

СВІТОВИЙ ДОСВІД КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Огляд і аналіз поглядів науковців, які займаються проблемами комерціалізації високотехнологічної продукції, а також вивчення публічних матеріалів всесвітньо відомих інноваційних структур і корпорацій дозволяє стверджувати, що незважаючи на те, що прийнято виділяти азійську, американську і європейську моделі інноваційного розвитку суттєвих відмінностей між ними немає. Ключові характеристики цих моделей є спільні.

По-перше, в Америці, Європі та Азії ключову роль у розробці та впровадженні високотехнологічної продукції відіграють транснаціональні компанії(ТНК). ТНК використовують нові підходи та механізми трансферу технологій: продаж ліцензій на початкових етапах життєвого циклу товарів, з метою встигнути окупити частину витрат на НДДКР; встановлення монополю високих цін на запатентовану продукцію й обмеження випуску високотехнологічної продукції покупцями ліцензій; укладання угод між ТНК для одержання ексклюзивного права на блоки патентів на найбільш важливі винаходи; використання патентів для контролю за розвитком техніки або для гальмування цього розвитку; позбавлення дочірніх компаній ТНК самостійності у виборі техніки і технології, загальна ліцензійна політика в рамках ТНК; передача ТНК ліцензій на некомерційних умовах своїм філіям і дочірнім компаніям, що забезпечує останнім привілейоване становище на ринку, сприяє підвищенню конкурентоздатності високотехнологічної продукції [2].

По-друге, усі без винятку ТНК стимулюють створення в своїй структурі дрібних венчурних підприємств, які існують за рахунок внутрішніх венчурних фондів. Практика венчурної організації вперше з'явилася в США в середині 70-х років. У даний час спостерігається друга хвиля "венчурного буму". Компанія General Electric, наприклад, має 30 венчурних підприємств, що діють у різних стратегічних зонах господарювання. Їхній капітал становить більше 100 млн. дол. Фірма Херох створила венчурне відділення Херох Technology Ventures із статутним капіталом 30 млн. дол., куди можуть звертатися групи інженерів або інших функціональних службовців для отримання підтримки своїх незалежних інноваційних проектів із створення і освоєння виробництва високотехнологічної продукції. Якщо проект є життєздатним, то з венчурного фонду виділяються кошти на його реалізацію[3].

По-третє, місце географічного розташування наукових центрів і венчурних підприємств залежить від фінансового адміністративних переваг регіонів, а також від рівня кваліфікації кадрів у цьому регіоні. Так, щойно в результаті злиття шведської компанії Asea і швейцарської Brown-Boveri виникла компанія АВВ, як нею був створений новий енергетичний дослідницький центр у Німеччині, оскільки саме там можна було знайти відповідних висококваліфікованих фахівців [3]. Численними є також факти створення іноземних венчурних компаній у США. Перш за все причина полягає у значно ширших можливостях щодо фінансування бізнес-процесів, пов'язаних із створенням і комерціалізацією високотехнологічної продукції, а також у рівні оподаткування венчурних підприємств.

По-четверте, переважна більшість венчурних підприємств зосереджена в технопарках, технополісах, бізнес-інкубаторах та інших інноваційних структурах. У світі функціонують понад 500 технопаркових структур. У США їх налічується більше 160, у Японії – близько 50, Китаї – понад 50, Великій Британії – 46, у Франції – понад 50, а у Швеції та Фінляндії – відповідно 16 і 17. Понад 100 наукових і технологічних парків функціонують у країнах Центральної та Східної Європи, більше 50 – у Росії. В Україні – 16, з них 8 діючих[4].

По-п'яте, ключову роль у створенні інноваційних структур типу технопарк і технополіс відіграють уряди держав. Тут доцільно відзначити, що вагомість урядової підтримки вимірюється не стільки можливостями фінансування процесів розробки і комерціалізації високотехнологічної продукції, скільки довготривалістю преференцій, які пропонуються суб'єктам інноваційних структур.

По-шосте, комерціалізація високотехнологічної продукції розпочинається тоді, коли враховано регіональні особливості попиту на новий продукт і забезпечено всі умови для швидкої окупності інвестицій.

Окрім вище виділених спільних характеристик американської, європейської та азіатської моделей

розвитку інноваційної діяльності доцільно виділити і окремі відмінності між ними. Передусім йдеться про сучасну тенденцію азійських країн, зокрема Індії, Китаю, Кореї пропонувати на ринок високотехнологічні продукти за дуже низькою ціною. У технопарках цих країн створюються високотехнологічні продукти з низьким рівнем їхньої собівартості. Так, індійська компанія Tata завдяки оптимізації виробництва випустила на внутрішньому ринку автомобіль за 3000 дол. США, і планує модернізувати продукт для експорту. Автомобілі такого цінового сегменту можуть змінити величезну галузь автомобілебудування. Завдяки поширенню інформаційних технологій та низьким витратам у Азії, життєвий цикл високотехнологічної продукції скорочується. Іншим країнам важко конкурувати з Китаєм чи Індією, які навчилися створювати інновації швидко та якісно [2].

Унікальними є також можливості американських компаній щодо розробки і комерціалізації високотехнологічної продукції. На сьогодні жодна країна світу нездатна інвестувати у інноваційний розвиток стільки коштів, скільки вкладають у інновації США. При цьому слід врахувати, що для більшості ТНК США є країною базування. Цей фактор дуже суттєво впливає на конкурентоспроможність американських товарів на світовому ринку, на розвиток інноваційної інфраструктури, на характер міжнародного науково-технічного співробітництва. У сфері інноваційної діяльності часто використовують такий термін як «бізнес-ангел» - приватний інвестор, що вкладає кошти у інноваційні проекти, так звані стартапи на етапі створення підприємства в обмін на частку в капіталі та на умовах окупності здійснених інвестицій. Бізнес-ангели, як правило, вкладають свої власні кошти, на відміну від венчурних фондів і банків, які управляють фінансовими ресурсами третіх осіб [1]. Фахівці стверджують, що більшість «бізнес-ангелів» громадяни США. Саме вони здійснюють пошук у світі нових інноваційних розробок і стають їх власниками або співвласниками на початкових фазах їхньої комерціалізації. Часто отримані права на високотехнологічний продукт вони перепродують венчурним банкам і фондам або ТНК.

В Україні, незважаючи на певні реальні кроки, які зроблені щодо створення національної інноваційної системи, досі відсутні передумови для активізування процесів комерціалізації високотехнологічної продукції і впровадження інновацій. По-перше, інвестиційний клімат не сприятливий для приходу стратегічних іноземних венчурних інвесторів, зокрема тих, які є транснаціональними. По-друге, наявна в Україні інноваційна інфраструктура має занадто мало спільного із традиційними, за світовими мірками інноваційними утвореннями, зокрема такими як технопарки, технополіси, інноваційні кластери, оскільки майже позбавлена податкових та адміністративних преференцій. По-третє, основою високотехнологічного інноваційного виробництва і комерціалізації продукції є високий рівень локального скупчення кваліфікованих, мобільних кадрів, які спроможні, при потребі перекваліфіковуватись і виконувати інтелектуально-місткі операції.

1. *Бізнес-ангели [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>* 2. *Нагачевська Т.В. Сучасні тенденції міжнародного трансферу технологій та перспективи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: nbiv.gov.ua* 3. *ТНК и мировое производство инноваций [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://georub.narod.ru>* 4. *Світовий і вітчизняний досвід створення і функціонування інноваційних структур [Електронний ресурс]. – Режим доступу: slv.com.ua*