали як об'єкт для експерименту). Однак такий підхід без урахування потреб ринку може мати прямо протилежний ефект. Тому надання підтримки та створення стимулів доцільно здійснювати шляхом вдосконалення управління як державними так і недержавними організаціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії та практики інноваційного розвитку економіки, становлення інноваційного управління та комерціалізації об’єктів інтелектуальної власності і трансферу технологій досліджували зарубіжні вчені Б. Санто, Б. Твісс, Р. А. Фатхуддінов, Р. Фостер, Ф. Фукуяма, Й. Шумпетер, О. Ю. Юданов, Ю. В. Яковець, а серед вітчизняних – Ю. М. Бажал, В. М. Геєць, Г. М. Добров, М. З. Згуровський, І. І. Лукінов, Б. А. Малицький, М. І. Туган-Барановський. В аграрному секторі економіки України на пошук шляхів інноваційного розвитку галузі спрямовані роботи В. Г. Андрійчука, С. А. Володіна, О. Д. Витвицької, М. І. Кісіля, О. Г. Шпикуляка, М. Ф. Кропивко та ін.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити закономірності та особливості організаційного забезпечення комерціалізації інновацій для розвитку інноваційної сфери в Україні і світі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «комерціалізація технології» визначає обов'язкове комерційне використання інформації про технологію з обов'язковим отриманням вигоди. Ця вигода в переважній більшості виміряється в конкретних

грошових одиницях безпосередньо, набагато рідше – у тих же одиницях, але опосередковано, через, наприклад, збільшення ефективності іншої технології. Проте, гроші в цих розрахунках присутні завжди і є визначальним критерієм успішності процесу. У той же час питання про суб'єкт а здійснює безпосереднє використання технології, при комерціалізації не є першорядним, і зокрема, комерціалізацією нерідко намагається зайнятися сам автор, першоджерело нової технології (фізична особа або організація).

Визначальною особливістю передачі результатів наукових досліджень для їх освоєння є створення та розвиток комерційних форм взаємодії науки і виробництва. Аналіз досвіду провідних зарубіжних фірм показує, що ринкова інфраструктура трансферу технологій має досить складну інституційну структуру. До неї входять:

- науково – дослідні установи;
- венчурний фонд;
- фірма венчурного капіталу, що фінансує початок виробництва;
- невелике інноваційне підприємство, яке отримує основну частину прибутку (або швидко розорюються) у перші роки появи нової продукції на ринку;
- велике підприємство, яке виробляє інноваційну продукцію в великих обсягах.

Таблиця 1

Світовий досвід організаційного забезпечення комерціалізації інноваційної продукції

Аспекти організаційного забезпечення	**Механізм прийняття рішень**	**Реалізовані в країнах**
1	2	3
Забезпеченість науковим потенціалом	Наявність бізнес структур; Розвиток інноваційних структур; Розвиток кластерних наукових об'єднань.	ЄС Німеччина
Об'єднання науки та виробництва	Створення і розвиток холдингових компаній, які орієнтуються на потреби промисловості і ринку (створення і розвиток спін-офф-фірм, технологічних фірм)	Швеція
Підтримка державою інноваційних пропозицій	Віртуальні наукові інститути діючих фірм і державні наукові інститути; Створення кластерної мережі для державно-приватного співробітництва; Державна підтримка обміну кадрів; Міжміністерська програма кластерних пропозицій – сім програм, направлених вдосконалення і підвищення надійності і гнучкості інноваційної діяльності	Голландія ЄС Німеччина Фінляндія

1	2	3
Оцінка високорентабельних інноваційних розробок для комерціалізації	- Розробка і розвиток механізму інноваційних посередників між державою, наукою, освітою, бізнесом з організації трансферу технологій	ЄС США

За результатами аналізу таблиці 1 можна виділити рівень компетенції та захисту національних інтересів держави, ступінь участі бізнесу та суспільства в інноваційній діяльності та комерціалізації технологій.

Успішне вирішення завдань з організації комплексної системи інфраструктурного (законодавчого, фінансового та організаційного) забезпечення створить необхідні умови для досягнення рівня інтелектуалізації виробництва, наближеного до світового, включаючи формування основ постіндустріального суспільства. При реалізації національних проектів доцільно формувати галузеве і міжгалузеве інфраструктурне забезпечення інноваційної діяльності.

Основними сферами, які вимагають реформування (включаючи реалізацію національних проектів) є:

- ефективна національна інноваційна політика та її реалізація;
- управління інноваційними системами;
- розвиток та підтримка інноваційних кластерів всередині національних інноваційних систем;
- розвиток і підтримка всіх учасників національної інноваційної системи;
- створення і підтримка розвитку інноваційних зв'язків та баз даних з метою полегшення співпраці та партнерства в національній інноваційній системі;
- створення умов для патентування в державному секторі;
- запровадження податкових стимулів для НДДКР у приватному секторі.

В Україні створено структуру, призначення якої – сприяти стимулюванню і задоволенню попиту на ОІВ. Нею стала створена у 2002 році Інтернет-біржа промислової власності (ІБПВ). Її діяльність спрямована на використання сучасних інформаційних технологій для просування науково-технічних досягнень України на світовий та вітчизняний інноваційні ринки. На сторінках ІПБВ винахідник і патентовласник мають унікальну можливість висвітлити для потенційного покупця економічні, екологічні, соціальні та інші переваги, які надає використання даного винаходу, корисної моделі, промислового зразка. Досягнення високого рівня кооперації та інтеграції (кластерне і міжгалузеву співпрацю) випереджається реалізацією програм розвитку муніципальних утворень і територій [3].

Останні дослідження показали, що в Україні існує 147 організацій, зайнятих у сфері інфраструктури інновацій. Сюди входять 16 Технопарків та 24 інноваційних бізнес-інкубаторів. Проте, ці цифри багатьом здаються занадто оптимістичними: згідно з даними Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ), з 16 зареєстрованих Технопарків працюють лише 8 [2]. За експертними оцінками, тільки 2 чи 3 з них мають реальні результати. За думкою українських експертів, останнім часом бізнес-інкубатори та бізнес-центри не були успішними. Вони насамперед зосереджувались на загальнокомерційній діяльності, аніж на наданні реальної підтримки інноваційним підприємствам. Справжніх інноваційних проектів було замало, вони були досить незначними і не могли конкурувати з проектами у сфері нерухомості та торгівлі. Подібна ситуація спостерігалась з іншими

організаціями інноваційного та бізнес сектору. Це частково пояснюється тим, що у країні майже відсутні спеціальні (непрямі) форми заохочення для організацій, що працюють у цій сфері.

Система інноваційного провайдингу є сучасним дослідницьким експлерентним («першопроходницьким») комплексом новостворень і нововведень, який ґрунтується на засадах інноваційної філософії як основи наукознавства інноваційної діяльності; наукового інновінгу як основи цілеспрямованої продуктивної творчості; інноваційного консалтингу як основи просування інновацій на ринку; венчурного підприємництва як основи апробації інноваційних технологій і виходу на ринок наукомісткої продукції; наукоємного ринку як основи гармонізації та сумісного функціонування трьох ринкових систем: наукової, інноваційної й підприємницької [1, с. 218].

Інфраструктура підтримки інновацій та бізнесу сформувала різноманіття мереж, організованих за регіональним, національним та інтернаціональним принципом. Додатково, групи, що належать до цієї інфраструктури, мають тенденцію самоорганізовуватись у мережі, що забезпечують особливі види підтримки, такі як, наприклад, трансфер технологій, ділові послуги або підтримка інкубаторів, промислові кластери, фінансування інновацій тощо.

В мережі часто об’єднуються Національні наукові парки. Наприклад, головною метою Асоціації Наукових Парків Великобританії (UKSPA) є здобуття статусу авторитетного органу з планування, розвитку і створення наукових парків, що полегшують та допомогають розвитку та управлінню інноваційних, швидкозростаючих організацій, заснованних на знаннях. Однак участь в UKSPA не обмежується тільки організаціями з Великобританії. Члени UKSPA також активно працюють у таких мережах, як EBAN, EVCA, IRC та Міжнародна Асоціація Наукових на Технологічних Парків [4].

Найбільш поширеними видами юридичних осіб, що обираються мережами у ЄС, є товариства з обмеженою відповідальністю, благодійні товариства, фонди, Європейські групи економічних інтересів (ЄГЕІ) (European Economic Interest Groups – EEIGs) та концерни або проекти, що фінансуються суспільними організаціями. У деяких країнах мережі, що фінансуються за рахунок держави засновуються на спеціальних умовах неприбуткових організацій. Коли державні структури ЄС мають намір заснувати нові мережі, вони можуть публікувати запрошення для надсилання пропозицій або оголошення про тендер. Такий процес звичайно регулюється законодавством про державні закупівлі.

Мережі часто обирать юридичну форму неприбуткової організації. Мережа може отримувати прибуток від певних видів діяльності, наприклад, тренінгів або річних зустрічей, але першочерговою метою засновників мережі залишається не витягування прибутку з мережі, а ре-інвестування цих коштів у функціонування мережі та її подальший розвиток.

Активізувалася практика навчання фахівців у галузі бізнесу та технологій за кордоном. У цьому відношенні показовим є приклад державного підходу до даної проблеми Казахстану: п'ять груп фахівців направлені для навчання в «Innovative Creative Capital Institute» (США), вартість навчання кожного фахівця обійшлася державі в 200 тис. дол Оскільки бізнес-процеси не можуть повністю збігатися в країнах з різним історичним і економічним рівнем розвитку, Казахстан інвестує кошти у створення власних наукових шкіл, в навчання розвитку лідерства [5].

Важливим кроком у підготовці фахівців для інноваційного сектору економіки стало прийняття нового професійного стандарту з професії «Менеджер інноваційної діяльності в науково-технічній та виробничій сферах», затвердженого Постановою Мінпраці Росії

(№ 34 від 05.03.2004 р.). Необхідність відкриття нової спеціальності в російських вузах обумовлена зростаючим попитом на менеджерів інноваційної діяльності, щорічна потреба в яких тільки з боку Санкт-Петербурзьких промислових підприємств становить 700-1800 чол. [5]. В Україні також відкрита дана спеціальність в 2007 році.

Таким чином, ключовим принципом формування ефективного організаційного управління в інноваційній сфері має стати узгоджена концепція потреб особистості, суспільства і держави з урахуванням реалій інноваційної економіки, створення збалансованого організаційного простору, що припускає наявність розвинених соціальних структур інтегрованих у виробництво, науку і освіту, «інноваційної свідомості» суспільства, високого духовного потенціалу тощо.

Ефективність функціонування міжгалузевих холдингів, кластерів безпосередньо залежить від рівня обумовленості законодавчого та організаційного простору, що є частиною інноваційної інфраструктури, яка в Україні знаходиться на стадії розвитку, а в країнах ЄС, наприклад, існує в стадії взаємної гармонізації та інтеграції. Саме держава відповідає за створення та розвиток «інженерних мереж», пілотної інфраструктури, яка може мати різні організаційні форми: технопарки, наукові парки та інші інструменти територіального розвитку.

Висновки. У перехідний до інноваційної економіки період держава зобов'язана бути лідером і активним учасником інноваційних процесів, використовувати досвід інших країн і приймати рішення, адекватні умовам і національним інтересам України. Основні завдання повинні бути направлені на:

- гармонізацію правових та економічних умов комерціалізації та передачі технологій;
- забезпечення моніторингу правової захищеності національних наукових розробок при міжнародній передачі технологій ;
- вдосконалення нормативно – правової бази з урахуванням національних інтересів та міжнародних норм і правил, домовленостей і договорів, угод і конвенцій;
- реалізація цих завдань може бути позиціонована як результат міжгалузевого національного проекту підвищення ефективності комерціалізації результатів наукових досліджень.

Список використаних джерел

1. Володін С. А. Теоретико-методологічні та організаційні засади інноваційного провайдингу на наукоємному аграрному ринку / С. А. Володін. – К. : ЗАТ «Нічлава», 2007. – 384 с.
2. Український діловий інформаційний каталог [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.udik.com.ua/.
3. Український центр інноватики та патентно-інформаційних послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.ip-centr.kiev.ua
4. EUREKA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eureka.be.
5. Index of Economic Freedom – Heritage_Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.heritage.org/index/.

Коробка В. М. Организационное обеспечение коммерциализации инноваций

В статье обоснованы особенности организационного обеспечения трансфера и коммерциализации инновационной продукции в Украине и за рубежом, раскрыто их роль в обеспечении инновационного развития экономики Украины. Особое внимание уделяется

проблеме инфраструктуры поддержки инноваций и бизнеса, которая сформировала разнообразие сетей, организованных по региональному, национальному и международным принципом. Указывается на положительной практике обучения специалистов в области бизнеса и технологий за рубежом. Определяется роль и место в исследуемой проблеме системы инновационного провайдинга.

Ключевые слова: *организационное обеспечение инновационной деятельности, коммерциализация инноваций, инновационный процесс, инфраструктура, трансфер технологий.*

Korobka V. M. Organizational support commercialization of innovations

In the article the features of organizational support transfer and commercialization of innovative products in Ukraine and abroad, revealed their role in the innovative development of the Ukrainian economy. Particular attention is paid to the infrastructure to support innovation and business, which has formed a variety of networks, organized on a regional, national and international principles. Indicates a positive practice of training specialists in the field of business and technology abroad. The role and place in the researched topic of innovation provayding.

Key words: *organizational support for innovation, commercialization of innovation, process innovation, infrastructure, technology transfer.*