



УДК 330.3

Н. В. Юдіна

Лауреат Премії Президента України для молодих вчених
кандидат економічних наук, доцент (orcid: 0000-0002-1730-9341),
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,
засновник групи компаній «Фабрика Рішень «Червоні Вітрила» (<http://assol.at.ua>),
Портал #Футуролог (<http://futurollog.com.ua>)
Nataly.Yudina@meta.ua

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО РЕСУРСУ*

Через наслідки ситуації, що склалася в економіці України, українські підприємці потребують нових підходів до управління власними підприємствами. Одним з актуальних напрямів є часткова переорієнтація їхньої діяльності на зовнішні ринки. Це пов'язано з тим, що через кризу внутрішні ринки сьогодні є занадто виснаженими, мають ще досить низький рівень попиту і вимагають від ринку низьких цін. Однак останнє у свою чергу виснажує українські підприємства. Тому часткове переорієнтування діяльності підприємств на зовнішні ринки дає можливість залучити фінанси в Україну та, таким чином, підтримати розвиток внутрішніх ринків.

Слід розуміти, що вихід українського підприємства на зовнішні ринки повинно супроводжуватися суттєвим збільшенням його конкурентної переваги, яка вже має оцінюватися не на національному рівні, а на рівні глобальної економіки. Для цього варто скористатися у якості аналогії досвідом бідних країн, які навіть при відсутності власних природних ресурсів долали кризові явища за допомогою активного використання інтелектуальних ресурсів [1]. Інтелектуальні ресурси спроможні забезпечувати створення високотехнологічної продукції, яка може отримати значну частку доданої вартості на зовнішніх ринках і сприяти відмові України від статусу сировинної економіки [1; 2]. Однак цей шлях може бути складним.

По-перше, іноземні інвестори мотивовані шукати і залучати українських інноваторів до співпраці або за іноземними проектами, або готові придбати/фінансувати українські стартап-проекти за інвестиційними договорами. Подібна зацікавленість у пошуку інноваційних технологій і збільшення кількості і розміру іноземних інвестицій (протягом 2015-2016 рр. прямі іноземні інвестиції в Україну стабільно зростали – 2961 млн. дол. і 3284 млн. дол. відповідно після лише 410 млн. дол у 2014 р. [4]) є цілком прогнозованим процесом, оскільки історичний досвід багатьох країн показує, що ефективним інструментом виходу підприємств і навіть держав з економічних криз завжди ставали технологізація і інновації. При цьому період 2013-2016 рр. вже сформував в Україні «післякризову» цільову аудиторію інноваторів, які вже пройшли етапи пошуку і знаходження найкращих інноваційних ідей, що сприятимуть виходу з кризи (особливо це стосується інноваторів-підприємців, яким вдалося не припинити власну комерційну діяльність протягом кризи). Самооцінка більшості проектів почала стрімко знижуватися,

Саме тому максимальна кількість інвесторів зазвичай з'являється в кризовій країні не у перший рік економічної кризи, а коли ціни на інновації остаточно знизяться через тривалий дефіцит фінансування. Адже під час криз і «реінжинірингу кадрів» [5] претендувати на великі гроші не прийнято. Саме такий період є економічно найбільш вигідним для інвестицій або придбання інноваційних стартап-проектів, адже у

© Юдіна Н. В., 2017

* - див. відео-повідь за посиланням <http://futurollog.com.ua/publish/20171130ua.phtml>Портал #Футуролог (<http://futurollog.com.ua>) #Futurollog #Nonfictionpublisher



закінчення кризи багато хто вже не вірить... І даремно. Крім того збільшення кількості іноземних інвесторів в Україні тому є яскравим доказом! Історія показує, що подібний сценарій вже був успішно апробований і в Америці, і в Великобританії в середині 1980-х років (період виходу цих країн з криз). Інвестори за допомогою інвестицій поступово скуповували акції компаній по цінам, вище ринкової вартості їх матеріальних активів у той період [6]. Метою інвесторів було придбання перспективних з їх точки зору ідей, які згодом перетворилися на успішні бренди.

При цьому вважається, що однією з конкурентних переваг українських інноваторів є низька вартість їх проектів, порівняно з аналогічними проектами їх західних колег. Але з придбанням інноваційних розробок, інвестори прагнуть отримати також і всі інтелектуальні права на них. Це означає, що Україна може втрачати свій інтелектуальний ресурс і майбутні прибутки від нього у випадку успіху інноваційної розробки. Однак при умові комерційного успіху інновації за межами України відрахування повинні обов'язково повертатися в Україну у вигляді роялті, як, наприклад, це поширено у США. Це сприятиме збагаченню не тільки окремого підприємця-інноватора, але й країни у цілому.

По-друге, доступність звичайної і дистанційної освіти за кордоном призводить до певної децентралізації і денационалізації освіти, що провокуватиме чергову хвилю відтоку з України прогресивного інтелектуального ресурсу, спроможного на створення інновацій, адже на навчання за кордон від'їжджають найкращі українські студенти та молоді вчені (або за рекомендацією ВНЗ, або за виграними грантами) [3]. З іншого боку, узагальнена тенденція відтоку інтелектуального ресурсу з України суттєво прискорила також через розвиток інформаційно-комунікаційних технологій. Наприклад, через відкритість українських патентних баз і високу вартість міжнародних патентів більшість вітчизняних наукових розробок залишаються комерційно незахищеними перед конкуренцією з боку інших країн.

По-третє, тривала криза призвела до зневіри інноваторів у закінчення кризи і навіть власних економічних перспектив майбутнього. Це призводить до небажання інноватора продовжувати створювати інновації, що може перетворитися на загрозливу тенденцію.

Одним з інструментів подолання таких потенційно негативних історично сформованих тенденцій є необхідність поєднання інтелектуальних ресурсів і зусиль держави, науки і приватного сектору у напрямку розвитку публічно-приватного партнерства з метою сумісного створення ефекту синергії в українській економіці у цілому. До однієї з форм публічно-приватного партнерства відносяться комерціалізація і трансфер технологій, розроблених українськими вченими за пріоритетними напрямками розвитку України, що буде захищатися державою. Однак, з одного боку, слід враховувати, що вчені у більшості випадків не готові до комерціалізації і поки майже не застосовують маркетинг власних розробок. А інвестори потребують маркетингового представлення сутності наукових проектів, що спрощуватиме прийняття рішення щодо інвестицій. *«Сьогодні число перспективних результатів фундаментальних досліджень продовжує переважати число тих, що доведені до впровадження»* (Б. Є. Патон) [7]. Життєвий цикл науково-технічної продукції, що оцінюється за інтенсивністю її упровадження, скорочується. Якщо в рік створення впроваджується близько 60-70% розробок, то у наступному році інтенсивність упровадження знижується удвічі, а надалі цей процес майже припиняється [8]. Це може свідчити про моральне старіння, відсутність початкової актуальності розробок або про відсутність мотивації і навичок вчених до подальшого практичного впровадження. З іншого боку, бізнес-структури поки неповністю усвідомлюють ефективність наукового підходу в формуванні



конкурентоспроможності власних підприємств. Тому важливо стимулювати міждисциплінарне поєднання науки і бізнесу, що сприятиме технологізацію на рівні окремих інноваторів, накопиченню їх критичної маси і, як наслідок, підвищенню конкурентоспроможності України у цілому.

Узагальнюючи вище сказане, українській інноватор має усвідомити необхідність, перш за все, персональних змін. Головна сутність цих перетворень полягає у тому, що капіталізм не має на меті зробити багатими усіх суб'єктів ринку (зазвичай суб'єкт стає більш забезпеченим, коли його ресурси збільшуються за рахунок перерозподілу до нього ресурсів від інших суб'єктів ринку). Але інтелектуальний ресурс, що покладений в основу інноваційної діяльності, є одним з унікальних ресурсів, та є невичерпним. В умовах інформаційного суспільства, в яке активно інтегрується людство, його цінність підвищується, а тому потребує не тільки збереження, управління, але є розвитку, відповідного ринкового просування. Це не залежить від інших суб'єктів ринку, а виключно від власника ресурсу - від інноватора, від його зусиль і прагнення досягати поставлених цілей. А це означає, що й комерційні перспективи суб'єкту ринку (країни, підприємства чи окремого інноватора) при капіталістичних умовах стають досяжними виключно за рахунок індивідуального нарощування його персонального інтелектуального ресурсу, що стає головною конкурентною перевагою в умовах ринку.

Список бібліографічних посилань (References)

1. Юдіна Н. В. «Дорожня карта» підприємства у контексті футурології техногенної економіки. Традиції і інновації. [Електронний ресурс] / Н. В. Юдіна // Інновації та фундаментальні науки в умовах техногенної економіки : зб. матеріалів міждисциплінар. наук.-практ. конф., Київ, 25 листоп. 2016 р. / [уклад. Л. І. Юдіна]. – К., 2016. – Режим доступу : <http://futurollog.com.ua/publish/2/Zbirnyk.pdf#page=6>.
2. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020–2030 роки) часові горизонти / наук. керівник проекту акад. НАН України М. З. Згуровський. - Київ : НТУУ «КПІ», 2015. – 136 с.
3. Скрипник В. Образование за рубежом: обмен опытом или отток мозгов? / Виктория Скрипник // Освіта.ua ; osvita.ua. - 20.02.2013 – Режим доступу : http://ru.osvita.ua/abroad/higher_school/articles/34441.
4. Прямі іноземні інвестиції - <https://index.minfin.com.ua/index/fdi/?2014>
5. Юдіна Н. В. Управління інтелектуальними ресурсами в концепції інноваційного розвитку підприємства / Юдіна Н. В. // Економіка в умовах глобалізації світових економічних процесів : матеріали XXIV Міжнародної науково-практичної конференції, (Львів, 5-6 квітня 2013 року), у 2-х частинах / Громадська організація «Львівська економічна фундація». – Львів : ЛЕФ, 2013. - ч. 2. - С. 62-63.
6. Tom Blackett. Nature of Brands in Brand Valuation / ed. Interbrand, PLC, 2d ed. - London: Bussiness Books Ltd., 1989. - pp. 8-9.
7. Патон Б.Є. За підсумками року [Електронний ресурс] // Вісник Національної академії наук України, 29.12.2012 – Режим доступу : <http://www.nas.gov.ua/text/pdfNews/6543.pdf>

Одержано 11.11.2017