

УДК 005.562

**Золотарёв С. К.
Пономаренко Е. Э.**

РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В РАЗВИТИИ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ

The questions devoted to actual problems of development of technologies transfer in the conditions of the Ukrainian market are considered in the article. The special attention is spared to the role of human potential in development and strengthening of co-operation of science and business, and also to the features of skilled policy, which also facilitated the increase of efficiency of knowledge, abilities and experience transmission from a developer to the user. On the basis of these actions the conclusions are done.

Переход к рыночной экономике, необходимость стабилизации промышленного производства, внедрение современной техники и технологии вызывает необходимость применения в полной мере современных методов повышения эффективности функционирования объектов хозяйствования. Обозначенная необходимость обуславливает актуальность изучения направлений взаимодействия науки и бизнеса. Одним из данных направлений, которое до настоящего времени еще очень слабо развито в Украине, является трансфер технологий. Часто понятие трансфера связывают с понятием "коммерциализация научно-технических знаний".

Изучению данной тематики посвятили свои работы такие авторы, как Э. Я. Вольнец-Руссет, М. С. Доронина, Д. В. Задыхайло, И. В. Ивашковская, Г. Штумпф, Т. И. Щедрина и др. Основной идеей работ данных авторов является необходимость развития взаимодействия науки и бизнеса. Однако, несмотря на достаточное количество исследований, проблема трансфера технологий является новой для экономики Украины.

На основании вышесказанного сформирована основная цель данного исследования, которая заключается в определении роли человеческого фактора в процессе развития трансфера технологий на отечественном рынке, а также в выявлении путей организации данного вида деятельности.

Трансфер технологий – это возмездная или безвозмездная передача технологических знаний, умений и опыта относительно способов и методов производства от разработчика к потребителю (пользователю) [1].

Трансфер технологий может рассматриваться как одна из важнейших частей инновационного процесса, так как внедрение нового оборудования, разработка новой конкурентоспособной продукции, требует применения современных технологий, которые не всегда могут быть разработаны изготовителем продукции самостоятельно. Развитие трансфера позволит сократить время от момента зарождения идеи до вывода продукта на рынок [2].

Верховная Рада Украины 14.09.2006 года приняла Закон "О государственном регулировании деятельности в сфере трансфера технологий". Этот закон предусматривает, что на трансфер технологий, осуществляемый по приоритетным для страны направлениям инновационной деятельности, устанавливается целевое субсидирование. Размеры обозначенных выплат равняются суммам налога на прибыль предприятий,

полученной от введения соответствующих технологий, а также суммам ввозной пошлины, которая начисляется согласно таможенному законодательству Украины при ввозе в Украину для реализации проектов трансфера технологий, оборудования, устройств и комплектующих, а также материалов, которые не производятся в Украине. Такие субсидии фактически являются налоговыми льготами, которые должны учитываться в полном объеме при определении целевых субсидий из государственного бюджета.

Трансфер технологий подразумевает не только приобретение современных технологий для отечественной промышленности, но и продажу объектов научно-технических разработок и инженерно-конструкторских достижений за границу.

Специалисты, занимающиеся трансфером украинских технологий, видят перспективы реализации отечественных научно-технических достижений в следующих отраслях: ракетно-космическая, авиационная, авиационного двигателестроения, бронетанковая, двигателестроения для бронетанковой техники, судостроительная, станций радиотехнического контроля, сложных систем управления космической техникой и др. Специалисты считают, что в Украине сохранилось после разделения Советского Союза около пятисот научно-технологических и конструкторских организаций, имеющих соответствующий научный и конструкторский персонал.

Серьезными проблемами для украинских предприятий в продвижении своих технологий на мировой рынок являются отсутствие их патентной защищенности, а также сложности с определением стоимости объекта трансфера. В условиях украинской экономики предприятия, не имея квалифицированных сотрудников в области организации, внедрения и передачи технологий в промышленность, не в состоянии четко идентифицировать объект трансфера и правильно оценить его. В конечном результате к продаже предлагается не доведенные до окончательной стадии технологии, что значительно снижает ее цену, а это, в свою очередь, ведет к снижению эффективности организации.

Наличие на предприятии квалифицированных кадров, способных осуществлять технологический аудит и правильно определять ценовые границы при продаже-покупке лицензий, позволит повысить эффективность трансфера украинских технологий. Правильно организованный технологический аудит позволит выявить перспективные возможности получения реальных доходов от научно-технических и технологических разработок и должен проводиться квалифицированными специалистами [3].

Важнейшим аспектом эффективности трансфера технологий является определение объекта трансфера и как можно более точное установление его цены. Цена объекта, передаваемая (получаемая) по лицензионному соглашению, может определяться различными способами, которые во многом зависят от технико-экономических характеристик предмета трансфера и степени его завершенности.

Общим принципом определения цены при трансфере технологий является возможный объем прибыли от внедрения предмета соглашения. На практике основой для определения цены на трансфер технологий является прогнозируемый объем производства с использованием предмета трансфера, а также уровень себестоимости продукции, производимой с его использованием. Эти показатели позволяют предположить возможную прибыль, а соответственно и эффективность трансфера. Наиболее адекватный расчет прибыли может быть осуществлен при условии четкого определения всех затрат на освоение и производство продукции, определении себестоимости изделия и перспектив снижения издержек, с учетом возможности внедрения технико-организационных мероприятий на предприятии.

Прибыль, являющаяся основой для определения цены предмета трансфера, должна определяться еще на этапе планирования для принятия решения о трансфере технологии. Для этого необходимо наиболее точно определить себестои-

мость изделий, изготавливаемых с использованием конкретной технологии.

Калькуляция себестоимости при определении цены технологии обязательно должна включать все затраты на разработку и создание документации. Плановые показатели, полученные при определении цены объекта трансфера, в процессе производства могут быть скорректированы в случае изменения внешних и внутренних факторов, а также внедрения мероприятий, направленных на совершенствование техно-технологической базы предприятия.

Такие мероприятия обычно должны закладываться (учитываться) в стратегических планах развития организации с учетом определения источников их финансирования, составления программы внедрения и сроков осуществления мероприятий. При покупке-продаже технологии, снижение себестоимости продукции, изготавливаемой с ее применением, ведет к увеличению прибыли, которая подлежит распределению между покупателем и продавцом и является основой установления цены предмета трансфера. Цена является основным фактором для принятия решения о трансфере технологий и эффективности ее использования. Поэтому как можно более точное определение себестоимости дает возможность определить эффективность трансфера как для покупателя, так и для продавца.

Калькуляция себестоимости должна осуществляться высокомотивированными специалистами, обладающими соответствующими знаниями и опытом. В связи с этим, целесообразным является создание специализированных отделов на предприятии, сотрудники которых владели бы определенными знаниями и опытом для оценки предмета трансфера. Обозначенные отделы должны функционировать как самостоятельные организационные части предприятия и быть подотчетными непосредственно высшему руководству. В работе отдельно подчеркивается различие между предложенными отделами и отделами НИОКР на предприятиях, заключающееся в концентрации деятельности сотрудников данного отдела исключительно на операциях трансфера технологий.

Мотивирование сотрудников данных отделов необходимо осуществлять путем развития их заинтересованности в продаже объекта трансфера (премированием в случае осуществления сделки). Помимо этого, в целях развития трансфера технологий при помощи трудового потенциала предприятия, сотрудники предложенного для формирования отдела должны заниматься организацией и внедрением научно-технических разработок. В состав данного отдела могут быть включены специалисты в области планирования, технического внедрения новшеств, маркетологи, менеджеры, которые должны обладать знаниями в области планирования, инноваций, калькуляции себестоимости, ценообразования, технологии и организации производства. При формировании эффективного отдела возможно предоставление услуг другим организациям данной отрасли и получение прибыли от обозначенной деятельности. Помимо этого, предложенный отдел может выполнять функции коучинг-центра на предприятии, путем предоставления консультационных услуг сотрудникам как своей, так и иных организаций, что позволит повысить эффективность внедрения новшеств, сократить затраты времени и увеличить прибыль организации. Таким образом, процесс развития трансфера технологий сопряжен с ведением грамотной политики относительно формирования и мотивирования персонала организации.

В качестве вывода по данному исследованию в работе отмечено, что для повышения конкурентоспособности предприятия и эффективности его функционирования необходимо отдельное внимание уделять развитию трансфера технологий как одному из основных направлений совершенствования производственного процесса. Данное развитие предполагается проводить путем создания целостного отдела на предприятии, основной задачей которого будет являться оценка предметов трансфера технологий, а также организация внедрения научно-технических разработок. В работе отдельно

описаны направления мотивирования сотрудников данного отдела. Авторами выявлен объект, предмет исследования. Выделены основные экономические параметры для проведения оценки трансфера и внедрения новых технологий на предприятии.

Литература: 1. Вольнец-Руссет Э. Я. Коммерческая реализация изобретений и ноу-хау (на внешних и внутренних рынках): Учебник. – М.: Юристъ, 1999. – 326 с. 2. Штумпф Г. Договор о передаче ноу-хау. – М.: Прогресс, 1998. 3. Доронина М. С. Организация международных научно-технических связей: Учебн. пособ. Ч. 1. – Харьков: РИО ХГЭУ, 1997. – 76 с. 4. Варгатюк А. П. Винахідницька творчість та патентна активність як передумови трансферу технологій та комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності // Проблеми науки. – 2004. – № 4. – С. 25 – 31. 5. Грудзинский А. О. Европейский трансфер технологий: кооперация без "утечки мозгов" // Социологические исследования. – 2004. – № 11. – С. 123 – 131. 6. Ивашковская И. В. Обмен технологией: зависимость или сотрудничество? – М.: МГУ, 1991. – 93 с. 7. Кучма І. Інтелектуальна власність, інновації і трансфер технологій: нові підходи // Інтелектуальна власність. – 2007. – № 11. – 2008. – С. 31 – 35. 8. Михайлов В. С. Методологічні аспекти статистичного обліку міжнародного трансферу технологій // Проблеми науки. – 2004. – №10. – С. 2 – 7. 9. Щедрина Т. І. Стан та сучасні тенденції трансферу технологій в Україні // Проблеми науки. – 2004. – № 3. – С. 16 – 22.

Стаття надійшла до редакції
23.12.2008 р.

УДК 330.45:338.28:330.322

**Колесніченко В. Ф.
Складанний Д. М.**

ДО ПИТАННЯ ПРО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВ РІЗНИХ ГАЛУЗЕЙ ГОСПОДАРСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

The econometrics design by the first order regression equations for the exposure of factors, that influence on the structure and volume of investments, which are sinked in the innovative projects of machine-building, food-processing industries and AIC, are used in the article.

Активізація інноваційної діяльності на всіх рівнях є досить актуальною для економіки України, оскільки лише інноваційний шлях розвитку забезпечить конкурентоспроможність продукції підприємств завдяки постійному оновленню техніки й технологій, продукції і послуг, розширенню ринків збуту, ефективному використанню науково-технологічного потенціалу та стимулюванню його зростання. Нововведення, нові технології та організаційні рішення в сучасному суспільстві відіграють ключову роль "двигуна" економічного розвитку, виводять підприємства з кризових ситуацій.