

РОЛЬ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ІСНУВАННІ ТА РОЗВИТКУ «НОУ-ХАУ»

Я. І. Дубровець,

студентка I курсу

Науковий керівник: *О. В. Захаріна,*

кандидат економічних наук, доцент

Житомирський національний агроекологічний університет

Досліджено роль публічно-приватного партнерства у сфері інноваційного розвитку промисловості України. Охарактеризована необхідність використання передового зарубіжного досвіду в розробці нормативно-правових та організаційних засад, запровадженням сучасних моделей публічно-приватного партнерства та ефективних механізмів державного регулювання та підтримки.

Ключові слова: Публічно-приватне партнерство, «ноу-хау», держава, бізнес, інноваційний розвиток.

Публічно-приватне партнерство (ППП) визнано ключовим механізмом реалізації політики модернізації економіки України, вирішення важливих соціально-економічних проблем. Високу ефективність PPP як форми взаємодії держави та бізнесу доведено передовим досвідом ряду країн світу. На цей час доволі активізувалися об'єктивні обставини запровадження механізмів публічно-приватного партнерства. Для реалізації масштабних модернізаційних проектів у базових галузях промисловості потрібні значні інвестиційні ресурси, потужним джерелом яких може бути приватний бізнес. Водночас в умовах післякризового розвитку зростає зацікавленість бізнесу до державної підтримки, що дозволяє знизити ризики

приватних інвестицій, підвищити надійність інвестиційних проєктів для кредитних організацій. Розвиток державно-приватного партнерства при залученні інвестицій визнано одним із основних напрямів реалізації Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні та національних проєктів [1]. Інноваційна активність українських підприємств оцінюється на рівні 10–11%. У діючому законодавстві присутні ряд норм, які стримують розвиток ринкової конкуренції в інноваційній сфері. Це стосується й інноваційного підприємництва, яке, як свідчить зарубіжний досвід, є дієвим механізмом розвитку публічно-приватного партнерства.

Таким чином, у сучасних умовах господарювання доцільною є розробка якісно нової системи інноваційних відносин, реалізація яких дозволила б дотримуватися балансу публічних і приватних інтересів у сфері інноваційного розвитку промисловості, забезпечувати функціонування інноваційного підприємництва, залучати приватні інвестиції. Такою моделлю, що базується на принципах рівності партнерів, довірі та свободі договірних відносин, має стати модель публічно-приватного партнерства.

В останні десятиріччя ППП поступово стає дієвою формою реалізації інноваційних проєктів. Цільовою установою держави в інноваційній сфері стає стимулювання бізнесу щодо такого виду діяльності, яка відрізняється підвищеним ступенем ризику і невизначеності; досягненням ефективної взаємодії між учасниками інноваційного процесу (розробниками, фінансовими установами, виробниками тощо); акумулюванням фінансових ресурсів із різних джерел у пріоритетних напрямках, що за даних умов інвестиційної кон'юнктури менш привабливі для приватних вкладень [2, с. 29]. Реалізація перерахованого стимулюватиме бізнес до

розвитку нових напрямів, сприятиме прискоренню економічного зростання.

Згідно з практикою передового зарубіжного досвіду, до інструментів державної підтримки публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері віднесено [3, с. 83]:

– економічні: податкові пільги, державні замовлення на НДДКР, бюджети розвитку, надання кредитів на пільгових умовах для здійснення НДДКР та інноваційної діяльності в перспективних галузях промисловості, субсидування відсотків за кредитами, гранти та субсидії, державні дотації на закупівлю «ноу-хау» тощо;

– організаційні: стимулювання державою кооперації між університетами, промисловістю та регіональною владою, створення центрів технологій як консорціумів фірм та університетів, інноваційних бізнес-інкубаторів;

– адміністративні: фінансування з державного бюджету підготовки та перепідготовки кадрів та створення спеціальних органів управління з питань ППП в інноваційній сфері.

З перерахованого вище можна виділити такий інноваційний елемент ППП, як «ноу-хау» ("know-how" – у перекладі з англ. – знати як). В контексті інтелектуальної власності «ноу-хау» — це знання та досвіду наукового, технічного, виробничого та ін. характеру, які практично застосовуються в діяльності підприємства, але ще не стали загальним надбанням.

Попри широке використання "ноу-хау" в повсякденному житті механізм його правової охорони в Україні не отримав відповідного законодавчого закріплення. Уперше визначення "ноу-хау" було надане в Законі України "Про інвестиційну діяльність", де воно трактувалось як сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок і виробничого досвіду,

необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих. На сьогодні термін "ноу-хау" уживається вже більш як у 270 нормативно-правових актах і фактично розглядається як конфіденційна інформація технічного, організаційного (управлінського), комерційного, виробничого та іншого характеру [5, с. 11]. Як правило, під «ноу-хау» розуміються секретні не запатентовані технологічні знання і процеси, практичний досвід, включаючи методи, необхідні для виробництва певного виробу, наукових досліджень і розробок; склади і рецепти матеріалів, речовин, сплавів тощо; методи і способи лікування; методи і способи видобутку корисних копалин; специфікації, формули і рецептура; документація, схеми організації виробництва, досвід в області дизайну, маркетингу, керування, економіки і фінансів та інших сфер. Звичайно поза контекстом інтелектуальної власності під «ноу-хау» розуміють процедурне знання.

Ознаками "ноу-хау" є:

- секретність інформації, що його становить;
- забезпечення секретності законним володільцем права на "ноу-хау" й додержання режиму секретності третіми особами (наприклад, особами, яким дана інформація стала відома через службове положення або виконувані професійні службові функції, контрагентами за договором тощо);
- істотність (цінність) інформації, що його становить;
- ідентифікованість, тобто фіксованість у такий спосіб, який дозволяє перевірити додержання критеріїв секретності й істотності;
- практична застосовність.

До особливостей "ноу-хау", які у своїй сукупності виділяють цей нетрадиційний об'єкт права інтелектуальної власності, належать: його нематеріальна природа; режим конфіденційності як основа надання правової охорони;

відсутність строку охорони; відсутність офіційного визнання охороноздатності та державної реєстрації. Використання «ноу-хау» часто забезпечує конкурентні переваги і комерційну вигоду організації, що їх отримала. Передача здійснюється на основі укладання ліцензійних договорів. «Ноу-хау» співіснує з патентами, торговими марками і авторським правом, і є економічним активом.

Для забезпечення існування та розвитку «ноу-хау» ППП повинно виконувати такі функції: забезпечення більш високих техніко-економічних показників ефективності діяльності у порівнянні зі здійсненням такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера; довготривалість відносин (від 5 до 50 років); передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства; внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством [4, с. 72].

Ринкові орієнтири дозволяють підприємствам враховувати сьогодишню економічну ситуацію і виробляти визначені прогнози, але тільки на найближче майбутнє. У цих умовах пріоритет віддається інноваційним процесам, що забезпечують високий "приватний ефект". При цьому можуть виявитися незатребуваними інноваційні ідеї, що укладають у собі величезний "суспільний ефект" чи потенційний ефект у майбутньому (продукти і процеси завтрашнього дня), до яких можна віднести і «ноу-хау». От ці, спрямовані у відносно далеке майбутнє ідеї, і покликані, головним чином, вбирати у свою орбіту публічно-приватне партнерство.

«Ноу-хау» відповідно до Закону становить технічну, організаційну або комерційну інформацію, отриману завдяки досвіду та випробуванням технології та її складових, яка: не є загальновідомою чи легкодоступною

на день укладення договору про трансфер технологій; є істотною, тобто важливою та корисною для виробництва продукції, технологічного процесу та/або надання послуг; є визначеною, тобто описаною достатньо вичерпно, щоб можливо було перевірити її відповідність критеріям незагальновідомості та істотності. Таким чином, технологія постає як збірна або складна категорія, що включає інші наукові та науково-прикладні результати.

Загалом, публічно-приватне партнерство у сфері інноваційного розвитку має розглядатися як система відносин між державою, суб'єктами публічного права та приватним сектором економіки, при реалізації яких ресурси партнерів об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними, для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі у створенні (відновленні) нових та/або модернізації (реконструкції) діючих об'єктів, що потребують залучення інвестицій, та користуванні (експлуатації) такими об'єктами. [6, с. 8]

Ключова роль уряду у підтримці інноваційної діяльності і використання «ноу-хау» полягає у забезпеченні сприятливої структури і середовища для інформованого прийняття ризиків приватними інвесторами. Участь підприємців в інноваційних проектах на засадах ППП зазвичай супроводжується впровадженням більш ефективних методів роботи, удосконаленням техніки і технології, створенням нових виробництв і підприємств, у тому числі з іноземним капіталом, налагодженням ефективних коопераційних зв'язків з науковими установами, постачальниками та підрядниками.

Подальший розвиток публічно-приватного партнерства у сфері інноваційного розвитку промисловості України має бути пов'язаний із використанням передового зарубіжного досвіду в розробці нормативно-правових та

організаційних засад, запровадженням сучасних моделей ППП та ефективних механізмів державного регулювання та підтримки.

Список використаних джерел:

1. Павлюк А. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні: аналіт. записка / А. Павлюк, Д. Ляпін; Нац. ін-т стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/816>.

2. Білоусов Є. М. Державно-приватне партнерство як інструмент формування інноваційної економіки / Є. М. Білоусов // Правове забезпечення комерціалізації результатів досліджень і розробок: матеріали наук.-практ. конф. (Харків, 22 травня 2012 р.). – Х., 2012. – С. 27–34.

3. Аналіз законодавства України у сфері досліджень, розробок та інноваційної діяльності та пропозиції щодо доповнень до законодавства (станом на жовтень 2011 р.) // Інноваційна політика: європейський досвід та рекомендації для України. – К.: Фенікс, 2011. – 352 с.

4. Сімсон О. Реалізація моделі державно-приватного партнерства в інноваційній стратегії України / О. Сімсон // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2010. – № 6. – С. 70–77.

5. Статівка А.М. Проблеми правового забезпечення публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері / А. М. Статівка, І. А. Шуміло // Економіка та право. – 2009. – № 2. – С. 11–16.

6. Патон Є. Недофінансування НАН України призведе до згорання дослідницьких проєктів і втрати наукових кадрів / Є. Патон // Голос України. – 2016. – № 11 (6265). – 22 січня. – С. 8.