

СПІВПРАЦЯ «ПРОДУЦЕНТ ІННОВАЦІЙ – ЦЕНТР ФІНАНСУВАННЯ» У КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ АПК

COOPERATION “PRODUCER OF INNOVATION – CENTER FOR FINANCING” IN COMMERCIALIZATION OF INNOVATIONS OF AIC

У статті розглянуто комерціалізацію як процес трансформації інноваційної розробки в інноваційний продукт. Визначено етапи її реалізації з виокремленням участі центрів фінансування. Проаналізовано можливості перерозподілу прибутків/збитків між продуцентом інновації та центром фінансування. Розглянуто перспективи участі центрів фінансування у прибутках продуцентів та реципієнтів інновацій залежно від етапу фінансування інноваційної розробки. Встановлено, що ключову роль в комерціалізації інноваційних розробок відіграє мережа науково-дослідних установ НААН України, хоча оцінити їх ефективність неможливо з огляду на відсутність інформації.

Ключові слова: комерціалізація, продуцент інновації, реципієнт інновації, центр фінансування, інноваційна розробка, інноваційний продукт.

В статье рассмотрена коммерциализация как процесс трансформации инновационной разработки в инновационный продукт. Определены этапы ее реализации с выделением участия центров финансирования. Проанализированы возможности перераспределения прибылей/убытков между продуцентом инноваций и центром финансирования. Рассмотрены перспективы участия центров финансирования в доходах продуцентов и реципиентов инноваций в зависимости

от этапа финансирования инновационной разработки. Установлено, что ключевую роль в коммерциализации инновационных разработок играет сеть научно-исследовательских учреждений НААН Украины, хотя оценить их эффективность невозможно с учетом отсутствия информации.

Ключевые слова: коммерциализация, продуцент инновации, реципиент инновации, центр финансирования, инновационная разработка, инновационный продукт.

The article deals with commercialization as a process of transformation of innovation development into an innovative product. The stages of its realization with the selection of participation of financing centers are determined. The possibilities of redistribution of profits/losses between the producer of innovations and the financing center are analyzed. The prospects of participation of financing centers in profits of producers and recipients of innovations depending on the stage of financing of innovation development are considered. It is established that a network of research institutions of the National Academy of Sciences of Ukraine plays a key role in the commercialization of innovative developments, although it is impossible to assess their effect on the lack of information.

Key words: commercialization, producer innovation, recipient of innovation, funding center, innovation development, innovative product.

УДК 330.341.1

Думанська І.Ю.

к. е. н., доцент,
доцент кафедри міжнародних
економічних відносин
Хмельницький національний
університет

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс є ключовою складовою механізму національної економіки, яка покликана забезпечувати продовольчу та економічну безпеку держави, використовуючи трудовий, матеріально-технічний та земельні ресурси, одночасно як предмет і засіб праці. В результаті лише міцні, економічно та фінансово потужні сільгоспвиробники стають активними учасниками та гравцями на внутрішньому та зовнішньому ринках за світових глобалізаційних процесів, формуючи статус продуцента інновацій, який конкурує насамперед сам із собою та постійно самовдосконалюється.

З метою забезпечення постійного нарощення прибутків продуценти інновацій в АПК їх не лише продукують, але й комерціалізують. Саме на цьому етапі виникають різні види співпраці інноваторів з центрами фінансування інноваційних розробок, що визначають їх подальшу спільну чи індивідуальну участь у прибутку, його перерозподіл та права володіння на інновацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні дослідження багатовекторних аспектів інноваційних процесів в аграрній сфері здійснені провідними вітчизняними вченими, такими як, зокрема, В.Г. Андрійчук, А.П. Гай-

дуцький, О.І. Дацій, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденська, М.Х. Корецький, М.Ф. Кропивко, М.І. Крупка, М.Й. Малік, О.О. Непочатенко.

Незважаючи на цінність проведених досліджень, інноваційний процес саме в агропромисловому комплексі є сьогодні є найменш вивченим, а особливо на етапі комерціалізації інновацій в рамках співпраці «продуцент інновацій - центр фінансування».

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей співпраці «продуцент інновацій – центр фінансування» у комерціалізації інновацій АПК.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для успішної комерціалізації інноваційної продукції перш за все необхідно визначити кількість, порядок та зміст етапів процесу комерціалізації. До того ж слід визначити вид та обсяг фінансування цього процесу з огляду на заздалегідь налагоджену співпрацю в рамках механізму взаємодії продуцента інновацій та центру фінансування.

Комерціалізація є процесом, за допомогою якого результати науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок (НДДКР) своєчасно трансформуються в продукти та послуги на ринку [2]. Іншими словами, комерціалізацію доцільно

представити як процес виведення інноваційних продуктів на ринок. Цей процес включає декілька послідовних етапів (рис. 1).

На першому етапі, якщо підприємство здійснює розроблення декількох інноваційних продуктів, надається оцінка та відбір тих, які найбільш вигідні для виведення на ринок.

Другий етап процесу комерціалізації полягає у формуванні центрів фінансування інновацій, що будуть спрямовувати фінансові ресурси для забезпечення 3–5 етапів комерціалізації в повному обсязі чи варіативно по кожному з них.

На третьому етапі відбувається закріплення прав на створену інновацію з їх розподілом між усіма учасниками процесу. При цьому продуцент інновацій може пропонувати центру фінансування набути повних чи часткових прав власності на інноваційний продукт з отриманням власної вигоди на цьому етапі чи в майбутньому з перерозподілом ризику.

Четвертий етап комерціалізації передбачає організацію виробництва інновації або її впрова-

дження у виробничий процес з подальшим її доопрацюванням за необхідності. Поведінка інноваторів, забезпечених у фінансових ресурсах, на цьому етапі зводиться до потреб в обігових коштах, що за збереження права власності за ними на попередніх етапах зводять участь фінансових центрів до фінансування реципієнтів інновацій, а не самих продуцентів.

П'ятий етап передбачає реалізацію інноваційної продукції на ринку, в результаті чого учасник процесу комерціалізації, що має на це право, отримує дохід.

Відповідно, власники чи співвласники інновацій досягають кінцевої мети, що завершує співпрацю продуцента інновацій та центру фінансування, а також зводиться до розподілу прибутків чи збитків (спільна власність на інновації), повернення коштів кредиторам (збереження власності за продуцентом інновацій), виплати винагород чи інших виплат (виникнення повного права власності на інноваційний продукт в центрі фінансування) [4, с. 110].

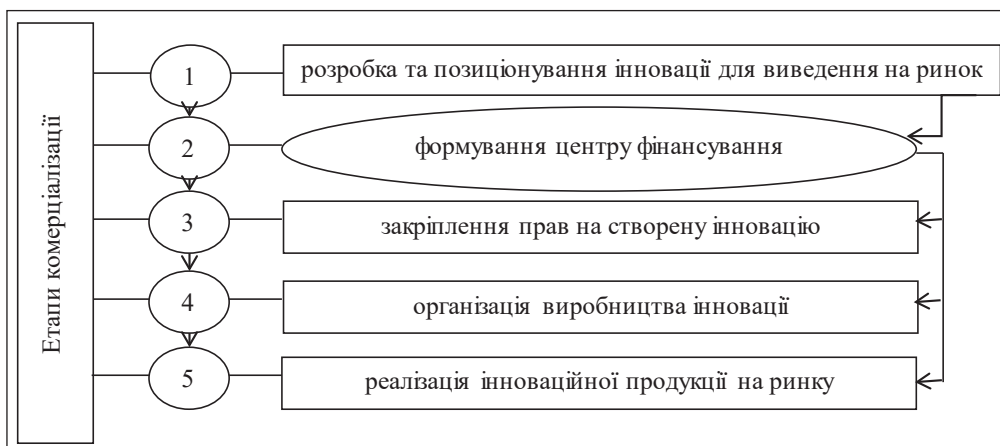


Рис. 1. Етапи процесу комерціалізації з формуванням центру фінансування

Джерело: авторська розробка на основі джерела [5]

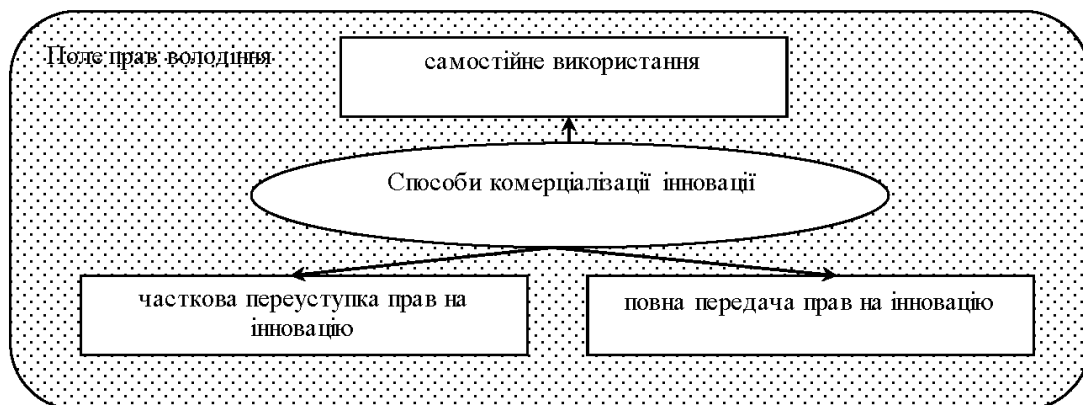


Рис. 2. Способи комерціалізації інновацій по відношенню до збереження права володіння на інновацію

Джерело: авторське узагальнення на основі джерела [5]

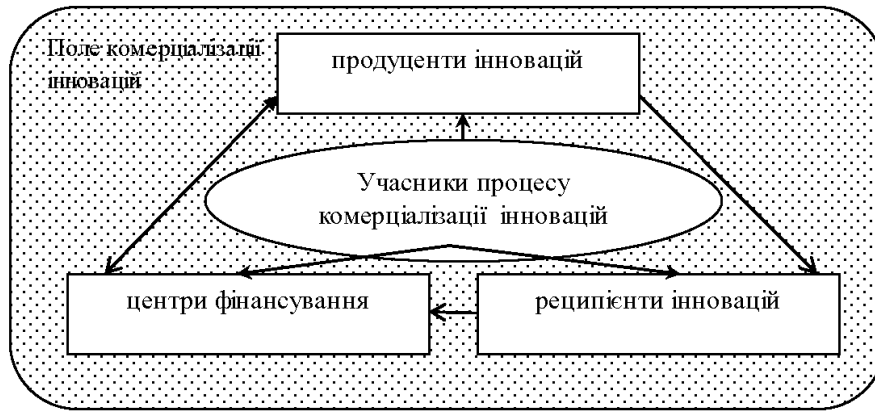


Рис. 3. Класифікація учасників процесу комерціалізації інновацій

Джерело: авторське узагальнення на основі джерела [5]

В процесі комерціалізації найважливішим моментом для продуцентів інновацій є вибір способу комерціалізації. Міжнародна практика сформувала три способи комерціалізації інновацій, в основу яких покладено право володіння інновацією [3] (рис. 2).

Кожен зі способів надає продуценту інновацій широкі можливості щодо реалізації їхніх розробок. Інноватор може самостійно вивести свій інноваційний продукт на ринок, подолавши всі етапи процесу комерціалізації. Якщо інноваційний продукт є сільськогосподарським устаткуванням, то продуцент після початку виробництва має можливість не тільки отримувати прибуток від його продажу, але й здавати його в лізинг. Якщо інновації пов'язані з оптимізацією виробничих процесів, наприклад картографування полів, підприємство може надавати інжинірингові послуги іншим суб'єктам аграрної галузі. З іншого боку, продуцент інновацій має можливість продати ліцензію на свою інновацію або здавати інновацію в оренду (франчайзинг).

За необхідності інноватор може відрядити свого співробітника, наприклад, підприємству-партнеру, передавши секрети виробництва. Також продуцент має можливість повністю продати всі права на інновацію та покинути галузь діяльності або укласти із замовником (якщо такий є) підрядний договір на виробництво інноваційної продукції з можливістю збереження прав на неї або повною передачею (відчуженням).

При цьому інноваторам необов'язково зосереджуватися лише на одному варіанті комерціалізації, наприклад можна організувати випуск розробленої інноваційної продукції у своїй країні та одночасно продаж ліцензій закордонним фірмам. Єдиний недолік полягає в тому, що таке рішення може бути збитковим для продуцента.

Вибравши перший спосіб комерціалізації, інноватор повинен враховувати, що для успішної реалізації інноваційної продукції потрібні значні тру-

дові, часові та фінансові ресурси. «Захоплення» ринку та повернення інвестицій можливі лише в довго- чи середньостроковій перспективі. І навіть за найбільш ефективної організації виробництва є ризик того, що продукція не буде затребувана потенційними споживачами.

Вибравши другий або третій спосіб, інноватор має можливість повернути витрачені на розроблення інновації інвестиції в короткостроковому періоді. Під час продажу ліцензії продуцент «віддає» частину ринку ліцензіату, але отримує стабільний невеликий дохід у вигляді роялті, а також додаткові можливості щодо просування інновації, зокрема на нових ринках, за рахунок ліцензіата.

Повний продаж всіх прав на інновацію дає можливість отримати значний прибуток порівняно з доходом від власного виробництва (залежно від значимості інновації), але інноватор буде змушений змінити галузь своєї діяльності, тому що права на використання власних розробок у нього не залишаться.

Особливості організації процесу комерціалізації, а саме кількість і зміст його етапів, безпосередньо залежать від способів комерціалізації, тобто від того, яку частку займають продуценти інновацій в подальшій долі свого інноваційного продукту. Кількість і склад учасників також залежать від способів комерціалізації. Загалом усіх учасників процесу комерціалізації інноваційних продуктів можна розділити на такі категорії (рис. 3), як продуценти та реципієнти інновацій, центри фінансування.

Основним джерелом фінансування комерціалізації інновацій в АПК залишаються власні кошти підприємств, «тоді як на Заході ще від 1990 р. основним джерелом фінансування інноваційної діяльності став венчурний капітал, що дало змогу залучити немалі кошти великих корпорацій, пенсійних і страхових фондів» [1, с. 70]. Тому власні кошти аграрних інноваторів не можна вважати головним джерелом фінансового забезпечення

впровадження інновацій, вочевидь, через їх обмеженість. Це можуть дозволити собі тільки великі агрохолдинги або фінансово-промислові групи та транснаціональні компанії.

З огляду на це необхідно здійснювати пошук альтернативних джерел. Як свідчить міжнародний досвід, одним із дієвих інструментів комерціалізації інновацій визнано кредитне інвестування. Однак на цьому шляху в Україні є певні перешкоди. По-перше, високі ризики, низька активність кредитного інвестування та тривалий термін окупності стримують банкірів фінансувати інноваційні проекти; по-друге, невміння позичальників правильно розрахувати розмір кредиту для реалізації інноваційного проекту та термін його повернення спричинили проблему підвищення частки бюджетних коштів; по-третє, фінансовий капітал банківської системи України незначний, відповідно, «можливості для кредитування інноваційної діяльності в реальному секторі економіки малі» [4, с. 111].

Останнім часом у наукових колах та владних структурах активно обговорюються різні пропозиції щодо створення фінансових установ, спрямованих на фінансування, кредитування та страхування інноваційних проектів в агропромисловому комплексі за прикладом інших держав. Звучать призови до створення аграрного інноваційного банку, основними функціями якого можуть бути довгострокове кредитування інноваційних проектів під низькі відсоткові ставки, здійснення трансферних та лізингових операцій тощо.

Проте в Україні досі не створено жодного комерційного інвестиційного банку довгострокового кредитування, хоча створення такого суб'єкта фінансування є доцільним, але у формі кооперативного. Кооперативні банки як осередки фінансування інноваційних процесів в аграрній галузі могли би бути створені на основі об'єднання капіталів зацікавлених в цьому суб'єктів в АПК для першочергового забезпечення їх потреб та галузі загалом.

У контексті фінансування комерціалізації інноваційної діяльності заслуговує уваги питання розвитку венчурного капіталу. Відомо, що в США та в країнах Європи венчурний капітал є одним з важливих інструментів фінансування НДР і розвитку високих технологій, підтримки малого та середнього бізнесу.

Сьогодні венчурний капітал в Україні не демонструє виражену орієнтацію на фінансове забезпечення високотехнологічних проектів. Жоден з венчурних фондів не інвестує в розвиток технологій 6-го ТУ (біотехнології, оптична електроніка, комп'ютери, телекомунікації тощо), хоча саме венчурне фінансування є одним з найефективніших механізмів фінансування інноваційного процесу в АПК [3].

Крім вищезазначених перешкод, на шляху комерціалізації науково-технічних робіт надзвичайно важливою виявилась проблема розробки та впровадження в практику ефективного механізму трансферу у приватний бізнес об'єктів інтелектуальної власності, виконаних за рахунок бюджетних коштів.

Для подолання технічних та комерційних ризиків під час адаптації продукту до ринку держави має захищати права суб'єктів підприємництва на тих ділянках, де ринок неефективний, під час формування штучного попиту на особливо перспективні нові продукти споживання у великомасштабних капіталомістких та довготривалих інноваційних проектах, а також під час розроблення законодавчої бази та створення інституціональної інфраструктури, підтримки продуцентів та переходу інноваційного продукту через проміжок між фундаментальною наукою та конкретним комерційним продуктом, так званою долиною смерті [12], яку ще зазвичай називають глибоким розривом на шляху від винаходу до промислової реалізації.

Щодо реалій сучасної України, то стимулювання комерціалізації інновацій через систему пільг з податку на прибуток підприємств не є дієвим інструментом, оскільки сам механізм адміністрування цього податку за складністю, на думку експертів, посідає чи не перше місце в системі оподаткування України. Беззаперечно, більшість розвинених країн світу ключовим інструментом податкового характеру щодо стимулювання інноваційного розвитку визнає податок на прибуток підприємств, але цей вибір зумовлено відпрацьованим механізмом його адміністрування та високим рівнем податкової культури, а також свідомості загалом.

У зв'язку з тим, що однією з основних проблем вітчизняного АПК є низький рівень його технічного оснащення, мають місце крайня зношеність обладнання, як наслідок, низька продуктивність праці загалом, а амортизація не відіграє суттєвої ролі в стимулюванні інноваційної діяльності, отже, економічна політика держави нині має бути спрямована на стимулювання росту інноваційної активності суб'єктів аграрної галузі шляхом трансформації податку на прибуток.

Початкові етапи інноваційного процесу в сільському господарстві, а саме фундаментальні та прикладні дослідження, здійснюються в Україні переважно системою науково-дослідних установ Української академії аграрних наук, вищими навчальними закладами аграрного профілю.

У спеціалізованій базі цих винаходів та корисних моделей Українського інституту промислової власності (УІПВ) зареєстровано 215 діючих патентів на винаходи та 915 на корисні моделі, власниками яких є науково-дослідні установи НААН.

База зареєстрованих в Україні знаків для товарів та послуг УІПВ містить 59 знаків для товарів та послуг науково-дослідних установ НААН. Науково-дослідними установами НААН зареєстровані два промислові зразки та одне кваліфікаційне зазначення походження товару. У Державний реєстр сортів рослин, придатних для поширення в Україні, у 2017 р. внесені 2 362 сорти та гібриди рослин, власниками яких є науково-дослідні установи НААН. З них 258 сортів, які створені двома науково-дослідними установами НААН спільно, та 254 сорти, які створені науково-дослідними установами НААН разом з установами, що не входять до структури НААН. Згідно з даними науково-дослідних установ НААН перелік об'єктів права промислової власності включає 31 селекційне досягнення у тваринництві, що створене науковими установами НААН за період незалежності України, з них зафіксовано 17 порід сільськогосподарських тварин. Докладніше з об'єктами права інтелектуальної власності, створеними науково-дослідними установами Національної академії аграрних наук України, можна ознайомитись, звернувшись до інститутів, що є власниками об'єктів [6].

Щороку УААН опубліковує перелік інноваційних бізнес-пропозицій, що рекомендуються для використання в агропромисловому виробництві. Слід зазначити, що, незважаючи на позитивну динаміку, можемо визначити цілу низку негативних тенденцій на початкових етапах інноваційного процесу в сільському господарстві. По-перше, в сільському господарстві України співіснують елементи другого, третього, четвертого та значною мірою п'ятого укладів, тоді як в аграрній сфері розвинених країн уже знаходять своє застосування елементи шостого укладу, а саме агробіотехнології (селекція високоврожайних сортів рослин та особливо продуктивних тварин на основі методів генної інженерії, біотехнологічні методи боротьби зі шкідниками, нанотехнології).

В Україні подібні розробки практично відсутні, оскільки немає належного фінансування. Певні роботи в цьому напрямі все ж таки ведуться такими науковими установами НААН України. Водночас за умов подальшого морального старіння матеріально-технічної бази наукових установ фундаментальні дослідження з генної інженерії можуть втратити свою значущість.

Важливою складовою є ефективна передача наукової розробки у виробничий сектор. З цієї метою в структурі УААН створено Інститут інноваційного провайдингу. Трансфер інновацій відбувається шляхом створення спільних підприємств

(державні підприємства та дослідні господарства з підприємницькими структурами), укладення ліцензійних угод з виробниками та венчурними компаніями. При цьому оцінити ефективність впровадження інноваційних розробок у сільськогосподарських підприємствах неможливо, оскільки інформація про інноваційну активність таких підприємств не акумулюється у формах звітності, тому складно охарактеризувати заключний етап інноваційного процесу в сільському господарстві, що гальмує розвиток теорії та методології фінансування інноваційних процесів в АПК.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, будучи найважливішим елементом інноваційного процесу, комерціалізація слугує однією з базових умов успішного впровадження результатів інноваційного процесу в аграрній галузі. Для ефективної комерціалізації інновацій їх продуцентам необхідно приділяти особливу увагу вибору способу комерціалізації (який залежить від фінансового стану розробника та наявних знань щодо процесу комерціалізації), що визначає кількість учасників та етапів процесу комерціалізації. Інноватор, який може не тільки розробити інновацію, але й правильно профінансувати її реалізацію, здатний зберегти свою конкурентоспроможність і підвищити ефективність своєї діяльності або перерозподілити ризики з центром фінансування, отримавши на виході менший, але більш гарантований прибуток чи мінімізований збиток.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дацій О.І. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності в агропромисловому комплексі України. Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку. 2011. № 1. С. 65–76.
2. Ковтуненко Ю.В. Особливості організації процесу комерціалізації інноваційних розробок високотехнологічних підприємств. Праці Одеського політехнічного університету. 2012. № 2. С. 313–317. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Popu_2012_2_54.
3. Тихонов Н.В. Эффективность способов коммерциализации инноваций. Упр. экон. системами. 2012. № 4 (40). URL: <http://www.uecs.ru/uecs402012/item/1271>.
4. Шпикуляк О.Г. Етапність інноваційного процесу та оцінка ефективності інноваційної діяльності. Економіка АПК. 2011. № 12. С. 109–116.
5. Янковська О.І. Інноваційний процес у сільському господарстві. Наука й економіка. 2009. № 4. Т. 2. С. 54–58.
6. Офіційний сайт Національної академії аграрних наук України. URL: <http://naas.gov.ua>.