

Маслак М. В.

канд.екон.наук, доцент кафедри економіки бізнесу

Перерва П. Г.

д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки бізнесу,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИЧИН НЕГАТИВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ В СФЕРІ ТРАНСФЕРУ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Ринок трансферу технологій в Україні нині розвивається у напрямі інформаційної та матеріальної підтримки. Як приклади такого розвитку пропонується виділити формування баз даних науково-технічних проектів, відбір перспективних проектів за підтримки державного фінансування, створення особливих економічних зон та технопарків [1-23]. Всі ці заходи корисні та важливі, але недостатні, оскільки існують перешкоди трансферу технологій, подолання яких потребує серйозного аналітичного опрацювання із залученням експертів високого рівня.

Головною проблемою впровадження нових технологій в Україні є нерозуміння менеджерами виробничих підприємств, який економічний ефект від впровадження нових технологій може бути отриманий у конкретних умовах. Така ситуація виникає через те, що науково-дослідний сектор не має достатніх навичок, умінь та досвіду в сфері комерціалізації результати НДДКР, що в певній мірі можна пояснити відсутністю або науковою слабкістю існуючих методик та методичних підходів до оцінювання економічного ефекту від запровадження (передачі) нових технологій [3, 7, 11, 16]. Це призводить до обмеженості професійного та достовірного інформування потенційних споживачів від розробника, інвестора про фінансову (комерційну) вигоду від придбання та використання інноваційних продуктів та технологій.

Існуюче інституційне середовище, на наш погляд, не в повній мірі забезпечує безперешкодну роботу промислових підприємств, які в своїй виробничо-комерційній діяльності використовують результати інтелектуальної діяльності (об'єкти інтелектуальної власності), тобто має місце бар'єр трансферу технологій. Українська економіка потребує модифікації такого інституту, як інститут виключних прав.

Також необхідне формування нової системи стимулів під час виконання державного замовлення, особливо в сфері оборонної доктрини. Інституційні зміни у цих галузях сприятимуть вирішенню проблеми конфлікту інтересів.

Особливе місце серед бар'єрів трансферу технологій займає специфіка продажу технологій на зовнішніх ринках. Виведення передових вітчизняних технологій на закордонні ринки обмежується складністю захисту інтелектуальної власності. У зарубіжних країнах, зокрема у Китаї, значні ресурси прямують до центрів реверсивного інжинірингу. Реверсивний, або зворотний інжиніринг дозволяє вивчити, як влаштовані та з яких матеріалів виготовлені високотехнологічні продукти у різних галузях, і на основі цього відтворювати продукт самостійно.

Таким чином, можна стверджувати, що сьогодні на результативність інноваційної діяльності більшою мірою впливають організаційні фактори, у тому числі пов'язані з трансфером технологій та бізнес-моделями.

Трансфер технологій – це процес поширення комерційних можливостей інноваційної технології, у формі її передачі, який може бути захищений юридичним договором (а може і не бути, або захищений частково), але включає взаємозв'язок (комунікацію) між особою, яка передає відповідні знання, та особою, яка їх набуває.

Потреба в нових бізнес-моделях диктується необхідністю ефективної комерціалізації результатів інноваційної діяльності промислових підприємств та інноваційних організацій за умов наростання глобалізації та відкритості зовнішнього середовища, розвитку внутрішнього та зовнішнього ринків [6, 7]. В

цих умовах процедура трансферу інтелектуально-інноваційних технологій може проявлятися у формі наступних заходів:

а) передачі прав на патенти, ліцензії на використання винаходів, промислових зразків, корисних моделей;

б) передачі результатів досліджень та розробок; передачі ноу-хау; угоди на передачу технологій; купівлі обладнання;

в) у прийомі працювати висококваліфікованих фахівців.

В українській промисловості найбільша частка трансферу припадає на купівлю та продаж обладнання (52,7% та 47,3% відповідно). Це придбання упереджених технологій [1]. Така структура не є прогресивною, світова тенденція говорить про те, що потрібно набувати та продавати інтелектуальну власність, оскільки вона має стратегічне значення для розвитку. У зв'язку з цим найбільша частка трансферу припадає також на купівлю обладнання – 25,4%, а у сфері передачі технологій найбільша частка припадає на продаж результатів досліджень та розробок – 55,7%. Такого роду структура, на наш погляд, є прогресивною, так як вона показує високу наукомісткість та технологічність галузі. У зв'язку з цим активність за кількістю переданих технологій у 7,85 разів вища, ніж у промисловості. Це говорить про більшу відкритість галузі зв'язку, ніж промисловості, і більший рівень комерціалізації технологій в цій галузі [1, 6, 18]. Це підтверджує і більша прибутковість, і рентабельність галузі зв'язку.

Негативною тенденцією та гальмуючим фактором в умовах наростаючої глобалізації та відкритості економіки можна назвати падіння трансферної активності у галузях, які в цей час мають стати драйверами цифрової економіки [1, 3, 8, 14, 20]. Саме у цих галузях сьогодні в світі спостерігається висока інноваційна активність. Низький рівень трансферу технологій цих галузей в українській промисловості стримує активність галузей, які споживають технології.

На нашу думку, таке положення пов'язано з низкою причин як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру [1]. Виділим з них найбільш суттєві.

а) відсутність власних наукових розробок (досліджень) і, відповідно, технологій або старіння існуючих технологічних досягнень, що свідчить про недостатній технологічний доробок та інноваційний потенціал промислових підприємств;

б) власні науково-технологічні розробки підприємств та організацій або мають науково-технічний рівень, що не відповідає вимогам споживачів та партнерів і не мають ринкового попиту, або цей рівень перевищує можливості матеріально-технічної бази на сьогоднішній день та розробки будуть потрібні лише в перспективі;

в) топ-менеджмент підприємств консервативний та закритий для обміну, не бажає ділитися секретами власного виробництва та створеною зусиллями науковців та інженерів підприємства інтелектуальною власністю з партнерами, які, на його думку, в подальшій перспективі можуть стати конкурентами підприємства. На їхню думку, виключні права на інноваційні технології власного виробництва в достатній мірі не захищені і можуть бути порушені або вкрадені конкуруючими структурами;

г) промислові підприємства хочуть заробляти на свої технологічних розробках самостійно, безальтернативно контролювати весь виробничо-комерційний процес на власному підприємстві (бізнесі) і не бажають ні з ким ділитися доходами та прибутком;

д) існуючий на даний час менеджмент промислових підприємств недостатньо компетентний, не має в достатній мірі навичок та компетенцій, як можна передати технології з найбільшим для промислового підприємства зиском. Це означає, що їм невідомі раціональні правила трансферу технологій та формування ефективних бізнес-моделей.

Важлива роль в подоланні бар'єрів трансферу технологій в нашій країні відводиться асоціаціям трансферу технологій [20, 22]. Ці організації мають відповідний потенціал та можливості для того, щоб розробляти науково-обґрунтовані методичні матеріали визначення економічного ефекту від

впровадження нових технологій, ініціювати необхідні зміни у діючому національному законодавстві, збирати та тиражувати захищені та ефективні бізнес-процеси для трансферу технологій на зовнішні ринки.

Повністю не створено не лише законодавчу базу з питань правової регламентації суб'єктів та об'єктів інноваційної діяльності, але спостерігається інерційна байдужість поглядів на діяльність із боку соціально-економічного середовища. Недостатньо інноваційних венчурних фондів та бірж науково-технічних розробок, бізнес-центрів, є недоліки патентного та юридичного забезпечення захисту прав інтелектуальної власності, низький попит на внутрішньому ринку вітчизняної інноваційної продукції. Також недостатньо реалізується освітній та науковий потенціал, насамперед вищих навчальних закладів у сфері інформаційно-комунікаційних, високих технологій [6, 13, 18]. Істотним недоліком системи національного регулювання розвитку інноваційної сфери є те, що вона, на відміну від законодавства більшості країн світу, не тільки не сприяє розширенню джерел фінансування інноваційного розвитку, а й протидіє залученню позабюджетних коштів та унеможливорює формування спеціальних, у тому числі відомчих, фондів фінансування інноваційних технологій.

Дослідження показують, що успіх інновацій суттєво залежить від ступеня наполегливості працівників, уміння та можливостей їх здійснення. Слід захищати високопродуктивні ідеї від внутрішнього опору для підприємства, оскільки такі ідеї, спочатку незрозумілі, здатні захопити весь колектив, надати силу і віру в успіх. Підприємець повинен активно підтримувати авторів таких ідей, захищати їх від негативного впливу, не допускати, щоб ідея була знищена ще при зародженні небажанням ризикувати, втратити комфорт або брак часу.

Список використаних джерел:

1. Галимов Т.С. Инновационная активность предприятий: состояние и перспективы // Инновационная экономика и менеджмент. М.: «Аспект Пресс», 2018. С.30-36.

2. Гончарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Маркетинг инновационного процесса. К.: ВИРА-Р, 1998. 267с.
3. Кобелева Т.О. Методичні засади моніторингу кон'юнктури ринку асинхронних електродвигунів // *Управління розвитком*. Харків: ХНЕУ. 2011. №4. С. 258-260.
4. Гладенко И.В., Перерва П.Г., Тovaжнянский В.Л., Кобелева Т.А. Мониторинг производственно-коммерческой деятельности промышленного предприятия // *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2009. № 36-1. С. 12-22.
5. Pererva P., Tovazhnyanskiy V., Kobeleva T., Gladenko I. Antikrizisnyy monitoring of finansovo-ekonomicheskikh indexes of work of enterprise // *Business Studies*.- Miskolc : Miskolc University Press.- 2010.- Volume 7.- Number 2.- S. 171-183.
6. Tkachova, N.P, Pererva P.G., Kobielieva, T. O. Investigation of the role of venture companies in the early stages of the product life cycle // *Науковий вісник Полісся*. 2017. № 2 (10), ч.2. С. 144-149.
7. Tkachov M.M., Pererva P.G., Kobielieva T.O., Tkachova, N.P., Diachenko T.A. Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach // *Problems and Perspectives in Management*. 2021. Vol. 19, Iss. 1. P. 24-38.
8. Тovaжнянский В.Л., Перерва П.Г., Кобелева Т.А. Попередження кризових явищ на підприємстві засобами санації та реструктуризації // *Вісник НТУ "ХПІ": зб. наук. пр.* Харків : НТУ "ХПІ", 2015. № 60 (1169). С. 78-81.
9. Kobielieva T.O., Pererva P.G., Kuchinskyi V.A., Garmash S.V., Danko, T.V. Ensuring the Sustainable Development of an Industrial Enterprise on the Principle of Compliance-Safety // *Studies of Applied Economics. Spec. Iss.: Innovation in the Economy and Society of the Digital Age*. 2021. Vol. 39, № 5. 11 p.
10. Kosenko O.P., Kobielieva T.O., Tkacheva N.P. Monitoring the commercial potential of intellectual property // *Scientific bulletin of Polissia*. 2017. №1, ч.2. С.140-145.
11. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.

12. Перерва П.Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи // *Вісник НТУ "ХПІ"*. Харків : НТУ "ХПІ", 2017. № 24. С. 153-158.
13. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. К.: *Знання*, 2009. 1070 с.
14. Перерва П.Г. Управління маркетингом на машинобудівному підприємстві // Навч.посібник для інж.-техн.вузів. Харків: «Основа», 1993. 288с.
15. Назаренко С.М., Перерва П.Г. Методичний підхід до оцінювання ефективності використання ІТ-аутсорсингу. *Маркетинг і цифрові технології*. 2021. Т.5, №3. С.18-29.
16. Romanchik, T.V., Kobeleva, T.O., Pererva, P.G. Compliance as a factor of innovative development of the enterprise. *Bulletin of NTU "KhPI": Economic Sciences Series*, 2018, №1, P.205-220.
17. Tkachev, M., Pererva, P., Kobielieva, T., Tkacheva N. Modeling the marketing characteristics of market capacity for electrical automation // *Marketing and Management of Innovations*. 2017. № 4. С. 67-74.
18. Kocziszky G., Kobielieva T.O., Pererva P.G., Veres Somosi M. Compliance program. Kharkov-Miskolc : NTU «KhPI». 2019. 689 p.
19. Перерва П.Г. Практический маркетинг. Вып. 4. Исследование рынка промышленной продукции. М.: НПО «РИМ», 1991. 96 с.
20. Kocziszky György, Pererva P.G., Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.
21. Перерва П.Г. Практический маркетинг. Вып. 2. Маркетинг на промышленном предприятии. - М.: НПО «РИМ», 1991. - 80 с.
22. Pererva P.G., Tkachev M.M., Kobielieva T.O. Evaluation of holder profits violation of their exclusive rights // *Науковий вісник Полісся*. 2016. № 4 (8), ч.2. С.240-246.
23. Грабченко А.И., Смоловик Р.Ф., Перерва П.Г. Основы маркетинга высоких технологий: Учебное пособие, Харьков: ХГПУ, 1999.- 242