

МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ

АКАДЕМІЯ ВНУТРІШНІХ ВІЙСЬК МВС УКРАЇНИ

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

**АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ
ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ
ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Збірник тез доповідей

ТРЕТЬОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ З МІЖНАРОДНОЮ УЧАСТЮ

22 листопада 2013 року

м. Харків

О. П. Косенко, к. е. н., доцент,
П. Г. Перерва, д. е. н., професор,
Національний технічний університет «ХПІ», Харків, Україна

ОЦІНЮВАННЯ КОМЕРЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ МЕТОДОМ LIFT

Оцінка комерційної перспективності інтелектуально-інноваційних технологій - важливий етап у просуванні на ринок наукомістких розробок. Достовірна оцінка ринкових перспектив об'єктів інтелектуальної власності вказує розробникам інтелектуальних технологій критичний шлях просування розробок на внутрішні та зовнішні ринки технологічного обміну. Організація і проведення експертиз, реалізованих у різних формах, забезпечують професійну оцінку ситуації і прийняття ефективних управлінських рішень, але питань комплексної оцінки технологій для цілей ринку у відкритих виданнях присвячено вкрай мало публікацій [1-8]. Методики оцінювання, розроблені у вітчизняних [1-7] і зарубіжних [8] організаціях, найчастіше недоступні для загального користування, а іноді навіть мають гриф комерційної таємниці.

У сучасному розумінні експертиза проектів комерціалізації технологій здійснюється у вигляді змістовної, якісної або кількісної оцінки об'єкта, призначеного для використання при прийнятті управлінських рішень. Різноманіття методик застосування робить достатньо гнучким використовувани на практиці інструментарій.

На наш погляд, досить привабливим з методичної та наукової точок зору для вирішення завдань комерціалізації інтелектуально-інноваційних технологій є методика LIFT [1-8]. Вона будується за модульним принципом і складається з 10 розділів, що дозволяють оцінювати різні сторони інтелектуально-інноваційних технологій. До складу методики входять наступні розділи:

1. Загальні відомості про проект комерціалізації інтелектуально інноваційної технології та організації, яка володіє правами на неї.
2. Опис стадії розвитку проекту комерціалізації даної технології.
3. Розрахунок і обґрунтування науково-технологічного потенціалу інтелектуальної технології з точки зору технічного прогресу і підвищення конкурентоспроможності підприємства та його продукції на ринку.
4. Розрахунок і обґрунтування комерційного потенціалу технології з точки зору окупності витрат та отримання прибутку.
5. Правова оцінка об'єктів інтелектуальної власності, що входять до складу даного технологічного продукту, та стратегії її використання.
6. Кадровий потенціал організації - власника технології.
7. Відповідність технологічного продукту міжнародним стандартам.
8. Рівень взаємодії підприємства з можливими партнерами по комерціалізації або з технологічними брокерами.
9. Рівень менеджменту організації та комерційна готовність технологічного продукту до просування на ринок.

10. Розрахунок економічного ефекту від комерціалізації інтелектуально інноваційної технології .

Методика LIFT передбачає бальну оцінку проекту комерціалізації інтелектуально-інноваційних технологій по кожному з десяти зазначених вище індикаторів (рекомендується використовувати оціночну шкалу від 1 до 5). Бал по кожному індикатору можна визначити за допомогою карти оцінки проекту, в якій описані критерії оцінки проекту по кожному індикатору на той чи інший бал. Це експертна оцінка, яка приймається колективно всіма експертами, які беруть участь в аналізі. Після того , як бал по кожному індикатору визначений, розраховується сума балів по групі індикаторів привабливості проекту. Максимальна сума балів, яку може отримати проект комерціалізації інтелектуальної технології, 50 (десять індикаторів по п'ять балів).

На нашу думку, індикатори, що визначають ризики проекту комерціалізації технології, грають роль тільки тоді, коли їх значення становить 2 або 1 бал. Якщо значення такого індикатора 3 бали і вище, то проект за даним індикатором можна віднести до не ризикувати. Однак якщо індикатор має значення 2, то з суми, отриманої по групі індикаторів привабливості проекту, віднімається 1 бал, а якщо значення індикатора дорівнює 1, то з названої суми віднімається 3 бали. Таким чином, проект, який набрав максимальну суму балів за привабливістю (50), може в підсумку отримати негативну оцінку (-10) , якщо всі 20 індикаторів, що характеризують ризик цього проекту , будуть мати значення, рівне 1. Якщо підсумкова сума балів після вирахування дорівнює 40 і більше, то проект є пріоритетним - його реалізація може бути розпочата вже зараз. Якщо підсумкова сума балів між 25 і 40, то проект є перспективним - над ним ще потрібно працювати. Якщо підсумкова сума балів менше 25, то проект є проблемним - у нього набагато більше недоліків, ніж переваг [5].

Запропонована методика оцінки комерційної привабливості інтелектуальної технології дозволяє істотно поліпшити якість застосування методики LIFT, а також знизити рівень ризику трансферу інтелектуально-інноваційної технології (об'єкту інтелектуальної власності).

Література

1. Коциски Д. Стратегічне управління виробничим потенціалом і підвищення конкурентоспроможності підприємства / Д. Коциски, П. Г. Перерва, А. П. Косенко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – Х. : НТУ «ХПІ». – 2010. – Випуск 62. – С. 137-142.
2. Перерва П. Г. Трудоустройство без проблем (искусство самомаркетинга) / П. Г. Перерва.- Х.: Фактор, 2009.- 480 с.
3. Антикризисний механізм сталого розвитку підприємства : монографія / В.Л.Товажнянський, П.Г.Перерва [та ін.] ; ред. П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський. – Харків : Віровець А.П. "Апостроф", 2012. – 705 с.
4. Перерва, П.Г. Моніторинг інноваційної діяльності: інтерпретація результатів / П.Г. Перерва, І.В. Гладенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2010. — №2. — С.108-116.

5. Погорелов И.Н. Экономика и организация труда / И.Н.Погорелов, Н.И.Погорелов, П.Г.Перерва, А.М.Колот, С.А.Мехович [Монографія].- Харьков : Фактор, 2007.- 640с.

6. Перерва П. Г. Анализ финансового состояния предприятия / П. Г. Перерва, О. Н. Савенкова // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ", 2002. – № 11-2. – С. 118-121.

7. Экономика и управление инновационной деятельностью: учебник / Под ред. проф. Перервы П.Г., проф. Вороновского Г.К., проф. Меховича С.А., проф. Погорелова Н.И. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. – 1203 с.

8. Перерва П.Г. Исследование рынка промышленной продукции / П.Г.Перерва.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 96 с.

9. Перерва П.Г. Практический маркетинг / П.Г.Перерва.- Выпуск 1. Термины и определения / Справочник менеджера промышленного предприятия.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 96 с.

10. Перерва П.Г. Управление сбытом промышленной продукции в системе маркетинга.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 93 с.

11. Перерва П.Г. Маркетинг на промышленном предприятии.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 80 с.

12. Перерва П.Г. Управление ассортиментом продукции / П.Г.Перерва.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 80 с.

**ТРЕТЯ НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
З МІЖНАРОДНОЮ УЧАСТЮ**

**АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ
ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ
ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Збірник тез доповідей

Відповідальний за випуск В.П. Василенко

Комп'ютерна верстка: Л.В. Бабіч
Т.А. Сальнікова

Підписано до друку

Формат паперу

Редакційно-видавничий відділ Академії внутрішніх військ МВС України
свідотство про державну реєстрацію ДК № 1840 від Друкарня Академії
внутрішніх військ МВС України
61001, м. Харків, пл. Повстання, 3