

При цьому будь-який банк у процесі реалізації системного підходу до визначення своєї інноваційної стратегії, розглядаючи свою інноваційну діяльність з урахуванням вищеописаних принципів і аспектів сегментації, отримує можливість точніше позиціонуватися на ринку, визначити форми просування та реалізації своїх розробок і фінансових технологій.

*СОКОЛЕНКО Т.Н.*, к.п.н., доц., Слав'янський пед. ун-т

*МАРІАН МАН*, доц. Петрошанський університет (Румунія)

### **УНІВЕРСИТЕТСЬКИЙ            ТРАНСФЕР            НАУКОМІСТКИХ ТЕХНОЛОГІЙ: ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ**

Предметом дослідження є виявлення причин, які заважають успішному трансферу технологій від університетів в промисловість і їх впровадженню на підприємствах. На наш погляд, найбільш **важливою причиною** є недосконалість існуючої законодавчої бази. По-перше, в законодавстві відсутнє само визначення понять «Інноваційна діяльність», «інноваційне підприємство», «інноваційний продукт». Відсутність законодавчого визначення, що таке «інноваційна компанія», по яких критеріях визначається віднесення компаній до інноваційних, може привести, з одного боку, до створення «наукових офшорів», а, з іншої – до необґрунтованих претензій з боку податкових органів до компаній з високотехнологічним бізнесом, які дійсно займаються науковими розробками. По-друге, відсутній механізм установи “spin-off” компаній для університетів: ВНЗ не можуть виступати в ролі засновників інноваційних підприємств, заснованих на університетських технологіях і розробках, і, отже, не можуть отримувати прибуток від їх діяльності. В даний час законодавча база, що стосується інтелектуальної власності і передачі технологій, зазнає суттєвих змін. На жаль, до обговорення цих документів мало притягуються представники інноваційної інфраструктури університетів, які знають про існуючі проблеми не з чуток, а з власної практичної діяльності.

**Другою проблемою** на шляху комерціалізації університетських наукових розробок і технологій є відсутність бюджетного фінансування на початковому етапі (3-5 років) інноваційної інфраструктури ВНЗ. Міністерство освіти і науки України виділяє певні бюджетні кошти на фінансування наукових розробок, але разом з тим, впровадження цих розробок, комерціалізація їх наукових ідей та пропозицій частіше всього залишається на папері. Хоча є світовий досвід, який показує, що центри трансферу технологій залишаються дотаційними в перших 3-5 років свого існування. Якщо в цей час вони не отримуватимуть фінансову підтримку, то просто помруть або перейдуть в «летаргічний» стан. В результаті засобу, які були виділені на створення цих центрів, будуть витрачені даремно. На наш погляд, краще створювати меншу кількість центрів, але забезпечити їм стабільну фінансову підтримку хоч би на перші три роки їх існування.

**Третя проблема** - відсутність кваліфікованих кадрів для інноваційної інфраструктури університетів. Одна з особливостей підготовки фахівців у сфері інноваційного підприємництва полягають в тому, що освіта повинна носити комплексний характер, і включати економічну, правову, фінансову, управлінську і технічну складові. Викладачі повинні мати практичний досвід реалізації інноваційних проектів, а в учбових курсах відбиватися світова практика інноваційної діяльності.

**Четверта проблема** – це відсутність економічних стимулів біля промислових підприємств для впровадження інноваційних технологій. Для малих компаній, створених на базі університетських наукових розробок і технологій, однією з основних проблем є проблема виходу на ринок і незатребуваності їх продукту. Тому важливіше надати податкові пільги саме для підприємств, що впроваджують у себе на виробництві нові технології, чим для компаній, які такі технології розробляють. Якщо впровадження нових розробок і технологій буде підприємствам економічно вигідно, то і проблема виходу на ринок малих високотехнологічних компаній буде багато

в чому вирішена. Якщо ж піти по шляху створення податкових пільг тільки для інноваційних компаній (особливо в умовах, коли законодавчо сам термін «інноваційна компанія» не визначений), то це може привести до виникнення великої кількості псевдо-інноваційних компаній, використовуваних в податкових схемах, і, як наслідок, до дискредитації самої ідеї.

Вирішення проблем, які детально розглянуті нами вище, дозволить повною мірою реалізувати наукові результати університетської науки на практиці і, з одного боку, забезпечити нашу промисловість новими розробками і технологіями, а, з іншої - забезпечити прихід засобів з матеріального виробництва в наукову і освітню сферу.

***МЕЛЬНИЧЕНКО О.В.***, студентка, м. Харків, НТУ «ХПІ»

## **ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ РИНКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАУКОВО-ТЕХНІЧНИХ РОЗРОБОК**

При дослідженні змісту поняття “інноваційний потенціал” або “потенціал науково-технічних розробок” слід виділити ресурсний підхід, структурний підхід та процесний підхід визначення даного терміну.

Більшість вчених керується ресурсним підходом, тобто визначає інноваційний потенціал як сукупність ресурсів або їх комбінацію.

Деякі вчені використовують структурний підхід, згідно якого виділяються такі основні елементи інноваційного потенціалу, як: кадровий потенціал, інформаційно-методологічний, організаційний, матеріально-технічний, науково-технічний, фінансовий.

Інші дослідники застосовують процесний підхід, за яким інноваційний потенціал пов’язується з досягненням цілей інноваційної діяльності суб’єктів, зайнятих розробкою, впровадженням та комерціалізацією інновацій.

При оцінці ринкового потенціалу науково-технічних розробок можливо використання різних методів, які умовно класифікуються за трьома групами.