



**Тема 6.
МІЖНАРОДНИЙ
ІНОВАЦІЙНИЙ БІЗНЕС-
КОНСАЛТИНГ**



Сучасне наукомістке міжнародне виробництво – це виробництво, яке використовує високі технології, де набувають завершені комерційної форми результати НДДКР, що підвищують ефективність виробництва і глобальну конкурентоспроможність бізнесу на міжнародному ринку.

Високі технології - це систематизовані передові знання, що взагалі не мають аналогів, *на певний момент часу*, спрямовані на випуск продуктів чи створення процесу. Їх застосування дозволяє отримати конкурентні переваги або монопольне становище на міжнародному ринку.

Технології

```
graph TD; A[Технології] --> B[Уречевлені]; A --> C[Неуречевлені]; C --> D[Інформаційно-комунікативні технології]
```

Уречевлені

машини,
устаткування,
матеріали,
технологічні лінії,
підприємства «під
ключ»)

Неуречевлені

науково-технічна
інформація,
знання, досвід,
ноу-хау тощо

Інформаційно- комунікативні технології



сукупність
програмно-
технічних засобів,
інтегрованих з
метою збирання,
обробки,
розповсюдження,
та використання
даних.

Високотехнологічною компанією називають таку, що виробляє високотехнологічну продукцію, здійснює розробку, розвиток і виведення на ринок інноваційних продуктів або виробничих процесів шляхом систематичного використання наукових і технічних знань.



Міжнародний інноваційний бізнес-консалтинг – це технологія сприяння інноваційному розвитку бізнес-організації з метою підвищення її конкурентних переваг на глобальному ринку за допомогою міжнародного поширення передових методів, досвіду, видів діяльності.





Предмет консультування: економічні ситуації у сфері міжнародної інноваційної діяльності та методи упровадження знань із інноваційного розвитку у практику діяльності бізнес-структур, які працюють на глобальному ринку.



Значення міжнародного іноваційного консалтингу для діючої бізнес-організації

успішна компанія прагне розвивати на міжнародному ринку новітні напрями діяльності

компанія прагне зупинити погіршення фінансово-економічних показників за рахунок виходу на міжнародний ринок та іноваційних рішень

компанія прагне мінімізувати ризики світових фінансово-економічних криз за рахунок іноваційного розвитку



Зміст і напрями
міжнародного
інноваційного
консалтінгу

Дослідження особливостей глобального ринку інновацій та визначення пріоритетів міжнародної передачі технологій

Оцінка інноваційного потенціалу клієнтської компанії, її інноваційної позиції та інноваційної активності

Визначення пріоритетних для розвитку клієнтської організації нових технологій, розробка її інноваційної стратегії, що дозволяє ефективно позиціонувати на глобальному ринку

Розробка і супровід інноваційного проекту (комплексна послуга) та її складові: розробка бізнес-плану, оцінка ефективності, експертиза та інжиніринг проекту на різних стадіях, управління ризиками.

Визначення оптимальних джерел та форм іноземного фінансування інноваційного проекту, міжнародний фандрайзинг

Консалтинг комерціалізації інтелектуального продукту на різних етапах інноваційного циклу, трансферу ключових технологій; розробка оптимальної стратегії правової охорони та формування портфелю інтелектуальної власності



Алгоритм розробки інноваційної стратегії/бізнес-моделі на глобальному ринку:

Проаналізувати, що з переліченого вже використовується бізнесом на внутрішньому ринку. Стандарти і тактики, що застосовуються найбільше – перенести на зовнішньоекономічну діяльність, а ті, що найменше, містять потенційні можливості для розробки унікальної зовнішньої бізнес-пропозиції.

Прийняти стратегічне рішення: створювати поступові інновації (1–2), або змінювати ринок (здіяяти 5–6 стандартів одночасно)

Створити шаблон інноваційного рішення, перелік його стандартів та технологій для зовнішньому ринку.
Орієнтири:
максимально забезпечити інновації, яких немає на зовнішньому ринку;
задовільнити найгостріші потреби споживача за кордоном

Визначити інновацію, що найбільше відповідає розробленому шаблону.
Використовувати шаблон і для реалізації перспективних ідей.
Моніторити головні технологічні тренди у світі, вбудовувати їх у свої інноваційні тактики.
Здійяти зовнішні, внутрішні ресурси, партнерські відносини, аби найти унікальне рішення.



Трансфер технологій означає процес передавання від розробника до замовника (виробника) науково-технічних знань і досвіду, ноу-хау, патентів. Консультант здійснює технічному сприянню цих процесів. Основним правилом трансферу технологій є отримання користі на взаємовигідній основі всіма партнерами. Трансфер технологій забезпечується правовим захистом. Одночасно надаються додаткові консалтингові послуги для ефективного виконання контракту: технічні, управлінські, фінансові.

Форми трансферу технологій

Некомерційні форми

- Проведення наукових семінарів, конференцій, виставок та ін.,
- написання довідково-інформаційної літератури, комп'ютерних банків даних про науково-технічні досягнення, міграцію учених та спеціалістів,
- передання технологій в рамках міжнародної допомоги, копіювання та реінжиніринг (розбирання виробу на елементи з метою вивчення і подальшого копіювання)
- використання відкритих даних патентних заявок, іншої науково-технічної інформації.

Комерційні (ринкові) форми

- продаж технологій у матеріалізованому вигляді (торгівля товарами);
- іноземні інвестиції у формі технологій, створення спільних підприємств, злиття та поглинання компаній;
- патентні угоди, ліцензійні угоди; науково-виробнича кооперація, спільні науково-дослідницькі проекти, інжиніринг, франчайзинг, консалтинг, контракти під ключ, контракти на управління.



Комерційні (ринкові) форми трансферу технологій

Ноу-хау

Міжнародні патентні угоди


Міжнародні ліцензійні угоди

Франчайзинг




Ноу-хау – це технологічні та конструкторські секрети виготовлення продукції в будь-яких видах економічної діяльності. Це також знання і досвід в області розробки (проектування) промислового освоєння, виробництва, експлуатації, продажу, технічного обслуговування, поточного і капітального ремонту, нової техніки і технології.

Причому ноу-хау – це необов'язково технічні відомості. Це можуть бути знання управлінського, організаційного, комерційного, фінансового та іншого характеру, які пов'язані з розробкою, виробництвом, продажем, обслуговуванням нової техніки і технології. Ноу-хау як секрети виробництва не мають патентний захист. Або патенти отримані у країні ліцензіара чи в інших країнах, але не в країні ліцензіата і в країнах збуту ліцензійної продукції.



Міжнародні патентні угоди – це торгівельні угоди, за якими власник патенту поступається своїми правами на використання винаходу іноземному покупцеві патенту. Найчастіше малі вузькоспеціалізовані компанії, зокрема в менш розвинених країнах, що самостійно не можуть впровадити винахід у виробництво, продають патенти великим корпораціям.

Міжнародні ліцензійні угоди передбачають, що фірма (ліцензіар), яка знаходиться в одній країні, передає ліцензію (дозвіл) на використання об'єктів інтелектуальної власності компанії іншої країни (ліцензіату) протягом певного терміну за винагороду.



Франчайзинг є особливою практикою ліцензування й торгівлі. Її суть: фірма, яка перебуває в одній країні (франчайзер), надає компанії з іншої країни (франчайзі) дозвіл на використання своєї технології виробництва, а також бренду, торгової марки і логотипу .



Для франчайзера франчайзі є альтернативою будівництву "мережі магазинів" для розповсюдження товарів, дозволяє обійтися без інвестицій і відповідальності за функціонування ланцюга. Успіх франчайзера залежить від успіху франчайзі. Франчайзі мають більшу мотивацію, ніж прямі співпрацівники головної компанії: вони безпосередньо зацікавлені в бізнесі.



Паушальні ліцензійні платежі – визначена та зафіксована


у тексті ліцензійної угоди сума, яка не залежить від обсягів освоєння і комерційної реалізації об'єкта ліцензії. Їх використовують у таких випадках:

- ❖ ліцензіат мало відомий і нема реальної можливості для контролю за його діяльністю;
- ❖ необхідно одразу отримати єдину велику суму грошей, необхідних ліцензіару для покриття витрат;
- ❖ при переданні ноу-хау.



Роялті – періодичні платежі, що виплачує ліцензіат ліцензіару протягом усього терміну дії ліцензійної угоди. Основу роялті складає реальний прибуток. Ставка роялті – це % від загальної ціни реалізованої продукції по ліцензії або від одиниці продукції.

Комбіновані ліцензійні платежі охоплюють виплату початкових платежів (як правило, в один прийом 10-30 %) з виплатою залишкової частини ліцензійної винагороди як роялті у звичайному порядку по закінченню кожного звітного періоду. Останній час фірми і організації різних країн використовують ліцензійні платежі на компенсаційній основі, коли виплата ліцензійної винагороди здійснюється продуктами, виробленими по ліцензії.



Міжнародні контракти під ключ передбачають укладення угоди на будівництво об'єкта за кордоном, який після повної готовності передається замовникові. Зазвичай проект реалізується великими будівельними компаніями та виробниками промислового устаткування. Вся відповідальність за будівництво і введення об'єкта в експлуатацію покладається на одну юридичну особу.

Міжнародний інжиніринг – інженерно-консультаційні послуги фірм іноземному замовнику в сферах виробництва і будівництва (промислові об'єкти, що використовують специфічні технологічні процеси), розвитку інфраструктури (порти, аеродроми, мости, транспортні магістралі).

У багатьох країнах створюються **центри трансферу технологій** – спеціалізовані організації, що забезпечують комерціалізацію результатів НДР, розробки технологій, ноу-хау (створення умов для просування на ринку).

Інноваційні ринкові структури



Венчурні фонди

Інноваційний бізнес-
інкубатор

Технологічний парк

Кластер

Мережеве партнерство