

Куцик В. І.,  
к.е.н., доц. кафедри економіки підприємства, Львівська комерційна академія, м. Львів  
Кліпкова О. І.,  
аспірант, Львівська комерційна академія, м. Львів

## ІННОВАЦІЙНЕ ПАРТНЕРСТВО В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ

**Анотація.** Актуальність статті полягає у необхідності формування нових форм інноваційного партнерства на галузевому та локальному рівнях. Метою статті є обґрунтування доцільності інноваційного партнерства між підприємницьким, академічним та науковим секторами економіки з метою формування нового вектора розвитку економічних систем. Застосовано аналітичні методи дослідження, що дозволяють повною мірою висвітлити шляхи досягнення поставленої мети. У статті зазначено особливості здійснення інноваційного партнерства в аспекті реалізації інноваційної політики підприємств. Проаналізовано, які критерії вибору партнерів будуть вирішальними при прийнятті рішення про співпрацю. Надано характеристику основних регіонів за критеріями, що сприяють впровадженню інновацій та здійсненню інноваційного партнерства.

**Ключові слова:** інноваційне партнерство, державне приватне партнерство, інноваційні можливості, трансфер технологій, депресивні регіони, центральні регіони та віддалені від центру регіони.

Kutsyk V. I.,  
Ph.D., Associate Professor, Associate professor of the Department of Economics of Enterprise, Lviv Academy of Commerce, Lviv  
Klipkova O. I.,  
Postgraduate, Lviv Academy of Commerce, Lviv

## INNOVATIVE PARTNERSHIP IN CONDITIONS OF DECENTRALIZATION OF INNOVATIVE SYSTEMS

**Abstract.** Topicality of the article is conditioned by the necessity to develop new forms of innovative partnership at sectoral and local levels. The article aims to justify the feasibility of innovative partnership between the business, academic and scientific sectors with the aim to form a new vector of economic systems development. The analytical methods of research that allow fully highlight the ways to achieve this goal are applied. The article stated the peculiarities of the innovative partnership in terms of realization of innovative policy of enterprises. The partner selection criteria that will be crucial in decision making about cooperation are analyzed. The characteristic of major regions according to criteria that contribute to innovation and implementation of innovative partnership is given.

**Keywords:** innovative partnership, public private partnership, innovative possibilities, technology transfer, depressed regions, central regions, distant regions.

**Постановка проблеми.** Найбільш важливим завданням європейського вектора розвитку в епоху економіки знань є забезпечення сталого економічного зростання та зайнятості та зміцнення міжнародної конкурентоспроможності. Щоб справитися з цією проблемою, необхідно активізувати наукові дослідження й збільшити інноваційний потенціал економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика формування інноваційного партнерства між різними секторами економіки прослідковується у працях таких вітчизняних вчених: О. Сімсон, О. Палививоюди, Л. Дейнеко, М. Федченка, І. Косач, І. Тараненка, Н. Чухрай та Т. Криворучка. Особливого значення набуває організація як державно-

приватного, так і публічно-приватного партнерства у країнах Європейського союзу, зокрема такій проблематиці присвячені праці А. Панасюка, Ю. Смотера, М. Лачугіної, Г. Лукіна.

**Постановка завдань.** Основним завданням, яке поставлене при написанні статті, є обґрунтування доцільності реалізації інноваційного партнерства у різних його формах та у різних за ступенем свого розвитку регіонах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Однією з цілей, які можуть сприяти зростанню інноваційного потенціалу, є розробка моделі державно-приватного партнерства (ДПП) у галузі наукових досліджень та інновацій у межах реалізації локаль-

них та національних програм. Метою державно-приватного партнерства є забезпечення не лише об'єктивно-приватних цілей підприємства, але й забезпечення соціальних ефектів від їх досягнення. Таким чином, ключовим елементом програми є пропозиція об'єднати зусилля з приватним сектором та державами-членами з метою досягнення результатів, які одна країна або компанія навряд чи зможе досягти поодинож [1; 2].

Становлення національної економіки на засадах конкуренто-спроможного розвитку неможливе без створення і реалізації системи інноваційного оновлення, що, в свою чергу, вимагає збалансованих партнерських відносин між державою, суб'єктами приватної ініціативи та кінцевими споживачами інноваційної продукції [3].

Ті країни, які поставили розвиток інноваційних технологій пріоритетним завданням національної економіки, стали лідерами на світовому ринку. Для досягнення поставленої мети потрібно постійно здійснювати дослідження та розробки, що, у свою чергу, стимулюватиме необхідність підвищення знань будь-якого з суб'єктів, що беруть участь у ланцюзі інноваційної економіки, починаючи від інноваційних компаній і закінчуючи особами державно-орієнтованих інновацій.

Під інноваційним партнерством слід розуміти форму організації рівноправних відносин між державою, бізнесом та наукою, що дозволяє реалізовувати проекти створення інновацій у різних сферах економіки більш ефективним способом, ніж цього можуть досягти партнери окремо.

Метою системи інноваційного партнерства є укладення довгострокових партнерських контрактів із підрядником для розробки та подальшого придбання нових чи інноваційних продуктів, робіт чи послуг. Умовою партнерства є створення інноваційного продукту, послуг чи робіт відповідно до встановлених рівнів продуктивності та вартості.

Використання інноваційного партнерства можливе при прийнятті рішень на ринку, що самостійно не можуть задовольнити потреби у створенні інноваційного продукту або послуги, проведенні інноваційних робіт на конкретному підприємстві.

Приватний партнер відповідає за створення технологій на базі власних розробок та комерціалізації інноваційного продукту, роль держави є допоміжною при продукуванні нових знань і технологій та ключовою при створенні інфраструктури інноваційної діяльності приватного сектора [4].

Інноваційне партнерство є окремим режимом здійснення державних закупівель. Процедура вибору підрядника - "інноваційного партнера" - використовує процедуру переговорів із публікацією.

Крім того, варто відзначити, що під час аналізу кваліфікації кандидатів контрагент буде зобов'язаний застосовувати, особливо щодо підрядників, критерії, що обумовлюють можливості в галузі досліджень та розвитку, а також у комерціалізації інноваційних рішень.

У контрактних документах замовник повинен визначити властивості інноваційного продукту, послуги або будівельних робіт, а також положення, що стосуються прав інтелектуальної власності. Ін-

формація повинна бути досить точною для того, щоб визначити можливих партнерів, характер і масштаби необхідних для прийняття рішень.

Варто звернути увагу: переговори у межах процедури партнерства, які можна розділити на кілька етапів для того, щоб зменшити кількість тендерів, догівірні.

У межах конкурсу претендентів повинна надаватися інформація про можливості реалізації науково-дослідних та інноваційних проектів, спрямованих на задоволення потреб, виявлених замовником, що не можуть бути задоволені за допомогою існуючих рішень у попередньому періоді.

Рішення про вибір партнера в інноваційній діяльності повинно прийматися на основі найкращої пропозиції використання грошових коштів, враховуючи адекватне порівняння інноваційних рішень. Крім того, незалежно від обсягу проекту інноваційні партнерства повинні бути структуровані, щоб забезпечити необхідний механізм міжорганізаційної взаємодії.

Контрагент не повинен використовувати інноваційне партнерство таким чином, щоб запобігти, обмежити або спотворити конкуренцію. Одним зі способів уникнути обмеження чи спотворення конкуренції є створення інноваційних партнерств із декількома партнерами, які проводять дослідження і розвиток окремих досліджень [5].

Інноваційне партнерство включає в себе послідовність кроків здійснення наукових досліджень та створення інновацій, які можуть включати виробництво продукції, надання послуг або виконання робіт.

Грунтуючись на раніше згаданих цілях, замовник може після кожного етапу припинити співпрацю у разі множини інноваційних партнерств із декількома партнерами, аби зменшити число партнерів при вирішенні індивідуальних контрактів, за умови, що клієнт вказав цю можливість у договорі. Покупець повинен гарантувати, що структура партнерства, зокрема тривалість і вартість окремих етапів, відображає ступінь інновації пропонованого рішення, послідовність досліджень та інноваційної діяльності, що необхідні для розробки інноваційних рішень, які поки не доступні на ринку [6].

Якщо розглядати аспект інноваційного партнерства між державою та підприємствами, то реалізація державних партнерських програм матиме наступні переваги:

- довгостроковий, стратегічний підхід до досліджень та інновацій, що зменшує невизначеність шляхом довгострокових контрактних зобов'язань;
- фінансування наукових досліджень та комерціалізації інновацій стане більш ефективним шляхом обміну ресурсами в межах фінансової та інтелектуальної інфраструктури, тим самим знижуючи ризик фрагментації, і призводить до економії на масштабі, тобто знижує витрати всіх партнерів, що беруть участь в угоді;
- можливість вирішення проблем, які допомагають розвивати міждисциплінарні підходи і забезпечити більш ефективний обмін знаннями та досвідом;
- сприяння створенню внутрішнього ринку для інноваційних продуктів і послуг на основі спільних

досягнень у таких галузях, як доступ до фінансування, стандартизації та розробки стандартів;

- швидке впровадження на ринок інноваційних технологій, у тому числі дозвіл компаніям співпрацювати й обмінюватися інформацією, тим самим прискорюючи процес навчання;

- можливість забезпечення належної основи для багатонаціональних компаній, що вкладають свої інвестиції в наукові дослідження, і використовувати потенціал Європи, який передбачає добре підготовлену робочу силу, різні підходи і творчий сектор;

- досягнення необхідних масштабів інтенсифікації зусиль у галузі наукових досліджень та інновацій для вирішення основних соціальних проблем і досягнення основних цілей національної економіки [7].

Формування напряму інноваційного партнерства тісно пов'язане з регіональною особливістю розташування підприємств, установ та організацій. Застосування досвіду Європейського союзу в формуванні інноваційних програм дозволяє виділити три регіони за розвитком інноваційних можливостей (табл. 1).

ційного партнерства є розподіл відповідальності та витрат через створення комплексу для отримання синергійного ефекту від інноваційної співпраці [9; 10].

Наступним кроком реалізації партнерських відносин у сфері реалізації та формування інновацій є створення університетів "третього покоління", що завдяки розвиненій інфраструктурі візьмуть на себе основу частину комерціалізації в аспекті проведення досліджень, аналізу можливостей та вибору замовників для здійснення реалізації інновацій на ринку [11].

Ще одним аспектом у здійсненні інноваційного партнерства є зосередження на місцевих творчих партнерських зв'язках, що матимуть інноваційні ідеї для вирішення місцевих потреб. Це стане ключем до підвищення обізнаності, інтересу, прихильності та зміцнення довіри для пошуку нових рішень існуючих проблем [12].

Коли ідеї окреслюються, проекти розробляються з допомогою нарад і семінарів щодо вибору концепції інновацій. Важливо також підтримувати цей

Таблиця 1

Види регіонів за розвитком інноваційних можливостей

Види регіонів	Рівень доходів населення	Рівень розвитку НДДКР	Напрями інноваційної діяльності
Віддалені від центру регіони	Низький і середній	Низький, зосереджений у традиційних галузях промисловості	Створення процесних та продуктових інновацій, трансфер технологій не ефективний
Депресивні регіони	Середній і високий	НДДКР обмежуються вузькими технологічними рамками та зумовлюються застарілою технологією	Впроваджуються інкрементальні та процесні інновації, трансфер технологій не відповідає вимогам місцевих ринків
Центральні регіони	Високий	Розвиток спін оф та спін аутів, генерування нових знань, що неспіврозмірні з потенціалом регіону	Створення продуктових інновацій, активний трансфер технологій

Досягнення цілей і вирішення завдань регіональної інноваційної політики потребує обґрунтування основних принципів її формування, а саме: пріоритетності, системності, єдності, узгодженості, забезпеченості, ефективності, науковості та реальності [7].

Усунення недоліків кожного регіону відбуватиметься шляхом послідовної організації та прискорення трансферу технологій, вдосконалення технічних та інтелектуальних навичок людських ресурсів, інтенсифікації процесу вкладення іноземних інвестицій та посилення інноваційного партнерства між підприємницьким сектором та секторами вищої та академічної освіти [8].

Інноваційне партнерство у новому форматі враховуватиме можливість перекладення відповідальності з навчальних закладів та академічного сектора на науково-виробничі об'єднання, що акумулюватимуть усі засоби для здійснення комерціалізації інновацій та трансферу технологій кожної зі складових інноваційного процесу, в тому числі підприємницького сектора. Ще однією можливою формою інноваційного партнерства є формування інноваційних регіональних кластерів. Кластерна організація співпраці буде об'єднувати підприємницький, академічний та науковий сектори національної економіки на базі регіональних особливостей розвитку. Перевагами кластерної організації іннова-

процес на більш пізньому етапі процесу комерціалізації інновації.

Підлягає виконанню тематичний аналіз на рівні місцевих стратегій розвитку після затвердження спільних тем, які сприятимуть обміну досвідом, формуванню нових пріоритетів розвитку з метою організації "лабораторій інновацій" для створення проектів.

**Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** У результаті проведених досліджень можна дійти висновку, що варто розширювати спектр можливих форм співпраці між суб'єктами господарювання у галузі інноваційних досліджень та комерціалізації їх результатів. Якщо зосередити свою увагу на інноваційному партнерстві між підприємствами та навчальними закладами, то його розвиток вимагає певних змін у сфері інноваційної діяльності в Україні у частині законодавчого регулювання порядку розподілу прав на інтелектуальну власність між підприємствами, навчальними закладами та організаціями академічного сектора, а також створення платформи для комерціалізації ідей та фундаментальних і прикладних досліджень; формування нових напрямків розвитку економіки, зважаючи на можливості суб'єктів господарювання та потреби економічної, екологічної та фінансової безпеки країни; розробки програми

розвитку інноваційних партнерств, де необхідно передбачити систему заохочення для учасників та відповідні додаткові пільги, які впливають на надходження прямих іноземних інвестицій, створення нових робочих місць, тим самим зменшуючи обсяг міграції молоді та кваліфікованої робочої сили [13].

## ЛІТЕРАТУРА

1. Сімсон О. Е. Партнерство між державними науковими установами і підприємствами приватного сектору в процесі комерціалізації результатів досліджень і розробок / Сімсон О. Е. // Роль і значення інтелектуальної власності в інноваційному розвитку економіки : зб. наук. статей по матеріалам доповідей на V Міжнародній науково-практичній конференції. – К. : Інститут інтелектуальної власності Національного університету “Одеська юридична академія” в м. Києві, 2013. – С. 261-267.

2. Сімсон О. Реалізація державно-приватного партнерства в інноваційній стратегії в Україні / О. Сімсон // Право і інновації. – 2010. – № 6. – С. 70-77.

3. Лачугина М. М. Инновационное партнерство в интегрированном комплексе непрерывного образования [Текст] / М. М. Лачугина // Молодой ученый. — 2010. — №10. — С. 83-85.

4. Спасибо-Фатеева І. Цивілістичний погляд на поняття партнерства / І. Спасибо-Фатеева // Право України. – 2010. – № 12. – С. 7.

5. Panasiuk A. Partnerstwo innowacyjne / A. Panasiuk // Państwo i społeczeństwo. – Nr 1/styczeń-luty/2015. – S. 155-165.

6. Sánchez Graells A.: Public procurement and state aid: reopening the debate? / A. Sánchez Graells // Public Procurement Law Review. – 2012. – № 21. – 2012. – S. 211-213.

7. Румпф Г. Інноваційна політика: Європейський досвід та рекомендації для України. Т. 1. Ключові особливості інноваційної політики в якості основи для розробки заходів сприяння інноваціям, що спрямовують Україну до заснованої на знаннях конкурентоспроможної економіки, порівняння ситуації в ЄС і Україні. Проект ЄС “Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні” / Г. Румпф, Дж. Строгілопулос, І. Єгоров. – К. : Фенікс, 2011. – 214 с.

8. Велигін Є. А. Підходи до реалізації регіональної інноваційної політики держави / Є. А. Велигін // Державне управління: удосконалення і розвиток. – 2011. – № 4.

9. Чупайленко О. А. Розширення функцій інноваційних кластерів в Україні / О. А. Чупайленко, В. Ю. Бєро // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2013. – № 5. – С. 9-16.

10. Федулова Л. І. Організаційно-інституційні передумови формування технологічних кластерів як точок росту економіки України / Л. І. Федулова // Наука та інновації. — 2011. — № 2. — С. 25—34.

11. Соколенко С. І. Проблеми і перспективи посилення конкурентоздатності економіки України на основі кластерів / С. І. Соколенко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів : зб. наук. праць / НАН України / [відп.

ред. Є. І. Бойко]. – Львів : Вид-во ІРД, 2008. – Вип. 3 (71). – С. 18-30.

12. Некрасова Л. А. Формування кластеру, як напрямку інноваційного розвитку / Л. А. Некрасова, С. О. Попенко // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 2(12). – С. 132-138.

13. Дубовик В. С. Формування інноваційних кластерів як методу активізації інноваційної діяльності в економіці регіону / В. С. Дубовик // Продуктивні сили України. – 2009. – № 1. – С. 153-163.

## REFERENCES

1. Simson, O. E. (2013), “Partnerstvo mizh derzhavny`my` naukovy`my` ustanovamy` i pidpry`emstvamy` pry`vatnogo sektoru v procesi komercializatsiyi rezul`tativ doslidzhen` i rozrobok”, Roli znachennya intelektual`noyi vlasnosti v innovacijnomu rozvy`tku ekonomiky` : zb. nauk. statej po materialam doповидей на V Mizhnarodnij naukovoprakty`chnij konferenciyi, Instytut intelektualnoyi vlasnosti Nacional`nogo universy`tetu “Odeska yurydychna akademiya” v m. Ky`yevi, K., pp. 261-267.

2. Simmson O. (2010), “Realizaciya derzhavno-privatnogo partnerstva v innovacijnij strategiyi v Ukrayini”, *Pravo i innovaciyi*, vol. 6, pp. 70-77.

3. Lachugyna, M. M. (2010), “Ynnovacyonnoe partnerstvo v y`ntegry`rovanom komplekse nepreryvnogo obrazovany`ya” [Tekst], *Molodoy uchennyj*, vol. 10, pp. 83-85.

4. Spasybo-Fatyeyeva I. (2010), “Cyvilistychnyj poglyad na ponyattya partnerstva”, *Pravo Ukrayiny*, vol. 12, p. 7.

5. Panasiuk A. (2015), “Partnerstwo innowacyjne”, *Państwo i społeczeństwo*, vol. 1, pp. 155-165.

6. Sánchez Graells A. (2012), “Public procurement and state aid: reopening the debate?”, *Public Procurement Law Review*, vol. 21, pp. 211-213.

7. Rumpf G. (2011), *Innovacijna polityka: Yevropejskij dosvid ta rekomendaciyi dlya Ukrayiny*, Feniks, K., 214.

8. Vely`gin, Ye. A. (2011), “Pidxody do realizaciyi regionalnoyi innovacijnoyi polityky derzhavy”, *Derzhavne upravlinnya: udoskonalennya i rozvy`tok*, vol. 4.

9. Chupajlenko, O. A. and Bero, V. Y. (2013), “Rozshyrennya funkcij innovacijnyx klasteriv v Ukrayini”, *Problemy innovacijno-investycijnogo rozvy`tku*, vol. 5, pp. 9-16.

10. Fedulova, L. I. (2011), “Organizacijno-instytucijnij peredumovy formuvannya tehnologichnyx klasteriv yak tochok rostu ekonomiky Ukrayiny”, *Nauka ta innovaciyi*, vol. 2, pp. 25-34.

11. Sokolenko, S. I. (2008), «Problemy i perspektyvy posylennya konkurentozdatnosti ekonomiky Ukrayiny na osnovi klasteriv, Social`no-ekonomichni problemy suchasного periodu Ukrayiny». Klasteri ta konkurentospromozhnist prykordonnyx regioniv: zb. nauk. pracz`, NAN Ukrayiny`, Vy`d-vo IRD, L`viv, vol. 3 (71), pp. 18-30.

12. Nekrasova, L. A. and Popenko, C. O. (2014), “Formuvannya klasteru, yak napryamku innovacijnogo rozvytku”, *Ekonomika: realiyi chasu*, vol. 2(12), pp. 132-138.

13. Dubovyk, V. S. (2009), “Formuvannya innovacijnyx klasteriv yak metodu aktyvizaciyi innovacijnoyi diyalnosti v ekonomici regionu”, *Produktyvni syly Ukrayiny*, vol. 1, pp. 153-163.