

Таким чином, ефективне формування практичної готовності студентів до організації дослідницької діяльності школярів здійснюється в спеціально створеному науково-освітньому просторі, який інтегрує в собі простір формування власних дослідницьких умінь і простір формування організаторських умінь майбутніх учителів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Зимняя И.А., Шашенкова Е.А. Исследовательская работа как специфический вид человеческой деятельности. – Ижевск, 2001. – 105 с.
2. Попова Р.И. О формировании исследовательских умений у учащихся при изучении биологии // Личность. Образование. Общество : Материалы научн.-практ. конф. – СПб. : ЛОИРО, 2000. – С. 248–250.

### **ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕГОВОРІВ З ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ**

**Школяр С.П.**  
(Полтава, Україна)

Ефективна інноваційна діяльність є основою економічного зростання як окремо взятого підприємства чи галузі, так і регіону в цілому. Інновації дають змогу підприємству здобути значних переваг у конкурентному середовищі й посісти високі позиції шляхом створення та впровадження технології захисту нового продукту, впровадження технічного процесу або економіко-організаційної методики [1-3]. Останні десятиліття показали, що одним з головних інструментів інноваційного розвитку країн і компаній є трансфер технологій.

Для економік, що розвиваються, це один з найбільш ефективних способів скоротити технологічне відставання від розвинутих країн, підвищуючи при цьому конкурентоздатність власних компаній, одночасно створюючи фундамент для внутрішнього інноваційного розвитку. Прикладом модернізації економіки, заснованої на трансфері технологій, безумовно є Гонконг, Сінгапур, Південна Корея і Тайвань.

У випадку бізнесу, трансфер нових технологій може стати одним з ланок безупинного інноваційного розвитку. Це один зі способів, що дозволяє компаніям за короткі терміни вийти на нові етапи розвитку. В цьому аспекті важливо звернути увагу майбутніх менеджерів на особливості переговорів з трансферу технологій.

Так, можна виділити дві основні задачі переговорів: 1) досягти максимально вигідної для обох сторін ціни ; 2) розробити план реалізації трансферу (етапи, терміни, технічні умови майбутнього трансферу).

Ціна технології прямо залежить від її ексклюзивності і вмісту трансферного пакету, однак, у більшості випадків у технологій немає фіксованої вартості. Тому сторони можуть впливати на хід переговорів, надаючи різні аргументи і контраргументи. Отже, перед тим як сідати за стіл переговорів, компанії необхідно виробити стратегію майбутніх переговорів, спрямовану на висновок угоди на найкращих умовах. У переговорах повинна бути задіяна команда різних фахівців: інженерів, юристів, фінансистів. Важливим фактором також є вибір лідера ведучого переговорів, його досвід і здібності.

Найчастіше, у ході переговорів розроблювач займає більш сильну сторону, диктуючи при цьому ціну. Однак, не слід думати, що тільки покупець зацікавлений у трансфері. Мотивація продавця в трансфері технології, а отже, і основа для контраргументів, може бути наступна:

- вихід на нові ринки, важко досяжні простим експортом. Розміщення виробничих потужностей в іншій країні вимагає великих інвестицій;
- іноземним компаніям важко конкурувати з місцевими гравцями на ринку, особливо в країнах, які розвиваються;
- пошук серйозного партнера для створення спільного підприємства, а не просто агента, який час від часу поставляє контракти;
- пошук засобів для інвестицій у нові розробки або для відшкодування витрат на розробку старих технологій;
- можливість скористатися вже існуючою мережею іноземного партнера, для продажу своїх товарів на новому ринку.

Обговоренню технічної сторони трансферу повинні передувати двосторонні візити, на яких обидві сторони повинні зрозуміти, що і куди саме переноситься. Як показує практика, технологія не може бути простою калькою вже існуючого процесу чи продукту. У випадку виробництва, технологія повинна бути адаптована до існуючих умов. При запуску нового продукту, повинні бути прийняті до уваги культурні і ринкові особливості країни.

Основна задача фахівців з обох сторін – адаптувати до нових умов уже наявну технологію. Вектором технічної частини переговорів є вивчення креслень, розрахунків, технічних документів, норм. Перелік обговорюваних питань залежить від особливостей кожної конкретної технології. Чим складніше технологія, тим більш скрупульозною повинна бути робота з прийняттям технічних рішень.

Ключовим моментом у даному питанні є досвід і кваліфікація фахівців. Якщо в компанії на даний момент відсутні компетентні кадри в сфері впроваджуваної технології, то виходом може бути висновок договору із субпідрядником, який має досвід у реалізації технічної частини трансферу.

Результатом переговорів повинний стати остаточний вибір постачальника технології. З даним постачальником повинний бути затверджений попередній план трансферу, що включає в себе основні етапи, терміни, функції й обов'язки кожної зі сторін. Даний план повинний об'єктивно оцінювати можливості компанії, формалізм внутрішніх процедур, кількість фахівців, який необхідно задіяти, наявність персоналу і т.д. Компанія повинна передбачати адміністративні особливості своєї країни. Наприклад, питання зв'язані із сертифікацією нового обладнання. Подібні процедури, як правило, можуть зайняти багато часу, тому бажано їх передбачати заздалегідь.

Після того, як були досягнуті всі угоди, сторони повинні скласти і підписати договір трансферу. Головна задача договору – перенести в письмову форму усе, що було обговорено під час переговорів. Варто відзначити, що не існує загальноприйнятої форми договору трансферу технологій. Його зміст залежить від кожного конкретного випадку. Однак, можна виділити основні пункти, що, як правило, повинні бути відображені в даному договорі:

- опис технології: У договорі повинні бути детально описані технологія і всі зв'язані з нею процеси;

– пакет трансферу: У договорі повинне бути зазначене усе, що постачальник зобов'язується передати разом з технологією: креслення, специфікації, документація, сертифікати, технічна підтримка навчання персоналу і т.д.;

– удосконалення технології: Сторони можуть включити в договір угоду про передачу всіх удосконалень технології, у випадку появи останніх протягом дії договору;

– гарантія: Постачальник повинний гарантувати продуктивність і ефективність технології. Договір повинний передбачати компенсацію з боку постачальника, у випадку виходу технології з ладу або її невідповідності заданим параметрам. Компенсація може бути визначена як у виді ремонту, так і у виді відшкодування повної або часткової вартості технології;

– час дії договору: У договорі повинний бути зазначений період часу, протягом якого він має силу;

– права та обов'язки сторін: Щоб уникнути потенційних плутанин у ході реалізації трансферу, у договорі повинні бути детально викладені права й обов'язки постачальника і покупця;

– частина договору стосовно до передачі прав на інтелектуальну власність: чи Одержує покупець технології ексклюзивне право на її використання? Територія, на якій обмежене використання технології; Права, надані власником патенту його покупцю (наприклад, право на продаж технології третьому обличчю); Порушення прав використання інтелектуальної власності. (У договорі повинна бути визначена сума виплат, у випадку порушення покупцем прав, захищених патентом);

– оплата: У договорі повинні бути прописані розмір, форма і графік майбутніх платежів;

– дозвіл конфліктних ситуацій: В інтересах обох сторін передбачити спосіб мирного і швидкого вирішення спорів в процесі трансферу. У даному випадку, договір повинний містити в собі опис механізмів даного способу;

– регулювання: У договорі необхідно вказати список законів, що будуть застосовуватися у випадку суперечки;

– припинення дії договору: Сторонами повинні бути визначені умови при порушенні або невиконанні яких, договір утрачає свою силу. До подібних до умов можуть відноситися прострочені платежі, банкрутство, неплатоспроможність, зміна власника чи ліквідація однієї зі сторін.

– форс мажор: Даний пункт передбачає, що жодна зі сторін не несе відповідальності за збої у виконанні своїх зобов'язань, зв'язані з непередбаченими обставинами, такими як стихійні лиха, тероризм, страйки, транспортні ембарго і т.п.

### **Список використаних джерел**

1. Школяр С.П. Аспекти підготовки фахівців до опрацювання та аналізу базових інформаційних потоків на ринковому середовищі. Педагогічні науки. 2015. Вип. 12. С. 356–361

2. Школяр С.П. Особливості реалізації регіональних інноваційних програм на Полтавщині / С.П. Школяр // Матеріали міжнародного круглого столу «Розбудова інноваційної інфраструктури в Україні». – К., 2008. – С. 104-135.

3. Школяр С.П. Інноваційний розвиток держави – комфортне життя її громадян. Тези виступу в обговоренні / С.П. Школяр // Матеріали парламентських слухань у Верховній Раді України 20.06.07 р. «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» / Упор. Г.О. Андрощук, М.М. Шевченко, – К.: Парламентське вид-во, 2007. – С.60-62

## ОСОБЛИВОСТІ ВИКЛАДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ЗАПОВІДНИКИ І НАЦІОНАЛЬНІ ПАРКИ СВІТУ»

**Шкура Т.В.**  
(Полтава, Україна)

Для сучасного суспільства однією із гострих проблем сьогодення є питання розробки та реалізації питань щодо ефективних шляхів охорони навколишнього природного середовища, оскільки саме на рубежі століть значно посилюється антропогенний вплив на біосферу, постійно зростає техногенне навантаження, інтенсивно використовуються природні ресурси. Одним із ефективних шляхів збереження ландшафтного та біологічного різноманіття є створення і організація заповідників та національних парків, як універсальних категорій природно заповідного фонду світу. Хоча принципи створення, особливості функціонування, призначення цих об'єктів не завжди в різних державах є тотожними.

Метою навчальної дисципліни «Заповідники і національні парки світу» є ознайомлення студентів із системою національних природних парків та заповідників світу, їх ландшафтним та видовим різноманіттям, специфікою організації, особливостями їх класифікації та функціонування.

Вивчення навчальної дисципліни «Заповідники і національні парки світу» для студентів 3-го курсу природничого факультету Полтавського національного педагогічного університету імені В.Г. Короленка здійснюється відповідно до освітньо-професійної програми підготовки фахівців освітньо-кваліфікаційного рівня «Бакалавр» за спеціальністю 101 Екологія.

Курс «Заповідники і національні парки світу» є одним із базових під час підготовки фахівців-екологів і як теоретичний підрозділ екології включає в себе систему знань в галузі формування та функціонування систем територій та акваторій, що підлягають особливій охороні, досвід їх втілення на державному рівнях.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є особливості проектування, створення, зонування та функціонування заповідників та національних парків світу. Засвоєння студентами матеріалу із навчальної дисципліни ґрунтується на знаннях, отриманих ними в результаті вивчення таких навчальних дисциплін, як «Загальна екологія та неоекологія», «Біологія», «Ґрунтознавство», «Ландшафтна екологія».

Серед переліку ключових завдань вивчення студентами дисципліни «Заповідна справа» відзначаємо такі:

– оволодіння теоретичними положеннями і практичними навичками щодо ролі та місця заповідників та національних парків в природоохоронній, науковій, рекреаційній діяльності світового масштабу, історію і стан заповідної справи у світі та в Україні;