

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені В. Н. Каразіна

Економічний факультет
Кафедра економіки та менеджменту

Кваліфікаційна робота бакалавра
на тему: «АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ
ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОПОМОГОЮ ТРАНСФЕРТА ТЕХНОЛОГІЙ»

Виконала: здобувач 4 курсу, групи ЕХз- 41

Спеціальності 073 «Менеджмент»

Освітньо-професійної програми

«Менеджмент бізнес-процесів»

_____ Вікторія Білаш

(підпис)

Керівник кваліфікаційної роботи:

доктор економічних наук, професор

_____ Ганна ДОРОШЕНКО

(підпис)

Рецензент: кандидат економічних

наук, доцент, проректор з науково-

дослідної роботи ХГУ "НУА"

_____ Ольга ІВАНОВА

(підпис)

Харків– 2023

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Факультет _____ економічний _____
Кафедра _____ економіки та менеджменту _____
Освітньо-кваліфікаційний рівень перший (бакалаврський)
Спеціальність _____ 073 «Менеджмент» _____
Освітньо-професійна програма «Менеджмент бізнес-процесів»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри

_____ Ганна ДОРОШЕНКО
(підпис)

«10» червня 2023 року

З А В Д А Н Н Я НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА

_____ Білаш Вікторії Сергіївни _____
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи «Активізація інноваційної діяльності за допомогою трансферта технологій»

керівник роботи Дорошенко Ганна Олександрівна, д.е.н., професор
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом вищого навчального закладу від 13.04.2023 року № 2101-5/700

2. Строк подання студентом роботи «02» червня 2023 року

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

- уточнити поняття трансферу технологій;
- визначити функціональне призначення та виявити протиріччя у реалізації даного процесу;
- проаналізувати складові механізму трансферу технологій в сучасних умовах;
- описати професійні вимоги до компетенцій фахівців з трансферу технологій;
- провести аналіз діяльності підприємства, що здійснює інновації ;
- запропонувати напрями розвитку інноваційної діяльності суб'єктів технологічного трансферу.

4. План роботи

№ з/п	Назва етапів роботи
1	Розробка та узгодження змісту кваліфікаційної роботи магістра, ознайомлення з літературними джерелами за темою.
2	Робота над теоретичним розділом: визначити сутність і значення трансферу технологій, сучасні форми та функції трансферу технологій, місце трансферу технологій в інноваційному процесі
3	Доопрацювання першого розділу згідно з рекомендаціями наукового керівника. Написання другого розділу кваліфікаційної роботи: провести оцінку економічної діяльності підприємства «Renault Україна», визначити перепони активізації трансферу технологій «GroupeRenault», сформулювати умови для активізації трансферу технологій.
4	Доопрацювання другого розділу згідно з рекомендаціями наукового керівника. Написання вступу, висновків кваліфікаційної роботи бакалавра; оформлення списку використаних джерел.
7	Доопрацювання кваліфікаційної роботи згідно з рекомендаціями наукового керівника, подання до рецензування.
8	Подання роботи на кафедру

5. Дата видачі завдання «03» вересня 2022 р.

Здобувач вищої освіти

_____ (підпис)

Вікторія БІЛАШ

Керівник роботи

_____ (підпис)

Ганна ДОРОШЕНКО

Гарант освітньої програми

_____ (підпис)

Ольга Крикун

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ.....	9
1.1. Сутність і значення трансферу технологій.....	9
1.2. Сучасні форми та функції трансферу технологій.....	17
1.3. Трансфер технологій в інноваційному процесі.....	24
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РОЗРОБКА РЕКОМЕНДАЦІЙ ЩОДО ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ «RENAULT УКРАЇНА»	34
2.1. Оцінка економічної діяльності підприємства «Renault Україна»	34
2.2. Перепони активізації трансферу технологій «GroupeRenault».....	46
2.3. Формування умов для активізації трансферу технологій.....	51
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ..	56
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	59
Додатки	

ВСТУП

У період післявоєнного відновлення України інноваційний розвиток реального сектору економіки буде одним із пріоритетів державної політики. Цей розвиток можливий лише за умови переходу на інноваційні технології, у тому числі через підвищення ефективності трансферу технологій. В економічно розвинених країнах основний приріст валового внутрішнього продукту забезпечується завдяки трансферу та впровадженню перспективних науково-технічних розробок у реальний сектор економіки. Тому для будь-якої країни впровадження та освоєння інноваційних технологій є пріоритетними елементами ринкової конкуренції, факторами зростання виробничої ефективності та підвищення якості продукції, а також стратегічно важливими інструментами соціально-економічного розвитку, гарантами економічної стабільності та національної безпеки. Трансфер та впровадження інновацій – це завжди складний та болісний процес, що вимагає проведення технологічного аудиту, залучення кваліфікованих експертів, оцінки всіх можливих ризиків та прийняття складних стратегічних рішень. У переважній кількості випадків при ухваленні остаточного рішення про запровадження технології альтернативні високотехнологічні розробки порівнюються з подібними технологічними рішеннями, прийнятими раніше організаціями реального сектору економіки. Однак отримати інформацію про такі рішення дуже важко у зв'язку з конфіденційністю щодо технологічних даних і високою ринковою конкуренцією. Зарубіжний та вітчизняний науковий досвід свідчить про наявність різних підходів до дослідження трансферу технологій, проте протягом тривалого часу так і не вдалося виявити найефективніші з них.

В Україні дотепер не сформовано ефективну економічну методику перетворення інноваційних знань та ідей у готовий високотехнологічний продукт, у зв'язку з цим є доцільним пошук революційних рішень щодо організації конструктивної взаємодії між наукою, освітою та промисловістю з

метою активізації інноваційної діяльності за допомогою підвищення ефективності трансферу технологій.

У зв'язку з прискоренням ритму технологічної еволюції необхідність переосмислення ролі трансферу технологій в інноваційному процесі та розробка адекватних механізмів поширення наукомістких розробок перетворюються на ключове завдання побудови конкурентоспроможної економіки. Це завдання є державним пріоритетом у розвитку інноваційної економіки багатьох країн, тому уряд активно підтримує реалізацію ключових напрямів щодо активізації процесів трансферу та впровадження інновацій. В даний час активно ведуться роботи зі створення механізму трансферу технологій в умовах інтеграційного зближення ЄС та України. Передбачається, що формування транснаціонального механізму дозволить створити загальну мережеву систему пошуку розробників інноваційних технологій, стратегічних інвесторів та технологічних партнерів.

Необхідність проведення досліджень у сфері трансферу технологій обумовлена також тим, що в нашій країні зосереджена значна кількість закінчених або близьких до завершення науково-технічних розробок із потенційним інноваційним наповненням. При цьому переважна частина високотехнологічних розробок, що мають величезні перспективи реалізації та високий потенціал, навіть не представлена у форматі інноваційного проекту.

У зв'язку з цим метою дослідження ставиться виявлення перешкод на науково-технологічному шляху та пропозиція найбільш ефективного інструментарію подолання цих перешкод, а також розробка механізмів трансферу та впровадження наукомістких технологій у виробничий процес.

Сутність інноваційної діяльності та принципи організації трансферу технологій розкрито у працях зарубіжних учених: Й. Шумпетера (J. Schumpeter), М. Портера (M. Porter), Д. Гібсона (D.V. Gibson), Дж. Батлера (J.S. Butler), А. Нішизави (A. Nishizawa), Карлос М. Корреа (Carlos M. Correa), Д.Сомая (D. Somaya), Г. Алларда (G. Allard) та інших, а також вітчизняних дослідників: Андросова О. Ф., Баланенко О. Г., Білоус О. Ю., Колодка О. А.,

Максимішин О. М., Прокопович Л. Б., Череп А. В. та інших. Специфіка комерціалізації технологій представлена у працях зарубіжних дослідників: Гедсона Д. Маркмана (Gideon D. Markman), Дональда С. Зігеля (Donald S. Siegel), Ю. Кіма (Y. Kim), Ніколаса С. Вонортаса (Nicholas S. Vonortas) та інших. У роботах вищезгаданих авторів розкрито значення та принципи організації трансферу технологій, вказано рекомендації щодо стимулювання трансферу технологій, запропоновано способи організації діяльності центрів трансферу технологій, а також механізми формування додаткових суб'єктів інноваційної інфраструктури.

Мета дослідження полягає у обґрунтуванні вдосконалення розробки та реалізації механізмів трансферу технологій для активізації інноваційної діяльності підприємства.

Для досягнення зазначеної мети були поставлені та послідовно вирішені такі завдання:

- уточнити поняття трансферу технологій;
- визначити функціональне призначення та виявити протиріччя у реалізації даного процесу;
- проаналізувати складові механізму трансферу технологій в сучасних умовах;
- описати професійні вимоги до компетенцій фахівців з трансферу технологій;
- провести аналіз діяльності підприємства, що здійснює інновації ;
- запропонувати напрями розвитку інноваційної діяльності суб'єктів технологічного трансферу.

Об'єктом дослідження є трансфер технологій як процес обміну, при реалізації якого інноваційна розробка (технологія, патент тощо) передається на певних умовах контрагенту для подальшої технічної модифікації та перетворення на інноваційний продукт.

Предметом дослідження виступають економічні відносини, що реалізуються у процесі трансферу технологій.

Теоретичну основу дослідження становлять наукові праці вітчизняних та зарубіжних науковців, спеціалістів практиків, присвячені питанням удосконалення механізмів трансферу технологій, комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності, а також роботи, в яких подано практичні аспекти реалізації трансферу технологій у зарубіжних державах.

Методологічну основу дослідження складають методи аналізу та синтезу, економіко-статистичний аналіз, метод дедукції та індукції, статистичні методи та методи фінансового аналізу та інші методи обробки даних, також застосовувалися методи порівняльного аналізу та системного підходу.

Практична значущість дослідження визначається можливістю застосування його основних положень та висновків для формування сучасних та ефективних механізмів трансферу технологій.

Результати дослідження були представлені на II Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Синергетичні драйвери розвитку обліку, податкового аудиту та бізнес-аналітики» з темою доповіді «Місце трансферу технологій в інноваційному процесі».

Кваліфікаційна робота бакалавра написана на 55 сторінках, складається із вступу, двох розділів, висновків та списку використаної літератури, що містить 37 джерел.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

1.1. Сутність і значення трансферу технологій

Одним із головних факторів сучасного розвитку світової економіки виступає інтенсивний обмін інформацією науково-технічного та виробничого характеру на регіональному та транснаціональному рівні. Продовжується гостре конкурентне протистояння між різними країнами на рівні суб'єктів господарювання, науково-дослідних центрів, державних установ та інших контрагентів. Володіння інноваційними технологіями в сучасних умовах стає надзвичайно важливим фактором для отримання пріоритетів у конкурентній боротьбі за частку на світових ринках. В умовах побудови наукомісткої економіки проблеми та завдання щодо освоєння інноваційних технологій набувають особливої значущості у зв'язку з тим, що економічна ефективність насамперед залежить саме від якості організації діяльності з генерації, передачі, впровадження та освоєння результатів НДДКР.

Володіння науковими знаннями, методиками управління в галузі інновацій, механізмами здійснення комерціалізації технологій дуже важливе для виробництва конкурентоспроможної високотехнологічної продукції. Термін «інновація» ввів у науковий лексикон Йозеф Шумпетер у першій половині XX ст. К. Фрідмен у 1988 р. доповнив визначення «інновації» соціальними нововведеннями у сфері технологічної політики з урахуванням того, що стимулювання інновацій на державному рівні (субсидії на виконання наукових досліджень, політика державних закупівель, політика податкових кредитів, захист об'єктів інтелектуальної власності (ІВ) та ін.) грає ключову роль у визначенні вектора технічних інновацій усередині держави.

Говорячи про інновації, слід згадати "Diamond concept" Майкла Портера. Відповідно до даної концепції, основною запорукою конкурентоспроможності компанії є інноваційність, іншими словами, здатність виробляти інноваційні продукти та освоювати наукомісткі технології. «Компанія досягає

конкурентних переваг за допомогою інновацій. Після того, як компанія досягає конкурентних переваг, завдяки нововведенням, вона може утримати їх тільки за допомогою постійних покращень... Конкуренти відразу ж і обов'язково обійдуть будь-яку компанію, яка припинить удосконалення та впровадження інновацій» [9]. Інноваційність компанії, галузі та економіки в цілому досягається при виконанні наступних ключових дій: перехід на новий технологічний уклад, трансфер, впровадження та освоєння передових технологій, відтворюваність конкурентних переваг.

Головним елементом в організації та ефективному здійсненні інноваційної діяльності є перманентний потік знань – складовий показник інноваційної економіки, що має різну форму: передача знань у процесі навчання, комерціалізація об'єктів ІВ, захист прав на об'єкти ІВ, трансфер технологій з науково-дослідного середовища у виробничі компанії, інжинірингові послуги, здійснення міжкорпоративних наукових досліджень та реалізація спільних інноваційних проєктів

Провідною формою переміщення знань виступає трансфер технологій – процес передачі науково-технічних знань, що мають прикладну значущість, а також практичного досвіду ефективної організації високотехнологічного виробництва [32]. Для детального розгляду поняття «трансфер технологій» слід визначити значення терміна «технологія». Він був введений у науковий обіг німецьким вченим Йоганном Беккманом. У 1777 р. у своїй роботі «Вступ до технології» І. Беккман позиціонував технологію як науку, що пояснює типологію праці. В економічному словнику дається визначення даному поняттю, як технологія – (від ін. грецьк. *techne* – вміння, майстерність, мистецтво та *logos* – вчення, думка, причина; методика, спосіб виробництва) – спосіб перетворення речовини, енергії, інформації в процесі виготовлення продукції, обробки та переробки матеріалів, збирання готових виробів, контролю якості, управління.

Класифікація технологій соціолога та теоретика організацій Джеймса Томпсона включає три елементи:

- багатоланкові технології, що характеризуються серією взаємозалежних завдань, що виконуються у певній послідовності;

- посередницькі технології, що є взаємодією груп людей, таких, наприклад, як клієнти або покупці, які є або хочуть бути взаємозалежними;

- інтенсивні технології, що характеризуються використанням спеціальних навичок, методів чи послуг для того, щоб здійснити певні трансформації у конкретному матеріалі.

На наш погляд, у галузі економіки під терміном «технологія» слід розуміти застосування наукових знань, практичного досвіду, навичок, способів, принципів та технічних засобів для здійснення господарської діяльності, виконання науково-технічних робіт, промислових операцій, надання науково-технологічних послуг з метою вирішення практичних завдань та отримання економічного, соціального, виробничого, екологічного та іншого ефекту.

Французьке "transfert", англійське "transfer" мають кілька значень: перекладати, передавати, переносити, переміщати, документ про передачу. У вітчизняній літературі «трансфер» сприймається як обмін науково-технічними досягненнями і має кілька синонімів: передача технологій, технологічний обмін, поширення технологій, продаж технологій тощо. Трансфер технологій передбачає розширений діапазон правовідносин, складовим елементом якого є передача прав на результати НДДКР. Прийнято вважати, що «трансфер технологій» є стратегічно важливою складовою інноваційної діяльності, ключовою умовою для ефективного впровадження та освоєння наукомістких розробок та фактором, що забезпечує перманентність передачі науково-технічної інформації на всіх етапах виробництва високотехнологічної продукції. Трансфер технологій є обмінним процесом між винахідником (власником технології) і реципієнтом (реалізатором інноваційної розробки), що супроводжується виробничими функціями (пристосування продукту для виробничого процесу) у випадках виконання додаткових дослідно-конструкторських, проєктних та інших видів робіт, що дозволяє знизити

трансакційні витрати при створенні доданої вартості. Цей процес поєднує обмінні операції з виробничими функціями (виконання пусконаладжувальних робіт, підготовка та перевірка окремих елементів та функціональних груп, регулювання обладнання, пробний запуск та моніторинг працездатності техніки, виготовлення пробної партії продукції, доопрацювання технології та інше). З підвищенням якості виробництва, з поглибленням спеціалізації виробника якість напівфабрикату покращується, і на цій основі частка трансфертних витрат скорочується.

Трансфертні витрати – це сукупність виробничих доробок та обмінних операцій, що включають проведення пусконаладжувальних робіт, виконання індивідуальних випробувань, регулювання та налаштування характеристик і технічних параметрів, доопрацювання технології, створення робочих груп з перевірки якості технології та при необхідності її вдосконалення. Співвідношення обмінних операцій з виробничими функціями здійснюється залежно від якості технології, що передається: чим досконаліша технологія, тим меншою мірою вона потребує додаткових досліджень і доопрацювання, відповідно, кількість виробничих функцій може бути скорочена, що сприяє прискоренню процесу трансферу технологій. Зі збільшенням виробничих функцій збільшується і кількість обмінних операцій. Як результат трансферу технологій виступає новація (високотехнологічний продукт, інноваційний виробничий цикл), введена у практику. Трансфер технологій є основною умовою передачі інноваційних розробок на засадах участі в результатах одержуваного ефекту.

Таким чином, трансфер технологій виконує функцію транзиту інноваційного ресурсу і виступає як сполучна ланка в інноваційній діяльності, забезпечуючи її ефективність. На нашу думку, «трансфер технологій» є процесом як одноразової передачі технології по певному комунікаційному каналу від одного суб'єкта до іншого, так і передачі технології в кілька етапів, залежно від її специфікації та призначення, а також відповідно до стадій технічної розробленості та умов контрактних відносин.

Досліджуючи думки провідних експертів у сфері трансферу технологій, можна зробити висновок, що головними напрямками технологічного трансферу є прямий і непрямий трансфер технологій (рисунок 1.1). Під прямим технологічним трансфером слід розуміти передачу наукомісткої розробки від її автора (власника) до суб'єкта промислового виробництва. У такій формі трансферу технологій беруть участь винахідники і фахівці компанії - покупця технології. Непрямим технологічним трансфером є процес, під час якого одним із ключових суб'єктів виступає посередник між новатором та виробничою організацією.

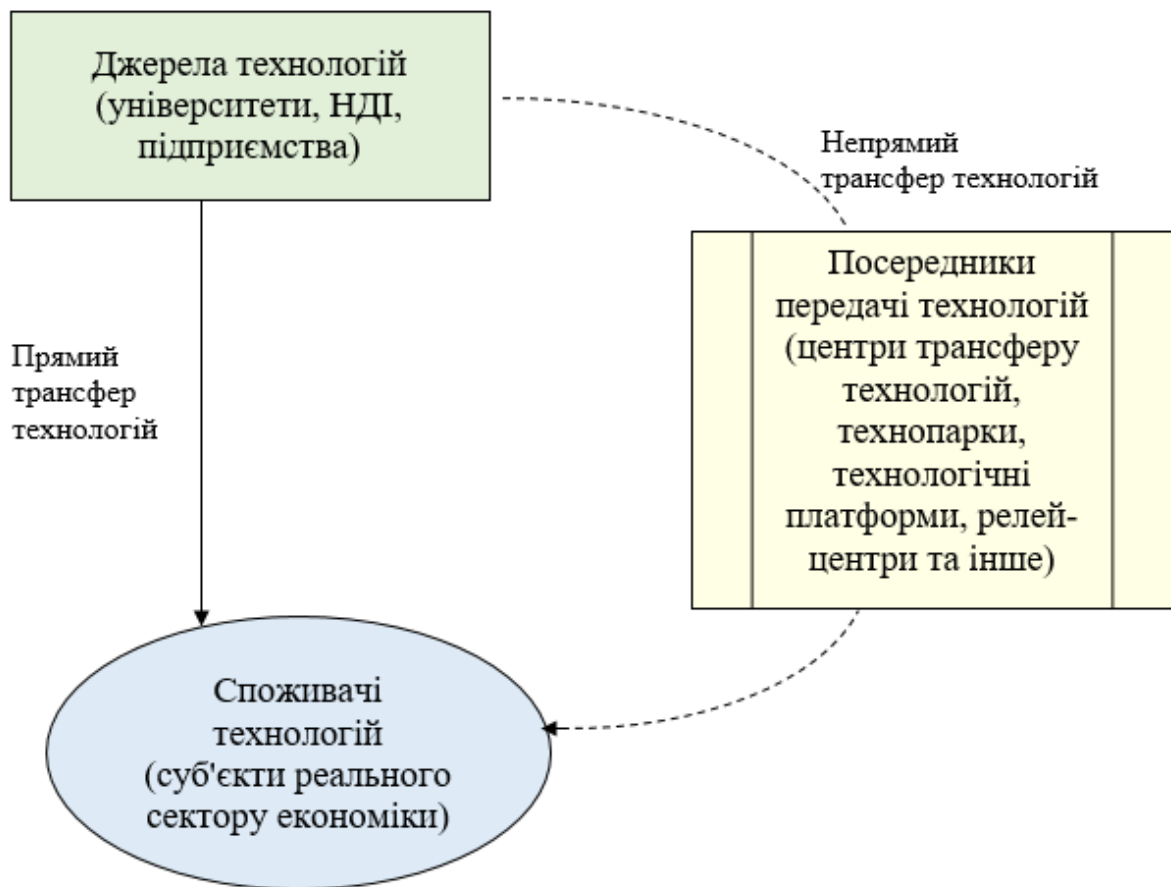


Рисунок 1.1 – Напрямки технологічного трансферу

Джерело: складено автором

Кожен суб'єкт, що бере участь у трансфері технології, впливає на інтенсивність передачі та гарантованість доведення розробки до стадії

промислового освоєння, вносячи свій внесок у вигляді економічних ресурсів, послуг у процес еволюційного розвитку технології [31].

Термін «еволюція технології» передбачає, що будь-яка технологія у своєму розвитку зазнає цілого ряду корінних та структурних змін, перш ніж перейти до завершальної стадії свого втілення. У таблиці 1.1 представлена хронологія еволюції технології та відповідні їй етапи трансферу технології.

Таблиця 1.1 – Хронологія еволюції технології та послідовність етапів її трансферу

Етапи еволюції технології		Етапи трансферу технології	
1.	Виконання етапів науково-дослідницьких робіт (НДР): теоретичні розрахунки та експериментальна перевірка можливості реалізації технології.	1.	Вибір технології.
		2.	Пошук технології.
		3.	Ідентифікація технології: визначення необхідності та значущості технології.
		4.	Техніко-економічний аналіз: проведення експертизи та відбору проектів, які мають комерційний потенціал.
		5.	Оцінка витрат: розрахунок витрат, пов'язаних з придбанням та використанням технології.
		6.	Експертні роботи: оформлення патентних заявок, участь у наукових конференціях, публікація результатів наукових досліджень, безоплатна передача результатів НДР, продаж прав на результати НДР.
2.	Виконання етапів дослідно-конструкторських робіт: виготовлення дослідного зразка виробу, виконання індивідуальних випробувань, практичне підтвердження можливості реалізації технології.	7.	Підготовка документації: сприяння у реєстрації та організації діяльності малого підприємства для реалізації технології.
		8.	Ділові переговори: організація зустрічей між розробником та потенційним покупцем технології.
		9.	Юридичне та консалтингове супроводження: укладання договорів, забезпечення необхідною інформацією, оформлення документів для безоплатної передачі та подальшого продажу технології.
		10.	Пошук технологічних партнерів та стратегічних інвесторів: взаємодія з мережами трансферу технологій, продаж виробів невеликих серій виробництва, повний або частковий продаж бізнесу.
3.	Удосконалення технології: регулювання та налаштування характеристик та технічних параметрів, створення робочих зразків з покращеними технічними характеристиками, отримання сертифікатів та ліцензій, пробні продажі.	11.	Впровадження технології: підбір кадрового складу для реалізації проекту, підготовка та перепідготовка технічного персоналу, розподіл та регулювання потоків науково-технічної інформації між структурними підрозділами та відділами компанії, запуск виробничої ділянки відповідно до умов реалізації проекту.
4.	Доведення технології до промислового формату: організація серійного виробництва.	12.	Маркетингові та консалтингові послуги: моніторинг та аналіз динаміки ринку аналогічної продукції, просування продукції на національний та міжнародні ринки, безоплатна передача або продаж технології, повний або частковий продаж бізнесу.
5.	Розширення виробництва: диверсифікація виробничих напрямів, розвиток додаткових та нових виробничих секторів.	13.	Контроль якості реалізації проекту: навчання користувачів та дилерів, післяпродажний супровід технології та доведення її до стадії освоєння, моніторинг та постійний контроль за якістю реалізації проекту та послідовністю виконуваних дій, пов'язаних з впровадженням та освоєнням технології, безоплатна передача або продаж технології, повний або частковий продаж бізнесу.

Джерело: складено автором

Трансфер технологій може бути представлений у вигляді трансферу «ноу-хау», трансферу технологічної інформації та звітності, реалізації безпатентних винаходів, трансферу патентів на винаходи, обміну науково-технічними даними, інжинірингу, виконання підприємствами спільних НДДКР. На нашу думку, специфікою трансферу технологій є не тільки передача інноваційних розробок (інноваційних технологій та матеріалів, високотехнологічного обладнання та ін.), а й надання консалтингових послуг для успішної реалізації інноваційного проєкту, які можуть включати: пусконаладжувальні роботи, технічну експертизу, технологічне прогнозування, бізнес-планування, юридичні та бухгалтерські послуги та ін., задовольнити технологічний та інвестиційний попит через ринковий механізм та відповідну інфраструктуру [33]. Структура ринку науково-технічних нововведень представлена на рисунку 1.2.

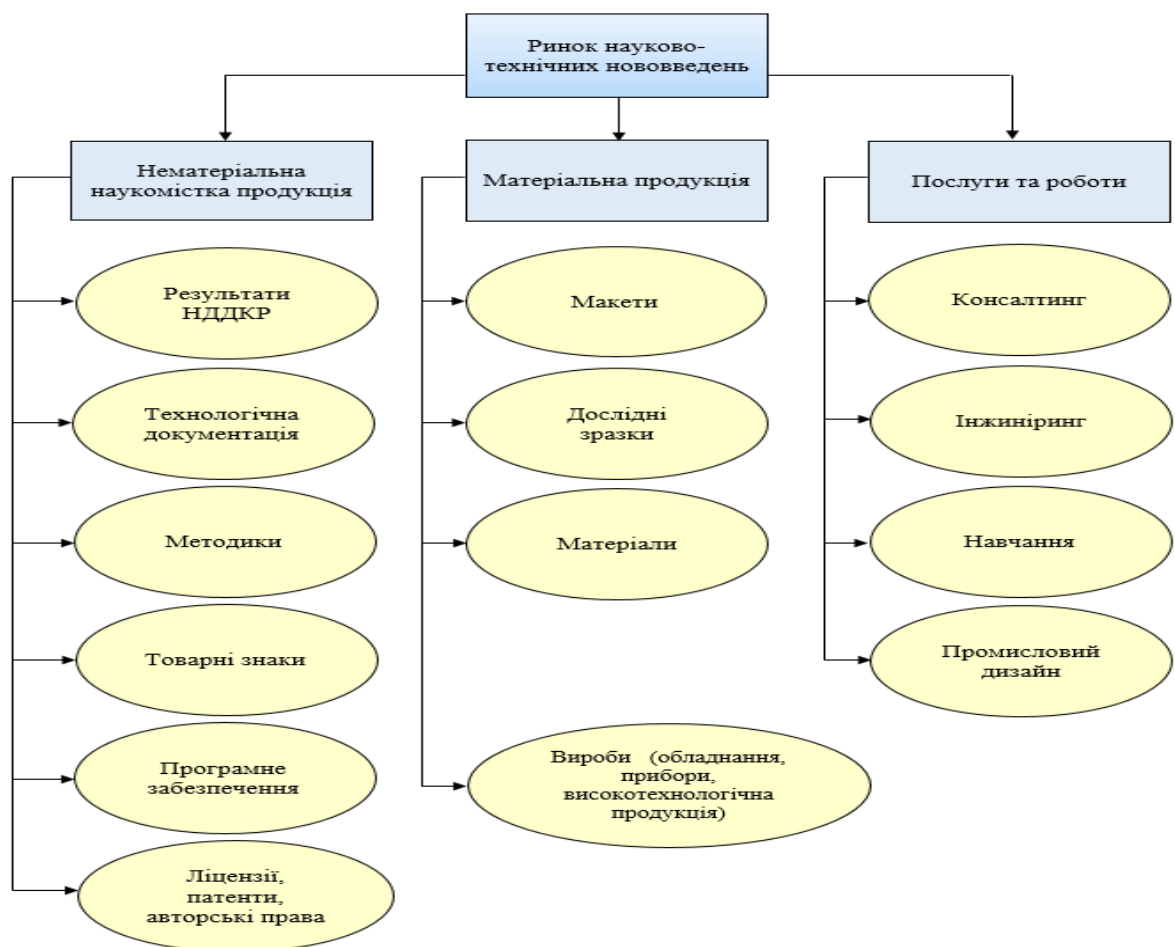


Рисунок 1.2 - Ринок науково-технічних нововведень

Джерело: складено автором

В умовах побудови інноваційної економіки стратегія ефективного розвитку реального сектора економіки має бути заснована на прагненні до науково-технічної переваги у різних сферах діяльності. Трансфер технологій є одним із способів забезпечення державного економічного суверенітету, оскільки надає суб'єктам господарювання можливість формувати внутрішній ринок наукомісткої продукції, розвивати перспективні галузі реального сектора економіки, запозичувати та освоювати передові світові результати у сфері НДДКР, вбудовуватися на рівнозначних умовах у міжнародний обмін інноваційними технологіями. Трансфер технологій спочатку належав до університетської діяльності: закладами освіти активно використовувалися програми підвищення кваліфікації працівників реального сектору економіки. Трансфер технологій бере свій початок наприкінці 70-х років XX століття, коли в США був прийнятий закон Бай-Доула, який надавав можливість на вигідних умовах здійснювати впровадження науково-технічних інновацій у реальний сектор економіки. Ця обставина стала каталізатором для створення нових структурних підрозділів (центрів трансферу технологій), в обов'язки яких входила прискорена передача інноваційних технологій від розробників до промислових реалізаторів.

Центр трансферу технологій (ЦТТ) – спеціалізована організація, створювана в самостійному порядку у форматі юридичної особи або як структурний підрозділ великої освітньої, науково-дослідної, виробничої організації з метою надання консалтингової та іншої підтримки розробникам інноваційних технологій та продуктів у здійсненні процесів їх подальшої передачі, впровадження та освоєння, а також сприяння у встановленні контактів між науково-дослідними та виробничими суб'єктами на національному та міжнародному рівні. Спочатку ЦТТ створювалися при університетах, трохи пізніше - при національних агентствах та інших державних установах. За короткий період ЦТТ стали одним з основних елементів інноваційної інфраструктури багатьох розвинених держав Північної Америки, Європи та Азії [38].

На наш погляд, важливою відмінністю ЦТТ слід вважати здатність здійснювати ряд значущих для малого та середнього підприємництва функцій:

- науково-технічна та патентна експертиза інноваційних розробок;
- комерціалізація результатів НДДКР;
- надання дослідницьких та інжинірингових послуг;
- оцінка ефективності інноваційних проєктів, інформації про способи та умови комерціалізації об'єктів ІВ у промисловому та науковому середовищі;
- забезпечення підтримки у створенні інноваційних компаній співробітниками ЗВО/НДІ;
- ведення бази даних інноваційних розробок;
- пошук стратегічних інвесторів та технологічних партнерів.

Трансфер технологій має велике значення для науково-технологічних процесів і включає комунікаційні та організаційні дії, спрямовані на просування технології від розробника до її покупця.

1.2. Сучасні форми та функції трансферу технологій

Англомовне слово «трансфер» у вітчизняній практиці успішно прижилося і замінило термін «впровадження», яким адміністративно-командна система наділила процес трансформації результатів НДДКР у готовий промисловий продукт. Це заміщення певним чином перетворило смислове наповнення процесу. На відміну від терміна «впровадження» (що передбачає активне або пасивне протистояння середовища, в яке здійснюється імплантація чогось стороннього), «трансфер» включає не тільки дії з передачі технічної інформації про розробку, але і її промислове освоєння за сприяння автора винаходу і реципієнта технологічної інформації щодо інноваційної розробки.

Беручи до уваги специфіку реалізації трансферу технологій, слід зробити висновок, що при технологічному трансфері головний акцент робиться не так

на технологіях, як на суб'єктах, що беруть участь у здійсненні даного процесу. Технологічний трансфер передбачає передачу інноваційної розробки від одного суб'єкта до іншого через застосування різних комунікаційних каналів. Серед найбільш відомих форм передачі наукомістких розробок вчені-дослідники виділяють вертикальний та горизонтальний трансфер технологій, передачу технологій за допомогою інтернет-інструментів: web-сайти, пошукові системи, електронна пошта, інтернет-портали (інформаційна інтернет-мережа дозволяє здійснювати пошук відомостей про потенційних інвесторів та стратегічних партнерів, а також позиціонувати інноваційний проєкт у загальнодоступному форматі), просування високотехнологічних розробок за сприяння мереж трансферу технологій, презентація результатів НДДКР на технологічних брокерських зустрічах, організованих між розробниками інноваційних технологій та організаціями-покупцями [45].

Трансфер результатів науково-дослідної діяльності в реальний сектор економіки може здійснюватися як у межах національної економіки, так і в транснаціональному масштабі – трансфер технологій з одного інституційного середовища до іншого. Найбільш доцільно розглядати трансфер технологій з позиції його економічного змісту: некомерційний трансфер технологій та комерційний трансфер технологій як найвідоміші та найчастіше вживані форми у дослідницькій практиці зарубіжних та вітчизняних учених.

Некомерційний трансфер технологій передбачає обов'язкову передачу інноваційної розробки суб'єкту господарювання, який здійснює її подальше застосування та промислове освоєння, і ця дія не обов'язково має припускати отримання комерційної вигоди. Некомерційний трансфер технологій може бути застосований у системі охорони здоров'я, освіти, у забезпеченні екологічної безпеки і т.д. Некомерційний трансфер технологій може здійснюватися як за рахунок державної підтримки, так і за допомогою фірмових та особистих контактів. Некомерційні напрями трансферу технологій використовуються у випадках, коли автор (власник) науково-технічної інформації не усвідомлює перспективи впровадження, не

зацікавлений у її комерціалізації або не має можливості для її застосування, а також у тих ситуаціях, коли саме знання, будучи базовим, фундаментальним, не підлягає комерціалізації. Як об'єкти некомерційного трансферу технологій може бути представлена науково-технічна та навчальна література (каталоги науково-технічних розробок, довідники, описи патентів та ін.). Передача науково-технічної інформації на безоплатній основі може бути здійснена за допомогою організації виставок, симпозіумів, міжнародних конференцій, навчання персоналу на безоплатній основі або за умов паритетного відшкодування витрат сторонами.

В умовах розвитку ринкових відносин найбільш поширеною формою технологічного трансферу є комерціалізація технологій, представлена на рисунку 1.3.

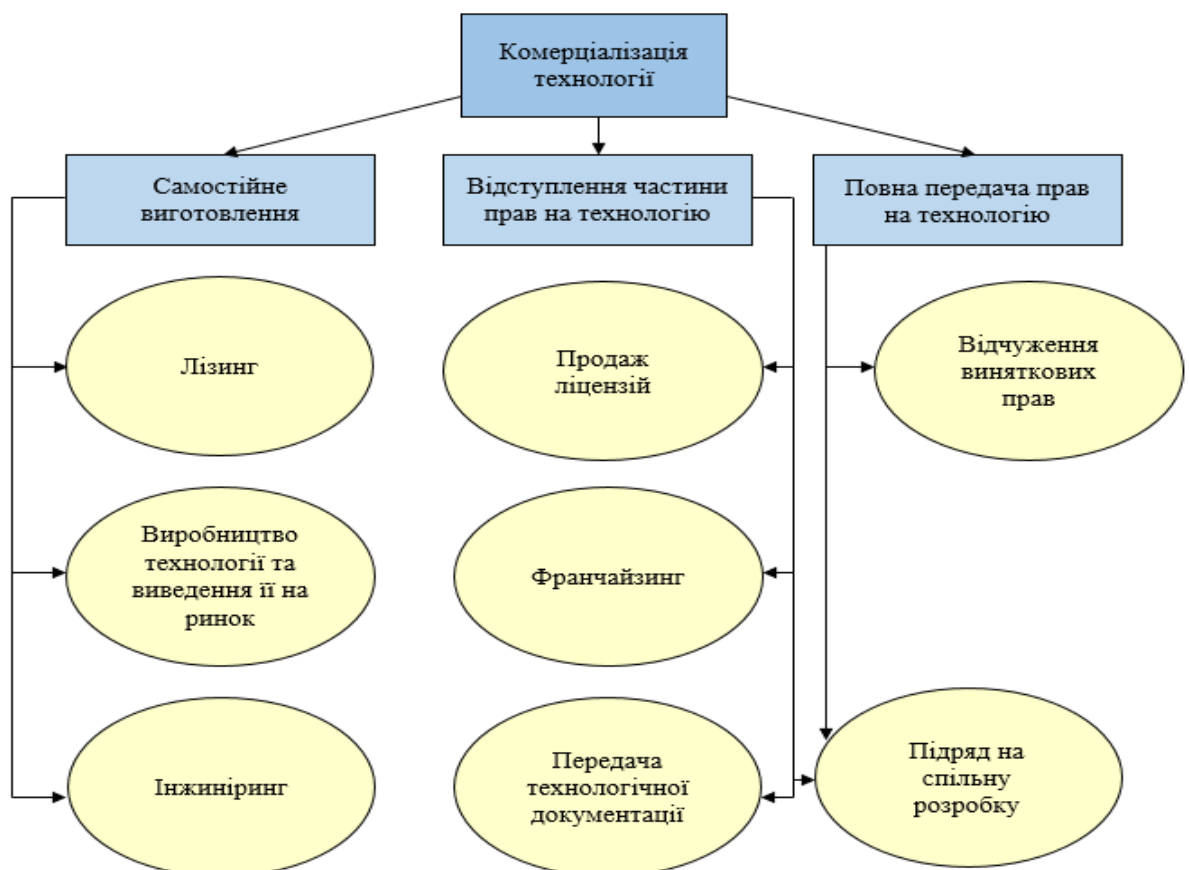


Рисунок 1.3 - Способи комерціалізації технологій

Джерело: складено автором самостійно

Комерціалізація технологій є формою технологічної передачі, при якій споживач (покупець) набуває права на використання знань і виплачує їх власнику (розробнику технології) винагороду в розмірах, визначених умовами ліцензійного (чи іншого) договору, тобто, комерціалізація технологій передбачає передачу технології з обов'язковим отриманням комерційної вигоди [23]. Кошти в даних розрахунках присутні завжди і є визначальним фактором успішності процесу. Комерційна вигода може вимірюватися безпосередньо в грошовому еквіваленті, в інших випадках - опосередковано, через підвищення ефективності іншої технології. До об'єктів комерційного технологічного трансферу відносяться об'єкти промислової власності (фірмові найменування, топології інтегральних схем, селекційні досягнення, свідоцтва на промислові зразки і на корисні патенти на винаходи), виняток можуть становити товарні знаки, знаки обслуговування та комерційні позначення, якщо вони не є частиною угод при трансфері технологій, науково-технічні досягнення та розробки у вигляді техніко-економічних обґрунтувань, інструкцій, креслень, зразків, технологічного оснащення та інструменту, послуги консультантів та підготовки кадрів, технічні та технологічні знання та інформація. Фінансування комерційного трансферу технологій може виконуватися за допомогою власних або залучених коштів у вигляді кредитів, роялті – теоретично існує можливість застосування запозиченої технології без фінансових витрат на початковому етапі із взаєморозрахунком з продавцем технології на умовах роялті після встановлення необхідного обладнання та промислового освоєння технології. Проте, як свідчить практика, на фінансування угод з передачі технологій необхідний початковий капітал у вигляді 20 – 30 % від вартості об'єкта трансферу [28].

Незалежно від того, яку форму трансферу технологій передбачається використовувати, цей процес вимагає узгодженої роботи від усіх учасників інноваційної діяльності, що включає визначення етапів трансферу, укладення договорів, виконання двосторонніх зобов'язань та ін.

Незважаючи на значну кількість спроб, досі так і не вдалося створити загальну систему оцінки ефективності технологічного трансферу. Ця обставина пояснюється складністю у веденні повноцінної статистики процесу трансферу технологій. Перш за все це пов'язано з тим, що сам процес є багатовекторним і складно вимірним. Головною ж складністю у створенні єдиної методологічної системи оцінки ефективності діяльності суб'єктів трансферу технологій є обмеження доступу до необхідних джерел інформації через небажання оприлюднення конфіденційних даних. Важливою особливістю технологічного трансферу є складність вартісної оцінки у зв'язку з відсутністю прямої залежності між вартістю інноваційної розробки та витратами на її передачу, впровадження та освоєння. На відміну від вартості звичайного товару (ціна якого може змінюватись під впливом кон'юнктури ринку), вартість технології складно передбачувана і залежить від очікувань суб'єктів науково-технічної діяльності.

Для визначення можливого ефекту від запровадження інноваційної технології важливо об'єктивно виконати оцінку корисності технології (ОКТ). ОКТ є важливим етапом щодо оцінки комерційного потенціалу технології (ОКП). ОКТ полягає у виявленні ступеня новизни, яка визначається сукупністю ознак, що істотно відрізняють її від попередніх технологій. ОКП технології полягає в оцінці її характеристик як активу компанії з метою розуміння можливих варіантів та обсягів отримання прибутку. ОКП технології включає маркетингові дослідження, оцінку патентно-правової ситуації, а також аналіз ринку технологій і об'єктів ІВ.

Серед основних оціночних категорій ефективності діяльності суб'єктів трансферу технологій прийнято виділяти комерціалізацію об'єктів ІВ (кількість інноваційних розробок, реалізованих за певний період часу), міжнародний трансфер інноваційних технологій (обсяг експорту/імпорту), патентну та ліцензійну діяльність, інвестиційну активність у сфері інноваційних виробництв. Облік та оцінка даних статистичних показників дозволяють не тільки визначити поточний стан технологічного трансферу, а й

здійснювати моніторинг структурних змін, розробляти та коригувати довгострокові прогнози тенденцій трансферу технологій в умовах трансформацій економіки на макро- та мікрорівнях.

Проаналізувавши сутність трансферу технологій можна поряд із загальновідомими функціями трансферу технологій – продаж технологічної документації, передача високотехнологічних розробок, реалізація патентів/ліцензій на всі види запатентованої промислової власності (крім товарних знаків, знаків обслуговування тощо), продаж ліцензій на незапатентовані види промислової власності (ноу-хау), виробничі технології, технологічний досвід, інструкції, схеми, специфікації тощо – здійснити систематизацію та розглянути спектр функціонального призначення обмінного процесу:

1. Активізація інноваційного процесу (трансфер технологій є ключовою стадією інноваційного процесу, успішність реалізації якого формує вплив на всі наступні етапи впровадження та освоєння інноваційної розробки).

2. Упорядкування, оцінка та захист об'єктів ІВ (об'єкт трансферу піддається ретельній експертизі щодо своїх технічних характеристик, практичної значимості, економічної доцільності впровадження та промислового освоєння; захист об'єктів ІВ передбачає захист від несанкціонованого використання, виготовлення, продажу чи експорту/імпорту без дозволу правовласника).

3. Просування інформації про інноваційні розробки, що мають комерційний потенціал (центри трансферу технологій сприяють поширенню інформації про науково-технічні досягнення за допомогою організації та проведення науково-технологічних конференцій, ярмарків технологій, брокерських з'їздів, презентацій наукомістких розробок та ін.).

4. Стимулювання інтеграційних та коопераційних процесів на регіональному, національному та транснаціональному рівнях (трансфер технологій сприяє зміцненню інформаційно-комунікаційних, науково-

дослідних та виробничих зв'язків, а також сприяє зниженню транзакційних витрат).

5. Залучення замовлень на дослідження з державного та комерційного секторів економіки (суб'єкти технологічного трансферу здійснюють моніторинг державного та комерційного сектору економіки з метою виявлення можливих науково-технічних замовлень для їхньої подальшої передачі до науково-дослідних структур).

6. Організація перманентного потоку науково-дослідних розробок у реальний сектор економіки (трансфер технологій дозволяє підтримувати інноваційний тонус наукових та промислових організацій у результаті постійного пошуку та передачі базисних та покращувальних інноваційних розробок у виробничий сектор економіки).

7. Розвиток партнерських відносин з вітчизняними та іноземними компаніями, а також академічними установами (процес трансферу технологій сприяє встановленню комунікацій для обміну інформацією та практичним досвідом із метою реалізації інноваційних проектів).

Таким чином, трансфер технологій визначений як обмінний процес між винахідником (власником технології) та реципієнтом (реалізатором інноваційної розробки), що супроводжується виробничими функціями (пристосування продукту для виробничого процесу) у випадках виконання додаткових дослідно-конструкторських, проектно-вишукувальних та інших видів робіт, що дозволяє знизити транзакційні витрати та створити додану вартість. Механізм трансферу технологій є багатовекторним та складно вимірним. Головним двигуном трансферу технологій в умовах ринкових відносин є попит на інновації: контрагенти визначають ті завдання, які вимагають інноваційних технологічних рішень, і саме трансфер технологій дозволяє задовольнити технологічний та інвестиційний попит через ринковий механізм та відповідну інфраструктуру. Кожен суб'єкт, який бере участь у трансфері технології, впливає на інтенсивність передачі та гарантованість доведення розробки до стадії промислового освоєння, вносячи свій внесок у

вигляді економічних ресурсів, послуг у процес еволюційного розвитку технології. Можливість здійснення зворотного зв'язку через центри трансферу технологій дозволяє нейтралізувати труднощі, пов'язані з пошуком необхідних технологічних рішень.

1.3. Трансфер технологій в інноваційному процесі

Трансфер технологій доцільно розглядати як високопрофесійний тип економічної діяльності. Розвиток ефективної системи технологічного трансферу на фундаменті співробітництва малих та середніх підприємств (МСП) з великими виробничими організаціями, ЗВО, НДІ та конструкторськими бюро, приймає форму конструктивної взаємодії освітньої, наукової та промислової сфер, сприяє активізації інноваційної діяльності, розширенню галузі наукових досліджень та розвитку наукомістких виробництв. Для визначення місця трансферу технологій в інноваційному процесі необхідно розглянути суб'єкти, які безпосередньо беруть участь у технологічному трансфері. Процес технологічного трансферу передбачає участь кількох функціонально різних суб'єктів, ключовими з яких є розробники технологій та реципієнти. Сміслова функція кожного з них зрозуміла: передавальна (автор, власник технології) та приймаюча (мале, середнє чи велике підприємство).

У своїх роботах, присвячених трансферу технологій, багато дослідників пропонують класифікувати учасників процесу трансферу технологій за трьома ключовими групами суб'єктів: автори (розробники) технологій, технологічні інвестори та посередники (суб'єкти технологічного трансферу). Представники першої групи (групи авторів (розробників) технологій) представлені на рисунку 1.4.

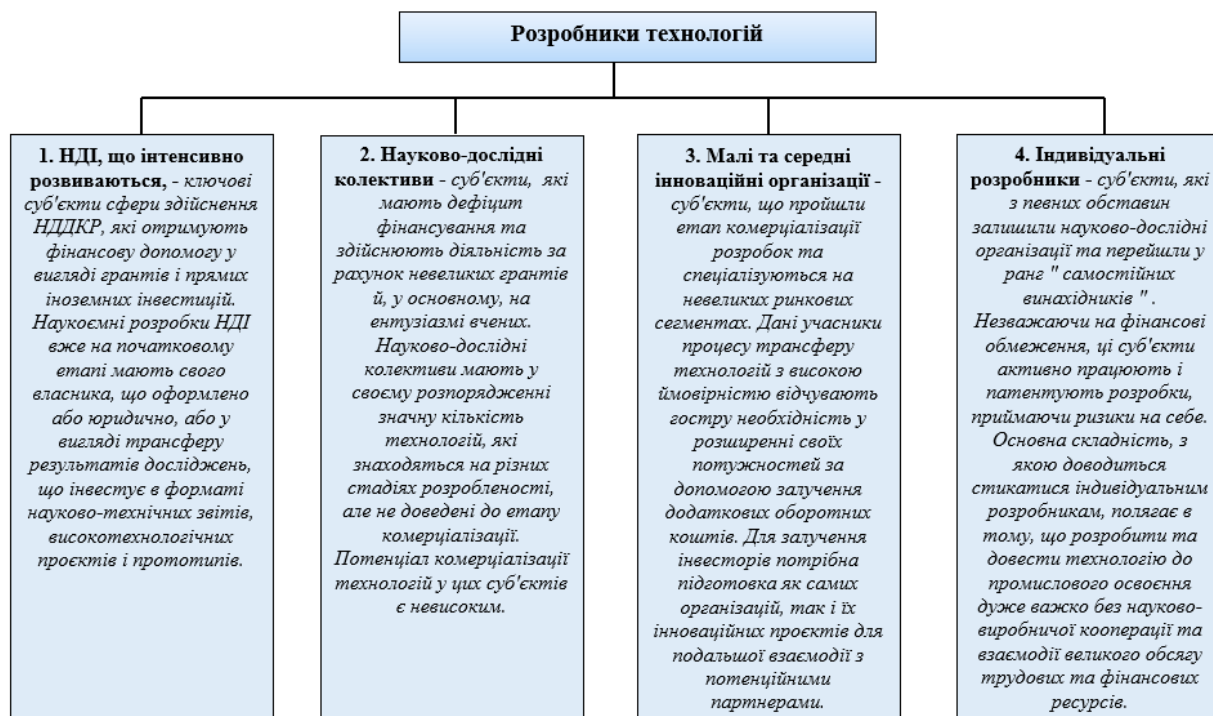


Рисунок 1.4 - Суб'єктний склад розробників технологій

Джерело: складено автором

Другу групу учасників процесу трансферу технологій формують інвестори. Представники цієї групи вказані рисунку 1.5.

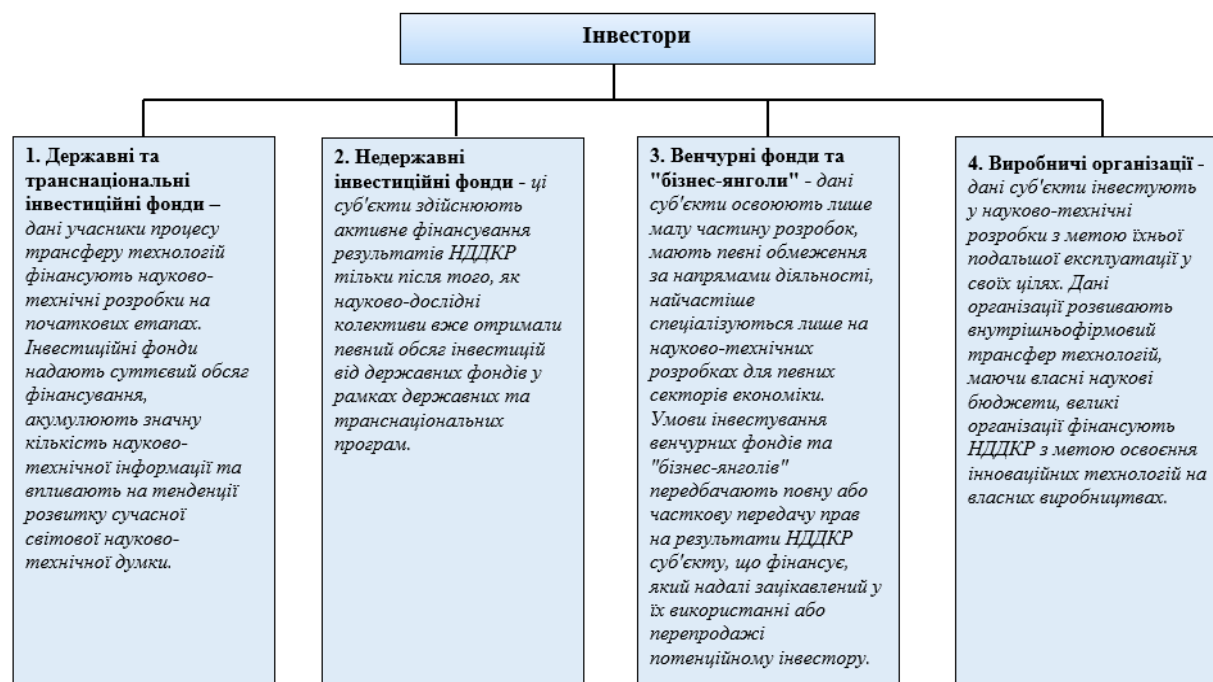


Рисунок 1.5 - Суб'єктний склад інвесторів

Джерело: складено автором

Домовленості про інвестування, які фінансує інша сторона, можуть бути оформлені як науково-технічні проекти, як угоди про створення спільних компаній або спільне патентування, в якому кожній стороні належить обумовлена частка на результати науково-дослідної та виробничої діяльності. Можливий такий варіант, коли розробки фінансуються безпосередньо промисловою компанією.

Аналізуючи зарубіжний досвід здійснення трансферу технологій, ми дійшли висновку, що величезне значення в організації та здійсненні процесу трансферу результатів науково-дослідних робіт мають такі суб'єкти інноваційної діяльності, як центри трансферу технологій, науково-технологічні парки, консалтингові науково-технологічні організації, інноваційні релей - центри, технологічні майданчики, коучинг-центри з венчурного фінансування та підприємництва, які утворюють третю групу учасників процесу трансферу технологій. Дані суб'єкти інноваційної діяльності, по суті не є інвесторами, але надають значну підтримку у передачі технологій та залученні інвесторів або технологічних партнерів, надаючи цілий спектр консалтингових послуг:

1. Центри трансферу технологій – суб'єкти, які забезпечують підтримку механізмів передачі технологій у найбільш стислий термін і з найменшими витратами. ЦТТ приступає до вибудови комунікаційних каналів з інноваційною компанією з просування наукомісткої технології з моменту виявлення ступеня готовності власників інноваційної організації взаємодіяти зі стратегічними інвесторами та/або технологічними партнерами у найбільш прийнятному форматі.

2. Науково-технологічні парки – дані суб'єкти інноваційної інфраструктури забезпечують підтримку інноваційної активності у регіоні шляхом пошуку та об'єднання зусиль зацікавлених один в одному представників науково-дослідної сфери та промислового виробництва. Головним завданням науково-технологічних парків є інтеграція

інтелектуальних, інформаційних, матеріально-технічних та фінансових ресурсів суб'єктів наукової діяльності для розвитку науково-технологічного потенціалу регіону та національної економіки в цілому.

3. Консалтингові науково-технічні організації – суб'єкти, які сприяють передачі технологій через виконання консалтингових послуг розробникам та інноваційним підприємствам: надання підтримки щодо організації діяльності новостворених юридичних осіб, що генерують та/або впроваджують інноваційні технології, надання послуг з ідентифікації, оцінки та захисту об'єктів ІВ, технологічного аудиту, сприяння в управлінні високотехнологічними проєктами, пошуку виробничих партнерів та потенційних інвесторів

4. Інноваційні релей-центри – поняття «relay centre» у перекладі з англійської означає «ретрансляційний вузол», дані суб'єкти приймають первинну інформацію від розробників, технологічних партнерів, стратегічних інвесторів, переробляють її та передають у вже більш конкретизованому та уточненому вигляді.

5. Технологічні платформи – комунікаційний інструмент, спрямований на активізацію зусиль з розробки перспективних наукомістких технологій, інноваційних товарів (послуг), залучення ресурсів до виконання НДДКР. Головним завданням технологічних платформ є виведення високотехнологічної продукції на внутрішній і зовнішній ринок за допомогою здійснення НДДКР і подальшого промислового освоєння одержаних результатів.

6. Коучинг-центри з венчурного фінансування та підприємництва. Пріоритетними цілями діяльності коучинг-центрів є пошук інноваційних технологій та залучення венчурних та прямих інвестицій у високотехнологічні проєкти, підвищення ступеня інноваційної активності в середовищі малого та середнього бізнесу, підбір та підготовка трудових ресурсів для реалізації наукомістких проєктів.

Функції вищепредставлених суб'єктів можна позначити як брокерські, юридичні, бухгалтерські, об'єкти ІС вчених-винахідників, що захищають і позиціонують на ринку.

На наш погляд, одним із найважливіших завдань у просуванні технології є пошук потенційного партнера та стратегічного інвестора, готових стати співвласниками інноваційної компанії. Співпраця з цими суб'єктами приваблива для власника технології з ряду причин:

- отримання фінансування для комерціалізації високотехнологічних розробок;
- користування послугами з компетентного менеджменту;
- отримання доступу до каналів збуту на міжнародних ринках;
- отримання інформації про ринки та галузі, де може бути впроваджена технологія;
- отримання допомоги у реалізації проекту з боку кваліфікованих експертів.

Визначаючи положення трансферу технологій в інноваційному процесі, слід зазначити наявність розгалуженої мережі зворотних зв'язків як між сусідніми, так і віддаленими ланками інноваційного процесу, схильність до коопераційних зв'язків і всередині компанії, і за її межами, поліваріативність джерел високотехнологічних розробок, розширення можливостей використання зовнішніх джерел знань та технологічної інформації поряд із власними результатами науково-дослідної діяльності. Активна діяльність науково-технічних відділів підприємств та зовнішніх горизонтальних і вертикальних зв'язків синтезує порівнянну більшу якість трансферу результатів НДДКР в організаціях.

Зарубіжний та вітчизняний досвід дає всі підстави вважати, що трансфер технологій є стратегічно важливою складовою інноваційної діяльності, ключовою умовою для ефективного впровадження та освоєння наукомістких розробок та фактором, що забезпечує перманентність передачі науково-технічної інформації на всіх етапах виробництва високотехнологічної

продукції. Високотехнологічний трансфер є початковою стадією інноваційного процесу та пронизує всю систему організації інноваційної діяльності сучасних підприємств. Потоки технологій включають множинні інновації різного ступеня радикальності, завдяки яким компанія одночасно отримує переваги від покращуючих інновацій і визначає вектор базисної інновації.

Трансфер технологій виступає у форматі перманентного потоку високотехнологічних розробок, що охоплює всіх учасників інноваційного процесу та пронизує всю систему відносин між ними, що ґрунтується на внутрішньофірмовому та міжфірмовому співробітництві. Під даним співробітництвом слід розуміти передачу науково-технічної інформації, технологічного досвіду між виробничими відділами та науково-дослідними підрозділами компанії, безперервну роботу над поліпшенням властивостей та технічних параметрів своєї продукції.

Результати виконаного аналізу дозволяють визначити технологічний трансфер у вигляді двох ключових інтерпретацій:

- одноразова дія, що виконується розробниками (авторами) інновацій у самостійному порядку або за сприяння суб'єктів трансферу технологій та спрямована лише на передачу прав на володіння або тимчасове користування об'єктом ІС, у тому числі й передачу науково-технічної інформації на безоплатній основі, без надання будь-яких додаткових послуг;

- комплекс послідовних дій, що виконуються суб'єктами трансферу технологій (центрами трансферу технологій, науково-технологічними парками, технологічними платформами, інноваційно-технологічними центрами, релей-центрами, бізнес-інкубаторами та іншими представниками інноваційної інфраструктури), що супроводжують інноваційну розробку на всіх науково-технологічних етапах: вибір технології, пошук технології, ідентифікація технології (визначення необхідності та значущості технології), виконання техніко-економічного аналізу високотехнологічних проєктів (проведення експертизи та відбору проєктів, що володіють комерційним

потенціалом), проведення дослідно-експериментальної роботи, оцінка витрат (витрат, пов'язаних з придбанням та використанням технології), організація ділових переговорів між розробником та потенційним покупцем технології, оформлення патентних заявок, безоплатна передача чи продаж прав на результати НДДКР, юридичний та консалтинговий супровід технології (висновки за договорами, забезпечення необхідною інформацією), післяпродажний супровід технології та доведення її до стадії освоєння, моніторинг та постійний контроль за якістю реалізації проекту та послідовністю виконуваних дій, пов'язаних із впровадженням та освоєнням технології.

В даний час дуже складно оцінити ступінь розвитку трансферу технологій та його вплив на весь цикл інноваційного процесу у зв'язку зі значним розмаїттям проявів такого роду діяльності та відсутністю статистичних даних. Як і раніше, лідируючі позиції в трансфері технологій займають транснаціональні корпорації. ТНК використовують три ключові напрями у сфері трансферу технологій: застосування прямих інвестицій у дочірні підприємства ТНК, пряма передача технологій та технологічного досвіду в рамках ТНК, зворотна передача технологічної інформації від дочірніх філій до материнських компаній.

Трансфер технологій у рамках ТНК сприяє широкому застосуванню інноваційних технологій без ризиків втрати монопольної власності на результати НДДКР, зниження питомих витрат на НДДКР, збільшення доходності материнської компанії, оскільки у багатьох державах платежі за отриману інноваційну технологію не оподатковуються.

На світовому ринку технологій технологічному розбалансуванню сприяє той факт, що перевагу мають ті держави, які мають істотні вільні ресурси, спрямовані на побудову та розвиток інформаційно-комунікаційного механізму. У разі високого конкурентного протистояння, реалізація значних високотехнологічних проєктів стає можлива лише в межах транснаціональних науково-виробничих ланцюгів. У зв'язку з чим співпраця у

транснаціональному масштабі у сфері наукомістких розробок є одним із ключових напрямів політики багатьох країн. Залежно від конкретних ринкових умов, отримати максимальну прибуток можна шляхом експорту готових товарів, які втілюють інноваційну технологію, надання ліцензій чи іншими способами. Для цього провідними експертами виконується прогноз попиту на результати НДДКР по країнах на певний період, тривалість якого залежить від рівня унікальності технології. Здійснюється прогнозування показників продажу з оцінкою перспективи локалізації виробництва у масштабах конкретної країни. Виконується оцінка ризиків, транспортних витрат, проводяться роботи з підготовки інвестиційних планів. На рисунку 1.6 представлено стратегію виведення нових технологій на міжнародний ринок (досвід США).

Оцінюючи можливості отримання прибутку від реалізації наукомісткої продукції, виробники США почали планувати свої комерційні операції у масштабах світового ринку. Ця обставина була зумовлена такими особливостями:

- діяльність на внутрішньому ринку надала можливість корпораціям США отримати досвід великомасштабного маркетингу в межах національної економіки, який згодом був застосований у межах світового ринку;

- у післявоєнний період багато виробництв США з великим відривом випереджали підприємства інших країн за рівнем НДДКР;

- володіння величезним фінансовим та інтелектуальним потенціалом дозволило їм впровадити передові технології всіма можливими способами через відсутність конкуренції на світовому ринку.



Рисунок 1.6 - Стратегія введення нових технологій на міжнародний ринок на прикладі США.

Джерело: складено автором

Трансфер технологій у національному та міжнародному масштабі може бути реалізований у форматі комплексних міжрегіональних та транснаціональних проєктів, оскільки власником інноваційних технологій виступають міжрегіональні науково-виробничі кластери, окремі держави чи ТНК. Реальному сектору економіки властива організація науково-виробничих кластерів та концентрація виробництва на певній групі товарів. Формування

кластерів сприяє активному перетіканню науково-технічних знань і трансформації економіки регіону. Таким чином, трансфер технологій є складовим елементом інноваційної діяльності, важливою умовою для результативного впровадження та освоєння результатів НДДКР та фактором, що забезпечує перманентність передачі технологічних даних на всіх етапах виробництва наукомісткої продукції.

Трансфер технологій виступає у форматі перманентного потоку високотехнологічних розробок, що охоплює всіх учасників інноваційного процесу та пронизує всю систему відносин між ними, що ґрунтується на внутрішньофірмовому та міжфірмовому співробітництві. Під даним співробітництвом слід розуміти передачу науково-технічної інформації, технологічного досвіду між виробничими відділами та науково-дослідними підрозділами компанії, безперервну роботу над поліпшенням властивостей та технічних параметрів продукції, що випускається.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РОЗРОБКА РЕКОМЕНДАЦІЙ ЩОДО ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ «RENAULT УКРАЇНА»

2.1. Оцінка економічної діяльності підприємства «Renault Україна»

«GroupeRenault» - велика транснаціональна група, що виробляє загальновідомі марки легкових, спортивних, грузових автомобілів та спеціальної техніки. З березня 2000 року бренд Renault розпочав свою діяльність в Україні. До війни «Renault Україна» нараховувала 35 дилерських центрів у 26 містах, де працювало понад 1 000 чоловік.

Маючи великих конкурентів на європейському, американському та азійському ринках, компанія змушена постійно працювати над впровадженням інновацій та пошуком найефективніших шляхів трансферу технологій. Саме тому ця компанія була обрана за об'єкт дослідження, в ході розгляду цього пункту буде проаналізовано зміну основних фінансово-економічних показників та зроблено висновки щодо ефективності діяльності.

На початку аналізу оцінимо зміни за статтями фінансової звітності в останні довоєнні роки з 31 грудня 2019 року по 31 грудня 2021 року(табл. 2.1).

Протягом періоду з 31 грудня 2019 року по 31 грудня 2021 року відбулося зростання вартості на 16 556 тис. грн. В структурі активу найбільшу роль зіграли оборотні активи, темп їхнього приросту склав 3%, а необоротні активи зменшилися на 6%. В такому випадку оборотні активи мають позитивну динаміку структурних змін, а необоротні активи мають негативну динаміку змін.

З позиції теми нашого дослідження важливо виділити, що нематеріальні активи мають дуже високий рівень зносу та їхній розмір протягом трьох років скоротився на 578 тис.грн.

Таблиця 2.1 – Основні зміни за статтями фінансової звітності підприємства «Renault Україна» за період 2019 - 2021 років.

Статті	На початок періоду		На кінець періоду		Зміни		Темп приросту	Динаміка структурних змін
	Сума, тис.грн	Питома вага	Сума, тис.грн	Питома вага	Сума, тис.грн	Питома вага		
1. Необоротні активи	77 830	9%	72 952	8%	-4 878	-29%	-6%	Негативна
2. Оборотні активи	801 176	91%	822 610	92%	21 434	129%	3%	Позитивна
3. Власний капітал	470 505	54%	414 538	46%	-55 967	-338%	-12%	Негативна
4. Довгострокові зобов'язання та забезпечення	6 432	1%	-	0%	-	0%	0%	Не виявлена
5. Поточні зобов'язання та забезпечення	402 069	46%	481 024	54%	78 955	477%	20%	Позитивна

Джерело: складено автором згідно звітності

Звертаючи увагу на пасив, ми бачимо значне зростання поточних зобов'язань та забезпечень. Воно має позитивну динаміку структурних змін і має темп приросту 20%. Власний капітал має негативну динаміку (-12%). Довгострокові зобов'язання та забезпечення на початок періоду були у незначній кількості (1%), але протягом року вони були погашені і компанія більше не користувалася довгостроковими кредитами та не випускала довгострокові забор'язання.

Отже, проаналізувавши зміни за статтями фінансової звітності, було виявлено, що до негативної динаміки входять: необоротні активи, власний капітал. До позитивної динаміки входять: оборотні активи, поточні зобов'язання та забезпечення.

Зробимо аналіз «хворих» статей та позитивних рис фінансового стану.

Аналіз «хворих» статей:

1) На початок звітної періоду непокриті збитки становили 424 202 тис. грн., а в кінці звітної періоду - 368 235 тис. грн. Тобто ми бачимо, що непокриті збитки зменшились на 55 967 тис. грн.

2) Сума нерозподіленого прибутку зменшилася на кінець звітної періоду у порівнянні з початком звітної періоду.

3) Неоплачений капітал в фінансовій звітності підприємства був відсутній, як на початок звітної періоду, так і на кінець періоду.

4) Вилучений капітал в фінансовій звітності підприємства був також відсутній, як на початок звітної періоду, так і на кінець періоду.

5) Резервний капітал протягом періоду не змінився і складає 43 117 грн.

6) Необоротні матеріальні активи, що знаходяться на консервації та тимчасово не використовуються, відсутні у фінансовій звітності підприємства.

7) Зростання грошових коштів на більше ніж 30 % від суми оборотних активів вказує на неефективне використання коштів:

грошові кошти на початок періоду: $402\,353 / 801\,176 * 100\% = 50,2\%$ - перебільшують допустиму норму;

грошові кошти на кінець періоду: $529\,339 / 822\,610 * 100\% = 64,3\%$ - перебільшують допустиму норму.

8) Дебіторська заборгованість на початок періоду: $12\,938 / 801\,176 * 100\% = 1,6\%$ - не перевищує допустиму норму.

Дебіторська заборгованість на кінець періоду: $20\,550 / 822\,610 * 100\% = 2,4\%$ - не перевищує допустиму норму.

Аналіз позитивних рис фінансового стану:

1) Відбулося збільшення валюти балансу в кінці звітної періоду порівняно з початком на 16 556 тис. грн. за звітний період.

2) У звітності компанії відсутні різкі зміни за основними статтями.

3) За звітний період статутний капітал не змінився і він складає 3 186 тис. грн. (тому оцінюємо цю ситуацію як нейтральну).

4) Відсутність значної іммобілізації коштів основної діяльності в капітальні вкладення (статті «незавершене будівництво», «довгострокові фінансові вкладання», «довгострокова дебіторська заборгованість», «відстрочені податкові активи»). Така ситуація позитивно оцінюється з позиції підтримки платоспроможності, але негативно - з позиції забезпечення довгострокового зростання.

5) Власний капітал підприємства перевищує позиковий і темпи його зростання вищі, ніж темпи зростання позикового капіталу. На початок періоду власний капітал складає 470 505 тис. грн., а позиковий - 408 069 тис. грн. Таким чином, власний капітал перевищує позиковий на 62 436 тис. грн.

На кінець періоду власний капітал складає 414 538 тис. грн., а позиковий - 481 024 тис. грн. Таким чином позиковий капітал перевищує власний на 66 486 тис. грн.

Проаналізуємо ефективність використання активів підприємства «Renault Україна» в період з 31 грудня 2019 по 31 грудня 2021 року.

1) Коефіцієнт зносу основних засобів:

на початок періоду: $13\,262/37\,404 = 35,4\%$,

на кінець періоду: $20\,558/37\,706 = 54,5\%$.

Коефіцієнт зносу основних засобів на кінець періоду збільшився майже в два рази, що означає велику ступінь зносу основних засобів, необхідність їхнього оновлення та наявність накопиченої амортизації.

2) Коефіцієнт строку використання основних засобів:

на початок періоду: $13\,759 - 1\,741/13\,759 = 87,3\%$,

на кінець періоду: $13\,862 - 1\,185/13\,862 = 91,4\%$.

Використання основних засобів на кінець періоду почало збільшуватися, порівнюючи з початком періоду, що підтверджує попередню тезу.

3) Коефіцієнт амортизації нематеріальних активів:

на початок періоду: $12\,018/1\,741 = 6,9\%$,

на кінець періоду: $12\,677/1\,185 = 10,6\%$.

Даний коефіцієнт на кінець періоду збільшився в порівнянні з початком періоду, що означає ступінь втрати нематеріальних активів.

4) Коефіцієнт реальної вартості майна:

на початок періоду: $24\,142 + 216/879\,006 = 2,7\%$,

на кінець періоду: $17\,148 + 1\,387/895\,562 = 1,6\%$.

Так як коефіцієнт реальної вартості майна повинен бути більшим за значення 50%, то, таким чином, як на початку періоду, так і в кінці періоду обидва показники не виконують головну мету, ще й коефіцієнт має негативну динаміку зростання.

Оборотність операційних необоротних активів:

1) Показники за 2019–2020 рік:

первісна вартість: $37\,404 + 35\,337/2 = 36\,370,5$ тис. грн.;

знос: $13\,262 + 16\,944/2 = 15\,103$ тис. грн.

Період обороту: $36\,370,5/15\,103 = 2,40$ обороту.

2) Показники за 2020-2021 рік:

Первісна вартість: $35\,337 + 37\,706/2 = 36\,521,5$ тис. грн.;

Знос: $16\,944 + 20\,558/2 = 18\,751$ тис. грн.

Період обороту: $36\,521,5/18\,751 = 1,94$ обороту.

Після розрахунку обороту операційних необоротних активів, можна сказати, що за 2019-2020 рік період обороту був більший, ніж на момент 2020-2021 року, і різниця складає 0,46. Скорочення кількості оборотів свідчить про зниження ефективності використання активів.

Капітал підприємства «Renault Україна» за 2019 р. – 2021 р.

1) Наявність власних (чистих) оборотних активів (ВОА):

ВОА на початок періоду: $470\,505 - 77\,830 = 392\,675$ тис. грн.;

ВОА в кінці періоду: $414\,538 - 72\,952 = 341\,586$ тис. грн.

Власні оборотні активи присутні в компанії, і вона має негативну динаміку.

2) Власні та прирівняні до них кошти:

ВПА на початок періоду: $470\,505 + 6\,432 - 77\,830 = 399\,107$ тис. грн.;

ВПА в кінці періоду: $414\,538 - 72\,952 = 341\,586$ тис. грн.

Ми бачимо зменшення цього показника і в кінці періоду, через відсутність довгострокових зобов'язань і забезпечень, значення цього показника дорівнює попередньому.

3) Рівень забезпеченості власними оборотними активами господарської діяльності:

РВО на початок періоду: $392\,675/801\,176 = 0,49$;

РВО в кінці періоду: $341\,586/822\,610 = 0,41$.

Рівень забезпеченості власними оборотними активами має позитивне значення. На кінець року ми бачимо, що показник трішки знизився.

4) Показник забезпеченості за рахунок поточних зобов'язань:

РПО на початок періоду: $402\,069/801\,176 = 0,50$;

РПО в кінці періоду: $481\,024/822\,610 = 0,58$.

Показник забезпеченості за рахунок поточних зобов'язань має позитивну динаміку, але свідчить про збільшення залежності від кредиторів та нестабільних джерел фінансування.

5) Рівень маневреності власних оборотних активів:

РМО на початок періоду: $402\,353/392\,675 = 1,02$;

РМО в кінці періоду: $529\,339/341\,586 = 1,54$.

Рівень маневреності власних оборотних активів має позитивний показник, на кінець періоду показник зріс, що є важливим чинником.

6) Рівень поточної забезпеченості господарської діяльності:

РМО на початок періоду: $392\,675/292\,841 = 1,34$;

РМО в кінці періоду: $341\,586/175\,460 = 1,94$.

Рівень поточної забезпеченості господарської діяльності має позитивний показник, на кінець періоду показник зріс, що свідчить про потенційну можливість фінансувати та обслуговувати власні операційні потреби.

7) Коефіцієнт захисту власного капіталу (КЗК):

КЗК на початок періоду: $43\,117/470\,505 = 0,09$;

КЗК в кінці періоду: $43\,117/414\,538 = 0,10$.

В нашому випадку додатковий капітал був відсутній і розрахунок проводився з резервним капіталом. Сам показник свідчить про ту частину активів на яку припадає захист власного капіталу. Збільшення даного показника свідчить про збільшення захисту, що є позитивною рисою.

8) Коефіцієнт ризику власного капіталу (КРК):

КРК на початок періоду: $470\,505 - 43\,117/43\,117 = 9,91$;

КРК в кінці періоду: $414\,538 - 43\,117/43\,117 = 8,61$.

Показник характеризує можливість втрати підприємством статутного капіталу і наявного чистого прибутку. Показник повинен не бути меншим 5. Для об'єкта дослідження ця вимога виконується, але на кінець року показник трішки зменшився.

9) Коефіцієнт захисту статутного капіталу (КЗС):

КЗС на початок періоду: $43\,117/470\,505 = 0,09$

КЗС в кінці періоду: $43\,117/414\,538 = 0,10$

Коефіцієнт захисту статутного капіталу в кінці періоду збільшився, але таке збільшення відбулося не через зростання статутного капіталу, а через зменшення власного капіталу. Тому таке зростання неможливо позитивно оцінити.

10) Коефіцієнт незалежності:

КН на початок періоду: $470\,505/879\,006 = 0,53$;

КН в кінці періоду: $414\,538/895\,562 = 0,46$.

Для цього коефіцієнта оптимальне значення повинно бути більшим за 0,5. На початок періоду показник задовольняє цій вимозі і складає 0,53, але на кінець періоду значення було не оптимальним і склало 0,46.

11) Коефіцієнт фінансової стійкості:

Кфс на початок періоду: $470\,505 + 6\,432/879\,006 = 0,54$;

Кфс в кінці періоду: $414\,538/895\,562 = 0,46$.

Цей коефіцієнт відображає стабільність джерела фінансування і їх структуру при формуванні балансу. Для цього коефіцієнта оптимальне

значення повинно бути більшим за 0,75. Дивлячись на наші показники, ми бачимо, що як на початок, так і на кінець періоду показники не досягають рекомендованого значення, що є негативно рисою.

Оцінка ліквідності балансу підприємства «Renault Україна» за 2019р. – 2021р.

1) Групи активів у залежності від ступеня ліквідності :

- найбільш ліквідні активи (A1) – грошові кошти і їх еквіваленти:

на початок року складають 402 353 тис. грн.;

на кінець року складають 529 339 тис. грн.

- активи, що швидко реалізуються (A2) – дебіторська заборгованість у широкому розумінні (включаючи видані аванси):

на початок року складають: $(58\,703 + 12\,938 + 33\,734) = 105\,375$ тис. грн.;

на кінець року складають: $(117\,811 + 110\,961 + 68\,870 + 42\,091 + 6\,850 + 6\,850 + 5\,213 + 1\,637) = 360\,283$ тис. грн.

- активи, що повільно реалізуються (A3) – виробничі запаси і витрати:

на початок року складають 292 841 тис. грн.;

на кінець року складають 175 460 тис. грн.

- активи, що важко реалізуються (A4):

на початок року складають 77 830 тис. грн.;

на кінець року складають 72 952 тис. грн.

Групи пасивів у залежності від термінів погашення:

- термінові пасиви (П1) – кредиторська заборгованість і позички, не погашені в термін:

на початок року складають: $(4\,666 + 232\,268 + 26\,010 + 7\,917 + 10\,859) = 281\,720$ тис. грн.;

на кінець року складають: $(404\,682 + 313\,693 + 90\,989 + 23\,635 + 46\,036) = 879\,035$ тис. грн.;

- короткострокові пасиви (П2) – короткострокові кредити і позики:

на початок року: відсутні;

на кінець року: відсутні.

- довгострокові пасиви (ПЗ) – довгострокові кредити і позики:

на початок року: відсутні;

на кінець року: відсутні.

- постійні пасиви (П4) – власний капітал і забезпечення наступних витрат:

на початок року: 470 505 тис. грн.;

на кінець року: 414 538 тис. грн.

Баланс вважається ліквідним, якщо:

- $A1 \geq П1$ (до 3х міс., відбиває співвідношення поточних платежів і надходжень):

на початок року: $402\,353 > 281\,720$;

на кінець року: $529\,339 < 879\,035$.

Короткострокові активи з найкоротшим терміном погашення на кінець року не покривають поточні зобов'язання, а на початок періоду – покривають.

- $A2 \geq П2$ (від 3х до 6ти міс., показує тенденцію зміни ліквідності в недалекому майбутньому):

на початок року: $105\,375 > 0$;

на кінець року: $360\,283 > 0$.

Підприємству потрібно переглянути умови формування дебіторської заборгованості, з метою скорочення її строків. Чим швидше дебіторська заборгованість буде перетворюватися в гроші, тим краще буде ліквідність балансу.

- $A3 \geq П3$ (6 – 12 міс.):

на початок року: $292\,841 > 0$;

на кінець року: $175\,460 > 0$.

Рекомендується підприємству переглянути структуру зобов'язань і приділити увагу використанню кредиту, як джерела коштів.

$A4 \leq П4$ (> 12 міс.):

на початок року: $77\,830 < 470\,505$;

на кінець року: $72\,952 < 414\,538$.

Підприємство набагато більше має власних джерел фінансування, ніж профінансовано активів. Це добре з позиції стабільності фінансування необоротних активів. Але не спонукає до розширення діяльності та підвищення її ефективності.

Аналіз ліквідності балансу оцінюється за допомогою загального коефіцієнту платоспроможності:

на початок року: $K = (402\,353 + 0,5 \cdot 105\,375 + 0,3 \cdot 292\,841) / 281\,720 = 1,9$;

на кінець року: $K = (529\,339 + 0,5 \cdot 360\,283 + 0,3 \cdot 175\,460) / 879\,035 = 0,8$.

Не зважаючи на короткострокові розриви ліквідності, підприємство на початок року є платоспроможним, а на кінець року, навпаки, є неплатоспроможним.

Оцінка ліквідності методом коефіцієнтів:

коефіцієнт поточної ліквідності :

на початок року: $801\,176 / 402\,069 = 1,9$;

на кінець року: $822\,610 / 481\,024 = 1,7$.

Коефіцієнт поточної ліквідності як на початку, так і в кінці року має позитивну тенденцію, так як він приблизно коливається в потрібному інтервалі нормативу для данного коефіцієнта.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності:

на початок року: $402\,353 / 402\,069 = 1,1$;

на кінець року: $529\,339 / 481\,024 = 1,2$.

Абсолютна ліквідність як на початку, так і в кінці періоду не має занадто високого значення.

Коефіцієнт швидкої ліквідності:

на початок року: $801\,176 - 292\,841 / 402\,069 = 1,2$;

на кінець року: $822\,610 - 175\,460 / 481\,024 = 1,3$.

Компанія не здатна виконати свої зобов'язання як на початку, так і в кінці року, показники мають негативну тенденцію.

Коефіцієнт ліквідності запасів:

на початок року: $292\,841 / 402\,069 = 0,7$;

на кінець року: $175\,460/481\,024 = 0,3$.

Виходячи з цього коефіцієнту, ми бачимо, що запаси не покривають поточні зобов'язання і, реалізуючи запаси, ми не зможемо покрити, або погасити поточні зобов'язання.

Коефіцієнт ліквідності запасів:

на початок року: $402\,353 + 105\,375/402\,069 = 1,2$;

на кінець року: $529\,339 + 360\,283/481\,024 = 1,8$.

Підприємству потрібно працювати з дебіторською заборгованістю, потрібно зменшити її суму, а також скоротити її строки.

До показників рентабельності капіталу відносяться:

– загальна рентабельність діяльності підприємства – відношення прибутку до оподаткування до середньої суми загального капіталу підприємства:

на початок року: $425\,384/(879\,006 + 895\,562/2) = 47,9\%$;

на кінець року: $346\,065/(879\,006 + 895\,562/2) = 39,1\%$.

Динаміка загальної рентабельності діяльності підприємства протягом періоду.

Наступним показником розглянемо рентабельність операційної діяльності, щоб зрозуміти, яка рентабельність забезпечує формування загального прибутку підприємства:

– рентабельність операційної діяльності – співвідношення між прибутком від операційної діяльності і середньою сумою загального капіталу:

на початок року: $402\,986/(879\,006 + 895\,562/2) = 45,4\%$;

на кінець року: $339\,152/(879\,006 + 895\,562/2) = 38,2\%$.

Звертаючи свою увагу на ситуацію на об'єкті дослідження, можна сказати, що підприємство не правильно використовує свій виробничий потенціал і загальна його рентабельність вища, ніж рентабельність операційної діяльності. Основний вид діяльності повинен забезпечувати формування загального прибутку підприємства.

– чиста рентабельність діяльності підприємства – співвідношення чистого прибутку і середньої суми загального капіталу:

на початок року: $346\,307 / (879\,006 + 895\,562 / 2) = 39,1\%$;

на кінець року: $290\,340 / (879\,006 + 895\,562 / 2) = 32,7\%$.

Загальна рентабельність складає вищий показник, ніж чиста рентабельність, ця ситуація логічна і вважається нормальною.

Якщо говорити про чисту рентабельність власного капіталу, то цей показник більше цікавить власників підприємства і вона визначає верхню межу їх дивідендних виплат:

на початок року: $425\,384 / (470\,505 + 414\,538 / 2) = 96,2\%$;

на кінець року: $346\,065 / (470\,505 + 414\,538 / 2) = 78,3\%$.

Власний капітал став основним джерелом фінансування виробничих потреб компанії; за звітний період власні кошти використовувалися ефективніше, ніж загальний капітал.

– чиста рентабельність власного капіталу – відношення чистого прибутку до середньої суми власного капіталу:

на початок року: $346\,307 / (470\,505 + 414\,538 / 2) = 78,2\%$;

на кінець року: $290\,340 / (470\,505 + 414\,538 / 2) = 65,6\%$.

Даний показник показує зменшення потенційної можливості сплачувати високі дивіденди своїм власникам.

– економічна рентабельність – відношення прибутку від реалізації до середньої суми загального капіталу (активів):

на початок року: $590\,575 / (879\,006 + 895\,562 / 2) = 66,5\%$;

на кінець року: $568\,215 / (879\,006 + 895\,562 / 2) = 64,1\%$.

Якщо економічна рентабельність зростає, то це може бути не тільки через ефективну діяльність, а через те, що компанія не інвестує отримані в результаті основної діяльності кошти в подальший розвиток, а зберігає їх, щоб потім, наприклад, їх вивести.

– рентабельність виробничих ресурсів (фондів) – відношення прибутку до оподаткування до середньої вартості основних виробничих засобів та матеріальних оборотних активів:

на початок року: $425\,384 / (24\,142 + 17\,148 + 292\,841 + 175\,460 / 4) = 3,3\%$;

на кінець року: $346\,065 / (24\,142 + 17\,148 + 292\,841 + 175\,460 / 4) = 2,7\%$.

Це узагальнюючий показник, який ілюструє, яка частина нашого прибутку зароблена за рахунок використання наших матеріальних активів, тобто, він ілюструє віддачу вкладень у виробничі матеріальні активи.

Проведений аналіз ілюструє, що якість менеджменту на підприємстві не відповідає вимогам ефективного управління. Не приділяється необхідна увага розвитку нематеріальних активів, застарівають технології та обладнання, що веде до зниження зацікавленості споживачів у придбанні продукції цієї компанії та падіння її конкурентних позицій.

2.2. Перепони активізації трансферту технологій «GroupeRenault»

Приймаючи до уваги обмеження, що зазнає діяльність компанії «Renault Україна» через війну, аналіз практики використання трансферту технологій будемо здійснювати на компанії в цілому. Оскільки «GroupeRenault» високотехнологічна та конкурентна компанія, то дослідження рівня інноваційності різних підрозділів відбувається постійно шляхом застосування різних прийомів та методів: анкетування, оцінки показників науково-інноваційної діяльності, конкурентоспроможності та інш.

Проведене компанією дослідження дозволили з'ясувати, що технологічні трансфери здійснюються переважно у сферах «продуктових» (розробка нових матеріалів та продуктів) та "процесних" (розробка нового технологічного процесу) інновацій. Потім, у порядку спадання, слідують «організаційні» (розробка інноваційних механізмів в управлінні виробництвом, трудовими ресурсами), «маркетингові» (розробка

інноваційних маркетингових стратегій) та «фінансові» (розробка інноваційних фінансових інструментів) інновації.

Деякі причини неефективного трансферу та впровадження високотехнологічних розробок є «суперечностями», коли якийсь об'єкт чи дія мають дві прямо протилежні, але не взаємовиключні сторони. На рисунку 2.1. представлені основні протиріччя при переході на нову технологію.

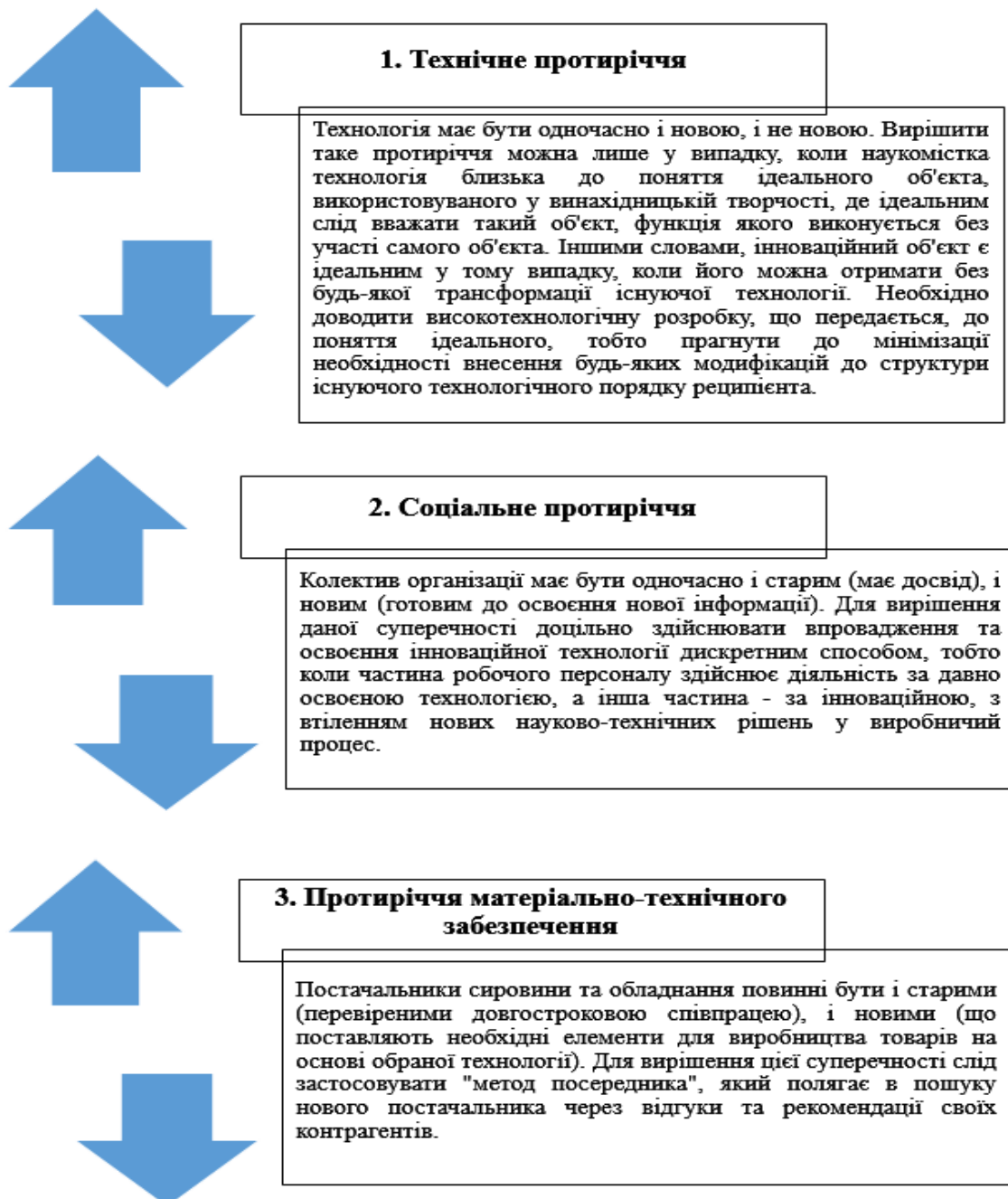


Рисунок 2.1 – Основні протиріччя технологічного трансферу «GroupeRenault»

Джерело: складено автором

Для усунення причин, що стримують, а іноді і блокують трансфер технологій, необхідно насамперед сконцентрувати зусилля інноваційної політики на пріоритетах формування культури інноваційної діяльності у взаємовідносинах між науково-освітніми та промисловими організаціями, створити сприятливі умови для впровадження та освоєння наукомістких технологій. У таблиці 2.2 представлені пріоритетні умови для інтенсифікації процесу трансферу технологій.

Таблиця 2.2 – Пріоритетні умови для інтенсифікації процесу трансферу технологій

№	Пріоритетні умови для інтенсифікації процесу трансферу технологій
1.	Розробка найбільш конкретизованих програм стратегічного інноваційного розвитку за галузями та сферами економіки та здійснення суворого державного контролю результатів виконання цих програм.
2.	Активізація діяльності науково-дослідних організацій та ВЗО щодо формування перманентного потоку затребуваних та перспективних наукоємних розробок.
3.	Здійснення ефективної передачі результатів НДДКР через механізми покращеного функціонування суб'єктів технологічного трансферу насамперед у вигляді трансформування специфіки діяльності Центрів та мережових структур трансферу технологій.
4.	Розробка нормативно-законодавчих актів, що суворо регулюють види економічної діяльності суб'єктів трансферу технологій відповідно до КВЕД та, тим самим, забезпечення пріоритетів їх організації та специфіки функціонування. Внесення до КВЕД додаткових кодів щодо економічної діяльності з метою конкретизації завдань трансферу технологій: "Трансфер та комерціалізація результатів НДДКР", "Управління інтелектуальною власністю".
5.	Розробка системи плаваючих податкових ставок для суб'єктів інноваційної діяльності (формування різновекторної моделі оподаткування, надання податкових канікул на період впровадження, освоєння технології та виконання плану відшкодування інвестиційних та інших витрат).
6.	Застосування ефективного механізму фінансування, створення нових та надання державної підтримки діючим венчурним фондам, розвиток системи моніторингу стану та перспектив розвитку науково-технологічного середовища

Джерело: складено автором

Виходячи з аналізу європейського досвіду, можна зробити висновок, що компанії «GroupeRenault» необхідно об'єктивно оцінювати пріоритети

презентації високотехнологічних розробок на ярмарках/виставках інноваційних розробок, автомобільних салонах та акцентувати увагу розробників на цих пріоритетах.

Оцінка ефективності процесу трансферу технологій за підсумками презентації високотехнологічних розробок на виставках та інших науково-технічних заходах може здійснюватися за показником кількості укладених контрактів між власниками технологій та потенційними інвесторами/стратегічними партнерами.

Крім організації та проведення технологічних ярмарків та виставок, слід відзначити значимість конструктивної взаємодії «GroupeRenault» з ЗВО, науково-дослідними організаціями, центрами колективного користування, які надають суб'єктам технологічного трансферу ряд суттєвих переваг.

Також компанії «GroupeRenault» доцільно зосередитися на формуванні мереж трансферу технологій, що дозволить сформувати доступ до нових інструментів та можливостей у сфері реалізації інноваційних проєктів.

Мережеві послуги спрямовані на підтримку обміну новими знаннями, науково-технічним досвідом між організаціями та структурними підрозділами, що знаходяться у різних країнах, поширення найкращих світових практик у сфері трансферу та впровадження інноваційних розробок, організацію ділових зустрічей та консалтингову підтримку у сфері інноваційної діяльності, визначення технологічних потреб реального сектора економіки, пошук потенційних інвесторів та стратегічних партнерів, підтримку та супровід інноваційних проєктів та ін.

На наш погляд, взаємодія у масштабах мережі трансферу технологій дозволяє розробляти та застосовувати нові методи здійснення інноваційної діяльності, залучати експертів до роботи в інноваційних компаніях, здійснювати пошук партнерів для реалізації інноваційних проєктів міжрегіонального та транснаціонального форматів, підтримувати процес реалізації високотехнологічних проєктів на національному та

транснаціональному рівні, організовувати та проводити семінари та науково-практичні конференції.

Але для того, щоб активно використовувати вищеназвані переваги та можливості, необхідно формувати зовнішнє середовище інноваційної діяльності, яке здатне вирішити наступні недоліки, що особливо актуальні для України (рис. 2.2).

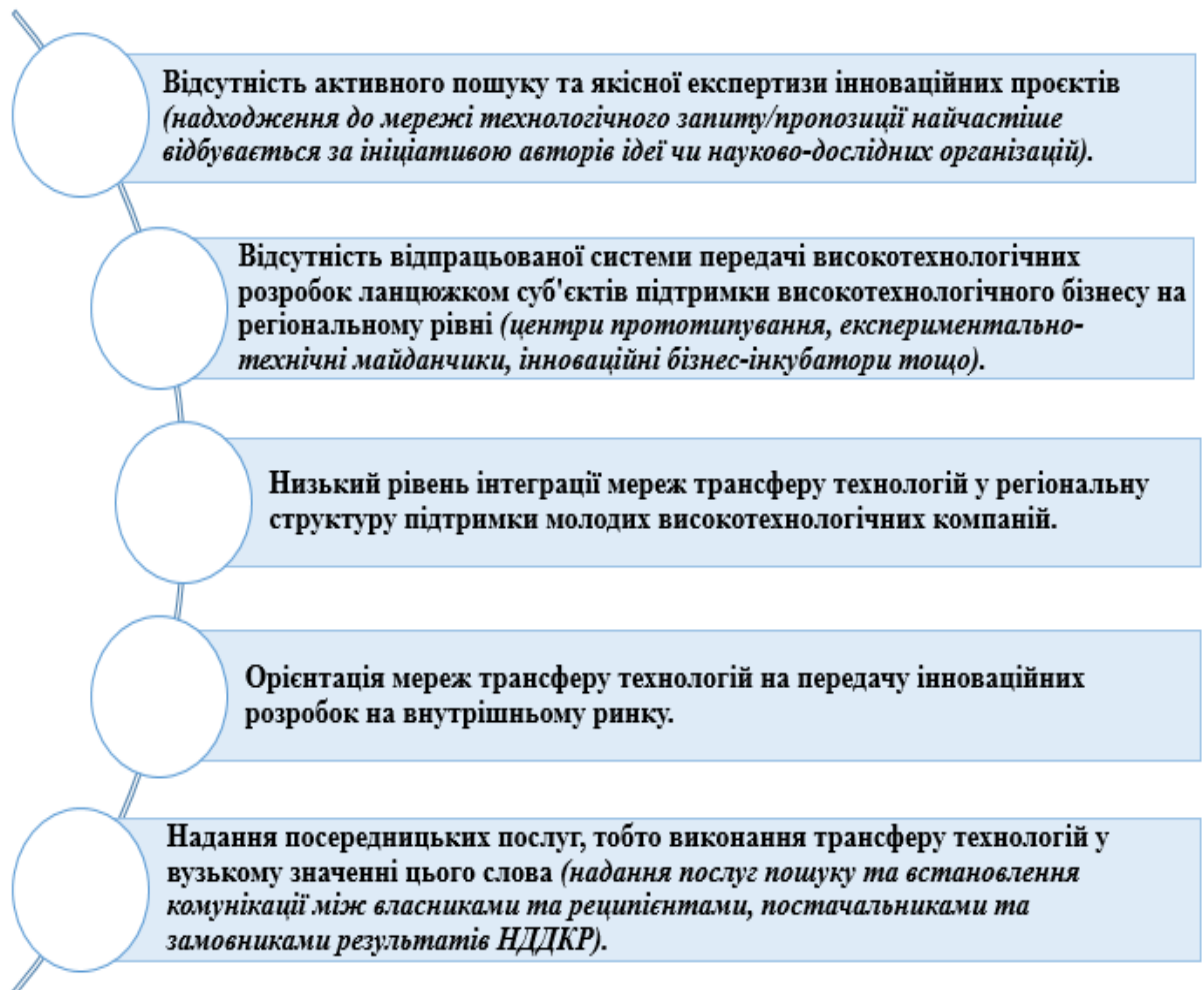


Рисунок 2.2 – Недоліки мережевої системи трансферу технологій

Джерело: складено автором

Запропоновані механізми активізації трансферу технологій дозволять розширити можливості застосування цього процесу для усіх підрозділів «GroupeRenault».

2.3. Формування умов для активізації трансферу технологій

Звертаючи увагу, що за статтями фінансової звітності протягом періоду відбулося зростання вартості активів на 16556 тис. грн., можна говорити про збільшення вартості підприємства, проте основна питома вага зростання прийшла на оборотні активи, що з одного боку свідчить про підвищення ліквідності, з іншого – про зниження виробничих потужностей підприємства, а з урахуванням зниження вартості нематеріальних активів - про падіння інноваційного потенціалу. Паралельно в пасиві бачимо значне зростання поточних зобов'язань та забезпечень. Воно складає позитивну динаміку структурних змін і має темп приросту 20%. Власний капітал має негативну динаміку -12% темпу приросту. Крім того у 2019 році компанія "Renault Україна" мала довгострокові зобов'язання та забезпечення, але у 2020 і 2021 роках компанія не використовувала довгострокові позикові джерела фінансування.

Оцінка ефективності використання активів підприємства через коефіцієнт зносу основних засобів показала, що на кінець періоду коефіцієнт збільшився майже в два рази, що означає великий ступінь зносу основних засобів, вивільнення коштів через амортизацію та необхідність оновлення необоротних активів. Аналіз показників рентабельності підприємства показав, що підприємство не правильно використовує свій виробничий потенціал, оскільки загальна рентабельність вища, ніж рентабельність операційної діяльності. Отже, рекомендується знизити витрати підприємства (адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, що безпосередньо знижують ефективність операційної діяльності підприємства), структуру джерел фінансування, оновити необоротні активи та активніше використовувати інноваційні технології у поточній діяльності. Це дозволить стабілізувати ситуацію в даній компанії, збільшити ефективність

використання коштів, підвищити результативність основної діяльності підприємства.

Проведений аналіз наочно свідчить про необхідність впровадження новітніх технологій, а оскільки компанія "Renault Україна" є частиною великої групи, то таке впровадження найкраще проводити через трансфер технологій. На рисунку 2.3 описана модель, яка демонструє ключові фактори, що впливають на цілепокладання та результативність технологічного процесу. Більшість експертів у сфері інноваційної діяльності сходяться на думці, що оцінка ефективності результатів інтелектуальної діяльності ґрунтується на співвідношенні витрат та отриманих результатів



Рисунок 2.3 - Фактори, що впливають на ефективність інновацій

Джерело: складено автором

Загалом, врахування цих факторів впливу на трансфер технологій дозволить отримати три основні групи результатів: отримання додаткового

доходу, нарощування наукового потенціалу, підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Таким чином, організація трансферу технологій сприятиме підвищенню попиту на продукцію, прискореній інвентаризації та оцінці існуючого наукового потенціалу, виявленню та втіленню інноваційних розробок у високотехнологічну продукцію у найкоротші терміни. Концептуальні напрями щодо активізації трансферу технологій може дати поштовх до розвитку високотехнологічних виробництв та структурних підрозділів, залучення контрагентів до спільних науково-дослідних та науково-виробничих проєктів.

Як показує світовий досвід, трансфер технологій як один з елементів активізації інноваційної діяльності має контролюватись висококваліфікованими кадрами, які працюють у спеціалізованих підрозділах та забезпечують ефективність цього процесу. У зв'язку з цією обставиною ми пропонуємо у цій площині певні заходи, що сприятимуть формуванню позитивного інноваційного клімату:

1) Підготовка кваліфікованих спеціалістів у сфері трансферу технологій. В даний час завдання з підготовки кваліфікованих кадрів у сфері науково-технічної діяльності стає дедалі актуальнішим. Необхідний комплексний підхід у підготовці фахівців для суб'єктів інноваційної діяльності, доцільним є формування проєктно-діяльнісного світогляду у випускника, щоб він був здатним якісно виконувати НДДКР, послідовно займатися проєктною діяльністю на мікрорівні, регіональному, національному рівнях. Розвиток інноваційної освіти передбачає внесення кардинальних змін у зміст та організацію самого навчального процесу. Доцільно вводити в процес навчання дисципліни, які б сприяли формуванню знань теоретичних основ інноваційної інженерної діяльності. Освітні технології мають формувати у студентів методологічну культуру інноваційної діяльності. У навчальному процесі слід застосовувати міждисциплінарні та проблемно-орієнтовані технології, ефективні способи навчання, а також механізми одночасної організації системи додаткової освіти з іноземних мов, інформатики, менеджменту та

економіки. Доцільно впроваджувати міждисциплінарний підхід до освітніх процесів, що передбачає творчу діяльність студентів (самостійну роботу над науково-технічними проєктами), патентні науково-дослідні роботи та юридичне оформлення об'єктів інтелектуальної власності. Даний досвід дозволить студентам після завершення навчального процесу розпочати роботу в компанії зі своїми інноваційними ідеями та проєктами або організувати своє власне виробництво. Необхідно сприяти формуванню у студентів умінь та навичок для успішної реалізації процесу трансферу технологій. До навчальних планів слід включати курси, що сприяють розвитку критичного мислення у сфері наукомістких розробок.

Фахівець у галузі трансферу технологій повинен у максимально стислі терміни проводити оцінку комерційного потенціалу результатів інтелектуальної діяльності, мати високий рівень комунікабельності для ведення переговорів з розробниками та покупцями технології, мати глибокі знання в галузі здійснення трансферу технологій, в управлінні об'єктами інтелектуальної власності, а також у питаннях проведення ділових переговорів та укладання контрактів.

Для ефективної реалізації процесу трансферу технологій компанія, яка прагне впровадження інноваційних розробок, повинна мати в штаті мінімум двох співробітників, які мають відповідний рівень підготовки у сфері трансферу, впровадження та освоєння результатів НДДКР. Також важливо, щоб компанія при необхідності мала можливість залучати експертів для оцінки перспективності та унікальності наукомістких розробок. Наприклад, у материнській компанії «GroupeRenault» при розгляді кандидатів на посаду співробітника з науково-технологічного розвитку оцінюються кваліфікація фахівців та досвід роботи у сфері наукомістких розробок.

2) Створення венчурного фонду та фонду гарантійних зобов'язань у вищій школі. Венчурний фонд необхідний для акумулювання ресурсів, які університет може надати для розвитку інноваційного бізнесу серед студентів та співробітників. До ресурсів венчурного фонду можуть належати площі,

оснащені інженерною інфраструктурою, обладнання (вимірювальні прилади, комп'ютери, верстати тощо), фінансові кошти, які університет може виділити із позабюджетних джерел на стадії запуску інноваційного проєкту. Обсяг та часові рамки підтримки інноваційного бізнесу мають визначатися відповідним Положенням про фонд. Фінансові кошти та обладнання мають надаватися на пільгових умовах. Фонд гарантійних зобов'язань на конкурсних умовах має сприяти новаторам та бізнес-командам університету у отриманні кредитів у банках та інших фінансово-кредитних організаціях. Цей фонд має наповнюватися за рахунок спонсорських та позабюджетних коштів. Надання гарантійного зобов'язання (після ретельної експертної оцінки бізнес-плану інноваційного проєкту) передбачає, що університет підтримує бізнес-проєкт, інноваційну технологію та команду учасників.

3) Формування транснаціональної ІТ-платформи трансферу технологій. Технологічна платформа є бізнес-моделлю, що дозволяє створити цінність за допомогою реалізації технологічного обміну між двома або більше контрагентами, трансформуючи потенційні взаємодії в транзакції. Технологічна платформа є об'єктом інноваційної інфраструктури, що дозволяє забезпечити ефективну комунікацію та створення перспективних високотехнологічних розробок на основі участі всіх зацікавлених сторін. Платформа є гнучкою інформаційною системою, що дозволяє переміщати науково-технологічні дані підтримки потреб реального сектора економіки. Платформа заснована як на локальних, так і на хмарних додатках та джерелах даних, а також технології штучного інтелекту, що дозволяє подолати розрив між фізичним світом і цифровою системою.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Спираючись на світовий досвід побудови інноваційної економіки та результати виконаних досліджень, можна з упевненістю стверджувати, що ефективний трансфер технологій дозволяє в найкоротший строк досягти інтенсивного розвитку високотехнологічних виробництв. Технологічний трансфер є одним із дієвих елементів активізації інноваційного процесу, що довів свою результативність у розвитку економік багатьох держав.

Мета дослідження полягає у обґрунтуванні вдосконалення розробки та реалізації механізмів трансферу технологій для активізації інноваційної діяльності підприємства. Проведене дослідження дозволило зробити такі висновки:

«Трансфер технологій» є обмінним процесом між винахідником (власником технології) та реципієнтом (реалізатором інноваційної розробки), що супроводжується виробничими функціями (пристосування продукту для виробничого процесу) у випадках виконання додаткових дослідно-конструкторських, проєктно-вишукувальних та інших видів робіт, що дозволяє створити додану вартість. Головним двигуном трансферу технологій в умовах розвитку ринкових відносин виступає попит на інновації: представники реального сектору економіки визначають ті завдання, які вимагають інноваційних технологічних рішень, і саме трансфер технологій дозволяє задовольнити інвестиційний та промисловий попит через ринковий механізм та відповідну інфраструктуру.

Трансфер технологій є стратегічно важливою складовою інноваційної діяльності, ключовою умовою для ефективного впровадження та освоєння наукомістких розробок та фактором, що забезпечує перманентність передачі науково-технічної інформації на всіх етапах виробництва високотехнологічної продукції. Трансфер технологій виступає початковою стадією інноваційного процесу та пронизує всю систему організації інноваційної діяльності високотехнологічних підприємств.

Трансфер технологій визначено у вигляді двох ключових інтерпретацій:

а) трансфер технологій є одноразовою дією, що виконується розробниками інновацій в самостійному порядку або за сприяння суб'єктів трансферу технологій і спрямована тільки на передачу прав на володіння або тимчасове користування об'єктом інтелектуальної власності, в тому числі, на передачу науково-технічної інформації на безоплатній основі, без надання будь-яких додаткових послуг;

б) трансфер технологій є комплексом послідовних дій, що виконуються суб'єктами трансферу технологій, що супроводжують інноваційну розробку на всіх науково-технологічних етапах: вибір технології, пошук технології, ідентифікація технології, виконання техніко-економічного аналізу високотехнологічних проєктів, оцінка витрат, організація ділових переговорів між розробником і потенційним покупцем технології, оформлення патентних заявок, безоплатна передача або продаж прав на результати НДДКР, юридичний та консалтинговий супровід технології, післяпродажний супровід технології та доведення її до стадії освоєння, моніторинг і постадійний контроль за якістю реалізації проєкту та послідовністю виконуваних дій, пов'язаних з впровадженням та освоєнням технології.

Для аналізу інноваційної діяльності та оцінки здійснення трансферу було обрано підприємство «Renault Україна» та її материнську структуру «GroupeRenault». За результатами аналізу рекомендується знизити витрати підприємства (адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, що безпосередньо знижують ефективність операційної діяльності підприємства), змінити структуру джерел фінансування, оновити необоротні активи та активніше використовувати інноваційні технології у поточній діяльності. Це дозволить стабілізувати ситуацію в даній компанії, збільшити ефективність використання коштів, підвищити результативність основної діяльності підприємства. З урахуванням того, що «Renault Україна» є частиною великої групи, то підвищувати інноваційний потенціал доцільно за рахунок трансферу технологій.

Систематизовано бар'єри у сфері здійснення трансферу технологій: технічний бар'єр, соціальний бар'єр, правовий бар'єр, економічний бар'єр, маркетинговий бар'єр, політичний бар'єр, бар'єр матеріального забезпечення. Вибір стратегії розвитку визначає всі дії керівництва організації для пошуку найкращого способу подолання вище перерахованих бар'єрів.

Визначено професійні вимоги до компетенцій фахівців з трансферу технологій, що дозволяють виявляти необхідний рівень знань та практичного досвіду для організації ефективного процесу трансферу технологій. З метою підвищення ефективності трансферу технологій в Україні запропоновано низку таких дій: розвиток інноваційної освіти, впровадження міждисциплінарного підходу в освітній процес, формування у студентів умінь та навичок у сфері трансферу технологій, створення венчурного фонду та фонду гарантійних зобов'язань у вищій школі.

Обґрунтовано доцільність створення транснаціональної ІТ-платформи з метою комунікацій між великою кількістю суб'єктів інноваційної діяльності, задля передачі науково-технічної, виробничої та правової інформації, інтенсифікації комунікацій, скорочення тимчасових витрат на пошук технологічних партнерів та стратегічних інвесторів, управління доступом до інформації та забезпечення її належної якості, забезпечення конструктивного управління трансфером технологій та моніторинг інноваційного середовища.

На наш погляд, усі розроблені пропозиції за їх успішної практичної реалізації сприятимуть підвищенню ефективності трансферу технологій та активізації інноваційної діяльності загалом.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Андросова О. Ф., Череп А. В. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності : монографія. Київ : Кондор, 2007. 356 с.
2. Білоус О. Ю. Державне регулювання у сфері трансферу знань та технологій як чинник інноваційного розвитку економіки України. Вісник соціально-економічних досліджень. Випуск 2 (57), 2015. С. 100–107.
3. Дума О. І. Академічний трансфер технологій: механізми реалізації та європейський досвід. *Ефективна економіка*. 2021. № 11. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9589> (дата звернення: 17.05.2023). DOI: [10.32702/2307-2105-2021.11.203](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.11.203)
4. Венгер В. В., Романовська Н. І., Чижевська М. Б. Вектори стимулювання фінансування інноваційної діяльності в металургійній галузі України. *Ефективна економіка*. 2022. № 2. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=10003> (дата звернення: 17.05.2023). DOI: [10.32702/2307-2105-2022.2.4](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2022.2.4)
5. Дорошенко Г. О. R-D проекти як спосіб впровадження інноваційної діяльності на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2018. №6. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>
6. Дорошенко Г. О. Інноваційно-орієнтована стратегія як шлях до підвищення вартості акціонерного товариства. *Вісник ХНАУ ім. Докучаєва*. Серія «Економічні науки». 2018. №2. С. 81-91.
7. Кваша Т. К., Паладченко О. Ф., Молчанова І. В. Трансфер технологій як реалізація науково-технічного та інтелектуального потенціалу України. *Наука, технології, інновації*. 2018. № 1. С. 72–79.
8. Корнілова І. М., Руденко Є. О. Методичне забезпечення обґрунтування трансферу технологій. *БІЗНЕСІНФОРМ*. 2019. № 2. С. 85–94. URL: <https://www.readcube.com/articles/10.32983%2F2222-4459-2019-2-85-94>.

9. Менеджмент: простір варіантів: навчальний посібник. За заг. ред. проф. Г. О. Дорошенко. Харків. ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2020. 520 с. Режим доступу: [URI: http://dspace.univer.kharkov.ua/handle/123456789/16194](http://dspace.univer.kharkov.ua/handle/123456789/16194)
10. Менеджмент у VUCA-світі: пошук рівноваги : монографія / за заг. ред. Г. О. Дорошенко. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. 433 с.
11. Методичні рекомендації з виконання кваліфікаційної роботи бакалавра для здобувачів спеціальності 073 «Менеджмент» / уклад. Г.О. Дорошенко, Д.В. Бабич, С.М. Бабич, С.В. Бабич, Г.І. Заднепровська, О.В. Жадан, Л.Л. Калініченко, Я.В. Кононенко, О.О. Крикун, А.М. Літвінова, С.М. Нескородєв, М.В. Максимова, Л.М. Матросова, І.О. Пенська, В.Ю. Прокопенко, В.Ф. Пуртов, Т.О. Самофалова, В.В. Сичова, Г.О. Сукрушева, І.А. Тернова, Л.В. Тєшева, О.А. Фрідман, М.В. Чужданова, В.Г. Штучний. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2022. – 36 с.
12. Мусіна К.В., Пермінова С.О. трансфер технологій як дієвий механізм сприяння інноваційному розвитку підприємств в умовах глобалізації. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/14-2015/6.pdf>
13. Національна економічна стратегія України на період до 2030 року. Постанова Кабінету Міністрів України 3 березня 2021 року <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/179-2021-%D0%BF>
14. Осецький В. Л., Марчук Г. В. Особливості ціноутворення на ринку об'єктів інтелектуальної власності в умовах цифровізації економіки. *Ефективна економіка*. 2022. № 5. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=10272> (дата звернення: 17.05.2023). DOI: [10.32702/2307-2105-2022.5.3](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2022.5.3)
15. Потьомкіна О. В., Дорош В. Ю. Інновації та їх вплив на підвищення продуктивності праці персоналу. *Ефективна економіка*. 2022. № 5. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=10277> (дата звернення: 17.05.2023). DOI: [10.32702/2307-2105-2022.5.73](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2022.5.73)
16. Прокопович Л. Б., Баланенко О. Г., Максимішин О. М., Колодка О. А. Доцільність введення індустрії 4.0 в Україні в аспекті макропруденційної

політики. ризики та перспективи революційної технології. *Ефективна економіка*. 2022. № 2. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=10025> (дата звернення: 17.05.2023). DOI: [10.32702/2307-2105-2022.2.82](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2022.2.82)

17. Про внесення змін до Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій»: Закон України від 02.20.2012 № 5407- 17[Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/143-16>

18. Про виконання Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. Постанова Кабінету Міністрів України від 25 жовтня 2017 р. № 1106. // <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/1106-2017-%D0%BF>

19. Про затвердження Типових вимог до узгоджених дій суб'єктів господарювання у сфері трансферу технологій, дотримання яких дозволяє здійснювати ці узгоджені дії без дозволу органів Антимонопольного комітету України. Розпорядження № 21-рп від 09.11.2018 . URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/z1413-18>

20. Стан науково-інноваційної діяльності в Україні у 2020 році: науково-аналітична записка [Електронний ресурс] / Т.В. Писаренко, Т.К. Куранда, Т.К.Кваша та ін. – К.: УкрІНТЕІ, 2021. – 39 с.

21. Трансфер технологій та охорона інтелектуальної власності в наукових установах: монографія / Ю. М. Капіца, К. С. Шахбазян, Д. С. Махновський, І. І. Хоменко / за ред. Ю. М. Капіци. Київ: Центр інтелектуальної власності та передачі технологій НАН України, 2015. 431 с.

22. Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності. Світова організація торгівлі 15.04.1994// https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/981_018.

23. Хоменко І. І., Кравченко В. В. Питання організації менеджменту створення, охорони об'єктів права інтелектуальної власності та трансферу

технологій у наукових установах. *Бізнес Інформ*. 2021. №8. С. 40–47.
<https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-8-40-47>

24. Acemoglu D. Intellectual Property Rights Policy, Competition and Innovation / D. Acemoglu, U. Akcigit // *Journal of the European Economic Association*. – 2012. – Volume 10, Issue 1. – P. 1 – 42.

25. Allard G. Information behavior in the technology transfer process / Grant Allard, Suzie Allard // *Proceedings of the Association for Information Science and Technology*. – 2017. – Volume 54, Issue 1. – P. 614 – 616.

26. Butler J.S. The Development of University-Based Entrepreneurship Ecosystems: Global Practices / J.S. Butler, M. Fettes, P. Greene, M. Rice. – Northampton. MA: Edward Elgar, 2010. – 224 pp.

27. Cardamone P. University Technology Transfer and Manufacturing Innovation: The Case of Italy / P. Cardamone, V. Pupo, F. Ricotta // *Review of Policy Research*. – 2015. – Volume 32, Issue 3. – P. 297 – 322.

28. Carlos M. Correa Innovation and Technology Transfer of Environmentally Sound Technologies: The Need to Engage in a Substantive Debate / Correa M. Carlos // *Review of European, Comparative & International Environmental Law*. – 2013. – Volume 22, Issue 1. – P. 54 – 61.

29. Chakroun N. Using technology transfer offices to foster technological development: A proposal based on a combination of articles 66.2 and 67 of the TRIPS agreement / Nefissa Chakroun // *The Journal of World Intellectual Property*. – 2017. – Volume 20, Issue 3-4. – P. 103 – 118.

30. Dhewanto W. The relationship between organisational orientation and research and development/technology commercialisation performance / Wawan Dhewanto, Amrik S. Sohal // *R&D Management*. – 2015. – Volume 45, Issue 4. – P. 339 – 360

31. McGee J. Technology Transfer Institutions in Global Climate Governance: The Tension between Equity Principles and Market Allocation / Jeffrey McGee, Joseph Wenta // *Review of European, Comparative & International Environmental Law*. – 2014. – Volume 23, Issue 3. – P. 367 – 381.

32. Martin Davies Technology Transfer and North–South* / Review of International Economics. 2016. Volume24, Issue3. P. 447 – 483.
33. Michael Danquah, Bazoumana Ouattara, Peter Quartey Technology Transfer and National Efficiency: Does Absorptive Capacity Matter? / African Development Review. 2018. Volume 30, Issue 2. P. 162 – 174.
34. Ranga M. Building Technology Transfer Capacity in Turkish Universities: a critical analysis / Marina Ranga, Serdal Temel, Ilker Murat Ar, Rustem Baris Yesilay, Fazilet Vardar Sukan // European Journal of Education. – 2016. – Volume 51, Issue 1. – P. 90 – 106
35. Ping-Sing Kuo International Technology Transfer and Welfare / Ping-Sing Kuo, Yan-Shu Lin, Cheng-Hau Peng // Review of Development Economics. – 2016. – Volume 20, Issue 1. – P. 214 – 227.
36. Somaya D. Exclusivity in licensing alliances: using hostages to support technology commercialization / D. Somaya, Y. Kim, Nicholas S. Vonortas // Strategic Management Journal. – 2011. – Volume 32, Issue 2. – P. 159 – 186.
37. Yuntong Wang Technology Transfer, Welfare, and Wage Inequality / Yuntong Wang, Xiaopeng Yin // Review of Development Economics. – 2016. – Volume 20, Issue 2. – P. 611 – 623.

ДОДАТКИ

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2020 року**

Форма № 1

Актив	Код рядка	Приміт- ка	На початок звітнього періоду (31 грудня 2019 року)	На кінець звітнього періоду (31 грудня 2020 року)
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	7	1 741	1 610
первісна вартість	1001	7	13 759	13 789
накопичена амортизація	1002	7	(12 018)	(12 179)
Незавершені капітальні інвестиції	1005		-	-
Основні засоби	1010	6	24 142	18 393
первісна вартість	1011	6	37 404	35 337
Знос	1012	6	(13 262)	(16 944)
Інвестиційна нерухомість	1015		-	-
Довгострокові біологічні активи	1020		-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		-	-
інші фінансові інвестиції	1035		-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		-	-
Відстрочені податкові активи	1045	27	40 393	55 686
Інші необоротні активи	1090	8	11 554	5 797
Усього за розділом I	1095		77 830	81 486
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	9	292 841	680 463
виробничі запаси	1101		216	281
незавершене виробництво	1102		-	-
готова продукція	1103		-	-
Товари	1104		292 625	680 182
Поточні біологічні активи	1110		-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	11	58 703	178 404
Дебіторська заборгованість за розрахунками:				
за виданими авансами	1130	12	12 938	60 336
з бюджетом	1135		-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136		-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	10, 28	-	25 988
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	11	33 734	-
Поточні фінансові інвестиції	1160		-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	13	402 353	336 834
Витрати майбутніх періодів	1170		607	636
Інші оборотні активи	1190		-	-
Усього за розділом II	1195		801 176	1 282 661
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		-	-
Баланс	1300		879 006	1 364 147

**Звіт про фінансові результати
(Звіт про сукупний дохід)
за 2020 рік**

Форма № 2

Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	Приміт- ка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2		3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	20	6 616 399	6 231 348
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	21	(6 100 820)	(5 640 773)
Валовий:				
Прибуток	2090		515 579	590 575
Збиток	2095		-	-
Інші операційні доходи	2120	24	7 381	24 670
Адміністративні витрати	2130	22	(57 055)	(49 887)
Витрати на збут	2150	23	(209 261)	(146 368)
Інші операційні витрати	2180	25	(39 817)	(16 004)
Фінансовий результат від операційної діяльності:				
Прибуток	2190		216 827	402 986
Збиток	2195		-	-
Дохід від участі в капіталі	2200		-	-
Інші фінансові доходи	2220	27	7 855	24 934
Інші доходи	2240		-	-
Фінансові витрати	2250	25	(1 340)	(2 536)
Втрати від участі в капіталі	2255		-	-
Інші витрати	2270		-	-
Фінансовий результат до оподаткування:				
Прибуток	2290		223 342	425 384
Збиток	2295		-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	27	(34 772)	(79 077)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		-	-
Чистий фінансовий результат:				
Прибуток	2350		188 570	346 307
Збиток	2355		-	-

БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН) НА 31 ГРУДНЯ 2021 РОКУ

АКТИВИ	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду	Примі т-ки
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	1 610	1 185	7
первісна вартість	1001	13 789	13 862	
накопичена амортизація	1002	(12 179)	(12 677)	
Основні засоби	1010	18 393	17 148	6
первісна вартість	1011	35 337	37 706	
знос	1012	(16 944)	(20 558)	
Відстрочені податкові активи	1045	55 686	54 619	27
Інші необоротні активи	1090	5 797	-	8
Усього за розділом I	1095	81 486	72 952	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	680 463	175 460	9
виробничі запаси	1101	281	1 387	
товари	1104	680 182	174 073	
Торгівельна та інша дебіторська заборгованість		265 363	117 811	
Торговельна дебіторська заборгованість		204 392	110 961	
за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	178 404	68 870	11
за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	25 988	42 091	28
Інша дебіторська заборгованість		60 971	6 850	
поточні попередні платежі		60 971	6 850	
аванси видані постачальникам	1130	60 336	5 213	12
витрати майбутніх періодів	1170	635	1 637	
Гроші та їх еквіваленти	1165	336 834	529 339	13
Усього за розділом II	1195	1 282 660	822 610	
Загальна сума поточних активів (розділи II-III)		1 282 660	822 610	
АКТИВИ РАЗОМ	1300	1 364 146	895 562	

Пасив	Код рядка	Приміт- ка	На початок звітнього періоду (31 грудня 2019 року)	На кінець звітнього періоду (31 грудня 2020 року)
1	2		3	4
I. Власний капітал				
Зареєстрований капітал	1400	14	3 186	3 186
Капітал у дооцінках	1405		-	-
Додатковий капітал	1410		-	-
Резервний капітал	1415	15	43 117	43 117
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		424 202	266 465
Неоплачений капітал	1425		-	-
Вилучений капітал	1430		-	-
Усього за розділом I	1495		470 505	312 768
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		-	-
Довгострокові кредити банків	1510		-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	8	6 432	-
Довгострокові забезпечення	1520		-	-
Цільове фінансування	1525		-	-
Усього за розділом II	1595		6 432	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600		-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:				
довгостроковими зобов'язаннями	1610	8	4 666	5 351
товари, роботи, послуги	1615	17	232 268	122 456
розрахунками з бюджетом	1620	18	26 010	24 633
у тому числі з податку на прибуток	1621	18	7 917	14 924
розрахунками зі страхування	1625		-	-
розрахунками з оплати праці	1630		-	-
за одержаними авансами	1635	17	10 859	45 381
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками із учасниками	1640	28	-	248 307
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	17, 28	-	393 527
Поточні забезпечення	1660	19	115 879	211 723
Доходи майбутніх періодів	1665		2 578	-
Інші поточні зобов'язання	1690	19	9 809	-
Усього за розділом III	1695		402 069	1 051 379
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		-	-
Баланс	1900		879 006	1 364 147

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД) ЗА 2021 РІК

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року	Примітка
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	7 377 691	6 616 399	20
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(6 809 476)	(6 100 820)	21
Валовий прибуток (збиток):		568 215	515 579	
прибуток	2090	568 215	515 579	
збиток	2095	-	-	
Інші операційні доходи	2120	14 300	7 381	24
Адміністративні витрати та витрати на збут, разом		(242 372)	(266 316)	
витрати на збут	2150	(183 529)	(209 261)	23
адміністративні витрати	2130	(58 843)	(57 055)	22
Інші операційні витрати	2180	(991)	(39 817)	25
Фінансовий результат від операційної діяльності:		339 152	216 827	
прибуток	2190	339 152	216 827	
збиток	2195	-	-	
Інші фінансові доходи	2220	7 539	7 855	27
Фінансові витрати	2250	(626)	(1 340)	25
Фінансовий результат до оподаткування:		346 065	223 342	
прибуток	2290	346 065	223 342	
збиток	2295	-	-	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(55 725)	(34 772)	27
Прибуток (збиток) від діяльності, що триває		290 340	188 570	
Чистий фінансовий результат:		290 340	188 570	
прибуток	2350	290 340	188 570	
збиток	2355	-	-	

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота бакалавра Білаш Вікторії Сергіївни на тему «Активізація інноваційної діяльності вітчизняних підприємств за допомогою трансферу технологій» виконана на 55 стор. комп'ютерного тексту.

Кваліфікаційна робота складається з вступу, двох розділів, висновків, додатку; містить 4 таблиці, 9 рисунків, 4 додатки, список використаних джерел, що налічує 37 джерел.

Об'єктом дослідження є трансфер технологій як процес обміну, при реалізації якого інноваційна розробка (технологія, патент тощо) передається на певних умовах контрагенту для подальшої технічної модифікації та перетворення на інноваційний продукт. Предметом дослідження виступають економічні відносини, що реалізуються у процесі трансферу технологій на прикладі «GroupeRenault».

Методи дослідження: систематизації та узагальнення, методи системного підходу, статистичного та порівняльного аналізу; економіко-математичного моделювання.

Отримані результати:

- уточнено поняття трансферу технологій;
- визначено функціональне призначення та виявлено протиріччя у реалізації даного процесу;
- проаналізовано складові механізму трансферу технологій в сучасних умовах;
- описано професійні вимоги до компетенцій фахівців з трансферу технологій;
- проведено аналіз діяльності підприємства, що здійснює інновації ;
- запропоновано напрями розвитку інноваційної діяльності суб'єктів технологічного трансферу.

Практична значущість дослідження визначається можливістю застосування його основних положень та висновків для формування сучасних та ефективних механізмів трансферу технологій.

Розроблені в кваліфікаційній роботі бакалавра пропозиції дозволять у конкретних організаційно-технічних умовах «Renault Україна» реалізувати систему заходів, спрямованих на підвищення ефективності управління інноваціями з використанням механізму трансферу.

Ключові слова: УПРАВЛІННЯ, ІННОВАЦІЇ, ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ, ЕФЕКТИВНІСТЬ

SUMMARY

The qualification work of Victoria Serhiyivna Bilash bachelor on the topic "Activation of innovative activities of domestic enterprises with the help of technology transfer" is completed on 55 pages. computer text.

The qualification work consists of an introduction, two sections, conclusions, and an appendix; contains 4 tables, 9 figures, 4 appendices, a list of used sources, which includes 37 sources.

The object of the study is technology transfer as an exchange process, during the implementation of which an innovative development (technology, patent, etc.) is transferred under certain conditions to a counterparty for further technical modification and transformation into an innovative product. The subject of the study is the economic relations implemented in the process of technology transfer using the example of "Groupe Renault".

Research methods: systematization and generalization, methods of system approach, statistical and comparative analysis; economic and mathematical modeling.

Obtained results:

- the concept of technology transfer has been clarified;
- the functional purpose is determined and contradictions in the implementation of this process are revealed;
- the components of the technology transfer mechanism in modern conditions are analyzed;
- the professional requirements for the competencies of technology transfer specialists are described;
- an analysis of the activity of the enterprise carrying out innovations was carried out;
- directions for the development of innovative activities of technological transfer subjects are proposed.

The practical significance of the study is determined by the possibility of applying its main provisions and conclusions for the formation of modern and effective technology transfer mechanisms.

The proposals developed in the bachelor's qualification work will allow, in specific organizational and technical conditions, "Renault Ukraine" to implement a system of measures aimed at increasing the efficiency of innovation management using the transfer mechanism.

Keywords: MANAGEMENT, INNOVATIONS, TECHNOLOGY TRANSFER, EFFICIENCY