

УДК 334.716:339.1:005.591.6

## КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙ ЯК ОБ'ЄКТИВНИЙ ЧИННИК ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

### INNOVATIONS COMMERCIALIZATION AS OBJECTIVE FACTOR OF EFFICIENT FUNCTIONING OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

**Олефіренко О.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу  
та управління інноваційною діяльністю,  
Сумський державний університет

*У статті обґрунтовано необхідність поглиблення досліджень щодо управління процесом комерціалізації інновацій, а також розглянуто сутність цього процесу. Детально охарактеризовано учасників процесу комерціалізації інновацій промислових підприємств, можливі сфери виникнення конфліктів між різними учасниками та наведено приклади можливих проблем. Розглянуто забезпечення процесу комерціалізації інновацій.*

**Ключові слова:** бізнес, держава, інновації, комерціалізація, підприємство, промисловість, процес.

*В статье обоснована необходимость углубления исследований по управлению процессом коммерциализации инноваций, а также рассмотрена сущность этого процесса. Подробно охарактеризованы участники процесса коммерциализации инноваций промышленных предприятий, возможные сферы возникновения конфликтов между различными участниками и приведены примеры возможных проблем. Рассмотрено обеспечение процесса коммерциализации инноваций.*

**Ключевые слова:** бизнес, государство, инновации, коммерциализация, предприятие, промышленность, процесс.

*The necessity of deepening the research on managing the process of innovations commercialization and the essence of this process are substantiated in the article. The stakeholders of innovations commercialization of industrial enterprises are described in detail, as well as possible areas of conflicts between different participants. The examples of possible problems are indicated. The support for the process of innovations commercialization is examined.*

**Keywords:** business, government, innovations, commercialization, enterprise, industry, process.

**Постановка проблеми.** Сучасний стан світової економіки вимагає від країн швидкого та динамічного розвитку інноваційної діяльності. Нехтування принципами інноваційного розвитку та інвестування ненаукоємних галузей призводить до конкурентного відставання держави на світових ринках. Таким чином, логічним є те, що ключовим чинником успіху держави на міжнародній арені є рівень її інноваційного розвитку. У діяльності підприємств розвинутих країн інновації та технологічний розвиток є важливими засобами вирішення соціально-економічних завдань. Високий рівень розвитку технологій у постіндустріальній економіці дозволить трансформувати одні види ресурсів в інші й стимулювати процеси створення нового багатства.

Прагнення зменшити економічний розрив між розвинутими країнами і країнами, які розвиваються зумовлює необхідність створення сприятливого інноваційного клімату в останніх з метою активізації інноваційного розвитку суб'єктів господарської діяльності. Для досягнення цієї мети

необхідно розробити і науково обґрунтувати систему управління інноваційною діяльністю підприємств, яка враховує особливості впровадження діяльності в країнах, що розвиваються і водночас, дозволяє повною мірою використовувати позитивний досвід розвинутих країн.

Безумовно, на сьогодні, враховуючи нестабільну ситуацію на ринку, жодних гарантій щодо повернення інвестицій у нові продукти чи технології не існує, проте наявними є методи нівелювання ризику та збільшення ймовірності успішності реалізації інноваційних проектів. Однією з таких форм є комерціалізація інновацій як окремих бізнес-процесів.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання інноваційного розвитку економіки загалом та суб'єктів господарювання зокрема широко висвітлюються у наукових роботах як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Проте, проблематика процесу комерціалізації інновацій досліджується фрагментарно. Так, серед провідних зарубіжних фахівців, які присвятили свій

науковий пошук означеній проблемі варто відзначити Б. Бозмен [1], Т. Лааманена [2], Д. Гідеона [3], Лі Ю. [4], В. Мухопата [5], О. Наумова та О. Захарова [6] та багатьох інших. Серед авторитетних вітчизняних вчених необхідно відзначити роботи О. Ляшенка [7], А. Комеліної [8], Л. Антонюка [9], Г. Ступнікера [10], І. Павленка [11] та багатьох інших. У роботах зазначених вчених ґрунтовно досліджено погляди на трактування сутності поняття «комерціалізація інновацій», постулати формування механізму комерціалізації інновацій, місце цього процесу в системі управління підприємством тощо.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Більшість наукових робіт розкривають окремі аспекти процесу комерціалізації інновацій, пов'язані з вибором форм та ключових учасників цього процесу, ідентифікацією збутових можливостей інноваційної продукції суб'єкта господарювання та пошуком оптимальних джерел фінансування процесу комерціалізації інновацій. Поряд з цим, ціла низка питань, пов'язаних із організацією процесу комерціалізації інновацій на рівні окремих підприємств, залишається не вирішеною остаточно.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження ключових засад комерціалізації інновацій на промислових підприємствах України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як свідчить вітчизняний досвід, поточне реформування науково-технічного комплексу відбувається за принципами постійних змін пріоритетів, без забезпечення реальної та передбачуваної державної підтримки, формування попиту на наукові здобутки з боку реального сектора економіки тощо. Доволі суттєвою перешкодою для імплементації інновацій підприємствами України можна вважати також відсутність фінансових резервів у межах підприємства або групи підприємств, а також значні витрати на впровадження інновацій. Поряд з цим, забезпечення ефективного розвитку промислового підприємства сьогодні неможливе без інновацій. Враховуючи застарілість вітчизняного обладнання, його енергоємність, значні

потужності промислових підприємств України та наявність кваліфікованого персоналу, саме інноваційно-активна діяльність здатна забезпечити конкурентні переваги на міжнародних ринках промислової продукції.

У цьому контексті особлива роль відводиться процесу комерціалізації інновацій. Варто зауважити, що у зарубіжній та вітчизняній науковій літературі сформувалося три ключових протиріччя під час дослідження теоретичного базису процесу комерціалізації інновацій [12]:

- перше протиріччя пов'язане з поглядами науковців на досліджувану категорію винятково як на ринковий збут інновацій без урахування розробки нагальних сучасних нововведень;

- друге протиріччя передбачає трактування комерціалізації як інструменту, який забезпечує реалізацію інновацій на мікрорівні;

- третє протиріччя розкриває комерціалізацію інновацій як статичний процес, тоді як на практиці це динамічний ринковий механізм, який відображає зміни на сучасних ринках.

Отже, у загальному розумінні, комерціалізація інновацій, перш за все, пов'язана із розробкою та реальним впровадженням інновацій, а по-друге, із фінансовим, організаційним та ін. забезпеченням цього процесу. Як влучно було зазначено у роботі [11], процес комерціалізації інновацій характеризується підвищеним ступенем ризикованості, оскільки реакція потенційних споживачів на розроблений інноваційний продукт є непередбачуваною та складно піддається прогнозуванню. У цьому контексті особливої уваги заслуговують учасники процесу комерціалізації інновацій, оскільки визначення досліджуваної категорії змінюється залежно від того, під кутом зору якого учасника вона (категорія) розглядається.

Усіх учасників процесу комерціалізації інновацій доцільно розділити на три великі групи: розробники, покупці (інвестори), посередники [11; 13] та розглядати у відповідній єдності або за принципом системності, який передбачає обов'язкову орієнтацію кожного з представників на отримання прибутку від інноваційних розробок. Так, група

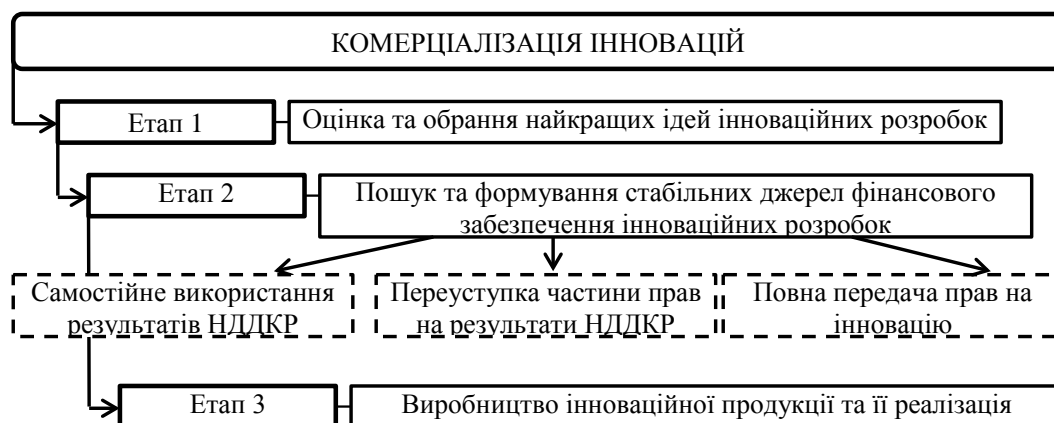


Рис. 1. Процес комерціалізації інновацій

розробників представлена достатньо широко і включає безпосередньо підприємства, науково-дослідні інститути, колективи вчених та окремо винахідників. Друга група учасників процесу комерціалізації інновацій представлена державою (державні програми, замовлення, фонди), недержавними фондами та грантодавцями, венчурними фондами та «бізнес-янглолами», великими та середніми підприємствами. Група посередників включає консалтингові компанії, центри комерціалізації інтелектуальної власності та трансферу інновацій, біржі інновацій, центри просування технологій. Наявність та важливість останньої групи учасників обумовлена різними підходами розробників інновацій до організації процесу їх комерціалізації.

Відповідно до сучасної зарубіжної практики на рис. 1 в узагальненому вигляді представлено процес комерціалізації інновацій. Кожен із представлених на рис. 1 етапів ідентифікує окремий бізнес-процес, який характеризується наяв-

ністю великої кількості елементів та складних зв'язків між ними.

Важливе підґрунтя формує трикутник забезпечення процесу комерціалізації інновацій, який складається з фінансового, організаційного та нормативно-правового забезпечення. Коротко охарактеризуємо кожен з них.

В Україні фундаментом нормативно-правового забезпечення процесу комерціалізації інноваційних розробок є Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [14] та законодавство у сфері інтелектуального права, оскільки не завжди кінцевим власником інновації є її розробник. Важливо також зауважити про наявність регіональних центрів підтримки інноваційного розвитку, які розташовані у м. Дніпропетровськ, м. Львів, м. Ужгород, м. Київ, м. Одеса, м. Вінниця, м. Луцьк, м. Харків, м. Миколаїв. Серед іншого, вагоме місце належить державно-приватному партнерству. Тож, держава не лише ство-

Таблиця 1

**Сфери виникнення конфліктів між учасниками процесу комерціалізації інновацій**

Сфера виникнення конфлікту	Можливі проблеми
Наука	<ul style="list-style-type: none"> <li>– низька якість наукових розробок;</li> <li>– занадто високі ціни;</li> <li>– низька мотивація та відсутність зацікавленості серед дослідників у проведенні конкретних наукових досліджень і розробок;</li> <li>– низький рівень довіри до партнерів;</li> <li>– невідповідність теоретичних наукових розробок практичній дійсності та попиту на ринку</li> </ul>
Відносини з державою	<ul style="list-style-type: none"> <li>– неефективне державно-приватне партнерство;</li> <li>– відсутність ефективно налагодженого механізму зворотного зв'язку;</li> <li>– наявність адміністративних бар'єрів;</li> <li>– неефективність програм державної підтримки інноваційних підприємств;</li> <li>– неефективність державної інноваційної та інвестиційної політики;</li> <li>– прогалини у законодавстві</li> </ul>
Підприємницьке середовище	<ul style="list-style-type: none"> <li>– негативний вплив макроекономічних чинників та зовнішнього середовища;</li> <li>– нерозвиненість фінансових ринків;</li> <li>– недостатньо розвинена інфраструктура підтримки інноваційних процесів;</li> <li>– відсутність зацікавленості у імплементації наукових розробок;</li> <li>– застарілість обладнання та технологій, швидкий моральний знос основних фондів;</li> <li>– невідповідність роботи підприємств міжнародним стандартам;</li> <li>– низька якість менеджменту</li> </ul>
Інноваційна діяльність	<ul style="list-style-type: none"> <li>– негнучкість інноваційної діяльності;</li> <li>– високий термін окупності інноваційних розробок;</li> <li>– високі комерційні ризики;</li> <li>– проблема сприйняття інновацій;</li> <li>– висока вартість імплементації інноваційних розробок;</li> <li>– неефективна система інноваційного ризик-менеджменту;</li> <li>– проблеми зі збутом інноваційної продукції</li> </ul>
Залучення ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> <li>– проблеми із залученням кадрових ресурсів (невідповідність кваліфікації персоналу поточним потребам; висока вартість кадрових ресурсів тощо);</li> <li>– проблеми із залученням фінансових ресурсів (відсутність зацікавленості у інвесторів; неможливість отримати кредит, державне цільове фінансування тощо);</li> <li>– проблеми із виробничими потужностями (необхідність та занадто висока вартість закупівлі нового обладнання для виробництва інноваційної продукції; застаріле обладнання, що підвищує вартість кінцевого продукту; відсутність технологій тощо)</li> </ul>

рює правове поле для розробників інновацій, але й підґрунтя для розширення інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Організаційне забезпечення комерціалізації інновацій напряму пов'язане зі сприятливими умовами в країні щодо створення кластерних наукових об'єднань, технопарків, нових компаній тощо. Це сприяє стимулюванню діяльності науково-дослідних інститутів, інтеграції політики у сфері науки та техніки з промисловою політикою в країні. Фінансове забезпечення процесу комерціалізації інноваційних розробок також напряму залежить від інтегрованості держави у цей процес, що має прояв у забезпеченні сприятливих умов для розвитку венчурного бізнесу, надання державних кредитів, підтримки малих та середніх підприємств, підтримки механізму інноваційного посередництва між розробниками інновацій та безпосередньо бізнесом [15; 16].

Повертаючись до дослідження учасників комерціалізації інновацій, зауважимо, що їх перелік суттєво впливає на організацію та управління цим процесом, а також обсяги та джерела фінансування. Так, наприклад, не кожне підприємство має необхідні потужності для забезпечення усього циклу комерціалізації інновацій та власну науково-дослідну частину, що обумовлює необхідність або приймати участь у науково-дослідних розробках поряд з іншими учасниками, володіючи лише частиною права на інноваційну розробку, або придбати уже готову інноваційну розробку й забезпечувати її вихід на ринок у якості інноваційного продукту. У цьому контексті важливу роль відіграє розвиток та кількість науково-дослідних інститутів, що функціонують у країні. Такі організації можуть відрізнитися за формою власності та підпорядкування, проте, як свідчить досвід розвинених країн, вони здатні у повному обсязі забезпечувати ринок інновацій новими ідеями, технологіями, знаннями. Поряд із цим, найбільш важливим є ефективно налагоджений

механізм трансферу технологій у бізнес-середовище через відповідні канали: інжиніринг, лізинг, франчайзинг, ліцензування та патенти, технічне навчання, промислова кооперація. Це прямо впливає на інноваційний бізнес-цикл «розробник – виробник – споживач».

Поряд із зазначеним, важливо відзначити, що велика кількість учасників у процесі комерціалізації інновацій створює загрозу виникнення конфлікту між ними. Так, можна виділити п'ять груп конфліктів між учасниками комерціалізації інновацій, які представлені в табл. 1.

Важливо розуміти, що всі учасники процесу комерціалізації інновацій тісно пов'язані і мають співпрацювати на кожному етапі реалізації цього процесу. Це забезпечить уникнення суперечок та суттєво підвищить ефективність результатів.

**Висновки.** Більшість сучасних підприємств дійшли висновку про нагальну необхідність та важливість імплементації інноваційних розробок у свою діяльність. Це обумовлено, з одного боку, глобалізаційними тенденціями у світовій економіці, що спонукає підприємства до пошуку нових засобів забезпечення своєї конкурентоздатності, а з іншого – необхідністю освоєння нових технологій, що забезпечують зростання прибутковості бізнесу та оптимізації діяльності за рахунок переміщення капіталу у сфери з більш високою продуктивністю та прибутковістю. Також, саме інноваційна діяльність суб'єктів господарювання сприяє прискоренню економічного зростання та розвитку країни загалом.

Таким чином, необхідність налагодження та забезпечення ефективності процесу комерціалізації інновацій є об'єктивною умовою сьогодення, що не лише створює матеріальні блага та відповідну вартість, але й формує новий попит на ринку, зміщує акценти у виробничій діяльності підприємств різних сфер господарювання, формує нові способи заміщення основного капіталу та забезпечує підвищення рівня дохідності інноваційної діяльності підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bozeman B. Commercialization of federal laboratory technology: results of a study of industrial partners / B. Bozeman // *New Technology-Based Firms in the 1990s*. – London: Paul Chapman Publishing, 1997. – Vol. 3. – P. 127–139.
2. Autio E. Measurement and evaluation of technology transfer: Review of technology transfer mechanisms and indicators / E. Autio, T. Laamanen // *International Journal of Technology Management*. – 1995. – Vol. 10, № 7–8. – P. 643–664.
3. Gideon D. Markman Research and Technology Commercialization / Gideon D. Markman, Donald S. Siegel, Mike Wright // *Journal of Management Studies*. – 2008. – 45: 8 December. – C.1401-1423.
4. Lee Y. Technology Transfer from University to Industry. A Large-Scale Experiment with Technology Development and Commercialization / Y. Lee, R. Gaertner // *Policy Studies Journal*. – 1994. – Vol. 22, № 2. – P. 384–399
5. Мухопад В.И. Коммерциализация интеллектуальной собственности / В.И. Мухопад. – М.: Магистр, 2010. – 511 с.
6. Наумов А.Ф., Захарова А.А. Коммерциализация научных результатов как стадия инновационного процесса // *Инновационная деятельность*. – 2013. – № 2 (25). – С. 46-51.
7. Ляшенко О.М. Моделі комерціалізації та трансферу технологій в умовах глобального середовища: монографія / О.М. Ляшенко; Терноп. нац. екон. ун-т. – Тернопіль: ТНЕУ, 2007. – 366 с.

8. Комеліна А.А. Наукові засади формування механізму комерціалізації інноваційних технологій / А.А. Комеліна // *Економіка і регіон*. – 2012. – № 6. – С. 35–41.
9. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
10. Ступнікер Г.Л. Комерціалізація інтелектуальної власності як інструмент управління інтелектуальним капіталом / Г.Л. Ступнікер // *Економічний простір*. – 2008. – № 15. – С.163-170.
11. Павленко І.А. Актуальні механізми комерціалізації інновацій / І.А. Павленко // *Агросвіт*, 2015. – № 5. – С. 25-28.
12. Новикова Е.Н. Развитие инфраструктуры коммерциализации результатов инновационной деятельности: дисс. на соиск. уч. степ. кандидата экон. наук: спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: управление инновациями / Е.Н. Новикова. – Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2015. – 210 с.
13. Слободянюк Н.А. Участники коммерциализации инноваций на различных этапах развития продукта / Н.А. Слободянюк // *Вісник НТУ «ХПІ»*, 2012. – № 58. – С. 160-171.
14. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій: Закон України, Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, № 45. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/143-16>.
15. Комков Н.И., Бондарева Н.Н. Проблемы коммерциализации научных исследований и направления их решения / Н.И. Комков, Н.Н. Бондарева // *Проблемы прогнозирования*, 2007. – № 1. – С. 4-28.
16. Маева А.С., Зонова О.В. Проблемы коммерциализации инноваций на пути построения инновационной модели экономики / А.С. Маева, О.В. Зонова // *Экономический журнал*, 2011. – № 21. – С. 33-43.