

УДК 334.78

ІНФОРМАЦІЙНО-ПОШУКОВА ДОВІДКОВА СИСТЕМА ЯК ІНСТРУМЕНТ ВЗАЄМОДІЇ ПОТЕНЦІЙНИХ ПАРТНЕРІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Філіппова С.В., Ковтуненко К.В.

У статті розглянуто інформаційно-пошукова довідкова система ядром якої є банк даних результатів академічних НДДКР, інноваційних проектів та новітніх технологій, потенційних замовників та інвесторів, яка надає можливість отримати достовірну, комплексну, своєчасну та адресну інформацію у напрямку інноваційного партнерства.

Постановка проблеми. Одна з умов інноваційно-інвестиційного розвитку регіону являється його інвестиційна привабливість, а значить наявність у регіоні конкурентоздатних підприємств, які здатні виробляти конкурентоздатну продукцію. Конкурентоздатна продукція, це продукція яка відповідає всім сучасним вимогам споживача, тобто у неї присутня інноваційна складова, а саме: це може бути нова технологія за якою вона вироблена, новий від матеріалу, розширені функціональні можливості і таке інше. Адже для того щоб ці нововведення відбувалися у ногу з часом потрібні гроші на розробку та впровадження подібних інновацій, тобто потрібні інвестиції. Дефіцит коштів – одна з основних проблем промислового підприємства, особливо якщо це велике підприємство. Одним з вирішень цієї проблеми є залучення додаткового капіталу – пошук інвестора. В умовах кризи відшукати додатковий капітал дуже складно, так саме як інвестору самостійно користуючись наприклад тільки даними статистичної звітності відшукати такі підприємства, тобто виникає проблема цілеспрямованого та ефективного пошуку, результатом якого має стати взаємовигідне партнерство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У західній економічній літературі розглядаються основні цілі і причини формування бізнес-партнерських відносин, відповідно, в економічному та правовому контексті розвинених країн [1-3], але не достатньо приділяється уваги процесу пошуку партнерів, ефективність якого забезпечує головний фактор – якісна інформація.

Постановка цілей. Значною допомогою у зазначеному пошуку має стати достовірною, комплексною, своєчасною та адресною інформацією. Тому потрібні обліково-аналітичні інструменти які б дозволили зібрати інформацію о майбутніх партнерах: підприємствах та потенційних інвесторах.

Виклад основного матеріалу. На підставі проведених наукових досліджень, з урахуванням іноземного досвіду та вітчизняних особливостей інноваційного розвитку розроблено інформаційно-пошукову довідкову систему (ІПДС), ядром якої є банк даних результатів

академічних НДДКР, інноваційних проектів та новітніх технологій, потенційних замовників та інвесторів. ПДС є одним з основних елементів концептуальної дескриптивної моделі організаційно-економічного механізму комерціалізації результатів науково-технічних досліджень та розробок ВНЗ та їх наукових підрозділів, яка поєднує фізичні і віртуальні організаційні механізми та враховує взаємодію освітньо-наукового сектору з промисловим сектором в інноваційних процесах [4].

Концептуальна дескриптивна модель організаційно-економічного механізму комерціалізації результатів науково-технічних досліджень та розробок ВНЗ та їх наукових підрозділів представлена у таких складових: *організаційне та методичне-нормативне забезпечення*.

Організаційне забезпечення поєднує віртуальні і фізичні організаційні механізми. Віртуальні організаційні механізми представлені в рамках віртуального центру комерціалізації результатів НДДКР вищого навчального закладу (далі - *Центру*). У структуру Центру пропонується ввести *віртуальний бізнес-інкубатор* та сформувати *інформаційно-пошукову довідкову системи*, ядром якої є банк даних результатів академічних НДДКР, інноваційних проектів та новітніх технологій, потенційних замовників та інвесторів.

Важливим механізмом віртуального центру комерціалізації результатів НДДКР ВНЗ є інформаційно-пошукова довідкова система, яка забезпечує потенційних партнерів інноваційної діяльності необхідною інформацією. Інформаційно-пошукова довідкова система призначена для представників бізнесу, ВНЗ та інших учасників інноваційної діяльності. ПДС забезпечує підприємства інформацією: з одного боку, стосовно оподаткування діяльності, організації бухгалтерського обліку та ін., яка призначена для підтримки підприємницької діяльності, з другого боку, щодо результатів академічних НДДКР, інноваційних проектів та новітніх технологій, яка є передумовою комерціалізації інноваційних розробок. Розробники інноваційних проектів вищих навчальних закладів через ПДС отримують інформацію стосовно потенційних замовників та інвесторів.

Принципова схема інформаційно-пошукової довідкової системи представлена на рис.1.

Ядром інформаційно-пошукової довідкової системи є банк даних результатів академічних НДДКР, інноваційних проектів та новітніх технологій, потенційних замовників та інвесторів, що постійно поповнюється та оновлюється. Даний банк є інформаційним забезпеченням оскільки інформація до нього поступає за напрямками: інноваційні проекти, новітні технології, потенційні замовники, потенційні інвестори.

Механізм роботи інформаційно-пошукової довідкової системи представлено на прикладі одного з напрямків – пошук потенційних інвесторів. Брак коштів – одна з основних проблем промислового підприємства під час кризи. Одним з вирішень цієї проблеми є залучення додаткового капіталу шляхом пошуку інвестора.



Рис.1 – Принципова схема інформаційно-пошукової довідкової системи

Тому потрібні обліково-аналітичні інструменти, які б дозволили зібрати цілісну та всебічну інформацію. Таким інструментом може стати банк даних результатів академічних НДДКР, інноваційних проектів та новітніх технологій, потенційних замовників та інвесторів, в базі якого буде знаходитися така інформація. Він представляє собою ядро інформаційно-пошукової довідкової системи, у якій є два входу та два виходу, рис.2.

Механізм взаємодії користувачів інформаційно-пошукової довідкової системи такий. Основними користувачами банку даних є учасники інноваційної діяльності: а) підприємства, яким потрібні кошти та б) інвестори, які бажають вкласти капітал у конкурентоспроможне підприємство.

Вихідна інформація банку формується за рахунок даних, що надають

потенційні інвестори та підприємства, яким потрібні інвестиції.

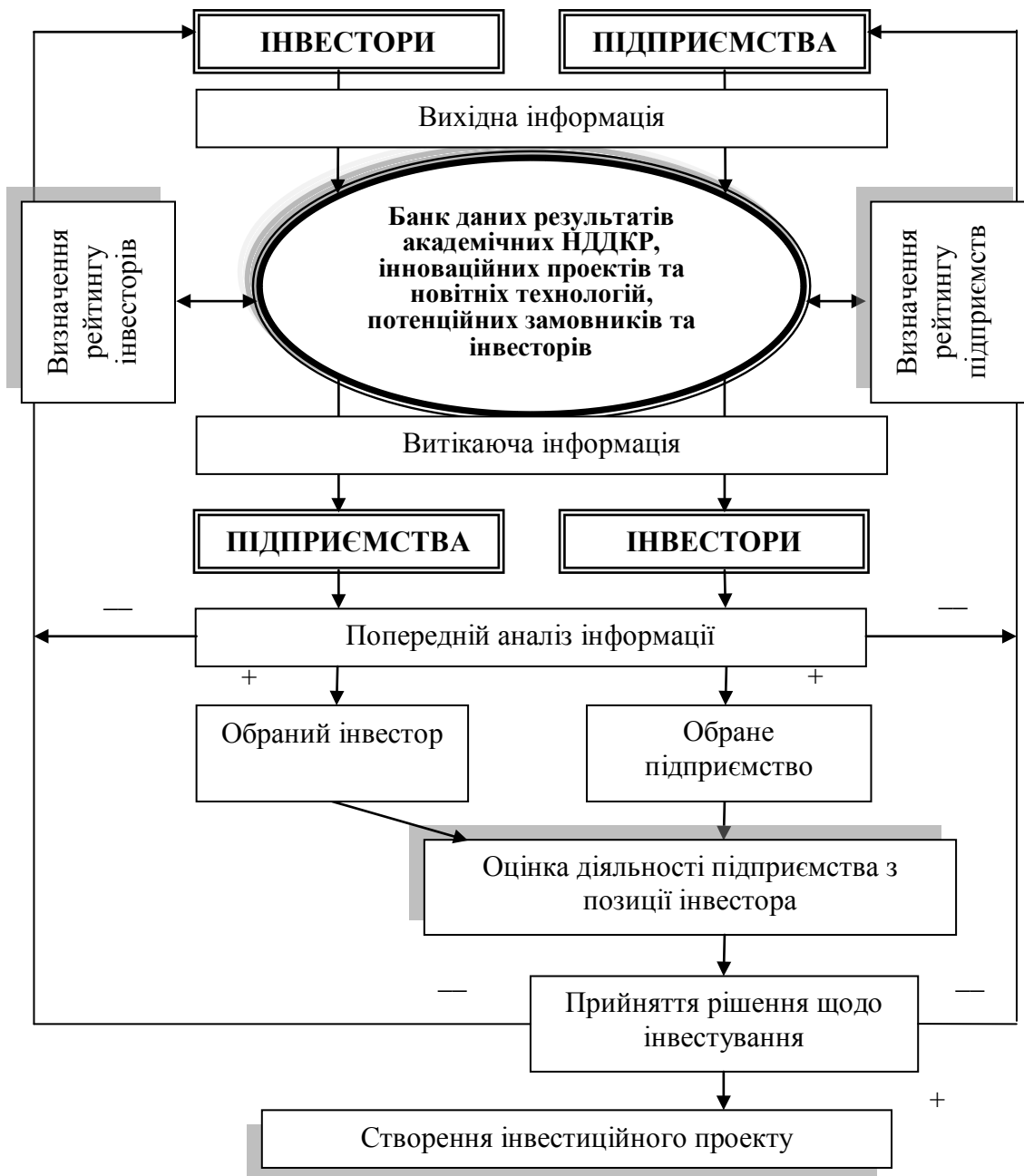


Рис.2 – Механізм взаємодії користувачів інформаційно-пошукової довідкової системи

Систематизація інформації у банку даних та пошук партнерів відбувається за такими етапами:

-інвестор подає своє замовлення щодо потенційного претендента

інвестування, обумовлює свої вимоги (сфера діяльності, строк інвестування, наявність інноваційних розробок тощо);

-аналітик банку даних визначає рейтинг інвестора за певними критеріями (мінімальна та максимальна сума інвестицій, досвід інвестора на ринку тощо). За результатами аналізу формується рейтинг інвесторів;

-підприємство подає інвестиційну заяву, обґрунтовуючи необхідність інвестування (розвиток виробництва, модернізація обладнання, створення нової продукції, впровадження нової технології тощо), та фінансові звіти за останні 3 роки для проведення рейтингової оцінки;

-аналітик інформаційного банку даних визначає рейтинг підприємства за допомогою існуючої методики комплексної порівняльної рейтингової оцінки фінансового стану підприємства за даними фінансової звітності та формує рейтинговий список у базі даних;

-після проведення аналізу потенційного інвестору та підприємства та визначення рейтингової оцінки інформація готова для користування. Підсумкова інформація містить дані про: для інвестора – наявність інноваційно-інвестиційного бізнес-плану або двох бізнес-планів (інноваційного та інвестиційного); загальної сумі інвестицій, строках інвестування; рейтингу підприємства за оцінкою ефективності його діяльності тощо; для підприємства – рейтинг інвестора у банку даних; строки, в які можуть бути отримані інвестиції; максимальну суму інвестицій тощо. Інвестор отримує інформацію від підприємства, а підприємство відповідно, від потенційного інвестора. Потрібно відзначити, що у списку претендентів, як з одного так і з другого боку, може бути більш одного.

-наступним етапом здійснюється попередній аналіз претенденту як з боку інвестора, так і з боку підприємства. Якщо претендент або претенденти не підішли, тоді здійснюється новий пошук. Коли претенденти обрані, інвестор здійснює оцінку економічної ефективності інвестиційних проектів за допомогою обраного методу;

-якщо результати оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів задовольняють вимоги інвестора, останній приймає рішення щодо інвестування підприємства або його певного проекту.

Забезпечення достовірності даних у інформаційно-пошукової довідкової системи має бути однією з її головних задач. Інформація має поновлюватися. У випадку, коли підприємства знайшли інвестора, їх потрібно виключити з списку претендентів на інвестиції. Однак інвестори можуть залишатися довше у базі даних, тому що можуть інвестувати декілька підприємств або проектів.

Аналогічно працює механізм взаємодії за допомогою інформаційно-пошукової довідкової системи інших учасників інноваційної діяльності. Паралельно створюється достовірна база даних щодо результатів комерціалізації інноваційних розробок підприємств, які впровадили інновації.

Висновки. Таким чином, створення та ефективне функціонування

інформаційно-пошукової довідкової системи у рамках *концептуальної дескриптивної моделі організаційно-економічного механізму комерціалізації результатів науково-технічних досліджень та розробок ВНЗ та їх наукових підрозділів*, яка поєднує фізичні і віртуальні організаційні механізми та враховує взаємодію освітньо-наукового сектору з промисловим сектором в інноваційних процесах, стане дієвим інструментом інноваційного розвитку потенційних партнерів, як розробників інновацій так й інвесторів, за рахунок інформаційного забезпечення на засадах спільності інтересів.

Перспективи подальших досліджень. Подальші дослідження потрібно зосередити на визначенні дієвого механізму формування Банку даних результатів академічних НДДКР, інноваційних проектів та новітніх технологій, потенційних замовників.

Література:

1. Карпухина Е. К характеристике современных международных стратегических альянсов» // Е. Карпухина. Российский экономический журнал, №7, 2005. – С. 88-93.

2. Токмакова І.В. Дослідження сутності стратегічних альянсів як перспективної форми кооперації вітчизняних підприємств // І.В. Токмакова // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2010. - № 30. - С. 93-97.

3. Данилишин О.Є. Стратегічні альянси як сучасні інвестори епохи глобалізації [Електронний ресурс]: стаття / О.Є. Данилишин. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2008febr/1_danil.php

4. Організаційно-економічне забезпечення комерціалізації результатів науково-технічних досліджень вищих навчальних закладів та їх наукових підрозділів, що сприяє інноваційному розвитку України: звіт про НДР (заключний) / Одеський національний політехнічний університет (ОНПУ) ; кер. С.В. Філіппова; викон.: К.В. Ковтуненко [та ін.]. – Од., 2012. – 360 с. – № ДР 0109U008455. – Інв. № 652-82.

Abstracts

Filippova S.V., Kovtunenکو K.V.

Referral information retrieval system as a tool of interaction potential partners of innovative activity.

The article considers the referral system of information retrieval whose kernel is the database of the results of academic research and development of innovative projects and new technologies, potential customers and investors, which allows you to get accurate, comprehensive, timely and targeted information in the direction of innovation partnership.