

державного аграрного університету (Серія «Економіка, управління та фінанси»). 2024. Випуск 1. С. 58-62. URL: <https://journals.pdau.poltava.ua/index.php/econom/article/view/29/21>

2. Перерва П. Г. Синергія екологічного обліку та оподаткування в контексті досягнення цілей сталого розвитку / Перерва П. Г., Лега О. В., Безкровний О. В. *Економічний простір* : зб. наук. праць. Дніпро : УДУНТ, 2025. 2025. №197. С. 107-115. DOI: <https://doi.org/10.30838/EP.197.107-115>

3. Розвиток методів формування собівартості та ціни науково-інформаційної продукції в системі менеджменту "розумного підприємства" / О. С. Балан, П. Г. Перерва, С. В. Князь, О. В. Лега. *Енергозбереження. Енергетика. Енергоаудит = Energy saving. Power engineering. Energy audit.* – 2024. № 9 (199). С. 72-81. doi: 10.20998/2313-8890.2024.09.06

4. Косенко А., Касич А., Лега О., Ареф'єва О. (2023). Вплив управлінських та вартісно-цінових детермінант інтелектуальної власності на конкурентоспроможність підприємства. *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки)*, (3), 86–92. URL: <https://doi.org/10.20998/2519-4461.2023.3.86>

5. Перерва П., Балан О., Лега О. (2023). Дослідження складових системи менеджменту «розумного підприємства»: стратегія мінімальної собівартості та пакетного ціноутворення. *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки)*, (6), 127–131. URL: <http://es.khpi.edu.ua/article/view/314092/305019>

**УДК 330.341.1**

*Косенко А.В. к.е.н., професор  
Дюжєв О.В. здобувач третього рівня  
вищої освіти (доктор філософії)  
Остапенко Д.С. здобувач третього рівня  
вищої освіти (доктор філософії)  
Національний технічний університет «ХПІ»  
(м. Харків, Україна)*

## **ФОРМИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОБІЗНЕСІ**

Сучасний агробізнес характеризується високою динамікою розвитку, зростанням конкуренції та необхідністю постійного вдосконалення виробничих процесів. Важливим чинником ефективного розвитку галузі є впровадження інноваційних технологій та рішень, що дозволяють підвищити продуктивність, зменшити витрати ресурсів і забезпечити стійкість до змін клімату та ринкових коливань.

Одним із ключових аспектів інноваційної діяльності є комерціалізація її результатів, що передбачає трансформацію наукових розробок у реальні продукти та технології, які знаходять практичне застосування та приносять

економічні вигоди. В аграрному секторі комерціалізація інновацій відіграє особливу роль, оскільки сприяє підвищенню ефективності виробництва, впровадженню екологічно безпечних методів господарювання та створенню конкурентоспроможної продукції.

Комерціалізація результатів інноваційної діяльності може відбуватися за різними моделями та шляхами, залежно від специфіки розробок, потреб ринку та інституційного середовища. Вибір оптимальної форми комерціалізації визначається рівнем розвитку технологій, доступністю фінансування, наявністю відповідних партнерів та державної підтримки. Дослідження цих аспектів має велике значення для подальшого розвитку аграрного сектору та посилення його конкурентоспроможності на світовому ринку.

Комерціалізація результатів інноваційної діяльності в агробізнесі може здійснюватися за різними моделями, серед яких найпоширенішими є:

1. Ліцензування – передача прав на використання інноваційних технологій або розробок іншій компанії за відповідну винагороду. Це дозволяє розробнику зберігати контроль над технологією та отримувати стабільний прибуток.

2. Франчайзинг – продаж прав на використання певної бізнес-моделі або технологічного процесу. В аграрному секторі цей метод застосовується для розповсюдження успішних агротехнологій та брендів.

3. Венчурне фінансування та стартапи – залучення інвестицій для розробки та виведення інноваційних продуктів на ринок. Така модель ефективна для перспективних технологій, що мають значний комерційний потенціал.

4. Створення спільних підприємств (Joint Ventures) – кооперація між науковими установами та бізнесом для спільного розвитку і впровадження інновацій. Це сприяє ефективному використанню ресурсів та швидкому виходу на ринок.

5. Прямий продаж технологій – одноразовий продаж інноваційної розробки за заздалегідь узгодженою ціною. Така модель може бути доцільною, якщо компанія-розробник не має ресурсів для самостійного впровадження.

6. Інкубатори та акселератори інновацій – сприяння розвитку стартапів через надання фінансової, експертної та інфраструктурної підтримки. Це сприяє швидкому розвитку інноваційних проєктів.

7. Кооперування та кластеризація – об'єднання аграрних підприємств, наукових установ та державних структур для впровадження інноваційних рішень.

Комерціалізація результатів інноваційної діяльності є невід'ємним елементом сучасного агробізнесу, що забезпечує впровадження новітніх технологій у виробництво та сприяє підвищенню його ефективності. Вибір оптимальної моделі комерціалізації залежить від багатьох факторів, таких як

тип інновації, рівень розвитку ринку, наявність фінансування та стратегічні цілі підприємства.

Важливим напрямом розвитку інноваційного агробізнесу є посилення співпраці між науковими установами, підприємствами та державними органами. Це дозволить створювати ефективні механізми трансферу технологій, залучати інвестиції та підвищувати конкурентоспроможність аграрного сектору на міжнародному рівні.

У сучасних умовах глобалізації та цифровізації комерціалізація інновацій в агросекторі набуває нових можливостей, зокрема через використання цифрових платформ, розширення міжнародного співробітництва та впровадження екологічно стійких технологій. Подальші дослідження та вдосконалення моделей комерціалізації сприятимуть сталому розвитку аграрного сектору та підвищенню його ефективності в умовах сучасного ринку.

### Список використаних джерел:

1. Перерва П. Г. Синергія екологічного обліку та оподаткування в контексті досягнення цілей сталого розвитку / Перерва П. Г., Лега О. В., Безкровний О. В. // Економічний простір : зб. наук. праць. – Дніпро : УДУНТ, 2025. – 2025. – №197. – С. 107-115. DOI: <https://doi.org/10.30838/EP.197.107-115>

2. Перерва П. Г., Лега О. В. Податковий консалтинг: інструмент для фінансової безпеки. *Сучасний стан та перспективи розвитку обліку, аудиту, оподаткування та аналізу в умовах міжнародної інтеграції* : зб. матеріалів 4-ї Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. Херсон : ФОП Вишемирський В. С., 2024. С. 141-143. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/84562>

3. Косенко, А., Князь, С., Касич, А., & Лега, О. (2023). Інтелектуальна власність промислових підприємств: проблеми методології, управління та ціноутворення. *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки)*, (4), 65–71. URL: <https://doi.org/10.20998/2519-4461.2023.4.65>

4. Перерва П. Г., Лега О. В., Яловега Л. В. Податкове планування як інструмент системи управління підприємством. *Вісник Полтавського державного аграрного університету (Серія «Економіка, управління та фінанси»)*. 2024. Випуск 1. С. 58-62. URL: <https://journals.pdau.poltava.ua/index.php/econom/article/view/29/21> 2 ШТ

5. Перерва П., Балан О., Лега О. (2023). Дослідження складових системи менеджменту «розумного підприємства»: стратегія мінімальної собівартості та пакетного ціноутворення // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки)*, (6), 127–131. URL: <http://es.khpi.edu.ua/article/view/314092/305019>