

Комерційні аспекти трансферу інновацій в аграрній сфері

Л.П.МАРЧУК, кандидат економічних наук, доцент
Миколаївський державний аграрний університет

В умовах побудови економіки знань і неухильного розвитку інноваційних процесів особливої актуальності набуває проблема передавання та впровадження у виробництво оригінальних науково-технічних розробок. У зв'язку з цим виваженого наукового підходу вимагає дослідження комерційного трансферу інновацій, зокрема в аграрній сфері, з'ясування його форм і методів, висвітлення перспектив його подальшого розвитку.

Вітчизняні економісти досягли певних успіхів у розробці цієї проблеми. Її різні аспекти розглянуті у працях таких економістів, як: М.В.Зубець, С.О. Тивончук¹, С.А. Володін², Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук³, О.І.Дацій⁴, П.М. Музика⁵, Л.І. Федулова⁶, В.Г. Чабан⁷, Т.І. Щедрина⁸ та ін. Основну увагу у своїх роботах вчені приділяють економічній сутності й правовим засадам трансферу інновацій, обґрунтовують необхідність прискорення цього процесу, розглядають його особливості, виходячи із різних стадій інноваційного циклу.

Нами поставлено за мету розглянути комерційні аспекти трансферу інновацій, зважаючи на особливості інноваційної економіки, а також дослідити економічні відносини учасників процесу комерціалізації наукових розробок крізь призму різних форм руху інноваційної продукції в аграрному секторі економіки, визначити напрями їх удосконалення.

Трансфер інновацій має певну специфіку в ринковому середовищі. В економічній літературі цей процес зазвичай розглядають як посередницьку ланку між науково-дослідною і виробничою сферами, завдяки яким відбувається перетворення продукту інтелектуальної діяльності на інновацію та її залучення у виробництво.

Вважаємо, що таке трактування сутності трансферу інновацій є дещо обмеженим. Для повнішого уявлення про економічний зміст і функціональну роль цього процесу його треба розглядати, враховуючи особливості інноваційної економіки. У зв'язку з цим передусім слід взяти до уваги такі моменти:

інноваційна економіка — це економіка, що базується на знаннях;

інтелектуальна праця в умовах економіки знань стає найважливішим фактором виробництва;

науково-дослідна сфера перетворюється на невід'ємну складову процесу відтворення, визначаючи умови виробництва, розподілу, обміну і споживання суспільного продукту.

¹ Зубець М.В., Тивончук С.О. Розвиток інноваційних процесів в агропромисловому виробництві: Моногр. — К.: Аграрна наука, 2004. — 192 с.

² Володін С.А. Інноваційний провайдинг на наукоємному аграрному ринку: теоретико-методологічні аспекти // Економіка АПК. — 2006. — № 8. — С. 9 — 20.

³ Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Моногр. — К.: КНЕУ, 2003. — 394 с.

⁴ Дацій О.І. Розвиток інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві України: Моногр. — К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2004. — 426 с.

⁵ Музика П.М. Інноваційні структури підприємницької діяльності в агропромисловому виробництві західного регіону України: Моногр. — Львів: ПП «Арал», 2003. — 174 с.

⁶ Федулова Л.І. Технологічний розвиток економіки // Економіка України. — 2006. — № 6. — С. 4—11.

⁷ Чабан В.Г. Трансфер технологій в аграрному секторі // Економіка АПК. — 2005. — № 12.—С. 33 —37.

⁸ Щедрина Т.І. Ринок інновацій та шляхи його розвитку // Економіка і прогнозування. — 2004. — № 4. — С. 109 — 118.

За таких обставин механізм відтворення ускладнюється, адже тепер він, крім традиційних компонентів, має включати в себе послідовні стадії інноваційного циклу (розробку, створення, апробацію, виробниче освоєння інновацій). Також стають необхідними облік і відшкодування витрат інтелектуальної праці. Тому окупність цих витрат перетворюється на одне з найважливіших завдань загального обороту вартості сукупного суспільного продукту. Крім того, рух продукту у вартісній формі має створювати умови для нарощування інноваційного потенціалу країни і матеріально зацікавити в цьому всіх учасників інноваційного циклу: винахідників, оригінаторів, провайдерів, виробників.

Комерціалізація результатів наукових досліджень є одним із засобів реалізації цих вимог. Саме вона забезпечує: одержання економічного ефекту від впровадження інновацій у виробництво; розподіл вартості інноваційного продукту між усіма учасниками інноваційного циклу з метою узгодження їхніх економічних інтересів; створення фінансово-економічної бази для подальшого розвитку інноваційної діяльності.

Такий теоретичний підхід дає змогу стверджувати, що трансфер інновацій — це процес руху інноваційного продукту в ринковому середовищі, який створює умови для постійного якісного оновлення суспільного виробництва.

На нашу думку, трансферу інновацій, що відбувається в ринкових умовах, притаманні такі основні функції:

- 1) залучення продукту інтелектуальної праці у виробництво;
- 2) відшкодування витрат інтелектуальної праці;
- 3) інтегрування учасників інноваційного циклу та узгодження їхніх економічних інтересів;
- 4) створення умов для подальшого інвестування науково — технічної та інноваційної діяльності;
- 5) стимулювання проведення досліджень з метою одержання нових видів інтелектуального продукту.

Рух інноваційної продукції на ринку за своїм змістом відрізняється від купівлі-продажу звичайної продукції. Реалізація вартості інновацій здійснюється через вимогу її специфічної споживчої вартості. Адже інновація є носієм оригінальної наукової інформації, її відрізняють неповторність і необхідність постійного якісного оновлення. Ступінь новизни інновації та рівень її практичної придатності є визначальними для оцінки конкурентоспроможності інновації на ринку.

Крім того, механізм просування інновації в ринковому середовищі потребує обов'язкового узгодження правових і економічних аспектів. Їх нерозривний зв'язок відбивають такі вимоги комерціалізації продукту інтелектуальної діяльності: необхідність чіткого розмежування прав власності на об'єкти, що підлягають продажу або переданню у користування на платній основі; регламентація і захист цих прав в юридичному порядку; визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності, їхня капіталізація; розробка конкретних організаційно-правових форм просування інновацій на ринку; встановлення розміру матеріальної винагороди для кожного учасника трансферу інновацій.

Як відомо, гарантування й захист прав на об'єкти інтелектуальної власності здійснюється за допомогою патентного права. Воно регулює майнові та немайнові (особисті) відносини, пов'язані з результатами творчої інтелектуальної праці. Патентне право передбачає у зв'язку з цим видачу охоронних документів: патентів і авторських свідоцтв на певні об'єкти інтелектуальної власності (винаходи, промислові зразки, рисні моделі, сорти рослин тощо). Охоронні документи надають винахідникам, діячам творчої праці виключні права щодо привласнення й використання результатів їхньої інтелектуальної діяльності.

В Україні проблемами патентування опікуються Український інститут промислової власності (Укрпатент), підпорядкований Державному департаменту інтелектуальної власності Міністерства освіти і науки, а також Державна служба з охорони прав на сорти рослин, підпорядкована Міністерству аграрної політики України. За 2000—2006 роки до Державного департаменту інтелектуальної власності надійшло понад 228 тис. заявок на об'єкти права промислової власності. За цей пері-

од зареєстровано понад 140 тис. охоронних документів¹. Українською академією аграрних наук за 2001—2005 роки одержано 1282 патенти, з яких 626 об'єктами винаходу мають продукт (пристрій, речовину, штам мікроорганізму) і 656 — процес (спосіб). Також Академією передано на випробування 1529 нових сортів рослин². У 2007 році Академія одержала 297 патентів на корисну модель. Оформлено й направлено в Укрпатент 322 заявки на винаходи та 24 заявки на корисні моделі³.

Трансфер інновацій опосередковує передачу прав на результати науково-технічної діяльності, захищених в юридичному порядку. Передачу прав на комерційній основі може бути здійснено або шляхом уступки всіх майнових прав іншій особі, або шляхом передачі іншим права на користування об'єктами інтелектуальної власності (інноваціями). У свою чергу передачу прав на користування цими об'єктами може бути здійснено: за ліцензійним договором; за договором комерційної концесії (франчайзингу); за договором лізингу.

Передача (уступка) виключних майнових прав на об'єкт інтелектуальної власності може відбуватися в результаті укладення договору про уступку цих прав або укладення договору про створення такого об'єкта на замовлення. У разі виконання цих договорів до одержувача переходить право власності на об'єкти інтелектуальної власності, а це у свою чергу приводить до формування нематеріальних активів підприємства чи установи.

В економічній літературі нематеріальні активи розглядаються як немонетарні активи, що не мають фізичної субстанції, можуть бути ідентифіковані та утримуватися підприємством з метою використання більше одного року⁴. Їх вважають одним із видів ресурсів підприємства, який стає відчутним лише в процесі виробництва і реалізації продукції в результаті одержання відповідного економічного ефекту. Не маючи матеріальної форми, цей ресурс має реальну споживчу вартість і вартість⁵.

Первісною вартістю нематеріального активу вважається сума компенсації за одержаний об'єкт. Якщо нематеріальні активи призначаються для використання у власній господарській діяльності підприємства, то витрати на їхнє придбання поступово відносять на зменшення скоригованого прибутку підприємства. Якщо ж нематеріальні активи придбані для їх перепродажу іншим особам, витрати на їхнє придбання відносять до складу валових витрат⁶. Вартісну оцінку інновацій в даному випадку розглядають як їх капіталізацію.

Нематеріальні активи використовуються й Українською академією аграрних наук. Наукові установи Академії, що мають капіталізовані нематеріальні науково-технічні активи, інформативно направляють їх на депозитарний облік УААН. Академія за згодою наукових установ може передати інновації бізнес-компаніям на взаємовигідних умовах, визначаючи при цьому провайдерів на ринку інноваційної продукції. Такими провайдерами можуть бути регіональні центри наукового забезпечення АПВ, Інститут інноваційного провайдингу, концерн «Віадук»⁷.

Найбільш розповсюдженою формою передачі прав на користування об'єктами інтелектуальної власності є ліцензійна торгівля. Вона здійснюється на основі укладення

¹ <http://www.sdip.gov.ua..>

² Ситник В.П. Про завдання наукових установ Академії щодо активізації трансферу інновацій в агропромислове виробництво // Економіка АПК. — 2006. — № 11. — С. 4.

³ Зубець М.В. Підсумки діяльності Української академії аграрних наук за 2007 рік і завдання на перспективу // Економіка АПК. — 2008. — № 3. — С. 9

⁴ Делетан І.М. Нематеріальні активи та інтелектуальний капітал // Економіка АПК. — 2007. — № 9. — С. 85.

⁵ Нарожний А.П. Економічна сутність нематеріальних активів // Економіка АПК — 2005. — № 1. — С. 85 — 86

⁶ Дербал Є. Особливості оподаткування операцій з об'єктами інтелектуальної власності // Інтелектуальна власність. — 2005. — № 5. — С. 26.

⁷ Див.: Ситник В.П. Зазначена праця

ліцензійних договорів, які регламентують відносини щодо надання ліцензій — дозволу на використання інновацій. Ці відносини складаються між ліцензіаром (продавцем ліцензії) та ліцензіатом (покупцем ліцензії). Права кожної сторони диференційовано визначаються різними видами ліцензій. Об'єктами ліцензування можуть бути як запатентовані інновації, так і незапатентовані (наприклад, «ноу-хау» — технічні, організаційні знання, досвід, секрети виробництва, необхідні для реалізації об'єкта ліцензії).

У ліцензійному договорі визначаються вид ліцензії, обсяг прав обох сторін, способи використання об'єкта ліцензії, територія та строк дії, на які надаються права. Крім того, у ліцензійному договорі вказують розмір, порядок і строки виплати винагороди за користування об'єктами права інтелектуальної власності. Ця винагорода є ціною ліцензії.

В економічній літературі ціна ліцензії розглядається як узагальнююча грошова оцінка корисності технології або технологічних знань, які одержує за ліцензією споживач¹. Отже, вартісна оцінка інновації за ліцензією залежить від прогнозованого чистого доходу (прибутку) у разі її використання в практичній діяльності. Продавець ліцензії за угодою має одержувати частину цього доходу у вигляді відповідних платежів. До них належать роялті, паушальні платежі, комбіновані платежі. Роялті являють собою поточні диференційовані відрахування від доходу ліцензіата, що обчислюються на основі фіксованих ставок і залежать від обсягу випуску продукції. Паушальні платежі — це твердо фіксовані суми платежів на користь ліцензіара, які не залежать від обсягів виробництва і збуту продукції. Комбіновані платежі передбачають поєднання роялті з паушальними платежами.

Економісти вважають, що існує понад ста факторів, які можуть впливати на встановлення ціни ліцензії. Зокрема, до них можна віднести: вид ліцензії, особливості державного регулювання ліцензійних операцій у різних країнах, виробничі умови ліцензіатів, компетентність персоналу, можливий обсяг виробництва ліцензійної продукції, кількість ринків для її збуту та ін².

В останні десятиліття передача технологій на комерційній основі зростає в 1,5—2 рази швидше за традиційну торгівлю товарною продукцією. Щорічні надходження від продажу ліцензій становлять у США 9 млрд. дол., у Великобританії — 1 млрд. дол., в Японії — понад 700 млн. дол., у Німеччині — 600 млн. дол., у Франції — 500 млн. дол. Від комерційно цінних патентів ліцензіат одержує від 20 до 50 % прибутку³. Залежно від сфери бізнесу роялті може становити від 10 до 15 %. Проте в дев'яти з десяти ліцензійних угод роялті становить 3—5 %⁴.

В Україні обсяг операцій на ринку технологій становить 25—30 млн. дол. Експерти вважають, що вартість нематеріальних активів, не залучених до обороту, становить у промисловості 50 % від вартості матеріальних активів. У високотехнологічних галузях цей показник досягає 70—80 %⁵.

В аграрному секторі економіки теж далеко не завжди використовуються в практичній діяльності одержані результати наукових досліджень. У 2000—2004 роках із 1500 чинних патентів на винаходи і понад 1100 — на сорти рослин, одержаних УААН, сільськогосподарськими виробниками на основі ліцензійних договорів використовувались лише близько 600, або кожен четвертий патент⁶.

¹ Цигилик І.І., Кропельницька С.О., Мозіль О.І., Ткачук І.Г. Економіка й організація інноваційної діяльності: Навч. посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — С. 93.

² Вольєнец — Руссет Э. Цена и эффективность закупаемых лицензий // Интеллектуальна власність. — 2005. — № 7. — С. 28.

³ Пічкур О. Науково — технічні розробки як об'єкти ліцензійних угод і договорів про передавання майнових прав на технології // Интеллектуальна власність. — 2004. — № 10. — С. 40—42.

⁴ Кордсен П. Сприяння комерційному впровадженню винаходів, доступ до фінансування і маркетингу // Интеллектуальна власність. — 2005. — № 5. — С. 36.

⁵ Поляков В. Нематеріальні активи підприємства як інструмент податкового планування і безпеки бізнесу // Интеллектуальна власність. — 2005. — № 7. — С. 25.

⁶ Ситник В.П. Завдання наукових установ УААН щодо організації наукового менеджменту у сфері інтелектуальної власності та маркетингу інновацій // Економіка АПК. — 2005. — № 8. — С. 4

Але нині практика застосування різних форм ринкового просування інновацій стає більш активною. Структурні підрозділи УААН вдаються до укладення ліцензійних договорів на використання об'єктів права інтелектуальної власності, працюють на замовлення споживачів інновацій, укладають господарські договори на реалізацію наукомісткої продукції. У 2007 році Центрами наукового забезпечення агропромислового виробництва було впроваджено 959 закінчених наукових розробок у 929 агроформуваннях. Із господарствами різних форм власності було укладено 866 договорів на впровадження інновацій¹. У 2006 році від комерціалізації наукових розробок у бюджет УААН надійшло понад 16 млн. грн., а це становить майже 48 % від загальної суми спецфондів Академії².

Подальший розвиток трансферу інновацій на патентно-ліцензійній основі в аграрному секторі потребує створення належних умов для усунення певних негативних явищ у царині комерціалізації наукових розробок. До таких негативних явищ можна віднести відсутність обов'язкового патентування науково-технічних досягнень при виконанні відповідних державних програм. Економісти вважають, що досить високою є вартість експертизи поданих заявок на винаходи, корисні моделі, сорти рослин тощо. Наприклад, фактичні витрати на проведення державної науково-технічної експертизи сортів рослин чи гібридів становить 37—40 тис. грн. хоч держава компенсує 20—25 % фактичних витрат на проведення експертизи, все одно такої допомоги недостатньо³.

Також слід звернути увагу на обмеженість співпраці наукових установ із сільськогосподарськими підприємствами у сфері впровадження інноваційних розробок у виробництво. За статистичними даними, наукові структури УААН у 2007 році здійснили впровадження інновацій лише у 2 % господарюючих суб'єктів⁴. Така ситуація значною мірою обумовлена слабкістю інформаційно-комунікаційних зв'язків між науковими установами і сільськогосподарськими підприємствами, необізнаністю сільських виробників щодо можливостей виконання наукових розробок на замовлення, укладення ліцензійних договорів, їх економічної доцільності.

Отже, всі ці проблеми потребують найскорішого розв'язання і вимагають належної уваги з боку держави, наукових установ та інноваційних провайдерів.

Відносно новою для українського ринку є ще одна форма трансферу інновацій — франчайзинг, або комерційна концесія. Франчайзинг розглядають як різновид ліцензійних угод і вважають засобом опосередкованого фінансування інноваційної діяльності. Взаємовідносини сторін регламентуються договором франчайзингу, який на інше називається договором надання комплексної підприємницької ліцензії. Згідно з договором відбувається передача на платній основі франчайзингового пакета (франшизи), який являє собою розроблену систему здійснення підприємницької діяльності. Це — пакет виключних прав, до якого, зокрема, входять права на об'єкти інтелектуальної власності (промислові зразки, технології, комерційні таємниці, товарні знаки, знаки обслуговування тощо). Власник пакета (франчайзер) надає користувачу (франчайзі) право на використання свого фірмового найменування, послуг із маркетингу, реклами в обмін на реалізацію продукції цієї фірми на певній території і у визначеному обсязі. Франчайзер встановлює правила ведення бізнесу і вимагає відповідної стандартизації та уніфікації маркетингових послуг, дотримання вимог якості та технології. У разі необхідності він надає своїм партнерам допомогу при визначенні сегментів ринку, зони діяльності, розташування торговельної мережі, при підготовці висококваліфікованих кадрів, надає консультації з управління, планування і ведення торговельних операцій.

Франчайзинг дає змогу поєднати високі технології франчайзера, його досвід, знання з капіталом франчайзі, забезпечуючи при цьому прискорення трансферу інновацій завдяки створенню спільних підприємств. Надання франшизи дає можливість

¹ Зубець М.В. Підсумки діяльності Української академії аграрних наук за 2007 рік і завдання на перспективу // Економіка АПК. — 2008. — № 3. — С. 9.

² Українській академії аграрних наук — 75! // Уряд. кур'єр. — 2006. — 15 груд. — С. 11.

³ Бовкодав В.В., Кисіль М.І., Захарчук О.В. Економічна ефективність діяльності Державної служби з охорони прав на сорти рослин // Економіка АПК. — 2006. — № 1. — С. 71.

⁴ Див.: Зубець М.В. Зазначена праця. — С.9.

франчайзеру швидко збільшити масштаби бізнесу без утворення дочірніх компаній. Франчайзі, працюючи під фірмовим найменуванням відомої фірми, використовує високий імідж і добру ділову репутацію франчайзера для повнішої реалізації власних виробничих і комерційних можливостей. У царині інноваційної діяльності франшиза дає змогу користувачу одержувати відпрацьовані, перевірені технології, суттєво зменшити ризик від їх застосування, підвищити свою конкурентоспроможність на ринку. Але власником прав франчайзі стати не може. Ці права лише надаються йому у користування на певний строк.

За договором франчайзингу користувач сплачує винагороду власнику прав у формі фіксованих разових або періодичних платежів, відрахувань від сукупної виручки, націнки на оптову ціну продукції або в іншій формі, яка обумовлюється договором.

Про розвиток франчайзингу у розвинутих країнах світу свідчать такі дані. Франчайзинг використовується в 75 різних галузях економіки більше ніж 70 країн світу. У США частка франчайзингових компаній перевищує 40 % загального обсягу товарообороту в країні. В Австралії понад 90 % торговельних підприємств швидкого обслуговування працюють за договорами франчайзингу. У Німеччині нараховується понад 500 франчайзерів і більше 20 тис. франчайзі¹.

В Україні франчайзинг поки що відіграє значно скромнішу роль. За договорами комерційної концесії (франчайзингу) українські підприємства працюють нині під фірмовими найменуваннями «Макдональдс», «Картопляна хата», «Бистро». За схемами комерційної концесії працює інноваційний контрактний дім «Генетичні ресурси», який входить до складу інноваційного провайдера на ринку генетичних ресурсів — концерну «Віадук».

На нашу думку, роль франчайзингу в Україні згодом посилиться, тому що він значною мірою орієнтований на використання відпрацьованих маркетингових послуг, які суттєво прискорюють процес реалізації продукції, в тому числі інноваційної. Як свідчить сучасна статистика, у світі тільки близько 15 % нових товарів надходять на ринок безпосередньо з науково-дослідних установ і центрів. Решта просувається на ринок за допомогою ґрунтового маркетингу².

До нових, але вже досить поширених в Україні, форм комерційного трансферу новацій належить лізинг. За умов лізингу відбувається передача різноманітного сучасного обладнання, новітньої техніки, приладів, транспортних засобів тощо. Отже, в даному випадку має місце трансфер інноваційних технологій у матеріалізованій формі.

Стосунки сторін опосередковуються укладенням договорів лізингу. За умов оперативного лізингу власник майна, обладнання (лізингодавець) надає його у користування (в оренду) лізингоодержувачу на певний термін з вимогою сплати лізингових платежів. Після закінчення строку договору майно повертається його власнику. За умов фінансового лізингу майно, техніка, обладнання можуть переходити у власність лізингоодержувача в результаті поступової оплати їх вартості протягом кількох років. Ця форма лізингу є різновидом комерційного кредиту. Отже, лізинг поєднує дві форми організаційно-економічних відносин: орендні та кредитні.

Лізинг відкриває доступ до новітньої техніки, опанування нових технологій і створює фінансові умови для їх придбання. Лізингоодержувачу не потрібно відразу відволікати значні кошти для купівлі нової техніки, а поступовість її оплати дає змогу йому гнучко оперувати власними фінансовими ресурсами. Використання техніки без попередньої оплати усієї її вартості забезпечує користувачу одержання прибутку й перетворення його частини на лізингові платежі. Тому лізинг можна розглядати як засіб самофінансування лізингоодержувача. Лізинговий бізнес сприяє також залученню коштів іноземних приватних інвесторів і банківського капіталу.

У світі на лізингові операції спрямовується 15 % інвестицій, у розвинутих країнах світу — 35 % інвестицій. Найбільшу питому вагу в загальнонаціональних інвестиціях становлять лізингові операції у таких країнах, як Ірландія (46 %) та Англія (35,8 %)³.

¹ Чичурина О. Проблемы и перспективы развития франчайзинга в Беларуси: правовой аспект // Интеллектуальная собственность. — 2007. — № 11. — С. 52.

² Бубенко П., Гусев В. Ключові моменти формування регіональних інноваційних систем в Україні // Економіка України. — 2007. — № 8. — С. 39.

³ Непочатенко О.О. Роль банків у лізингових угодах // Економіка АПК. — 2007. — № 1. — С. 89.

На думку експертів, потенційна місткість ринку лізингових послуг в Україні становить 12—14 млрд. дол.¹ До найбільших вітчизняних лізингових компаній належать «Фінансінська лізингова компанія» (дочірня компанія Укрсиббанку), «Українська фінансова лізингова компанія», НАК «Украгролізинг», «Укрдержлізинг», «Укрексімлізинг» (дочірня компанія «Укрексімбанку»).

Надання сільськогосподарської техніки на умовах лізингу насамперед здійснюють НАК «Украгролізинг» (має 26 обласних філій) і ВАТ «Лізингова компанія «Украгрокашівест» (має 10 регіональних центрів). НАК «Украгролізинг» забезпечує потреби у розповсюдженні техніки на 15 %².

Нині ситуація на ринку лізингових послуг ускладнюється. Спостерігається скорочення терміну дії лізингових угод і підвищення розміру авансових платежів. Раніше за лізингом техніки надавалася на термін 5—7 років. Нині переважна більшість лізингових договорів укладається на 2—3 роки. Якщо у попередні роки авансовий внесок становив 20 % від початкової вартості об'єкта лізингу, то тепер НАК «Украгролізинг» встановила його на рівні 20—25 %, а приватні лізингові компанії встановлюють його на рівні 30—40 %³.

Високими залишаються процентні ставки, за якими банки надають кредити з метою одержання техніки за лізингом. У 2007 році «Прокредит», «Приватбанк», «Укрексімбанк» та інші кредитували селян за завищеними ставками — від 19—21 % річних. НАК «Украгролізинг» у зв'язку з цим вирішила знизити ці ставки до 17 % за середньостроковими кредитами й до 18 % — за короткостроковими. У найближчі 2—3 роки планується зниження ставки за користування кредитними ресурсами до 6—7 %⁴.

Здешевленню кредитів на придбання техніки сприяє держава. Нині, як відомо, держава компенсує 30 % вартості складної сільськогосподарської техніки, надає гарантії по кредитах, здійснює компенсацію процентних ставок. Крім того операції з передання НАК «Украгролізинг» техніки іноземного виробництва, закупленої за рахунок кредитів, залучених державою або під державні гарантії, та операції з подальшою передачею цієї техніки суб'єктам господарювання на умовах лізингу звільняються від податку на додану вартість. Держбюджетом України 2008 року передбачено збільшення обсягів коштів для виконання програм підтримки підприємств АПК, зокрема, програм інвестиційно-інноваційного спрямування⁵. З метою відпрацювання кредитних механізмів підтримки сільськогосподарських виробників, зокрема, з метою поліпшення умов фінансового лізингу, ННЦ «Інститут аграрної економіки» запропоновано створення нових інфраструктурних ланок — Акціонерного комерційного банку і Фонду кредитних гарантій⁶.

На нашу думку, всі ці заходи сприятимуть розширенню ринку лізингових послуг. Але підвищення ефективності лізингових операцій вимагатиме й інших перетворень, зокрема, запровадження політики прискореної амортизації, створення належних умов для розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування, поліпшення науково-дослідної бази установ і підприємств, що здійснюють розробку нової техніки, створення умов для її довірничого випробування тощо.

Отже, трансфер-інновацій є ключовою ланкою інноваційного процесу, яка з'єднує разом усі стадії інноваційного циклу. Комерціалізація наукових розробок може здійснюватися як за умови зміни їх власника в результаті купівлі-продажу, так і за умови їх передавання у користування на певний строк. Заради поширення інноваційної діяльності в аграрному секторі економіки потрібне належне відпрацювання механізмів трансферу інновацій на основі комплексного підходу до проблем інноваційного розвитку АПК.

*

¹ Поплавська Ж.В., Поплавський В.Г. Фінансовий лізинг в агросфері // Фінанси України. — 2005. — № 8. — С. 93.

² Там же. — С. 95.

³ Див.: Чабан В.Г. Лізинг як інструмент запровадження інновацій // Економіка АПК. — 2006. — № 1. — С. 35; Бондарчук М.Ю. Амортизаційна політика в технологічному оновленні сільськогосподарських підприємств // Економіка АПК. — 2007. — № 7. — С. 80; Танклевська Н.С. Проблеми розвитку лізингу в регіональних АПК // Економіка АПК. — 2007. — № 3. — С. 60.

⁴ Ривак О.С. Інвестиційна діяльність в агропромисловому комплексі України // Економіка АПК. — 2008. — № 1. — С. 81.

⁵ Там же. — С. 80.

⁶ Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання // Економіка АПК. — 2007. — № 2. — С. 8.

На думку експертів, потенційна місткість ринку лізингових послуг в Україні становить 12—14 млрд. дол.¹ До найбільших вітчизняних лізингових компаній належать «Українська лізингова компанія» (дочірня компанія Укрсиббанку), «Українська фінансова лізингова компанія», НАК «Украгролізинг», «Укрдержлізинг», «Укрексімлізинг» (дочірня компанія «Укрексімбанку»).

Надання сільськогосподарської техніки на умовах лізингу насамперед здійснюють НАК «Украгролізинг» (має 26 обласних філій) і ВАТ «Лізингова компанія «Украгромашінвест» (має 10 регіональних центрів). НАК «Украгролізинг» забезпечує потреби у посівній техніці на 15 %².

Нині ситуація на ринку лізингових послуг ускладнюється. Спостерігається скорочення терміну дії лізингових угод і підвищення розміру авансових платежів. Раніше за лізингом техніка надавалася на термін 5—7 років. Нині переважна більшість лізингових договорів укладається на 2—3 роки. Якщо у попередні роки авансовий внесок становив 20 % від початкової вартості об'єкта лізингу, то тепер НАК «Украгролізинг» встановила його на рівні 22—25 %, а приватні лізингові компанії встановлюють його на рівні 30—40 %³.

Високими залишаються процентні ставки, за якими банки надають кредити з метою одержання техніки за лізингом. У 2007 році «Прокредит», «Приватбанк», «Укрексімбанк» та інші кредитували селян за завищеними ставками — від 19—21 % річних. НАК «Украгролізинг» у зв'язку з цим вирішила знизити ці ставки до 17 % за середньострокові кредити й до 18 % — за короткострокові. У найближчі 2—3 роки планується зниження ставки за користування кредитними ресурсами до 6—7 %⁴.

Здешевленню кредитів на придбання техніки сприяє держава. Нині, як відомо, держава компенсує 30 % вартості складної сільськогосподарської техніки, надає гарантії по кредитах, здійснює компенсацію процентних ставок. Крім того операції з передання НАК «Украгролізинг» техніки іноземного виробництва, закупленої за рахунок кредитів, залучених державою або під державні гарантії, та операції з подальшою передачею цієї техніки суб'єктам господарювання на умовах лізингу звільняються від податку на додану вартість. Держбюджетом України 2008 року передбачено збільшення обсягів коштів для виконання програм підтримки підприємств АПК, зокрема, програм інвестиційно-інноваційного спрямування⁵. З метою відпрацювання кредитних механізмів підтримки сільськогосподарських виробників, зокрема, з метою поліпшення умов фінансового лізингу, ННЦ «Інститут аграрної економіки» запропоновано створення нових інфраструктурних ланок — Акціонерного комерційного банку і Фонду кредитних гарантій⁶.

На нашу думку, всі ці заходи сприятимуть розширенню ринку лізингових послуг. Але підвищення ефективності лізингових операцій вимагатиме й інших перетворень, зокрема, запровадження політики прискореної амортизації, створення належних умов для розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування, поліпшення науково-дослідної бази установ і підприємств, що здійснюють розробку нової техніки, створення умов для її довиробничого випробування тощо.

Отже, трансфер-інновацій є ключовою ланкою інноваційного процесу, яка з'єднує разом усі стадії інноваційного циклу. Комерціалізація наукових розробок може здійснюватися як за умови зміни їх власника в результаті купівлі-продажу, так і за умови їх передання у користування на певний строк. Заради поширення інноваційної діяльності в аграрному секторі економіки потрібне належне відпрацювання механізмів трансферу інновацій на основі комплексного підходу до проблем інноваційного розвитку АПК.

*

¹ Поплавська Ж.В., Поплавський В.Г. Фінансовий лізинг в агросфері // Фінанси України. — 2005. — № 8. — С. 93.

² Там же. — С. 95.

³ Див.: Чабан В.Г. Лізинг як інструмент запровадження інновацій // Економіка АПК. — 2006. — № 1. — С. 35; Бондарчук М.Ю. Амортизаційна політика в технологічному оновленні сільськогосподарських підприємств // Економіка АПК. — 2007. — № 7. — С. 80; Танклевська Н.С. Проблеми розвитку лізингу в регіональних АПК // Економіка АПК. — 2007. — № 3. — С. 60.

⁴ Ривак О.С. Інвестиційна діяльність в агропромисловому комплексі України // Економіка АПК. — 2008. — № 1. — С. 81.

⁵ Там же. — С. 80.

⁶ Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання // Економіка АПК. — 2007. — № 2. — С. 8.

На думку експертів, потенційна місткість ринку лізингових послуг в Україні становить 12—14 млрд. дол.¹ До найбільших вітчизняних лізингових компаній належать «Українська лізингова компанія» (дочірня компанія Укрсиббанку), «Українська фінансова лізингова компанія», НАК «Украгролізинг», «Укрдержлізинг», «Укрексімлізинг» (дочірня компанія «Укрексімбанку»).

Надання сільськогосподарської техніки на умовах лізингу насамперед здійснюють НАК «Украгролізинг» (має 26 обласних філій) і ВАТ «Лізингова компанія «Украгро-машінвест» (має 10 регіональних центрів). НАК «Украгролізинг» забезпечує потреби у посівній техніці на 15 %².

Нині ситуація на ринку лізингових послуг ускладнюється. Спостерігається скорочення терміну дії лізингових угод і підвищення розміру авансових платежів. Раніше за лізингом техніка надавалася на термін 5—7 років. Нині переважна більшість лізингових договорів укладається на 2—3 роки. Якщо у попередні роки авансовий внесок становив 20 % від початкової вартості об'єкта лізингу, то тепер НАК «Украгролізинг» встановила його на рівні 22—25 %, а приватні лізингові компанії встановлюють його на рівні 30—40 %³.

Високими залишаються процентні ставки, за якими банки надають кредити з метою одержання техніки за лізингом. У 2007 році «Прокредит», «Приватбанк», «Укрексімбанк» та інші кредитували селян за завищеними ставками — від 19—21 % річних. НАК «Украгролізинг» у зв'язку з цим вирішила знизити ці ставки до 17 % за середньострокові кредити й до 18 % — за короткострокові. У найближчі 2—3 роки планується зниження ставки за користування кредитними ресурсами до 6—7 %⁴.

Здешевленню кредитів на придбання техніки сприяє держава. Нині, як відомо, держава компенсує 30 % вартості складної сільськогосподарської техніки, надає гарантії по кредитах, здійснює компенсацію процентних ставок. Крім того операції з передання НАК «Украгролізинг» техніки іноземного виробництва, закупленої за рахунок кредитів, залучених державою або під державні гарантії, та операції з подальшою передачею цієї техніки суб'єктам господарювання на умовах лізингу звільняються від податку на додану вартість. Держбюджетом України 2008 року передбачено збільшення обсягів коштів для виконання програм підтримки підприємств АПК, зокрема, програм інвестиційно-інноваційного спрямування⁵. З метою відпрацювання кредитних механізмів підтримки сільськогосподарських виробників, зокрема, з метою поліпшення умов фінансового лізингу, ННЦ «Інститут аграрної економіки» запропоновано створення нових інфраструктурних ланок — Акціонерного комерційного банку і Фонду кредитних гарантій⁶.

На нашу думку, всі ці заходи сприятимуть розширенню ринку лізингових послуг. Але підвищення ефективності лізингових операцій вимагатиме й інших перетворень, зокрема, запровадження політики прискореної амортизації, створення належних умов для розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування, поліпшення науково-дослідної бази установ і підприємств, що здійснюють розробку нової техніки, створення умов для її довиробничого випробування тощо.

Отже, трансфер-інновацій є ключовою ланкою інноваційного процесу, яка з'єднує разом усі стадії інноваційного циклу. Комерціалізація наукових розробок може здійснюватися як за умови зміни їх власника в результаті купівлі-продажу, так і за умови їх передання у користування на певний строк. Заради поширення інноваційної діяльності в аграрному секторі економіки потрібне належне відпрацювання механізмів трансферу інновацій на основі комплексного підходу до проблем інноваційного розвитку АПК.

*

¹ Поплавська Ж.В., Поплавський В.Г. Фінансовий лізинг в агросфері // Фінанси України. — 2005. — № 8. — С. 93.

² Там же. — С. 95.

³ Див.: Чабан В.Г. Лізинг як інструмент запровадження інновацій // Економіка АПК. — 2006. — № 1. — С. 35; Бондарчук М.Ю. Амортизаційна політика в технологічному оновленні сільськогосподарських підприємств // Економіка АПК. — 2007. — № 7. — С. 80; Танклевська Н.С. Проблеми розвитку лізингу в регіональних АПК // Економіка АПК. — 2007. — № 3. — С. 60.

⁴ Ривак О.С. Інвестиційна діяльність в агропромисловому комплексі України // Економіка АПК. — 2008. — № 1. — С. 81.

⁵ Там же. — С. 80.

⁶ Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання // Економіка АПК. — 2007. — № 2. — С. 8.