

ций лучшего удовлетворения объективно существующих нужд, с позиций будущих запросов. В данной структуре выполнение стратегической функции маркетинга – проведение маркетингового анализа и синтеза – взаимодополняется функцией логистики: прогнозированием перспектив развития систем распределения в будущем и функцией логистического планирования товара и услуги.

В-третьих, еще одна структура должна заниматься организацией административной работы, то есть повседневной деятельностью по достижению результата, цели. В данной структуре выполнение логистической функции – формирование оптимальных бизнес-процессов и процедур, а также организация их выполнения – взаимодополняется функцией маркетинга: ориентацией всех внешних и внутренних бизнес-процессов и процедур на запросы конкретных потребителей.

В-четвертых, нужна структура, обеспечивающая формирование управленческой команды, ориентированной на достижение целей, выполнение задач и указанных выше функций. В данной структуре выполнение функции маркетинга – выявление потребностей организации в специалистах, обладающих необходимыми знаниями, умениями, навыками и др., а также подбор соответствующих кадров, определение их интересов и создание эффективной мотивационной системы – взаимодополняется функцией логистики: формированием информационно-коммуникационных потоков и систем,

расстановкой кадров для выполнения оптимальных бизнес-процессов и процедур, их координацией, организацией обратной связи и системы контроля.

По нашему мнению, создание подобных структур будет способствовать максимальной реализации содержащегося в логисто-маркетинге потенциала синергии на любом уровне управления. Тем самым может быть осуществлен процесс достижения эффективности и результативности любой организации как в краткосрочном, так и долгосрочном периодах.

#### Литература.

1. Амблер, Т. Практический маркетинг /Пер. с англ. под общей ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Издательство «Питер», 1999. – 400 с.
2. Котлер, Ф., Триас де Без, Ф. Новые маркетинговые технологии. Методика создания гениальных идей /Пер. с англ. под ред. Т.Р. Тэор. – СПб.: Издательский Дом «Нева», 2004.– 192с.
3. Хилл, С., Рифкин, Г. Радикальный маркетинг. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 416 с.
4. Осентон, Т. Новые технологии в маркетинге: золотой ключик к лояльности потребителей /Пер. с англ. – М.: Издательский Дом «Вильямс», 2003. – 263 с.
5. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа //Вопросы экономики. 1997.–№3.

Статья поступила в редакцию 02.01.2007

**И.Н. САРАЕВА, к.филос.н., ст. н. с.,**

*Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины (г.Одесса)*

### **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНЫХ МЕХАНИЗМОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ**

Механизм венчурного (рискованного) инвестирования, впервые разработанный и примененный в США в 50-60-х годах прошлого столетия, уже апробирован во многих странах и показал себя как наиболее эффективный механизм ресурсного обеспечения инновационных процессов.

Зарубежный опыт свидетельствует, что венчурный капитал способствует повышению гибкости производства, его адаптации к нестабильным условиям функционирования; стимулирует создание новых рабочих мест, рост инновационной активности предприятий. С развитием рынка венчурного капитала снижается

технологическая зависимость страны от импортных технологий, повышается международная конкурентоспособность государства.

Поэтому неслучайно в российской и отечественной литературе широко освещаются проблемы развития венчурных механизмов и, в частности, возможности адаптации зарубежного опыта их использования в предпринимательском секторе экономики Украины.

Среди российских библиографических источников, посвященных этой проблематике, следует выделить работы П.Гулькина [1],

© И.Н. Сараева, 2007

А.Каржаув и А.Фоломьёва [2], Ю.Аммосова [3], Т.Любовой [4], среди отечественных – монографию А.Поручника и Л.Антониюка [5], коллективную монографию А.Зинченко, В.Ильчука, Р.Радзиевской и В.Евтушенко [6], работы С.Москвина [7] и др.

Однако в многочисленных работах, связанных с исследованием зарубежного опыта развития венчурного бизнеса, к сожалению, не содержится достаточно теоретико-методологически обоснованного анализа проблем и условий переноса и адаптации существующих моделей венчурного инвестирования в отечественную социально-экономическую среду. В качестве исключения можно назвать работу И.С.Кузнецовой [8], в которой сделана попытка применить методологический аппарат институциональной теории к исследованию развития института венчурной деятельности и, в частности, к проблемам импорта и адаптации его к условиям страны-импортера. Вместе с тем следует отметить, что анализ проблем и условий успешной или неудачной «трансплантации» института венчурной деятельности в указанной работе проводится на примерах зарубежных стран (Великобритании, Германии и др.), проблемы же развития украинской модели венчурного бизнеса в ней не рассматриваются.

Цель настоящей работы – выделить основные проблемы адаптации зарубежных моделей института венчурной деятельности в предпринимательском секторе экономики Украины.

По определению Европейской ассоциации венчурного капитала (EVCA), венчурный капитал – это акционерный капитал, предоставленный профессиональными фирмами, которые инвестируют средства в частные предприятия, демонстрирующие значительный по-

тенциал роста на начальном этапе развития, в процессе расширения и трансформации, при одновременном руководстве этими предприятиями.

В Соединенных Штатах сконцентрировано 72% мировых ресурсов венчурного капитала. На протяжении 1970-2003 гг. в США было инвестировано почти 340 млрд. долл. венчурного капитала в 26,5 тыс. компаний [14, С.17]. Такие фирмы, как "Интел", "Майкрософт" и др., обязаны своим становлением именно венчурному капиталу. Наиболее эффективными в этой сфере были фирмы, работающие в области биотехнологий, медицинского оборудования, программного обеспечения, розничной торговли, телекоммуникаций. Вместе с тем в кумулятивном измерении за 1999-2002 гг. первое место в мире по объемам венчурного финансирования в процентах от ВВП занимает Израиль, затем идут США, Канада, Швеция, Великобритания, Корея, Нидерланды, Финляндия, Франция, Ирландия. В 2004 г. – Швеция, Южная Африка, Нидерланды, США, Норвегия. Анализ этих перечней довольно четко свидетельствует о непосредственной взаимосвязи между уровнем «венчурного» развития, технологическим имиджем и благосостоянием страны.

Рынки венчурного капитала быстро развивались во всем мире в течение 1980-90-х годов прошлого столетия. Однако в связи с обвалом фондового рынка в 2001 году, произошел резкий спад, и только сегодня инвестиционная активность на рынке венчурного капитала постепенно возвращается к уровню 2000 года, а в Европе в 2005 году уже превысила этот уровень и достигла почти 47 млрд. евро. (см. Рис.1).

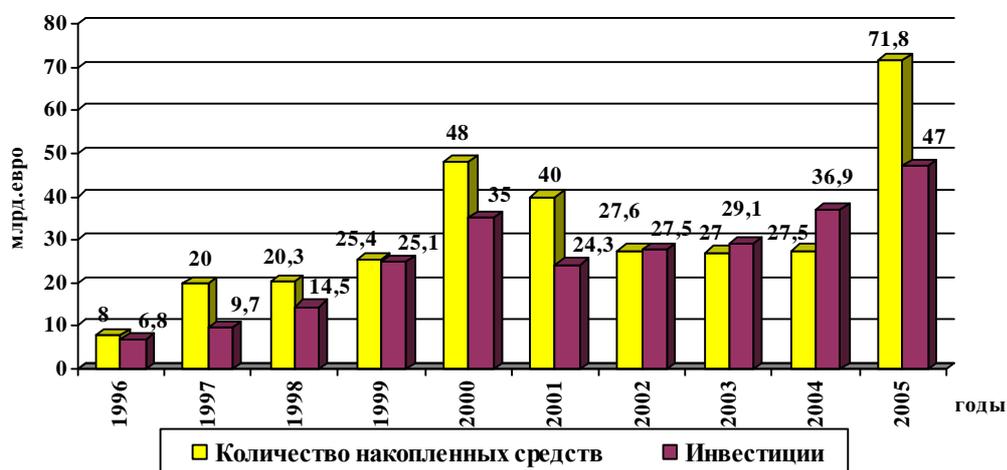


Рис.1. Динамика инвестиционной активности в Западной Европе в 1996-2005гг.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Источник: EVCA/Thomson Financial/Pricewaterhouse Cooper, 2006 /<http://www.evca.com>

Основными источниками венчурного капитала в Европе являются банки, пенсионные фонды и страховые компании. Характерной особенностью европейского венчурного капитала является вложение инвестиций на более поздних стадиях развития бизнеса, почти 70% – это выкуп контрольного пакета акций.

В отличие от США, в Европе венчурный капитал направляется большей частью в сферу коммуникаций и производство потребительских товаров.

Характерной особенностью развития венчурного бизнеса в последние годы является усиление прямого государственного участия. Это свидетельствует о том, что индустриальные страны Запада рассматривают венчурные механизмы в качестве важной составляющей национальных инновационных систем.

Различные формы государственных инструментов, которые используются для стимулирования венчурного инвестирования в мире, могут быть объединены в три основные группы [9]:

1. Прямое предоставление капитала венчурным фондам или малым предприятиям в виде прямых инвестиций или кредитов под низкие проценты.

2. Финансовые льготы (государственные гарантии по кредитам венчурным фондам или малым компаниям-новичкам, налоговые льготы и т.п.).

3. Правила, определяющие круг инвесторов, которым разрешается вкладывать средства в венчурные фонды (например, в определенных размерах пенсионным фондам и страховым компаниям).

Анализ зарубежных программ государственной поддержки венчурного предпринимательства

показал, что существуют две основных модели:

1. Государственные инвестиции осуществляются непосредственно в инновационные компании (например, американская государственная программа развития инновационного бизнеса – SBIR (Small Business Innovation Research));

2. Государственные инвестиции в частные фонды.

Отличительным признаком второй модели является их направленность на создание государственных венчурных структур (фондов). Удачным примером подобных программ можно назвать израильскую программу государственной поддержки Yozma.

В научной экономической литературе сформировалось целостное представление о функционировании венчурного капитала, отображением которого является введение в обращение категорий «венчурная индустрия» и «система венчурного инвестирования» [2]. Поэтому говорить об адаптации каких-либо зарубежных моделей венчурного финансирования к отечественным реалиям нельзя без учета социально-экономических условий и при отсутствии предпосылок в виде целостной совокупности факторов развития национальной венчурной системы.

С логико-методологической точки зрения в основе трансплантации или импорта институтов лежит метод моделирования, в частности моделирование, основанное на аналогиях. В случае трансплантации института венчурной деятельности целесообразно говорить о функционально-структурной аналогии и ее модификациях [13, С.84-85]. Схема функционально-структурной аналогии имеет вид:

$$(\hat{a}_1, \dots, \hat{a}_n) \hat{a}F[(a_1, \dots, a_n), a] = (\hat{b}_1, \dots, \hat{b}_m) \hat{b}F[(b_1, \dots, b_m), b] \mathbf{a} \frac{S(a_1, \dots, a_n)}{S(b_1, \dots, b_m)},$$

где:  $(a_1, \dots, a_n)$  – некоторая система-модель,  $a$  – среда для этой системы;

$(b_1, \dots, b_m)$  – система-прототип,  $b$  – соответствующая ей среда;

$F[(a_1, \dots, a_n), a]$  и  $F[(b_1, \dots, b_m), b]$  – отношения сравниваемых систем к соответствующим средам;

$S(a_1, \dots, a_n)$  и  $S(b_1, \dots, b_m)$  – структурные отношения, т.е. отношения, существующие между элементами в сравниваемых системах.

Основанием для отождествления структур системы-модели и системы – прототипа служит функциональное тождество или тождество отношений сравниваемых систем к соответствующим средам.

Таким образом, внедрение любой системы венчурного инвестирования в качестве модели невозможно без формирования целостной национальной инновационной системы, частью которой она является и которая рассматривается в качестве ее среды. Эффективность функционирования последней, в свою очередь, возможна лишь в достаточно сформированной ин-

ституциональной среде рыночной экономики.

Основными блоками национальной инновационной системы, по мнению специалистов [2], должны быть:

1) инновационно-воспроизводственный блок (малые инновационные предприятия (МИП), инновационно-ориентированные корпорации, учебно-научно-инновационные комплексы высшей школы и т.п., формирующие национальный рынок инноваций и реальный спрос на долгосрочные рискованные инновационные инвестиции);

2) инвестиционно-финансовый блок, включающий структуры, обеспечивающие предложение венчурного капитала (национальные венчурные фонды, ассоциации, частные венчурные инвесторы – «бизнесы-ангелы», зарубежные финансовые учреждения и др.);

3) инфраструктурно-институциональный блок, к которому относятся технопарки, технополисы, бизнесы-инкубаторы и т.п., всевозможные консалтинговые фирмы, совокупность центров, школ, курсов по подготовке и повышению квалификации, во всем разнообразии специальностей и специализаций для венчурной индустрии; законодательное регулирование, совокупность нормативно-правовых актов.

В Украине формирование системы венчурного инвестирования находится пока что на начальном этапе (хотя первый венчурный фонд «Украина» был основан австрийской компанией SA IB Securities (Ukraine) еще в 1992 году). Общий объем венчурного финансирования на украинском рынке оценивается экспертами на уровне 500 млн. дол. США [15]. Но точной оценки объемов частного венчурного капитала в Украине дать невозможно в связи с отсутствием каких-нибудь официальных статистических данных и экспертных исследований.

В 1998 году по предложению Европейской ассоциации венчурного капитала (EVCA) при Украинской ассоциации инвестиционного бизнеса (УАИБ) была открыта секция венчурного капитала, основная задача которой – оказывать содействие развитию венчурного инвестирования в Украине. На сегодня в Ассоциацию входят более 130 компаний по управлению активами [16].

Формальные институциональные рамки функционирования венчурных фондов регламентируются Законом Украины «Об институтах совместного инвестирования (паевые и корпоративные инвестиционные фонды)», согласно которому венчурный фонд определяется как «недиверсифицированный ИСІ закрытого типа, який здійснює виключно приватне

розміщення цінних паперів власного випуску та активи якого більш ніж на 50 відсотків складаються з корпоративних прав та цінних паперів, що не допущені до торгів на фондовій біржі або у торговельно-інформаційній системі. Учасниками венчурного фонду можуть бути тільки юридичні особи» [10]. Кроме того, по данным УАИБ, разработано уже более 30 подзаконных актов, регулирующих деятельность в этой сфере.

Понятие венчурного фонда в Украине отличается от общепринятого: у нас это специфический ИСИ, правила формирования, существование и закрытие которого вмонтированы в общие правила деятельности ИСИ и компаний по управлению активами [7].

По мнению специалистов, украинские венчурные фонды, чаще всего, являются лишь инструментом для оптимизации налогообложения, так как в соответствии с отечественным законодательством все ИСИ освобождены от налога на прибыль. В сущности, это своеобразный денежный мешок, которым руководят третьи лица, и недаром многие называют ИСИ «внутренним оффшором», поскольку он разрешает сэкономить на налоге на прибыль. Поэтому не удивительно, что за последние годы количество венчурных фондов в Украине резко возросло – на 1.10.2005 их насчитывалось почти 171 единиц [16].

Однако, в отличие от западных венчурных фондов, которые инвестируют средства преимущественно в предприятия сферы высоких технологий, большинство украинских венчурных инвестиций было осуществлено в компании, выпускающие продукты питания и стройматериалы, а также в сеть магазинов и ресторанов быстрого питания. Всего таких проектов насчитывается несколько десятков, однако завершенных (то есть тех, где венчурный фонд вышел из состава собственников) – считанные единицы. В среднем прибыльность этих проектов оценивается в 14% годовых в валюте, что не считается очень высоким показателем в венчурном бизнесе [12].

Следует отметить, что в последнее время, похоже, государство начало чаще задумываться о необходимости поддержки энергосберегающих и других инновационных технологий. Так, в апреле этого года Президент поручил комиссии по ценным бумагам внести такие изменения в Закон «Об институтах совместного инвестирования», чтобы заставить венчурные инвестфонды активнее принимать участие в финансировании инновационной деятельности. Фактически, в Украине предлагается реализо-

вать либеральную модель развития института венчурной деятельности, т.е. создать определенные формальные рамки, а дальше рынок должен все расставить по своим местам. Однако основная проблема состоит в неразвитости инновационно-воспроизводственного и инфраструктурно-институционального блоков национальной инновационной системы вследствие отсутствия целостной государственной инновационной политики на протяжении всех лет существования независимой Украины.

В экономике Украины практически отсутствует спрос на долгосрочные рискованные инвестиции инновационной направленности, не хватает квалифицированных инновационных менеджеров, которые могли бы выступать в качестве управленческого ресурса в цикле венчурного инвестирования, недостаточно развита информационная инфраструктура венчурной системы, отсутствует инновационный предпринимательский ресурс высокой квалификации. Нормативно-правовая база функционирования венчурного капитала в реальном секторе экономики несовершенна и нестабильна.

В силу этого инновационная активность отечественных предприятий чрезвычайно низка. Так, по данным Госкомстата Украины, в 2005 г. инновационной деятельностью в промышленности занималось 1086 предприятий, или 11% их общего количества [17, С.1]. Инновационная деятельность наблюдалась, главным образом, в пищевой и легкой промышленности, строительстве, химической промышленности, металлургии и машиностроении. Как видим, об инновационной деятельности в сфере высоких технологий речь не идет. Кроме того, практически все инновации внедряли преимущественно большие и средние предприятия. По данным Госкомпредпринимательства, количество малых предприятий, которые осуществляли технологические инновации, в 2004 году составляло 503 единицы, или 0,18% от общего количества МП. Общая сумма затрат на технологические инновации равнялась 24,1 млн.грн., или в среднем 0,048 млн.грн на одно МП [18]. Например, в Одесской области в 2004 году лишь 4 МП осуществляло инновации, что не достигает даже 0,1% от их общего количества [19, С.49].

Как известно, конечной целью венчурного инвестирования является продажа активов, приобретенных венчурным фондом, стратегическому инвестору. Для украинских венчурных инвесторов – это очень сложная проблема. Если в развитых странах традиционно стратегические инвесторы ищут венчурного капиталиста для приобретения у него пакета какого-либо

предприятия, то в Украине венчурным инвесторам приходится искать покупателя самостоятельно. Такой вариант продажи бизнеса венчурным капиталистом, как выпуск IPO (Initial Public Offering) – первичное публичное размещение акций на биржевой площадке, в Украине практически не реализуем, поскольку в связи с неразвитостью фондового рынка выпустить IPO по рыночной цене невозможно. По утверждению вице-президента инвестиционной компании МФК Джона Сагитта [12], цена выпуска на украинском рынке будет в два раза ниже, чем цена такого же пакета акций на одной из западных фондовых бирж. Выход же украинских предприятий на заграничные рынки IPO пока затруднен из-за высокой стоимости обслуживания.

Финансовый риск венчурного инвестора оправдывается лишь в том случае, если показатель возврата вложенного капитала достаточно высок. Возврат вложенного капитала (International Rate of Return (IRR)) – это общепринятый показатель измерения венчурного вознаграждения. В европейской и британских ассоциациях венчурного капитала он считается стандартом оценки прибыльности инвестиционных проектов. В Украине, в силу неразвитости фондового рынка и не благоприятности бизнес-среды, оценить ликвидность предприятий посредством расчета IRR, то есть оценить, насколько венчурными являются украинские предприятия, крайне сложно. На практике используются косвенные показатели – темпы развития предприятий, увеличение объемов продаж и т.п.

Таким образом, к сожалению, государство, провозгласив в качестве одного из главных стратегических приоритетов переход национальной экономики на инновационную модель развития, на протяжении последних лет дистанцировалось от решения проблем развития инновационного предпринимательства, и венчурного бизнеса в частности. Ожидаемых изменений в экономике страны не произошло. В Украине отсутствует целостная государственная долгосрочная политика в сфере инновационной деятельности, программы и концепции инновационного развития носят преимущественно декларативный характер. Это сопровождается ограниченностью бюджетного финансирования инновационных процессов, высоким уровнем коррупции и низкой исполнительной дисциплиной органов власти.

Кроме того, в силу несформированности институциональной среды рыночной экономики, механизмы венчурного инвестирования, ко-

торые во многих развитых странах мира используются в качестве источника развития инновационного предпринимательства, действуют в Украине крайне неэффективно в связи с неразвитостью фондового рынка, слабой законодательной базой, непрозрачностью финансовой деятельности компаний, отсутствием гарантий для инвестора, низкой корпоративной активностью и отсутствием защиты миноритарных акционеров, низким уровнем развития инновационного менеджмента на всех уровнях, неразвитостью информационной инфраструктуры.

На основе анализа зарубежного опыта государственного регулирования рынка венчурного капитала, учитывая отечественную специфику, можно выделить основные направления государственной политики относительно усовершенствования механизмов венчурного инвестирования в предпринимательском секторе экономики:

1. Разработка на основании системного подхода стратегии формирования и развития рынка венчурного капитала в Украине, которая должна включать:

– формы и методы привлечения, как внутренних источников венчурных инвестиций, так и иностранного венчурного капитала;

– взаимосвязь венчурной политики со структурной и инвестиционной политиками (включая стратегические инвестиции), а также со становлением рыночной инфраструктуры в стране.

2. Разработка и внедрение пилотного проекта создания национального фонда высоких технологий, как важнейшего источника мобилизации средств для венчурного инвестирования.

3. Усовершенствование регуляторной государственной политики в направлении сокращения затрат инновационного предпринимательства, улучшения бизнес-среды вообще и создания конкурентной среды в научно-технической сфере.

4. Разработка и внедрение методики объективной и независимой экспертизы научных, научно-технических, инновационных программ и проектов.

5. Содействие повышению качества образования в области инновационной деятельности, и венчурной в частности (подготовка инновационных менеджеров etc.)

6. Усовершенствование законодательной базы, касающейся развития фондового рынка, ИСИ и т.п.

7. Усовершенствование информационной

инфраструктуры венчурной индустрии.

8. Усовершенствование налоговой системы в направлении уменьшения налога на часть прибыли предприятий и частичного снижения подоходного налога для граждан, направляющих часть прибыли в отечественные венчурные фонды.

### Литература.

1. Гулькин П.Г. Венчурные и прямые частные инвестиции в России: теория и десятилетия практики.– СПб.: ООО «Альпари СПб», 2003. – 240 с.

2. Каржаув А.Г., Фоломьев А.Н. Национальная система венчурного инвестирования. – М.: Экономика, 2005. – 239 с.

3. Аммосов Ю. Венчурный капитализм: от истоков до современности. – СПб.: Феникс, 2005.

4. Любова Т.Г. Рынок венчурного капитала и особенности его формирования в транзитивной экономике/Автореф. дис.канд.экон.наук – Челябинск: ЧГУ, 2004. – 20с.

5. Поручник А.М., Антонюк Л.Л. Венчурный капитал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні. – К.: КНЕУ, 2000.

6. Стан розвитку організаційних форм венчурного підприємництва і його інфраструктури в країнах світу та в Україні/Зінченко О.П., Ільчук В.П., Радзівська Л.Ф., Свтушенко В.М. – К.: НДІСЕП, 2004. – 80с.

7. Москвін С. Венчурні фонди компаній з управління активами як феномен спільного інвестування в Україні // <http://www.kimi.edu>

8. Кузнецова І.С. Інституціональна теорія як методологічна основа дослідження нових господарських практик (на прикладі венчурної діяльності) //Научные труды ДонНТУ. Серія: економіческая. Випуск 103-4. – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – С.195-2000.

9. Участие государства в развитии венчурного инвестирования в России//БЭА, информационно-аналитический бюллетень. – 2003. – №45. – 33с.

10. Закон України "Про інститути спільного інвестування (пайові і корпоративні інвестиційні фонди)" №2299-III-ВР від 15.03.01//ВВР. 2001. – №21. – Ст.103.

11. Благонравин М. От идеи – до IPO//Эксперт Украина. – 2005. – №27(31).

12. Наумец И. Авантюрный капитализм//Инвестгазета. – 2004. – №40(469).

13. Уемов А.И. Логические основы метода моделирования. – М.: Мысль, 1971. – 311с.

14. Корсунський С.В. Трансфер технологій

у США. – К.:УкрІНТЕІ,2005. –148с.

15. Венчурне інвестування: зарубіжний досвід та перспективи в Україні//Цінні папери України. – 2004. – №42(330).

16. Ковалева В., Блинов А. Мы стоим гораздо больше//Эксперт Украина. – 2006. – №6(57).

17. Інноваційна активність промислових підприємств України у 2005 році. Експрес-довідь Держкомстату України №27 від 1.02.2006р. //http://ukrstat.gov.ua

18. Характеристика розвитку малого підприємництва в Україні за 2001-2004 роки //http://www.dkrp.gov.ua

19. Розвиток малого підприємництва Одеської області у 2004 році. – Одеса: Держкомстат України, Головне управління статистики в Одеській області,2005.

Статья поступила в редакцию 29.12.2006

**С.В. ЗОСЬКО,**

*Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины*

### **БИЗНЕС-ЦЕНТР – ИННОВАЦИОННЫЙ ПОСРЕДНИК КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

Выбор Украиной инновационной модели социально-экономического развития выдвинул на передний план вопросы формирования и эффективного использования её интеллектуальных активов – результатов интеллектуальной деятельности людей.

Сегодня в промышленно развитых странах 80–95% прироста валового внутреннего продукта приходится на долю патентов, лицензий, ноу-хау, использованных в современных технологиях. В мире действует более четырёх млн. патентов на изобретения. Прибыль от продажи лицензий на запатентованные объекты промышленной собственности составляет более 100 млрд. долл. США. Согласно существующим оценкам, на долю лишь шести стран (США, Великобритания, Япония, Германия, Швейцария, Нидерланды) приходится более 95 % доходов, получаемых от лицензий и патентов. Доля украинской наукоёмкой продукции составляет сегодня приблизительно 0,1 % мирового рынка высокотехнологичной продукции [1].

Для отечественной экономики проблема коммерциализации интеллектуальной собственности является весьма актуальной.

Развитие отношений, связанных с коммерциализацией объектов интеллектуальной собственности (ОИС) и интенсификации инновационных процессов на современном этапе развития мировой экономики приводит к возникновению новых направлений и сфер развития высокотехнологического бизнеса, новых организационных форм хозяйствования и взаимоотношений между участниками рынка инновационной продукции и услуг.

Анализ мирового опыта свидетельствует

о существовании в зарубежных странах большого количества бизнес-инкубаторов, технопарков, технополисов и других организаций, способствующих процессу создания, внедрения и коммерциализации ОИС.

М. Палладий [1] показывает, что коммерческая реализация результатов интеллектуальной деятельности в Украине должна совершаться через формирование специальных комплексных структур, которые стали бы непосредственными участниками процесса создания ОИС, совершали экспертную оценку их коммерческой привлекательности, включая оценку стоимости ОИС, исследовали конъюнктуру рынка, а также имели возможность предоставлять инновационным разработкам маркетинговую и финансовую поддержку.

В своей работе Тимофеенко Л., Ратушин Ю [2, С.46] показывают, что для создания и функционирования организованного рынка интеллектуальной собственности необходимо наличие сети организаций, способствующих реализации ОИС на рынке.

Соловьёв В.П. в своей работе [3, С.31] говорит о необходимости формирования сети инновационных структур (совокупность организаций и предприятий), объединяющих исследования, разработки, производство и обеспечивающих реализацию высоких технологий.

То есть можно сказать, что для эффективного процесса коммерциализации необходимо наличие в инновационной инфраструктуре организаций, выступающих промежуточным связующим звеном между всеми участниками рынка инноваций, представляя интересы как со

© С.В. Зосько, 2007