

Показники ефективності та оптимальних стратегій

Стратегії (x _i)	Критерії									
	Вальда	Лапласа	Севіджа	Максимальний	Байеса	Ходжа-Лемана l=0,4	Гермера	Добутків	Гурвіца l=0,1	Узагальнений Гурвіца
40	-388,87	51,83	-1248,21	264,33	146,02	-174,92	-3,89	-12,54	-323,55	-26,90
50	-269,44	128,30	-868,80	330,50	225,79	-71,35	-2,69	-9,93	-209,44	56,33
60	-323,33	77,38	-1096,01	396,68	197,23	-115,10	-3,23	-222,23	-251,33	-12,96
80	-431,10	81,45	-770,48	528,84	222,72	-169,57	-4,31	-197,96	-335,11	-22,88
100	-538,88	44,78	-704,94	661,01	174,93	-253,35	-5,39	808,01	-418,89	-90,12
130	-700,54	-20,60	-484,99	859,34	56,60	-397,68	-7,01	-5283,98	-544,55	-200,19
Оптимальна стратегія	50	50	130	130	50	50	50	100	50	50

Висновки. Загалом для розвитку зеленого туризму на півдні регіону слід здійснити уніфіковану категоризацію відпочинкових осель урахувавши особливості півдня України, розробити заходи щодо поліпшення іміджу Миколаївської області як місця відпочинку, оздоровлення й духовного екозбагачення, зокрема такі, як публікація рекламних проспектів, виступи у засобах масової інформації, проведення рекламних акцій, тренінгів для потенційних господарів агроосель та сільських працівників, задіяних в агротуристичному сервісі, пілотажні проекти, які дадуть змогу продемонструвати користь від еко- та етносіль для сільських громад та накопичити досвід, створити веб-сторінку кожного регіону півдня як терену сільського зеленого туризму та інформаційні центри, які б займалися збором інформації про власників агроосель, атракційні місця, стан наповненості агроосель, кон'юнктуру цін та ін. Менші за масштабом виконуваних функцій – інформаційні центри – слід запропонувати для районних центрів або місць з великою привабливістю для туристів.

Література

1. Ключник А.В. Європейський досвід розвитку сільських територій / А.В. Ключник // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції [«Розвиток менеджменту виробничої сфери в умовах глобалізації»]. – Вісник НУК. – 2011. – № 3. – С. 20–25.
2. Сидоренко О. Через терни – до ЄС / О. Сидоренко // Пропозиція. – 2010. – № 11. – С. 88–92.
3. Прокопишин О.С. Організаційно-економічні форми технічного забезпечення фермерських господарств / О.С. Прокопишин // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 2 (6). – С. 56–59.

Надійшла 16.05.2012

УДК 678.08

М. А. ЙОХНА, О. В. КОЗАЧОК
Хмельницький національний університет

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ: СУТЬ, ФОРМИ І ЗНАЧЕННЯ

У статті досліджується економічна сутність та зміст трансферу технологій у контексті інноваційного розвитку суб'єкта господарювання. Розкриті форми трансферу технологій та етапи його реалізації.

The article examines the economic nature and content of technology transfer in the context of innovation development entity. Disclosure forms of technology transfer and stages of implementation.

Ключові слова: технології, трансфер технологій, форми.

Вступ. В умовах світової глобалізації та інтеграції, з посиленням конкуренції на світових ринках рівень економічного розвитку країни визначає НТП та здатність до комерціалізації інтелектуальних факторів. Однією з найважливіших складових інноваційного процесу і перспективним механізмом

економічної стабілізації держави є трансфер технологій, суть якого полягає в передачі науково-технічних знань та досвіду для надання науково-технічних послуг, застосування технологічних процесів, випуску продукції.

В національному законодавстві технологічні інновації відіграють велику роль в забезпеченні стійкого економічного зростання та розвитку галузей промисловості, є основою якісних змін в економіці в цілому, на 75–80 % визначають приріст ВВП розвинутих країн. При цьому підвищується рівень життя, створюються нові робочі місця та вирішуються нові економічні проблеми, які постають перед державою. При реалізації проектів трансферу технологій на ринку України з'являється вітчизняна конкурентоздатна продукція, що сприяє зміцненню імпорту та позитивно впливає на українську економіку[1]. Реалізація інноваційних проектів дає можливість створити стабільно діючі підприємства інноваційної продукції, нарощувати обсяги випуску, що, в свою чергу, сприяє наповненню державного та місцевих бюджетів.

Але незважаючи на постійне підвищення значимості проблеми трансферу технологій, відсутні статистичні бази даних, що дозволяють кількісно і якісно оцінити технологічні потоки. Однак існують окремі роботи, які в тій чи іншій мірі відображають практику трансферу технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну основу дослідження, методологію та комерціалізацію трансферу утворюють роботи українських і зарубіжних авторів, таких як Андросова О.Ф., Іжевський П.Г., Іванова М.І., Кондратьєва Н.Д., Ляшенко О.М., Петруненко А.А., Піменова А.З., Стадник В.В., Титов В.В., Фірсов В.А., Фонштейн Н.М., Яковець Ю.В. та ін.

Виклад основного матеріалу досліджень

Поняття процесу передачі технологій (трансферу технологій) базується на основі визначення технології. Розглянемо основні версії економічної суті цього терміна. Д. Гібсон, вважає, що трансфер технологій – це технологія, яка являє собою інформацію, призначену для використання та досягнення якої-небудь мети, або знання про те, як зробити що-небудь. З наведеного вище авторського визначення можна зрозуміти, що трансфер технологій охоплює процес, за допомогою якого фундаментальні дослідження знаходять застосування у виробництві продукції та наданні послуг [3]. Але, на нашу думку, таке визначення не можна вважати оптимальним, тому що фундаментальні дослідження не завжди є джерелом знань в інноваційному процесі.

Заслугує на увагу визначення, запропоноване німецькими дослідниками, такими як Грунвальд М., Мерц А., Ріхтер К., Шульц А.: «Під трансфером технологій розуміють передачу технологічного ноу-хау від однієї установи до іншої» [2, с. 143]. Це поняття не стосується передачі технології або ноу-хау та наукових даних, а описує передачу відповідних технологій або оптимізацію конкретних технічних процесів.

На основі наведених вище положень можна сформулювати наступне визначення поняття трансферу технологій. Це переміщення на комерційно-договірних засадах конструкторських рішень, систематизованих знань та виробничого досвіду від власника до виробника, які розділені структурними, організаційними та культурними бар'єрами для виробництва товарів, використання процесу чи надання послуг, які включають маркетинг та управлінську діяльність. Щоб краще зрозуміти трансфер технологій і в достатній мірі бути готовим до його впровадження, процес можна розбити на п'ять етапів (рис. 1).

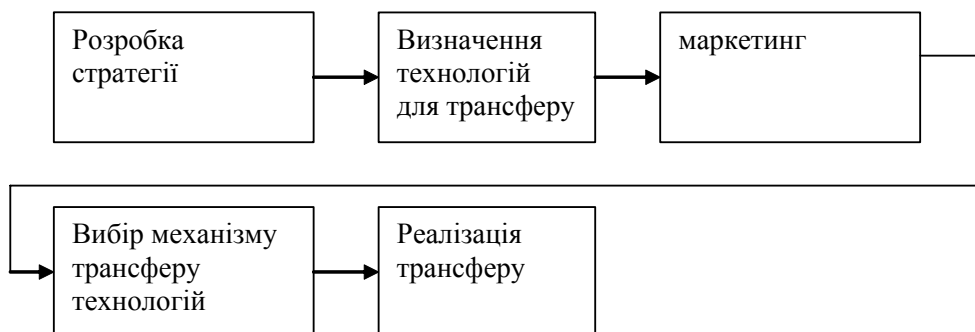


Рис. 1. Етапи трансферу технологій

Етап 1 «Розробка стратегії». Мета стратегічного етапу – інтеграція процесу трансферу технологій в стратегію розвитку підприємства, включаючи фінансування наукових розробок. В основі стратегії підприємства при комерційній реалізації технологій на внутрішніх ринках лежить прагнення забезпечити на якомога більший період часу отримання максимального прибутку. Залежно від конкретних ринкових умов дана ціль може бути досягнута шляхом експорту готових виробів, втілюючи в себе нову технологію, представленням ліцензії чи іншими методами.

При реалізації науково-технічних досягнень машинобудівні підприємства програмують на корпоративному рівні свою діяльність, як правило, на 4–5-річний період. Якщо ж мова йде про розробку нової технології та подальше впровадження вироблених на її основі товарів на ринок, строк продовжується до 10 років і більше.

Основними компонентами виходу нових технологій на ринок є:

- визначення кінцевого терміну виходу на ринок;
- аналіз та прогноз попиту на нову продукцію та технологію;
- оцінка конкурентоспроможності технологій;
- вибір пріоритетів для завоювання ринку;
- планування продажу продукції за роками;
- економічна оцінка альтернативних варіантів виробництва;
- визначення оптимального розміщення і матеріального забезпечення;
- визначення ризику;
- розрахунок готових планів виробництва;
- калькуляція очікуваних доходів;
- пошук та оцінка нових альтернативних високих технологій (маркетинг);
- координація інвестиційних планів.

Обрана стратегія визначає дії підприємства щодо шляхів її реалізації за трьома напрямками: 1) зосередження основних зусиль на національному ринку, де підприємство має певні переваги, пов'язані з досвідом роботи, напрацьованою клієнтською базою, знанням місцевих особливостей і специфічних вимог споживачів її продукції, 2) розгортання маркетингової діяльності на «нейтральних» територіях, де позиції конкурентів приблизно такі ж, як і фірми, що має намір розширити свою ринкову частку, 3) вторгнення на ринок основного конкурента, де він має міцні комерційні позиції.

Етап 2 «Визначення технологій для трансферу». Мета даного етапу – провести оцінку обраних науково-дослідних проектів з метою виявлення їх комерційного застосування. Даний етап створює основу для визначення технологій, готових до трансферу, і які з них мають найбільший потенціал для передачі.

Елементами процесу оцінки технології є оцінка технології, яка може бути виконана всередині організації або сторонньою організацією з використанням спеціалізованих методик [4, с. 179].

Етап 3 «Маркетинг». Метою маркетингу є просування технологій з високим комерційним потенціалом. Відділ з трансферу технологій реалізує маркетинговий план, друкує брошури, організовує презентації, випускає відеоматеріали; надає інформацію про підприємство та лабораторії для зовнішнього світу. Особливу роль сьогодні відіграє Інтернет і спеціалізовані бази даних. Але це не може бути єдиним засобом поширення інформації, і не замінює спеціалізованих семінарів і виставок. У цілому, дана діяльність відділу забезпечує можливість збільшення інформованості промисловості про технології, готових до трансферу.

Етап 4 «Вибір механізмів трансферу технологій». Мета етапу – у визначенні оптимального механізму трансферу, який би відповідав потребам зовнішнього партнера і підприємства. Поширення отримали наступні механізми трансферу технологій: передача прав на патент, ліцензування, торгівля безпатентні винаходами, торгівля ноу-хау, продаж технічної документації, передача технології в якості внеску до статутного капіталу інноваційної компанії, надання інжинірингових послуг і т.д.

Існує багато чинників, які впливають на вибір конкретного механізму трансферу технологій. Наприклад, готовність технології, тип і розмір галузі або компанії, економічні та фінансові умови угоди, подвійне призначення технології (це накладає певні обмеження як на підприємство, так і на покупця) [6].

Етап 5 «Трансфер технологій» полягає у доведенні до кінця всієї роботи, описаної вище.

Трансфер технологій надає господарюючим суб'єктам ряд стратегічних можливостей, а саме:

- розвиток внутрішнього ринку;
- розвиток висхідних галузей;
- адаптацію та перенесення досягнень розвинених країн і вбудовування в транснаціональну

структуру.

У цілому логістика науково-технічного трансферу будується на усвідомленні того, що трансфер технологій має на увазі застосування знань, цільове їх використання, будучи особливо складним видом комунікації, оскільки часто потребує злагоджених дій двох і більше індивідуумів або функціональних осередків, розділених структурними, культурними та організаційними бар'єрами [4, с. 174–175]. Тому доцільно відзначити існування основних форм трансферу технологій, які поділяються на некомерційні (безкоштовні) і комерційні (платні).

Некомерційні форми передачі технологій:

- науково-технічні публікації (доповіді, конференції, каталоги, виставки, описи патентів);
- обмін результатами досліджень за допомогою особистих контактів та відвідувань науково-дослідних установ і промислових підприємств (стажування, відрядження тощо);
- обмін виробничо-технічними досягненнями і досвідом за довгостроковими програмами.

Некомерційний трансфер технологій найчастіше використовується в області наукових досліджень фундаментального характеру. Він зазвичай використовується невеликими витратами (особливо валютними) і може підтримуватися як по державній лінії, так і на основі фірмових і особистих контактів [1].

Основними комерційними формами передачі технології є:

1. Патентні угоди – міжнародна торговельна угода, за якою власник патенту уступає свої права на використання винаходу покупцеві патенту.

2. Ліцензійні угоди – міжнародна торговельна угода, за якою власник винаходу або технічних знань надає іншій стороні дозвіл на використання у визначених межах своїх прав на технологію.

3. «Ноу-хау» – надання технічного досвіду і секретів виробництва, що включають зведення технологічного, економічного, адміністративного, фінансового характеру, використання яких забезпечує визначені переваги (звичайно комерційно коштовні, але не запатентовані винаходи).

4. Інжиніринг – надання технологічних знань, необхідних для придбання, монтажу і використання куплених або орендованих машин і устаткування.

5. Франчайзинг – надання прав на використання торговельної марки або фірмової назви, а також надання послуг з технічної допомоги, підвищення кваліфікації робочої сили, організації торгівлі і керування [3].

Зазначені форми передачі технології найчастіше переплітаються і доповнюють один одного.

Висновки. Розглянута схема трансферу технологій являє собою складний процес організації взаємодії представників науки і промисловості з урахуванням впливу таких факторів, як внутрішній менеджмент організації і культура. Виняток з цього процесу будь-якого елемента порушує цілісність системи і впливає на кінцевий результат – перетворення підсумкового продукту дослідницького процесу в технологічну інновацію.

Трансфер технологій не можна розглядати як універсальне рішення проблеми фінансування і навіть як джерело значних доходів. Трансфер технологій дає можливість підприємству і всьому суспільству розвивати і комерціалізувати результати досліджень, він створює приплив доходів, породжує нові інвестиції, нові технології, робочі місця, а також податкові надходження до бюджету, що прямо пов'язано зі зростанням добробуту країни.

Література

1. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : закон України : [прийнято ВР 14 вересня 2006 р. № 134 – V] // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 45. – Ст. 434.
2. Трансфер технологий и эффективная реализация инноваций / [под ред. Н.М. Фонштейна]. – М. : ЦКТ АНХ, 1999. – 248 с.
3. Титов В.В. Трансфер технологий (теория и практика) : [учебное пособие] / Титов В.В. – 2001.
4. Андросова О.Ф. Трансфер технологий як інструмент реалізації інноваційної діяльності : [монографія] / О.Ф. Андросова, А.В. Череп – К. : Кондор, 2007. – 356 с.
5. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.
6. Щедрина Т. Трансфер інновацій як реалізація знань: аналіз для України / Т. Щедрина // Економіка і прогнозування – 2003. – № 4. – С. 82–91.

Надійшла 16.05.2012; рецензент: д. е. н. Стадник В. В.

УДК 338.5:63-021.66

Л. В. НАЗАРОВА

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України, м. Харків

ЗРОСТАННЯ ЦІН НА СВІТОВОМУ ПРОДОВОЛЬЧОМУ РИНКУ: НАСЛІДКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Статтю присвячено дослідженню впливу зміни ціни на світових агропродовольчих ринках на економіку України. Розглянуто динаміку цін на продовольчі товари. Визначені основні причини світової тенденції підвищення цін на ринках агропродукції.

The article is devoted research of influencing of change of price on world agrarian food markets on the economy of Ukraine. The dynamics of prices is considered on food stuffs. Principal reasons of world tendency of price increase are certain on the markets of agrarian products.

Ключові слова: ціна, продовольчий ринок, ціна, експорт, сільське господарство.

Постановка проблеми

Економічна нестабільність у світі, вияви соціальних конфліктів і посилення конкуренції між країнами є реаліями сьогодення. Глобалізація торгівлі призводить до посилення нестабільності сільськогосподарських ринків. У разі здорожчення імпорту країни, що розвиваються, зменшують його обсяги, а країни-виробники спрямовують свій експорт у країни, які володіють платоспроможним попитом. У такому разі гостро зростає потреба в продовольстві, що в кінцевому підсумку впливає на рівень світових цін на сільськогосподарську продукцію. Специфіка функціонування світових агропродовольчих ринків криється в їх жорсткому державному регулюванні протягом усієї історії їх існування. Зовнішньоторговельна політика країн в агропродовольчій сфері більшою мірою, ніж в інших галузях, пов'язана з політикою регулювання