

вой діяльності підприємства / *А.Т. Рогович* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www.rusnauka.com/7_DN_2007/Economics/17600.doc.htm](http://www.rusnauka.com/7_DN_2007/Economics/17600.doc.htm)

17. *Мороз О. В.* Фінансова діагностика у системі антикризового управління на підприємствах : монографія / *О.В. Мороз, О.А. Сметанюк*. – Вінниця : УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2006. – 167 с., с. 98.

18. *Адамів М.* Роль антисипативного управління підприємствами в умовах кризи [зб. наук. праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту]. – 2011. – № 2. – С. 16–25.

19. *Бланк И.А.* Финансовый менеджмент: Учебный курс. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.

УДК 336.71

РОЛЬ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ СТРУКТУР В ІННОВАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ



**Н.В. Березняк,
К.В. Кваша**

Постановка проблеми. Стратегія переходу до економіки, заснованої на знаннях, для кожної країни визначається особливостями її історичного розвитку, сучасним станом економічного, соціального і політичного середовища. *Фахівці визначають такі основні напрями інноваційного розвитку національної економіки України:*

- доступна, якісна і безперервна освіта населення на базі нових наукових знань, використання інформаційних технологій, Інтернету;

- економічні стимули та інституційний режим, які сприяють ефективному використанню національних і глобальних знань у процесі інноваційного розвитку всіх секторів економіки;

- національна інноваційна система, що об'єднує економіку, наукові, академічні й науково-дослідні організації і створює ланцюг «наука – освіта – технологія – інновація – виробництво – ринок»;

- ефективно функціонуюча інфраструктура, що об'єднує елементи національної

інноваційної системи між собою і зовнішнім середовищем;

- політика держави як ініціатора і координатора процесів розбудови економіки на основі нових знань, а також розробника і реалізатора пріоритетних шляхів інноваційного розвитку [1].

Становлення і розвиток економіки нового типу є неможливими без відповідної інфраструктурної підтримки. В Україні інноваційна інфраструктура (як розгалужена мережа сприяння інноваційній діяльності на загальнодержавному і регіональному рівнях і на рівні підприємства (галузі) лише формується [2]¹. Більшість наукових досліджень і офіційна статистика в інноваційній сфері оперують даними щодо кількості створених суб'єктів інноваційної інфраструктури, у той час як результати їхньої діяльності, тобто ефективність (прибутковість, рентабельність) таких організаційно-правових об'єднань залишається поза увагою дослідників.

Суб'єкти інфраструктури національної інноваційної системи мають невисокі еко-

номічні показники функціонування, зокрема через недосконалість законодавства, недостатній рівень фахової освіти менеджерів середньої і вищої ланок у сфері управління інноваційними процесами, неузгодженість дій між інноваційними суб'єктами. Ці недоліки вітчизняні експерти пропонують долати шляхом формування організацій (компаній), які б власною посередницькою діяльністю активізували комерціалізацію науково-технічних розробок [2]. *Такі організації класифікуються як «інноваційні посередники», оскільки вони, не беручи безпосередньої участі у створенні інновацій, оптимізують напрями руху й обсяги фінансових, інформаційних, матеріально-технічних і людських ресурсів з метою комерціалізації науково-технічних розробок і трансферу технологій.*

Спеціалісти наголошують на тому, що *ефективність інноваційного процесу збільшується втричі – у чотири рази в разі залучення інноваційного посередника в ролі керуючого елемента в системі взаємовідносин між учасниками інноваційних проектів і контрагентами ліцензійних угод* [2].

Питання формування і розвитку інноваційного посередництва порушені в роботах вітчизняних науковців М. Паладія, Л. Тимофієнка, Ю. Ратушина, В. Соловйова, М. Шингура, С. Зосько, П. Цибульова. Цій темі присвячені дослідження російських науковців Б. Соколова, В. Воронова, Г. Воронової, Є. Казбакової, В. Подчерніна, О. Іншакова.

Виклад основного матеріалу. Інноваційне посередництво виникло в економічно розвинутих країнах світу у сфері технологічного трансферу у вигляді незалежних організацій,

які виконували функцію посередника під час купівлі-продажу інноваційних продуктів. Такі структури одержали назву Industrial Liaison Officers (ILO) і в більшості випадків створювалися за ініціативи державних установ за рахунок бюджетних коштів. Поступово посередницькі структури активізували власну діяльність, переходячи на самофінансування з одержанням постійно високих прибутків [5].

Таким чином, в економічно розвинутих країнах склалася *система розподілу зусиль із отримання та використання нових знань між державою, великими промисловими компаніями і малими інноваційними підприємствами приватного сектору, провідними вищими навчальними закладами (університетами), науковими бюро і безприбутковими організаціями.* Одним із її головних елементів є *механізм забезпечення промислового виробництва новими перспективними ідеями і технологіями, які виникають у процесі здійснення наукових досліджень і розробок, що фінансуються з державного бюджету.*

У США до 1980 р. результати НДДКР, які фінансувалися з державного бюджету, знаходилися у федеральній власності. Це не сприяло зацікавленості вчених і інженерних кадрів (які працювали у державних лабораторіях або отримували фінансову підтримку від держави) у комерційному застосуванні отриманих знань. Ситуацію суттєво змінив *закон 1980 р. (Bayh-Dole Act), який надав університетам, безприбутковим організаціям і підприємствам малого бізнесу право передавати промисловим компаніям ліцензії на комерційне використання винаходів, розроблених*

¹ Результуючими показниками виконання Державної цільової економічної програми «Створення інноваційної інфраструктури в Україні» станом на кінець 2013 р. є такі [3]: 24 центри інновацій і трансферу технологій; 108 наукових, навчальних центрів; 34 навчальних науково-виробничих комплексів; 1 інвестиційний (інноваційний) венчурний фонд; 6 небанківських фінансово-кредитних установ; 27 науково-впроваджувальних підприємств; 7 консультативних центрів з питань інноваційної діяльності; 10 інноваційно-технологічних (інноваційних) кластерів; 22 інноваційні центри; 23 інноваційні бізнес-інкубатори; 38 центрів комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності; 17 підприємств системи науково-технічної інформації; 1 індустріальний парк; 8 національних контактних пунктів Сьомої рамкової програми ЄС з досліджень і технологічного розвитку; 9 наукових парків; 27 регіональних центрів з інвестицій та розвитку; 7 громадських організацій з питань інноваційної діяльності; 61 інша інноваційна структура; 12 технологічних парків [4].

у ході досліджень за наявності фінансової підтримки уряду. Після цього розпочалося активне створення при університетах підрозділів, які в ролі посередників здійснювали консультування з питань оформлення ліцензій і запровадження нових винаходів.

Важливу роль у залученні малих і середніх підприємств до процесу трансферу нових технологій також відіграв закон 1982 р. «Про інноваційні дослідження» (*Small Business Innovation Research Act*). Ним ініційована спеціальна програма, яка забезпечувала надання всім федеральним відомствам (з річним обсягом бюджету на проведення НДДКР більш як 100 млн. дол.) не менше 1,25 % обсягу бюджету на здійснення досліджень і розробок силами малого бізнесу. За 1983 – 1990 рр. до участі в програмі залучено 11 федеральних міністерств і відомств, які розглянули майже 100 тис. заявок від невеликих наукоємних підприємств і прийняли до фінансування близько 15 тис. проектів.

На початку 90-х років у США сформовано Національну мережу трансферу технологій. Серед завдань Національного центру трансферу технологій – забезпечення доступу промислових підприємств до федеральних науково-технічних ресурсів. При цьому регіональні центри реалізують власні програми аналогічної спрямованості [6].

Однією з характерних особливостей механізму трансферу технологій, що склалася у Великобританії на початку 90-х років, є створення консорціумів (клубів) промислових компаній, закладів освіти і наукових лабораторій для здійснення спільних досліджень на доконкурентних стадіях проведення НДДКР.

Важливу роль у забезпеченні процесу передавання технологій відіграють британські технологічні брокери, які виступають посередниками між продавцями й покупцями нових технологічних розробок.

Найбільшою брокерською структурою є «Британська технологічна група» (*British*

Technology Group – BTG), яку утворено у 1981 р. як самоокупну державну організацію і приватизовано у 1992 р. за особливою схемою. Головним напрямом діяльності BTG є сприяння трансферу нових перспективних ідей і розробок, створених у стінах університетів, політехнікумів і різних науково-дослідних установ державного сектору в промислове виробництво на основі ліцензій. Вона також проводить експертизу економічної значимості пропозицій учених, фінансує на комерційній основі деякі найперспективніші інноваційні проекти, здійснює патентування за кордоном винаходів англійських фахівців і захист у Великобританії іноземної інтелектуальної власності. За перші десять років свого існування BTG повернула з відсотками отримані кредити і внесла в державний бюджет 17,8 млн. ф. ст. у вигляді дивідендів [6].

У Німеччині функції технологічних посередників між лабораторіями і промисловими підприємствами виконують різноманітні наукові товариства і спільні дослідницькі асоціації у сфері промисловості. Провідна роль належить Фраунгоферовському товариству, в яке після об'єднання Німеччини ввійшли 45 дослідницьких інститутів. Їхня діяльність фінансується за рахунок субсидій федерального уряду і прибутків від виконання контрактних досліджень. Головним завданням Товариства є сприяння запровадженню в промисловість нових технологій і виконання досліджень загальнонаціонального значення (наприклад, у сфері охорони навколишнього середовища й енергозбереження). Невеликим фірмам уряд надає субсидії в розмірі до 46 % загальної вартості НДДКР, що замовляються [6].

Уряд Франції активно впливає на технологічний розвиток національної промисловості. Так, у 1983 р. в Національному центрі наукових досліджень (*Centre National de la Recherche Scientifique – CNRS*) утворено підрозділ, який відповідає за практичне використання наукових результатів і за-

безпечення тісної співпраці вчених і промисловців. На регіональному рівні спеціальні представники CNRS мали нести відповідальність за здійснення пошуку перспективних прикладних розробок і встановлення контактів із зацікавленими підприємствами. Наукові лабораторії отримували додаткову фінансову винагороду за кожний укладений контракт.

Пізніше було розроблено новий підхід, основою якого стало створення спільних лабораторій з промисловими компаніями на принципах рівноправного партнерства, де вчені проводили дослідження, а представники промисловості несли відповідальність за розробки та їхнє впровадження у виробництво. Фінансування таких досліджень здійснювалося CNRS спільно з промисловими підприємствами. У середині 90-х років було близько 4 тис. таких контрактів.

З середини 80-х років у Франції **створено розгалужену мережу спеціалізованих регіональних центрів інновацій і трансферу технологій (Centres Regionaux d'Innovations et de Transfert de Technologies – CRITT), які організовують спільну роботу науковців і промислових підприємств на регіональному рівні** [6].

Українські науковці (М. Паладій і ін.) вважають, що комерційна реалізація результатів науково-технічної діяльності має відбуватися шляхом формування **комплексних посередницьких структур, які стали б безпосередніми учасниками процесу створення інновацій, здійснювали б експертну оцінку їхньої комерційної привабливості, включаючи оцінку вартості, досліджували б кон'юнктуру ринку, а також мали б можливість надавати інноваційним розробкам маркетингову й фінансову підтримку** [7].

Вітчизняні спеціалісти (Л. Тимофійко, Ю. Ратушин і ін.) наголошують на доцільності створення і функціонування **розгалуженої мережі організацій, що сприятимуть реалізації об'єктів інтелектуальної власності на ринку** [8], науковці (В. Соловійов і ін.) також указують на

необхідність формування **мережі інноваційних структур (сукупність організацій і підприємств), що об'єднують дослідження, розробки, виробництво і забезпечення реалізації високих технологій** [9].

Теоретичним обґрунтуванням виникнення інноваційного посередництва, на думку вітчизняних спеціалістів [10], може слугувати наявність у будь-якій економічній системі трансакційних видатків і відмов ринку, які унеможливають роботу цінового механізму для оптимального розподілу ресурсів між господарюючими суб'єктами.

Створення будь-якої нової фірми чи організації стає можливим за умови скорочення трансакційних видатків шляхом їхнього перетворення на видатки функціонування нової організації. Обсяг трансакційних видатків є вартісним виміром відсутності в економічній системі організації, яка б через притаманні їй функції могла б скоротити витрати. Провали ринку або відмови цінового механізму в інноваційній сфері виникають через суперечності, що обумовлені особливостями інноваційних процесів. **Існування** подібних суперечностей і, як наслідок, – **трансакційних видатків, стимулює ринок до створення посередницьких організацій, які б забезпечували скорочення видатків і згладжування таких суперечностей, що у свою чергу сприяє зменшенню вузьких місць інноваційного циклу** [10].

У загальному розумінні в ролі інноваційних посередників можуть виступати компанії, що не беруть активної участі в підтримці і стимулюванні інноваційних процесів. Вони володіють офісними приміщеннями і персоналом, професіоналізм і спеціалізація якого дають змогу реалізовувати нові розробки на всіх стадіях інноваційного процесу. Такі посередницькі компанії здійснюють техніко-економічний аналіз, дослідження ринку і потенційного попиту споживачів, залучення венчурного капіталу й управління проектами комерційної реалізації нововведення. При-

кладом активного інноваційного посередництва є американська компанія «Phlburg Technologies», що спеціалізується на просуванні технологічних розробок, виконаних у пострадянських країнах. Шляхом взаємодії з науковими організаціями й установами країн СНД компанія реалізує найбільш перспективні технології на ринках Європи і США [5].

Інформаційно-інноваційні посередники спеціалізуються на наданні інформаційних послуг. Вони створюють бази даних щодо попиту і пропозиції на нововведення. Автори або власники інноваційних продуктів залишають у базах даних відповідну інформацію з переліком техніко-економічних показників. Підприємства (організації), зацікавлені в придбанні і впровадженні нових розробок, звертаються із запитом до інноваційного посередника щодо нововведень у сфері їхньої економічної діяльності. У випадку збігу попиту і пропозиції інноваційний посередник поєднує продавців і покупців й одержує за

це комісійні у вигляді певної частки від суми контракту.

Діяльність інноваційних посередницьких структур здійснюється шляхом аналізу науково-технічної та інноваційної діяльності, тенденцій розвитку ринку інновацій і ділової активності, надання послуг щодо започаткування і впровадження інноваційних проектів, трансферу технологій, інформаційно-консалтингової допомоги власникам нововведень, венчурним фірмам і споживачам інноваційної продукції стосовно захисту їхніх інтересів і максимізації ефективності їхньої діяльності (рис. 1) [10].

Можна констатувати, що *інноваційні посередники виступають сполучною ланкою між усіма учасниками ринку як з боку попиту, так і з боку пропозиції інноваційних продуктів, сприяють прискоренню їхнього проходження на всіх стадіях життєвого циклу інновацій, зниженню ризиків венчурних інвестицій за рахунок орієнтації на споживачів і налаго-*

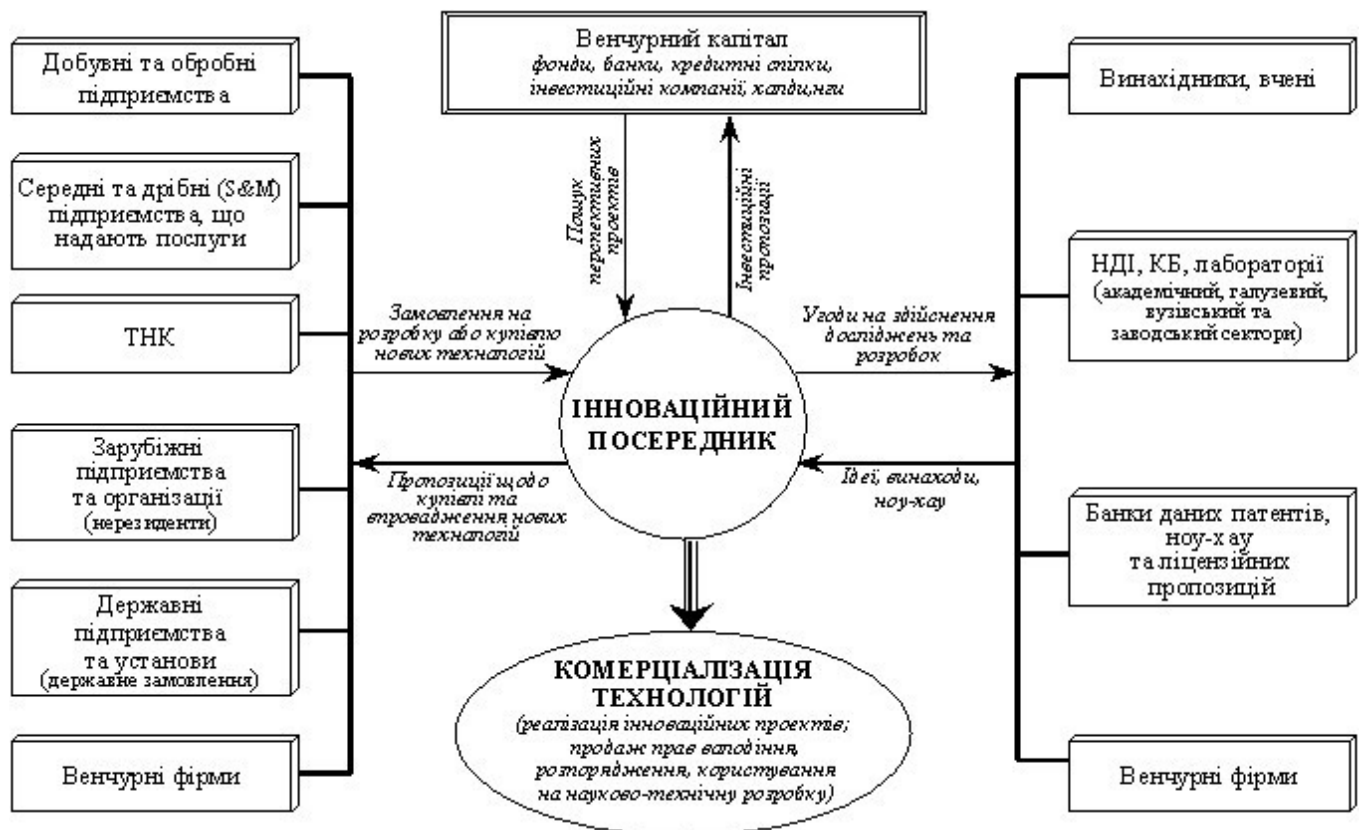


Рис. 1. Механізм функціонування інноваційного посередника [10]

дженню інформаційних, фінансових, кадрових і матеріально-технічних потоків. Інноваційні посередники виконують усі функції інноваційного менеджменту, що дає змогу винахідникам сконцентрувати зусилля на науковій діяльності, делегуючи фахівцям роботу з просування розробок.

Українські науковці пропонують класифікувати інноваційних посередників за рядом ознак (рис. 2) [5].

Для забезпечення комерційної реалізації

результатів інноваційної діяльності **найбільш доцільно використовувати послуги комплексних інноваційних посередницьких структур**, які мають сприяти процесу створення нововведень, здійснювати їхню експертну оцінку і визначення вартості, досліджувати кон'юнктуру ринку, надавати інформаційно-консалтингову, маркетингову і фінансову підтримку. Ці функції можуть бути покладені на такий суб'єкт інфраструктури національної інноваційної системи, як бізнес-центр комер-



Рис. 2. Основні ознаки класифікації інноваційних посередників

ціалізації інновацій [5].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. *Семиноженко В.П.* Доктрина економіки знань: проєкт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.semynozhenko.net/ufv/files/ec_znan.doc

2. *Князевич А.О.* Інноваційна інфраструктура в економіці знань / Рівненський держ. гуманітар. ун-т [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2014-modernizatsiya-natsionalnoj-ekonomiki/6_knyazevich.htm

3. Постанова Кабінету Міністрів України від 14.05.2008р. № 447 «Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-p>

4. *Семиноженко В.П.* У 2014 році Уряд продовжить політику формування інноваційної інфраструктури [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.semynozhenko.net/documents/3002/>

5. *Зосько С.В.* Бізнес-центр – інноваційний посередник комерціалізації об'єктів інтелектуальної соб-ственності [сб. науч. тр. / С.В. Зосько]. – ДонНТУ. Сер.

Экономическая. – 2007. – Вып. 31-3. – С. 87–92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.donntu.edu.ua/fem/vip31-3/31-3_17.pdf

6. Открытые инновации: посредничество на рынке знаний. Рекомендации McKinsey & Company // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 3 (35) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/5978> http://apitu.org.ua/files/pidtrymka_NDKR.doc

7. *Паладій М.* Інноваційний шлях розвитку українського суспільства потребує нової економічної стратегії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://patent.km.ua>

8. *Тимофієнко Л.* Правові та економічні аспекти організованих ринків інтелектуальної власності / *Л. Тимофієнко, Ю. Ратушин* // Інтелектуальна власність. – 2003. – № 12. – С. 45–51.

9. *Солов'єв В.П.* Проблемы инновационного развития экономики / *В.П. Солов'єв* // Проблемы науки. – 1999. – №8. – С. 26–33.

10. *Шингур М.В.* Організаційно-економічний механізм комерціалізації науково-технічних розробок : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. – К.: Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.ua-ru.net/inode/36368.html>