

**Міністерство освіти і науки України
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
Академія економічних наук України
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Херсонський державний університет
Секретаріат науково-технічної ради Групи компаній «Нафтогаз України»
Асоціація міст України**

**КРУГЛИЙ СТІЛ
НА ТЕМУ
«НАУКОВО-ДОСЛІДНІ РОЗРОБКИ:
СУЧАСНІ ВИМОГИ, ОЦІНКА
ЕФЕКТИВНОСТІ,
КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ»,**

**А ТАКОЖ
OPEN CALL
ТА
НАУКОВО-ПРИКЛАДНІ
ПЛАТФОРМИ**

**Івано-Франківськ
13 березня – 15 березня 2019 р.**

УДК 33

Н 34

Тексти матеріалів тез подані в авторській редакції. Відповідальність за точність, достовірність і зміст поданих матеріалів несуть автори.

Н 34 Науково-дослідні розробки: сучасні вимоги, оцінка ефективності, комерціалізація: Матеріали круглого столу, 13-15 березня 2019 р. Івано-Франківськ: Супрун В.П., 2019. – 84 с.

IBSN 978-617-7468-39-3

Матеріали круглого столу, який вперше відбувався в форматі науково-прикладних платформ з формуванням зворотного зв'язку, спрямовані на узагальнення досвіду комерціалізації НДР, формування варіантів практичної їх реалізації для ОТГ, підприємництва, зокрема для підприємств групи Нафтогаз, розроблення рекомендацій щодо проведення оцінки ефективності НДР тощо та формування єдиного простору-каталізатору для подальшого розвитку.

IBSN 978-617-7468-39-3

© Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу, 2019

ЗМІСТ

Бабенко В . О., Губанова А. С. Сучасні тенденції розвитку інформаційних послуг у сфері досліджень e-commerce.....	7
Білецька Я. О., Машезова А. І. Готельний мережевий бізнес: тенденції розвитку.....	9
Більовська О. А., Лаврик О. В. Роль іноземного інвестування в готельно-ресторанному бізнесі України.....	11
Белякова О. В. Інноваційне забезпечення регіонального розвитку в довгостроковій перспективі.....	13
Витвицький Я. С. Комерціалізація результатів науково-дослідних робіт у нафтогазовидобуванні.....	15
Гречаник Н. Ю., Харук Р. Р. Актуалізація науково-дослідних розробок закладів вищої освіти для потреб міста	16
Григорук П. М. Концептуальні засади моделювання фінансово-економічної безпеки підприємства.....	18
Данько Н. І., Шевченко А. М. Перспективи розвитку готельно-ресторанного бізнесу на ринку послуг в Україні.....	19
Іванова М. О. Екологістика – новий напрям розвитку бізнесу.....	22
Лісова О. В. Прикладне застосування економічної експертизи при дослідженні витрат на реалізацію природоохоронних проектів групою компаній «Нафтогаз України».....	24
Малинка О. Я., Формус О. М. Маркетинг вражень та його застосування в ортодонтії.....	25
Малихін О. В., Сторож Я. Б. Спеціальне навчання з питань охорони праці: досвід співпраці наукової установи з підприємствами.....	29
Морозова О. С. Забезпечення економічної безпеки у сфері зовнішньоекономічної діяльності газотранспортних підприємств за умови застосування економічної експертизи.....	32
Мохненко А.С., Федорчук О.М. Схема комерціалізації результатів науково-дослідної роботи.....	34
Обельницька Х. В., Гуйдаш Т. І.	

2. Лінчевська Н.М. Формування організаційно-економічного механізму управління інноваційно-інвестиційними процесами на газотранспортних підприємствах: дис.... к. е. н. Івано-Франківськ, 2015. 256 с.
3. Морозова О. С. Сутність поняття «міжнародні розрахунки» та класифікація операцій за міжнародними розрахунками: обліковий підхід. *Регіональна бізнес-економіка та управління*. 2015. Вип. 2 (46). С. 121- 127.
4. Морозова О. С. Особливості організацій внутрішнього контролю операцій за міжнародними розрахунками. *Наука и общество: международная конференция*. Ч. 1 (технические науки, экономические науки). (Донецьк, 15 лютого 2014). Донецьк, 2014. С. 184-185.
5. Морозова О. С. Акредитив як форма міжнародних розрахунків. *Сучасні тенденції економічного та соціального розвитку: держава, регіон, підприємство*: Матеріали всеукр. наук-практ. інтернет-конф. з міжнар. участю. (Луганськ, 19 лютого 2014). Луганськ, 2014. С. 90-91.
6. Кожушко О. В. Управління захистом інтелектуального капіталу промислового підприємства: дис....к.е.н., Харків, 2012. 200 с.
7. От слов к делу. Взаимодействие с заинтересованными сторонами. №2: Практическое руководство по организации взаимодействия со стейкхолдерами. URL:www.accountability.org.uk. (Дата звернення 26.12.2018)

Мохненко А.С.
Федорчук О.М.

Схема комерціалізації результатів науково-дослідної роботи

В сучасних умовах, що характеризуються глобалізацією і загостренням конкуренції на ринках товарів і послуг, інтелектуальна власність, яка є результатом науково-дослідних робіт (НДР), стає визначальним і невичерпним ресурсом економічного росту [3].

Результати НДР є інноваційним продуктом і на момент їх отримання вони мають від'ємну вартість, оскільки на їх створення затрачені людські та фінансові ресурси. Економічна віддача від результатів НДР відбувається тільки після їх введення до господарського обороту.

Україна проголосила інноваційний шлях розвитку економіки, підґрунтям якого є результати НДР. Однак механізми введення результатів НДР до господарського обороту недостатньо опрацьовані як у теоретичному, так і у практичному плані.

В останні роки в Україні "виробництвом знань" (наукової та науково-технічної продукції) займалися близько 1500 організації, з них близько 400 – академічного сектора науки, 200 – вищої освіти [3].

У відповідності до закону України «Про інноваційну діяльність» [1] «... інноваційний продукт – результат науково-дослідної і/або дослідно-конструкторської розробки, що відповідають вимогам, що визначені цим

законом ...». Тобто, результати науково-технічної діяльності за цим Законом визнаються інноваційними продуктами.

Цим же Законом визначено, що «Інноваційна продукція – нові конкурентоздатні товари чи послуги, що відповідають вимогам, визначеним цим Законом», тобто товари і послуги, що вироблені з використанням інноваційних продуктів.

В Україні існують принаймні дві обставини, що перешкоджають комерціалізації результатів НДР – об'єктивна і суб'єктивна. Об'єктивне полягає в тому, що ще не розбудована відповідна інфраструктура і не створене узгоджене нормативно-правове поле для комерціалізації результатів НДР. До суб'єктивної обставини слід віднести помилкове розуміння комерціалізації.

Існують два основні шляхи комерціалізації результатів НДР:

- безпосередня комерціалізація через передання (продаж) прав інтелектуальної власності на ці результати, як інноваційний продукт;
- опосередкована комерціалізація шляхом продажу інноваційної продукції у виробництві якої використані результати НДР.

комерціалізація результатів НДР, як інноваційного продукту, може бути здійснене шляхом:

- передання (уступки) всіх майнових прав іншій особі;
- внесення прав на НДР до статутного капіталу підприємства;
- передання права користування НДР іншій юридичній або фізичній особі.

В свою чергу, передання прав користування ОПВ може бути здійснене у трьох варіантах:

- за ліцензійним договором;
- за договором комерційної концесії (франшизи);
- за договором лізингу.

В сучасних умовах перспективною є схема комерціалізації ОПВ, що зображена на рис. 1. За цією схемою ОПВ розробляється в дослідному центрі (університеті, академії наук, науково-дослідному інституті тощо), потім разом з партнером (посередницькою фірмою), що має досвід з комерціалізації ОПВ, створюється нова компанія, яка здатна довести ідею, що розроблена в центрі, "під ключ"[3]. Партнер (інноваційний менеджер) знаходить промислову компанію, яка зацікавлена у використанні нової технології, а також інвестора для нової компанії. Нова компанія виплачує дослідному центру ліцензійні платежі за використання ОПВ. В разі успіху проекту, нова компанія може надати дослідному центру нове замовлення на НДР і цикл повторюється. Ця модель комерціалізації результатів НДР успішно використовується у Великій Британії та у США, насамперед, для комерціалізації результатів наукових розробок, що виконані в Університетах.

Таким чином, для забезпечення ефективної комерціалізації результатів наукової діяльності необхідне вдосконалення інноваційного менеджменту як на рівні академічних університетів, так і на державному рівні.

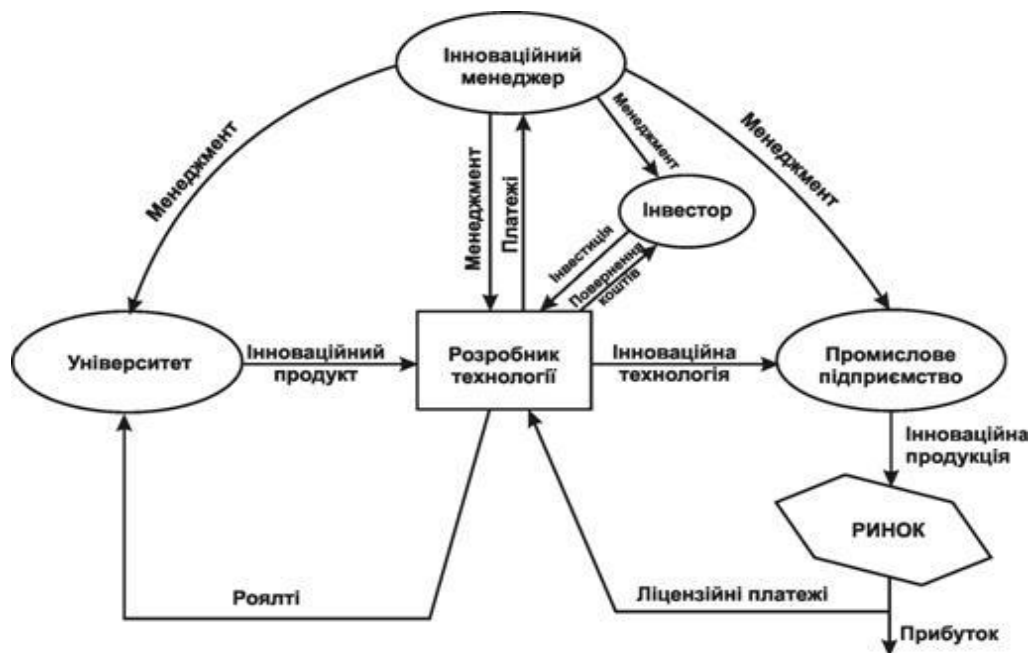


Рис. 1. Сучасна схема комерціалізації результатів НДР [3].

Список використаної літератури

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV.
2. Mokhnenko A. Human capital cost accounting in the company management system / T.Nilorme, I.Perevozova, L.Shpak, A.Mokhnenko, Y.Korovchuk // Academy of Accounting and Financial Studies Journal. – London, 2019. – № 23. – Special Issue 2. – Access mode: <https://www.abacademies.org/articles/human-capital-cost-accounting-in-the-company-management-system-8412.html>
3. Цибульов П.М., Чеботарьов В.П., Зінов В.Г., Суїні Ю. Управління інтелектуальною власністю / За ред. П.М. Цибульова: монографія. – К.: «К.І.С.», 2005. – 448 с.

Обельницька Х. В.
Гуйдаш Т. І.

Теоретичні аспекти алгоритму створення Digital-стратегії компанії

Завдяки застосуванню правильного алгоритму побудови Digital-стратегії компанія отримує можливість формування сильного бренду та мінімізації ризиків. Digital-стратегія є основою успіху бренду тому, що заснована на даних загального плану досягнення цілей бізнесу за допомогою інтернет-маркетингу, веб-програмування, дизайну та аналізу даних [1].

За оцінкою Всеукраїнської Рекламної Коаліції (ВКР), Digital-маркетинг буде приносити результати значно швидше за всі інші сегменти рекламно-комунікаційного ринку України. Все ж незважаючи на значне зростання, у багатьох брендів Digital-маркетинг епізодичний та несистематизований [2].

Спрощений алгоритм, за яким працюють агенції при створенні Digital-стратегії для клієнтів, має наступний вигляд:

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

КРУГЛИЙ СТІЛ
НА ТЕМУ
**«НАУКОВО-ДОСЛІДНІ РОЗРОБКИ:
СУЧАСНІ ВИМОГИ, ОЦІНКА
ЕФЕКТИВНОСТІ,
КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ»**

13 березня – 15 березня 2019 р.

(збірник матеріалів)

Матеріали круглого столу надруковано в авторській редакції

Підписано до друку

Друк