

Міністерство освіти і науки України
Міністерство економіки України
Науково-дослідний інститут інтелектуальної власності
Національної академії правових наук України
Національна академія наук України
Кафедра інтелектуальної власності та інформаційного права
інституту права
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науково-освітній центр з інтелектуальної власності інституту права
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
Національний технічний університет України
«Харківський політехнічний інститут»
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний університет
імені Ігоря Сікорського»
Київський академічний університет
Національна асоціація патентних повірених України

ПИТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У СФЕРІ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

*IV ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ-СЕМІНАРУ З ПРОБЛЕМ ЕКОНОМІКИ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ*

21 травня 2021 року

Київ
Інтерсервіс
2021

УДК 347.(77+78)

Рекомендовано до друку Вченою Радою Науково-дослідного інституту інтелектуальної власності НАПрН України (протокол № 4 від 29.05.2021 р.)

Редакційна колегія:

Дорошенко О. Ф., кандидат юридичних наук (*голова редакційної колегії*); Орлюк О. П., доктор юридичних наук, академік НАПрН України; Кодинець А. О., доктор юридичних наук; Бутнік-Сіверський О. Б., доктор економічних наук, академік АТН України; Бошицький Ю. Л., кандидат юридичних наук, професор; Дорошко Г. К., кандидат технічних наук (*відповідальний секретар*); Мироненко Н. М., доктор юридичних наук, член-кор. НАПрН України; Перерва П. Г., доктор економічних наук; Петренко В. О., доктор технічних наук, академік АІН України; Ромашко А. С., кандидат технічних наук.

Питання інтелектуальної власності у сфері трансферу технологій: збірн. наук. прац. IV Всеукр. наук.-практ. конф.-семін. з пробл. екон. інтел. власн., 21 травн. 2021р., Київ : Науково-дослідний інститут інтелектуальної власності НАПрН України, 2021. 160 с.

У збірнику розміщено матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції-семінару з проблем економіки інтелектуальної власності «Питання інтелектуальної власності у сфері трансферу технологій», яка відбулася 21 травня 2021 року та проходила в *online*-режимі з використанням платформи Zoom.

У збірнику зібрані доповіді, які присвячені проблематиці реалізації державної політики та вдосконаленню чинного законодавства у сфері трансферу технологій, договорам про трансфер технологій, правовим аспектам забезпеченням інноваційного процесу в Україні.

Збірник може бути корисним для науковців, державних службовців, підприємців, громадських діячів, викладачів, студентів та аспірантів.

УДК 347 (77+78)

*Матеріали викладено в авторській редакції.
Відповідальність за зміст текстів, достовірність поданих даних і точність наведених цитат несуть автори (співавтори).*

ISBN

© Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2021

© Науково-дослідний інститут інтелектуальної власності НАПрН України, 2021

ЗМІСТ

ВІД РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ.....	7
АНДРОЩУК Г. О. Патентна міграція в міжнародному трансфері технологій: аспекти технологічної безпеки.....	10
АНТОНЮК О. В., ВОРОПАЙ О. К. Співпраця науки, бізнесу та суспільства: техніко-економічне обґрунтування проекту Academ.City.....	17
АРАЛОВА Н. І. Вдосконалена методологія витратного підходу для оцінки технологій подвійного призначення.....	21
БІЛОУСОВА Н. О. Проблемні питання правового забезпечення трансферу технологій, створених за участю закладів вищої освіти.....	26
БАБЕНКО В. А., СІРЕНОК К. О. Перспективи розвитку трансферу ВІМ технологій у будівництві.....	30
БОРОВИК П. А. Практичні рекомендації щодо підготовки переговорів та проекту договору про трансфер технології.....	37
БУТНІК-СІВЕРСЬКИЙ О. Б. Інноваційна властивість трансферу технологій: комерціалізація майнових прав інтелектуальної власності та розвиток її організаційних форм.....	39
ЗЕМКО Г. В. Роль маркетингової складової у трансфері інноваційних технологій.....	45
КІРІН Р. С. Право трансферу технологій: система національних джерел.....	51

КАПІЦА Ю. М.

Актуальні питання законодавчого врегулювання
трансферу технологій в Україні..... 56

КОБЕЛЄВА Т. О., СВИЩОВА Н. С.

Дослідження напрямків використання об'єктів
інтелектуальної власності на промислових підприємствах... 66

КОВТУНЕНКО К. В., ГУТАРЕВА Ю. В.

Цикловий підхід до комерціалізації об'єктів права
інтелектуальної власності..... 71

КОРНУХ О. В.

Аналіз розвитку трансферу технологій на прикладі
підприємств гірничо-металургійної галузі..... 75

КОЧЕТКОВ В. М.

Китайсько-українська технологічна платформа інновацій
та передачі технологій..... 81

КУБАНОВ Р. А.

Трансфер технологій: сутність і головні компоненти..... 84

КУЧИНСЬКИЙ В. А.

Трансфер процесів діджиталізації
в сферу реального бізнесу..... 88

НОЧВАЙ В. І.

Трансфер технологій у відкритих
інноваційних екосистемах..... 92

ОМЕЛЬЧЕНКО А. В.

Особливості трансферу технологій як предмета
правового регулювання..... 94

ПАНФЕРОВА Л. Л.

Методи вартісної оцінки трансферу технологій..... 97

**ПАСІЧНИК В. А., ЦИБУЛЬОВ П. М.,
ЮРЧИШИН О. Я., ХМАРСЬКИЙ А. Л.**

Оцінка доцільності комерціалізації винаходів
при трансфері технологій..... 104

ПЕРЕРВА П. Г., МАСЛАК М. В. Формування методів ринкового підходу до вартісного оцінювання об'єктів інтелектуальної власності.....	109
ПЕТРЕНКО В. О., ФОНАРЬОВА Т. А., УСТИНОВ А. А. Управління маркетингом технологій як головний напрям підвищення конкурентоспроможності українського інноваційного підприємництва.....	114
ПОНОМАРЬОВА О. О. Цифрові технології у сфері охорони здоров'я: деякі аспекти застосування телемедицини та електронної системи охорони здоров'я.....	122
ПРИЛИПКО Д. С. Права інтелектуальної власності у сфері гемблінг.....	125
РАБОТЯГОВА Л. І. Деякі аспекти підготовки до укладення ліцензійного договору.....	127
РОМАШКО А. С., КРАВЕЦЬ О. М., ПОЛАДЬКО О. М. База даних VOIB Article 6ter Express та економічна безпека України.....	136
РУДИКА В. І., ПЕРЕРВА П. Г. Теоретико-методологічна сутність трансферу інтелектуально-інноваційних технологій.....	140
СТАРОВІТ О. М. Трансфер «зелених» технологій як вид комунікацій та етапи цього процесу.....	144
ФІЛАТОВА В. С., ХРАНОВСЬКА К. М., ФІЛАТОВ С. А. Комерціалізація технологій, як напрям підвищення ефективності інноваційної діяльності науково-дослідної установи.....	147
ХОМЕНКО В. Л., КІРІН Р. С. Бізнес-моделі комерціалізації інтелектуальної власності провайдером масових відкритих онлайн-курсів Coursera.....	149

ХОМЕНКО І. І.

Питання організації менеджменту створення, охорони
об'єктів права інтелектуальної власності
та трансферу технологій у наукових установах.....154

ЧЕРЕП А. В., ЧЕРЕП О. Г.

Інтелектуальний розвиток суспільства
з урахуванням інноваційної складової.....157

Сьогодні уже ні в кого не виникає сумніву, що інноваційний розвиток країни — єдиний шлях до цивілізованого життя та адекватної співпраці з європейськими країнами. Одним з ефективних важелів інноваційної діяльності є сфера трансферу технологій. Комерціалізація власних технологічних розробок, придбання новітніх технологій у закордонних партнерів, переобладнання вітчизняних підприємств — головні його складові. Тому стан та проблеми у цій сфері постійно досліджуються науковцями з метою вдосконалення чинного законодавства та підтримки українських вчених та творчих колективів.

Особливо це набуло активності в останні десять років, після прийняття у 2006 році Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» та у 2009 році Закону «Про наукові парки». Так, донині не вщухають дискусії щодо поняття «технології» та її складових; комерційного та некомерційного трансферу; особливостей договірних відносин під час передачі прав та інше.

Але, на наш погляд, головною проблемою реалізації державної політики у сфері трансферу технологій залишається низька ефективність інституту державного регулювання у цій сфері. Можна погодитись з висновками д.ю.н. Георгієвського Ю. В., який вважає, що «питання визначення сфери компетенції та правового статусу центрального органу виконавчої влади у сфері інноваційного розвитку в Україні постійно проблематизується, проте держава і досі не змогла знайти для нього влучну відповідь».

Так з 2006 року було створено Державне агентство України з інвестицій та інновацій, яке було підпорядковано безпосередньо Кабінету Міністрів України через першого віцепрем'єр. Але на сьогодні — це Департамент інноваційної діяльності та трансферу технологій, який є у складі Міністерства освіти і науки України. При цьому слід нагадати, що ще у Проекті «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» було обґрунтовано навіть необхідність створення нового центрального органу державного управління цієї найважливішої сфери — Міністерства з питань науки та інноваційного розвитку. Ця структура мала б виконувати головну координаційну роль, формувати державні науково-технологічні та інноваційні програми в інтересах всіх галузей та контролювати й направляти бюджетні кошти для цього напрямку розвитку України. На жаль, ця ситуація залишилася невизначеною.

Виникають деякі питання щодо договорів про трансфер технологій. Так в Законі України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» в Розділі IV відсутні розмежування

щодо умов для передачі технологій розроблених шляхом залучення власних коштів приватних підприємств або ж розроблених за кошти державного бюджету, що є дуже важливим. Так, для технологій, розроблених за кошти державного бюджету, була доречна пропозиція надана в роботі Падучака Б. М. про внесення до істотних умов договору передачі прав питання про план реалізації технології, який забезпечує її практичне використання на території України та досягнення певних економічних показників, та про порядок і строки надання звітності про виконання цього плану реалізації технології. Для приватних фірм, що придбали технологію за кордоном за власні кошти, доречно було б ввести заперечення щодо закупівлі застарілих або техногенно небезпечних розробок.

Залишається невирішеним питання про порядок і правила проведення державної експертизи та погодження трансферу технологій. Наразі триває процес внесення змін до Закону України «Про наукову і науково-технічну експертизу» (№1560-ХІІ), але коли розробники технологій та реципієнти отримають умови цієї процедури досі залишається невідомим.

Залишаються питання і до процесу реалізації трансферу технологій в Україні. Достатньо ефективно зарекомендувала себе така форма державного регулювання передачі технологій, як створення відповідної мережі для інформаційно-комунікаційної діяльності організацій та установ усіх форм власності і яка працює на підставі єдиної нормативної та інформаційної бази. Її головна мета в розбудові інфраструктури економічних відносин для втілення високих технологій та сприяння розвитку інноваційного бізнесу.

Регламенти роботи мережі у сфері трансферу технологій почали розроблятися активно з моменту прийняття Закону у 2006 році, але сама робота по розбудові таких мереж відбувається досить повільно. Є інформація про створену під керівництвом Департаменту інноваційної діяльності та трансферу технологій МОН України — **Українська інтегрована система трансферу технологій**, координатором якої є ДП «Центр науково-технічної інформації та сприяння інноваційного розвитку» (Укртехінформ). Наведено, що до її складу входить 7 регіональних і галузевих цивно з моменту прийняття Закону у 2006 році, але ентрів та 17 центрів трансферу технологій науково-дослідних установ і вищих навчальних закладів України. Але, на жаль, інформації про результати її роботи, матеріалів щодо вдалого використання можливостей цієї мережі практично немає. Цей приклад, якщо він є, надав би можливість створювати подібне, використовуючи організаційні та методичні досягнення. Сьогодні ми маємо більше матеріалів про ефективну роботу мереж трансферу технологій закордонних країн, ніж про власні здобутки.

Треба відзначити не вирішені певні мотиваційні моменти цього процесу. Мова йде про винагороду науковцям та установам розробникам нових технологій. На наш погляд, винагороду причетним до процесу трансферу технологій треба надавати з урахуванням отриманих результатів від впровадження розробок та/або її складових. Це питання повинно бути врегульоване в Законі. Також треба надати можливість організаціям, особливо закладам освіти, де організована ефективна робота по створенню нових розробок та їх трансфер на більш поширене використання коштів отриманих від цієї роботи. На сьогодні згідно з Законом України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» Розділу IV ст. 23 п. 2 ці питання визначаються Кабінетом Міністрів України. Наш інститут надав ці пропозиції до змін чинного законодавства, але процес їх прийняття ще триває.

Аналізуючи показники розвитку, можна погодитись з висновками д.ю.н. Георгієвського Ю. В., що «за роки незалежності Українській державі не вдалося належним чином розкрити свій інноваційний потенціал». Тому ситуація яка сьогодні існує, на наш погляд, пов'язана в тому числі з неналежним правовим забезпеченням інноваційного процесу та його важливої складової яким є трансфер технологій.

В збірнику надані матеріали за результатами IV Всеукраїнської науково-практичної конференції **«Питання інтелектуальної власності у сфері трансферу технологій»**, яка відбулася 21 травня 2021 року.

Запропонований збірник, на думку редакції, може бути корисним для наукової та практичної діяльності у сфері інноваційного розвитку підприємств, наукових та освітніх установ.

*Директор Науково-дослідного інституту інтелектуальної
власності НАПрН України
Дорошенко О. Ф.*

ПАТЕНТНА МІГРАЦІЯ В МІЖНАРОДНОМУ ТРАНСФЕРІ ТЕХНОЛОГІЙ: АСПЕКТИ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

АНДРОЩУК Г. О.

*канд. екон. наук, доцент, головний науковий
співробітник Науково-дослідного інституту інтелектуальної
власності НАПрН України
(Київ, Україна)*

Одним із основних критеріїв інноваційної економіки є функціонування технологічного трансферу, під яким розуміють систему передачі результатів науково-технологічної діяльності з метою використання різноманітних об'єктів інтелектуального процесу — винаходів, корисних моделей, промислових зразків, комп'ютерних програм, ноу-хау і т. інше. З огляду на це все більш актуальним стає пошук нових форматів міжнародного науково-технічного співробітництва, забезпечення технологічної безпеки.

Технологічна безпека — стан розвитку науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) і провідних галузей, які виробляють сучасну техніку, що забезпечує для країни можливість самостійного вирішення найбільш важливих для національної, в тому числі економічної, безпеки завдань навіть в екстремальних умовах (наприклад, в умовах війни). В даний час, коли фронт наукових досліджень значно розширився і величезних величин досягла номенклатура продукції, що випускається, в межах окремо взятої країни неможливо вести наукові дослідження в усіх напрямках науки і виробляти всі види продукції. Однак країна повинна на базі власного науково-виробничого потенціалу виробляти або мати можливість швидко освоїти випуск найсучаснішої військової техніки, що забезпечує обороноздатність країни, а також на ряді ключових напрямків виробляти продукцію на світовому науково-технічному рівні або вище його і постійно оновлювати цю продукцію, зберігаючи її конкурентоспроможність. Свої досягнення в області науки і техніки, що мають оборонне значення, країна повинна захищати режимом секретності, а ті, що мають комерційну цінність — шляхом патентування як у своїй країні, так і за кордоном. В Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України [1] для «науково-технологічної» складової економічної безпеки держави значення вагового коефіцієнту складає 0,1183, це друге значення після «енергетичної» складової економічної безпеки. Такий високий ваговий коефіцієнт «науково-технологічної» складової підкреслює важливість цього елемента для розрахунку інтегрального показника економічної безпеки на рівні держави. Технологічна безпека на всіх ієрархічних рівнях (держави, регіону,

підприємства) забезпечується за рахунок впровадження новітніх технологій та інновацій на основі досягнень науково-технічного прогресу, збереження рівня науково-технічного потенціалу та раціонального використання інтелектуальних і технологічних ресурсів, що сприяє забезпеченню технологічної незалежності. Технологічна безпека, на наш погляд, включає цілу систему заходів, спрямованих на збереження такого рівня розвитку вітчизняного науково-технічного та виробничого потенціалу, який гарантує виживання національної економіки за рахунок власних інтелектуальних і технологічних ресурсів, оборонну достатність і економічну незалежність країни в разі негативної зміни політичних і економічних умов.

Прямими ознаками порушення технологічної безпеки країни є зниження національного науково-технічного потенціалу та формування односторонньої технологічної залежності від більш розвинених західних держав. Нині в Україні, мають місце обидва ці чинники і як наслідок вона втрачає колишню технологічну самостійність. Основні причини зниження науково-технічного потенціалу — різке скорочення фінансування науки, закупівель приладів і обладнання для наукових лабораторій, експериментальних досліджень, а також низька заробітна плата науковців, в результаті чого більша частина вчених і інженерів перейшла зі сфери науки в різні комерційні структури або виїхала за кордон. Втрата державою контролю над патентно-ліцензійною політикою також призводить до відтоку результатів науково-технічної діяльності, є перешкодою формуванню інноваційної економіки України. Згідно досліджень ВОІВ у системі міжнародної передачі технологій існують три традиційних канали: 1) торгівля товарами та послугами, 2) прямі іноземні інвестиції і 3) ліцензування інтелектуальної власності, включаючи ліцензування комерційної таємниці (ноу-хау). Однак останнім часом з'явилися додаткові канали міжнародної передачі технологій: 4) відкриті інновації, 5) міграція і 6) глобальні інноваційні мережі [2].

Ліцензування інтелектуальної власності розглядається як основний інструмент міжнародної передачі технологій. Ринок технологій переживає період стрімкого зростання. Обсяг світової торгівлі ліцензіями на об'єкти інтелектуальної власності щорічно зростає на 12 %, тоді як темпи зростання світового виробництва не перевищують 2,5–3 % на рік. Швидкий ріст міжнародної торгівлі ліцензіями обумовлений рядом факторів, таких як розвиток науки на сучасному етапі НТР, прагнення до швидкого вкорінення на ринок нової продукції, загострення конкурентної боротьби на світових торгових ринках та ін.

У зв'язку з ростом протекціонізму міжнародне ліцензування стало одним із перспективних способів, що забезпечують підприємствам

проникнення на важкодоступні ринки. Для того, щоб винахід не при-
зводив до акумулювання витрат на його підтримку, компанії буває
вигідніше його продати або надати ліцензію. Адже підтримка чинно-
сті незадіяних патентів коштує дорого, водночас середня ефективна
тривалість життя патенту до моменту відмови від нього становить 5
років. Загалом чинність лише 37 % патентів підтримується до кінця
строку їх дії.

Відзначається, що кожен долар, витрачений на купівлю іноземної
ліцензії, за своїм ефектом еквівалентний (без урахування фактору
часу) в США приблизно 6,2 дол., у Великобританії — 3,1, у Франції —
5,4, інвестованих в НДДКР. Ефективність купівлі ліцензій і вироб-
ництва продукції на її базі досягається також за рахунок того, що лі-
цензія значно дешевше власних НДДКР для одержання подібного
результату. Водночас, дані Європейського проекту дослідження цін-
ності патентів по 7 000 патентів, виданих в Європі, згідно з якими
тільки 5 % патентів є дійсно значущими, 15 % патентів в деякій мірі
значимі, а 80 % патентів — абсолютно не значимі.

Одним з ключових аспектів інноваційного процесу в багатьох га-
лузях є захист результатів науково-технічної діяльності за допомогою
патентів, зокрема, на міжнародному рівні шляхом закордонного па-
тентування винаходів, що є основою конкурентоспроможності на рів-
них умовах у контексті більш глобальних дій. Варто зазначити, що
цей процес достатньо дорогий. Вартість послуг і розмір мита при за-
кордонному патентуванні винаходів залежать від обсягу заявки, кіль-
кості пунктів формули винаходу, аргументованості відповідей на
запити експертизи, тривалості діловодства та гонорару конкретного
іноземного патентного повіреного: в США — від 10 тис. доларів США,
в Канаді — від 3 тис. доларів, в Австралії — від 2,5 тис. доларів, у краї-
нах ЄС — від 2,5 тис. доларів на одну країну, в Японії — від 25 тис. до-
ларів. Єдиний на 16 країн Євросоюзу європейський патент обходиться
приблизно у 25 тис. євро [3]. До того ж в Україні, на відміну від євро-
пейських та багатьох пострадянських країн, і досі відсутня державна
підтримка зарубіжного патентування. Хоча Указом Президента
України від 27 квітня 2001 р. N 285/2001 «Про заходи щодо охорони
інтелектуальної власності в Україні» Кабінету Міністрів України, з
метою забезпечення конституційних прав громадян на захист інте-
лектуальної власності, сприятливих умов для створення об'єктів ін-
телектуальної власності, розвитку українського ринку цих об'єктів,
доручалось вжити заходів щодо запровадження механізмів держав-
ної підтримки патентування вітчизняних об'єктів інтелектуальної
власності в іноземних державах.

**Можливі ризики відсутності правової охорони об'єктів ін-
телектуальної власності за кордоном при експорті продукції**

та технологій: втрата виключних прав експортерів на свою продукцію на іноземних ринках; можливість законного використання / копіювання технології / продуктів третіми особами; падіння доходів експортерів та зменшення їх частки на іноземних ринках; порушення експортерами виключних прав третіх осіб; судові позови до експортерів; заборона виробництва/продажу продукції експортерів, конфіскація продукції як контрафактної.

Тому питання закордонного патентування винаходів фактично стає загальнодержавним завданням, оскільки дозволяє забезпечити пріоритет України в досягненнях науки та високотехнологічному виробництві; підвищити міжнародну репутацію України у сферах науки та виробництва наукомісткої продукції; забезпечити контроль за поширенням військових, спеціальних і подвійних технологій; перешкоджати «патентній експансії» з боку іноземних учасників ринкових відносин; підвищити теперішню та майбутню конкурентоспроможність національних інноваційних компаній на світовому ринку; сприяти створенню національного високотехнологічного ринку; забезпечити конкурентну спроможність (особливо в галузях, пов'язаних з розробкою, виробництвом, продажем озброєння та військової техніки). У патентно-ліцензійній діяльності, трансфері технологій необхідно активно застосовувати досвід і можливості Європейського Союзу. У роботі Європейського патентного відомства (ЄПВ) сьогодні беруть участь 38 країн плюс країни-партнери. Тому важливість патентної системи для європейської системи важко переоцінити. За даними фінансового директора ЄПВ Я. Меньєра близько 2/3 імпорту і експорту європейської економіки припадає на товари, захищені патентами. Підкреслюється три важливих складових, що забезпечує патентна система: 1) стимулювання розвитку технологій і 2) роль трансферу технологій як драйвера економіки, поширення наукових знань і 3) захист юридичних, економічних прав винахідників і правовласників. Від 60 % до 90 % зростання економіки і продуктивності праці забезпечується передачею технологій [4]. Головною проблемою, що зараз стоїть у сфері трансферу технологій є забезпечення якості захисту винаходів.

Нещодавно мою увагу привернули англомовні матеріали рейтингу «Чемпіони винаходів. Топ-100 патентів українських винахідників для глобальних компаній» (Champions of inventions. Top 100 patents of Ukrainian inventors for global companies), представленого 23 грудня 2020 року компаніями Innolytics Group, DLA Piper і Advanter Group [5]. Рейтинг базується на дослідженні патентів з більш ніж 100 країн, первинна реєстрація яких відбулася за межами України.

Фактично мова йде про «патенти-втікачі», видані за останні роки в іноземних державах, на українські винаходи отримані з грубим по-

рушенням норм чинного патентного законодавства (статті 37 Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі»), тобто без попереднього подання заявки на винахід (корисну модель) до Установи (Укрпатенту) і одержання відповідного дозволу на патентування за кордоном. Невирішеною проблемою в Україні також є патентування мультинаціональних винаходів, створених винахідниками різних країн. Особливо гостро постає це питання у зв'язку зі створенням таких винаходів при здійсненні спільних наукових проектів українських вчених в межах Рамкових наукових програм ЄС, зокрема програми «Горизонт 2020» а також національних наукових програм держав-членів ЄС.

Патенти, про які йде мова, були зареєстровані з 2003 по 2020 рік. У рейтингу представлені найбільш дорогі винаходи, стверджують автори. Розглянемо основні показники цього рейтингу з відповідними коментарями. У чому сильні українські винахідники і хто використовує інтелектуальну власність українців?

Хто і для кого винаходить. Зазначу, що Innolytics Group проводить подібне патентне дослідження не вперше. У позаминулому році вона оцінювала найдорожчі патенти, які зареєстровані в Україні. У рейтинг, що аналізується, увійшли винаходи, зроблені українцями спільно з міжнародними компаніями або для них. Власниками (саме власниками, а не авторами) патентів у рейтингу є десятки іноземних компаній і чотири університети. Вартість топ-100 патентів автори дослідження оцінили майже в \$ 400 млн.

Як здійснювався підрахунок. Щоб отримати дані про винаходи українців, автори вивчили більше 150 тисяч патентних сімей (*patent families*) в 100 юрисдикціях. Для оцінки комерційної вартості винаходів використовували порівняння з реальними угодами з інтелектуальної власності. Абсолютним рекордсменом серед українських винахідників є Віктор Кремінь. Інформація про нього досить стисла. Більшість його розробок пов'язані з датчиками емності. У портфоліо винахідника 80 патентів з реєстрацією в США, з них 18 увійшли до рейтингу (для порівняння — більшість винахідників володіє одним патентом в топ). Зараз Кремінь співпрацює з компанією Cypress. Спеціалізація винахідника — архітектура рішення, датчики емності і датчики відбитків пальців, алгоритми обробки сигналів та ін. Захотілось дізнатися більше про цього чемпіона. Пошук в Інтернеті дає більш докладну інформацію про винахідника. Віктор Тадейович Кремінь — кандидат технічних наук, доцент кафедри електронних обчислювальних машин Інституту комп'ютерних технологій, автоматизації та метрології Національного університету «Львівська політехніка». Він зареєстрований також як приватний підприємець (ФОП), основний вид економічної діяльності якого — 62.02 Консультування з пи-

тань інформатизації. Цікаво, що в спеціалізованій базі даних Укрпатенту «Винаходи (корисні моделі) в Україні» зареєстрованих чинних патентів на винаходи і корисні моделі у нього немає. Тобто вся винахідницька активність науковця спрямована на закордон.

У рейтингу винахідників є і відомі люди, наприклад, Єгор Анчишкин — засновник Viewdle (в 2012 р. її купив Google). Інтернет-гігант Google придбав українську стартап — компанію Viewdle, що займається розробкою технології розпізнавання осіб і об'єктів мобільними пристроями. Нині розробки українських фахівців у власності Motorola Mobility, яка належить Google. Вартість угоди не розголошується, але, за оцінкою експертів, це рекордна для українського IT-ринку сума — \$ 30–45 млн. **Топ-5 найдорожчих патентів:** \$ 15,53 млн — оптимізація підтримки активності та іншого фонового трафіку в бездротовій мережі. Співавтор — Андрій Кохановський. Власник — Seven Networks \$; \$ 14,48 млн — пристрій для доставки медикаментів. Співавтор — Люонель Ведрін. Власник — Veston Dickinson Co.; \$ 11 млн — безпечна зона для безпечних платежів. Співавтор — Дмитро Іванчихін. Власник — Ologn Technology AG.; \$ 9,62 млн — вихід етанолу і зниження накопичення біомаси в рекомбінантному штамі *Saccharomyces cerevisiae*. Співавтори — Костянтин Дмитрук, Марта Семків, Андрій Сибірний. Власник — Archer Daniels Midland Co.; \$ 8,53 млн — чергування провідних елементів емнісно-чутливої матриці. Співавтор — Ігор Кравець. Власник — Monterey Reserch / Spansion. **Топ-5 компаній за кількістю винаходів, розроблених завдяки українцям:** Cypress — американський виробник напівпровідників, найбільші клієнти — Alcatel, Cisco, Ericsson, Motorola, 3Com; Parade — провідний постачальник мікросхем змішаних сигналів для дисплеїв, які використовуються в побутовій техніці та електроніці; Samsung Electronics — один з найбільших виробників електроніки, побутової техніки та компонентів для них; Echostar — глобальний провайдер послуг супутникових комунікаційних рішень; Merck — найстаріша фармацевтична, хімічна і біологічна компанія, спеціалізується на високотехнологічних матеріалах, біофармацевтиці.

Як бачимо винаходи, створені українськими розробниками, належать до сфери високих технологій і можуть розглядатися як технології подвійного призначення. **Топ-5 винахідників за кількістю патентів в рейтингу найдорожчих:** Віктор Кремень — 18; Андрій Магарита — 14; Дмитро Іванчихін — 7; Олександр Карпін — 6; Роман Огірко — 6. **Топ-5 сфер патентування:** комп'ютерні технології; виміри; Діджитал-комунікації; медичні технології; біотехнології. **Американська прописка українських винаходів.** Серед замовників і власників винаходів, до яких доклали свій інтелект і українці, —

Samsung, DuPont, Sony, Parade Technologies, BASF, Cisco, Google, Sony, General Electric, Oracle та інші. Більшість винаходів, що потрапили в топ-100, запатентовані в США. Крім того, США використовуються в подальшому як відправна точка для реєстрації в інших країнах.

Висновки. Втрата державою контролю над патентно-ліцензійною політикою призводить до відтоку результатів науково-технічної діяльності, є перешкодою формуванню інноваційної економіки України. Забезпечення охорони за кордоном створених в Україні об'єктів ІВ має здійснюватися з дотриманням норм законодавства, що регулюють питання національної безпеки в області охорони промислової власності. Неконтрольований витік з України інноваційних технічних рішень за кордон здійснює негативний вплив на економічну безпеку держави. В обхід ст. 37 Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», що передбачає реєстрацію пріоритетної заявки на винахід (корисну модель) в Україні, багато винахідників подають заявки на винаходи безпосередньо в інші країни, без подачі заявки на винахід (корисну модель) в Україні. Несанкціонований витік винаходів, так звана «патентна міграція» з України, постійно зростає. Рівень патентів-втікачів становить 10–12 % щорічного обсягу патентування. Найбільш активні сектори міграції: медичні препарати, ІТ технології (системи та обладнання), фармакологія. Розширюється географія міграції: Російська Федерація (51 %), США (11 %), Південна Корея (9 %), Тайвань (3 %), Німеччина (2 %). До групи «патентів-втікачів», як правило, входять найбільш конкурентоздатні винаходи, які потім повертаються в Україну як інноваційні продукти іноземних компаній. Однак відповідальність за такі дії (несанкціонований витік перспективних науково-технічних розробок за кордон) національним законодавством не передбачена.

Як показує аналіз законодавчої та правозастосовної практики економічно розвинених країн, недотримання вимог, пов'язаних з подачею іноземної заявки, може мати негативні наслідки. Як мінімум, у багатьох випадках подача іноземної заявки, що суперечить правилам країни, може позбавити можливість отримати патент на винахід в цій країні, призвести до накладення штрафів або тюремного ув'язнення винних осіб.

Міністерству економічного розвитку і торгівлі України спільно з Міністерством освіти та науки України необхідно терміново запровадити організаційно економічний механізм державної підтримки закордонного патентування винаходів, а також передбачити законодавчі санкції за порушення порядку закордонного патентування. Врешті-решт, це питання економічної безпеки держави.

Список використаних джерел:

1. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Міністерства економіки України № 60 від 02.03.2007. URL: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=97980.
2. Committee on Development and Intellectual Property (CDIP) Fifteenth Session Geneva, April 20 to 24, 2015 REPORT ON THE WIPO EXPERT FORUM ON INTERNATIONAL TECHNOLOGY TRANSFER prepared by the Secretariat. URL: http://www.wipo.int/meetings/en/details.jsp?meeting_id=39002.
3. Андрощук Г.О. Патентна активність українських винахідників за кордоном: вплив на економічну безпеку URL: https://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2019/17.05.19/17_05_2019-138-149.pdf.
4. Андрощук Г.О. Трансфер технологій в оборонно-промисловому комплексі України: проблемні питання (I частина). Науковий журнал «Наука, технології, інновації». 2018. № 1(5), № 2(6). С. 62–71. С. 38–47.
5. Champions of inventions. Top 100 patents of Ukrainian inventors for global companies 2020. URL: <https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiY2QxOTYzNjUtZTljMS00ODNkLWl1xMTetYmNlMmE2N2Y3NjIyIiwidCI6IjFiOTA3MTRmLTE4MjItNGNhZS05ZDkzLWE0YmZhY2Q4NjA2YiIsImMiOjI9&pageName=ReportSection67b19250056e0e33092>.

**СПІВПРАЦЯ НАУКИ, БІЗНЕСУ ТА СУСПІЛЬСТВА:
ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ
ПРОЕКТУ ACADEM.CITY**

АНТОНЮК О.В.

*д. фіз.-мат. наук,
Київський Академічний Університет*

ВОРОПАЙ О.К.

*канд.екон.наук, доцент
Національний університет «Кієво-Могилянська Академія»
(Київ, Україна)*

Питання розвитку інноваційної екосистеми в Україні — це питання успішної взаємодії науки, бізнесу та суспільства в цілому. НАН України має необхідний науковий потенціал з фундаментальних та прикладних досліджень і здатна забезпечити трансформацію підходів до розвитку науки та впровадження наукових розробок у реальний сектор економіки відповідно до сучасних потреб суспільства, залучивши до активної співпраці представників бізнесу та громадськості.

На виконання такого завдання в 2019 році Інноваційним центром Київського академічного університету НАН та МОН України (ІЦ КАУ) було започатковано проєкт техніко-економічного обґрунтування можливості створення на базі кластеру наукових установ НАН України пілотного проєкту сучасного науково-технологічного парку «Academ.City». Цей проєкт реалізується у партнерстві з Гумбольдт університетом та технологічним парком Адлерсхоф (м. Берлін) за підтримки Міністерства освіти і науки Федеративної республіки Німеччина. Аналітична частина цього проєкту передбачає, в першу чергу, аналіз стану науково-технологічної та інноваційної інфраструктури Києва, рівень розвитку малого та середнього бізнесу, активність високотехнологічних стартап-компаній. Така аналітична робота ґрунтувалася на обробці вторинних даних, а також результатів глибоких інтерв'ю з представниками різних категорій стейкхолдерів, які представляють інноваційну, адміністративну, наукову та бізнесову інфраструктуру Києва.

Крім того в рамках проєкту на основі світового досвіду проводився аналіз правової системи України як бази для формування працюючої бізнес-моделі для функціонування наукових парків в рамках української правової системи. Слід зазначити, що у сучасному українському законодавстві у сфері інноваційної діяльності та трансферу технологій основним поняттям є «проєкт» (наукового парку, або «інноваційний проєкт») [1–5]. В термінах «проєктів», а не «резидентів» написано і проєкт Закону «Про внесення змін до деяких законів України щодо активізації діяльності наукових парків» № 4236, який готується до другого читання [6]. Проте такий підхід не відповідає сучасним світовим трендам в розумінні соціо-економічних процесів, що відбуваються у сфері трансферу технологій. А це знижує ефективність функціонування українських наукових парків та центрів трансферу технологій і не дає можливості університетам та науковим установам в повній мірі використовувати свій науковий потенціал та досягнення українських науковців з метою швидкого впровадження новітніх розробок у виробництво. Тому це потребує змін і вимагає переходу на модель «резидентів», яка, фактично, є основою усіх відомих у світі успішних наукових та технологічних парків і технологічний парк «Адлерсхоф» є одним із підтверджень дієвості такої моделі.

Проєкт «Академ.Сіті» є пілотним проєктом для України, на якому в межах існуючої законодавчої бази вибудовується механізм державно-приватного партнерства, що в майбутньому може бути масштабований не тільки на інші майданчики київського регіону, але і на національному рівні.

Практична частина проєкту «Academ.City» реалізується в рамках операційної діяльності ІЦ КАУ і сьогодні має чотири основні скла-

дові: Локальна мережа трансферу технологій, Бізнес-інкубатор, Коворкінговий центр та Маркетинговий центр (див. рис. 1).

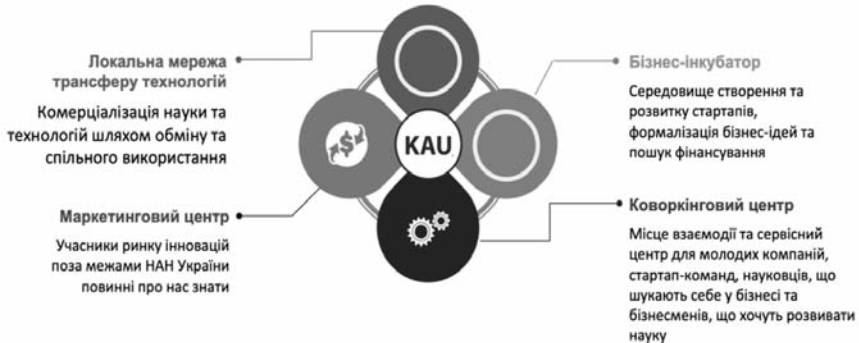


Рис. 1. Напрями операційної діяльності ІЦ КАУ в рамках проєкту Academ.City.

1. Завданням Локальної мережі трансферу технологій (ЛМТТ) є забезпечення впровадження та масштабування ефективної бізнес-моделі з комерціалізації передових розробок Інститутів НАН України, а також залучення до інноваційної діяльності зовнішніх учасників. Перехід від забезпечення доступу до центрів спільного користування науковим обладнанням до ефективного управління спільними виробничими потужностями буде результатом діяльності у цьому напрямку (див. Рис. 2)



Рис. 2. Модель функціонування ЛМТТ в рамках Academ.City.

2. Пандемія COVID-19 та спричинені нею обмеження затримали запуск повноцінного інкубатора стартапів, утім команда ІЦ КАУ використала можливості віртуального формату, аби розпочати підготовчу стадію. Остання включає розробку інкубаційної та

акселераційної програм, а також запуск освітньої програми «Комерціалізація інновацій».

3. Коворкінг ІЦ КАУ в рамках проекту «Academ.City» оперує приміщенням для роботи, комунікації та навчання внутрішніх та зовнішніх користувачів, надає шість видів послуг в сфері комерціалізації інновацій на основі двосторонніх договорів з Інститутами-партнерами. При цьому КАУ разом із іншими інститутами НАН України виступають організаторами та співорганізаторами різних освітніх та наукових заходів. Поруч із суто науково-технічними питаннями [7], проблемами підприємництва та управління інноваційною діяльністю [8], ІЦ КАУ разом з партнерами зосереджується на проблемах інтелектуальної власності, захисті прав інтелектуальної власності, освіти у сфері захисту прав інтелектуальної власності для науковців у форматі *life-long learning*. Такі знання допоможуть молодим та досвідченим науковцям, студентам та аспірантам правильно презентувати свої досягнення та розробки перед потенційними інвесторами та іншими стейкхолдерами, у тому числі залучати до співпраці широкі верстви населення.

4. Маркетингова активність є невід'ємною складовою функціонування майбутнього проекту «Academ.City» має стати однією з тих функцій, яка дозволить усім учасникам інноваційної екосистеми отримати синергетичний ефект та стати повноцінними гравцями ринку комерціалізації розробок як в регіональній екосистемі так і на національному та міжнародному ринках.

Таким чином, проект «Academ.City» має стати місцем плідної співпраці науковців та бізнесу, інститутів НАН України та молодих стартап-команд, місцем натхнення і нових наукових відкриттів, місцем генерації ідей та прибутків.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV. (05.12.2012 р.). Отримано з <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text>.

2. Закон України «Про наукові парки» №1563-VI. (01.02.2020 р.). Отримано з <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1563-17#Text>.

3. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» № 143-V. (16.10.2020 р.). Отримано з <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16#Text>.

4. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» № 991-XIV. (05.12.2012 р.). Отримано з <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/991-14#Text>.

5. Закон України «Про науковий парк «Київська політехніка» № 523-V. (05.12.2012 р.). Отримано з <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/523-16#Text>.

6. Проект Закону «Про внесення змін до деяких законів України щодо активізації діяльності наукових парків» № 4236 (20.10.2020) Отримано з http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=70211.

7. Третій інноваційний день КАУ. Biotech meets Business 2020. (12.12.2020 р.). Отримано з www.kau.org.ua: <https://kau.org.ua/centers/innovation/45-centers/innovation/382-28032020-tretii-innovatsiinyi-den>.

8. Лекції Інноваційного Центру КАУ з комерціалізації інновацій. (9 Березень 2021 р.). Отримано з КАУ: <http://kau.org.ua/news/massmedia/602-lektsii-innovatsiinoho-tsentru-kau-z-komertsializatsii-innovatsii-3>.

ВДОСКОНАЛЕНА МЕТОДОЛОГІЯ ВИТРАТНОГО ПІДХОДУ ДЛЯ ОЦІНКИ ТЕХНОЛОГІЙ ПОДВІЙНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

АРАЛОВА Н. І.

*ст.н.с. Центру дослідження інтелектуальної власності та трансферу технологій НАН України
(Київ, Україна)*

Чинне законодавство наразі вимагає під час укладання договорів про трансфер технологій проведення державної експертизи технології. Метою її проведення є визначення економічної доцільності та корисності для держави і суспільства впровадження технологій та їх складових з урахуванням можливих екологічних і соціально-економічних наслідків від їх застосування.

Технологія складається з ряду об'єктів інтелектуальної власності, тому фактично вартість технології це є вартість окремих об'єктів інтелектуальної власності, які входять до її складу. Тому оцінка технології — це зазвичай оцінка окремих об'єктів права інтелектуальної власності, що входять до її складу.

Згідно з чинним законодавством [1], оцінка здійснюється у відповідності до Національних стандартів, зокрема, до оцінки об'єктів права інтелектуальної власності (ОПВ) застосовується Національний стандарт № 4. Зазначимо, що в Україні поступово розвивається методична база, щодо оцінки ОПВ. Можна відзначити роботи О. Д. Святоцького, П. П. Крайнева, П. М. Цибульова, О. Б. Бутнік-Сіверського та інших, в яких розглядаються теоретичні та практичні аспекти щодо оцінки ринкової вартості ОПВ. В той же час підкреслимо, що, якщо розглядати технологію, як об'єкт,

що складається з цілого ряду окремих об'єктів ОПІВ, які можуть виявитися різноманітними (об'єкти промислової власності, авторського права, комерційна таємниця, тощо), то така робота видається досить громіздкою, також певні труднощі при застосуванні методик доходного підходу можуть викликати вибір коефіцієнтів дисконтування та ставок роялті [2, с. 56]. Крім того, може виникнути ситуація, коли ОПІВ використовується не з комерційною метою і це унеможливує застосування доходного підходу до оцінки. Тому в [3, с. 78] для оцінки технологій пропонується застосувати вдосконалений витратний підхід, який ґрунтується на можливості збільшити вартість технології, яка отримана у рамках застосування за стандартною процедурою витратного підходу на величину бренд-фактору та величину комерційної значущості технології.

Розглянемо детально цей підхід. Наведемо насамперед алгоритм створення інноваційної технологічної розробки в США [4]. Робота починається з вибору на конкурсній основі приватної компанії, яка стає головним виконавцем контракту. В контракті поряд із звичайним кошторисом витрат, характерних для вітчизняної практики виконання держзамовлень, прописано надання при необхідності спеціальних будов, споруджень, необхідного наукового обладнання та стендів для випробування, створення наукового колективу із наукових спеціалістів найвищої кваліфікації, включаючи зарубіжних спеціалістів тощо.

Фактично за короткий термін формується науково-виробнича організація з необхідним для виконання інноваційного проекту науковим потенціалом. Очевидно, що в даному випадку загальні витрати на створення інноваційної технології можна представити у вигляді суми витрат безпосередньо на створення технології та витрат на створення інтелектуального потенціалу, який в змозі розв'язати всі науково-технологічні проблеми.

У зв'язку з тим, що технологія є результатом науково-технічної діяльності, яка здатна бути технологічним підґрунтям певної практичної діяльності у цивільній або військовій сфері, є велика кількість різноманітних характеристик та особливостей, які можуть впливати на комерційну принадність технології і, відповідно, на вартість майнових прав на неї.

Відзначимо деякі з них, які мають загальний характер: призначення (військове, цивільне чи подвійне); новизна та науково-технічна значущість; об'єми та сегмент ринку; конкуренція; ризики; корисність для суспільства; окупність інвестицій; правова захищеність; форма передачі прав тощо. Представлені характеристики для проведення системного аналізу доцільно об'єднати та побудувати дерево ієрархій [5, с. 46; 3, с. 78].

Пропонується процедура обліку витрат на створення інтелектуального потенціалу через вартість бренд-фактору. Бренд-фактор в роботі [5, с. 47, 3, с. 80] трактується як інтегральний актив — частина вартості інтелектуального потенціалу наукової установи. У доповнення до стандартного алгоритму оцінки витратним підходом здійснити оцінку кількісного впливу факторів на вартість майнових прав на технологію методом експертних оцінок, тобто до стандартної процедури оцінки додається етап, результатом якого є розрахунок числових значень інтегральних коефіцієнтів: K_{zn} — значущості технології, K_B — бренд-фактор розробника. До факторів наукової значущості згідно з [3, с. 79, 5, с. 48,] відносяться рівень наукової новизни, рівень правового захисту, науково-технічна значущість, стадія готовності, актуальність та значущість для розв'язку суспільних проблем : безпеки; соціальних; економічних; екологічних, оцінка рівня очікуваного економічного ефекту від впровадження. До бренд-фактору розробника — статус розробника, кваліфікація розробника, відомість на ринку науково-ємної продукції.

Таким чином, з математичної точки зору маємо типову багатофакторну важко формалізовану задачу в умовах невизначеності [3, 80], яку в загальному вигляді можна представити як

$$C_T = C_T(\rho_1, \rho_2, \dots, \rho_n)$$

де C_T — вартість прав на технологію, а $\rho_1, \rho_2, \dots, \rho_n$ — параметри які впливають на вартість технології. При цьому неможливо визначити вплив кожного окремого параметра на вартість прав на технологію. Тому і введено для кількісного обліку впливу параметрів інтегральні показники K_{zn} — значущості технології, K_B — бренд-фактор розробника. Ці інтегральні коефіцієнти визначаються в роботі [6, с. 46] на основі методу рейтингу/ ранжування та генеральних визначальних таблиць стосовно задачі визначення майнових прав на технологію.

Даний підхід ґрунтується на методиці оцінки технічних рішень з врахуванням науково-технічної значимості винаходів за допомогою побудови так званих генеральних визначальних таблиць. В роботі [5, с. 47] для переходу від якісних показників до кількісних використовуються спеціальні шкали та підхід [6, с. 25], який полягає у побудові фрагменту анкети для експертів, спрямованій на вимірювання латентної змінної в таблиці, рядкам якої відповідають змінні, які досліджуються (критерії), а стовпчиками — значення цих змінних. Кожному з цих критеріїв відповідає своя змінна, яка досліджується. Значення латентної ознаки для конкретного експерта отримується в результаті сумування відповідей цього експерта на

визначені питання, тобто сумуванням змінних, які досліджуються. Бали, які відповідають відповідям складаються. Вважається, що отримане число можна інтерпретувати, як результат «вимірювання» загальної комерційної значущості за думкою данного експерта. При цьому значущість тим більша чим більший сумарний бал. Експерти визначають вагу критерія.

Розрахунок вартості прав на технологію на основі вдосконаленого витратного підходу будемо здійснювати за наступними співвідношеннями:

$$C_T = C_S \cdot K_{zn} \cdot K_B,$$

$$C_S = K_C \sum_{i=1}^n C_t \{K_{In}^i \cdot K_{t}^{Hc}\} K_p$$

де: C_S — сумарне значення всіх фактично здійснених витрат, пов'язаних зі створенням технології до поточного стану; C_t — річні сумарні витрати в t -ому році розрахункового періоду; K_C — коефіцієнт морального старіння, який визначається на дату оцінки.

Останній коефіцієнт розраховується при необхідності, якщо термін передачі прав на технологію співрозмірний з терміном виключних прав на об'єкт, який має патент або інший документ, що встановлює виключне право власності на об'єкти, що входять до складу технології.

Розраховану залежність інтегрального коефіцієнта значущості технології та бренд-фактора будемо використовувати у степеневому вигляді

$$K_{zn} = A^N, \quad K_B = B^M$$

Значення A та B розраховані в роботі [5, с. 47] та складають відповідно 1,027 і 1,037, M та N — максимально допустимі значення, які можуть бути отримані з експертної таблиці при сумуванні коефіцієнтів.

Фактично в стандартну формулу для розрахунку вартості технології за допомогою витратного підходу вводиться підвищуючий коефіцієнт, який може максимально збільшити первісні витрати і, відповідно, вартість в 15 разів.

За допомогою описаної методики автором було здійснено оцінку майнових прав на конкретну технологію [3, с. 82–84]. Результати розрахунків показали, що запропонована методологія вдосконаленого витратного підходу дала можливість збільшити вартість наукової

продукції подвійного призначення на 24 %, причому у розрахунках зовсім не враховувався бренд-фактор розробника і значення науково-технічного та комерційного факторів мали середні значення. Цікавим видається також той факт, що вартість тієї ж технології, розрахованої доходним підходом із застосуванням методів дисконтування грошових потоків та звільнення від роялті відрізнялась від вартості розрахованою за наведеною вище методикою на 11 %. Ця методологія може виявитися корисною для попередньої оцінки економічного ефекту від впровадження наукових проєктів та розробок.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність». <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14#Text>. Стаття 9.
2. Капіца Ю. М., Аралова Н. І. Визначення ставок роялті у міжнародних договорах про передачу технологій. Наука та інновації. 2015. № 2. С. 55–74.
3. Аралова Н. І., Кияшко О. Є. Щодо одного методу оцінки технологій на основі вдосконаленого витратного підходу. Наука та інновації. 2017. № 3. С. 73-85. doi: <http://dx.doi.org/10/15407/scin13.03.073>
4. Boer P. F. Technology Valuation Solution. John Wiley&Sons., Inc., 1999. 235 p.
5. Петровская Е. В. Особенности оценки рыночной стоимости результатов научно-технической деятельности в составе ЕТ. Креативная экономика. 2009. № 5. С. 44–49.
6. Likert R. A. Technique for a measurement of attitudes. Archive of Psychology. 1932. Vol. 7, № 40. P. 24–26.

**ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ, СТВОРЕНИХ
ЗА УЧАСТЮ ЗАКЛАДІВ
ВИЩОЇ ОСВІТИ**

БЛОУСОВА Н. О.

канд. юрид. наук,

доцент кафедри цивільного та трудового права

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

(Київ, Україна)

Розвиток в Україні культури передачі знань залишається актуальним багатоаспектним питанням, в якому одну із провідних ролей покликані відігравати вітчизняні заклади вищої освіти (далі — ЗВО). Використовуючи поняття «культура» по відношенню до явища передачі знань, ми підкреслюємо той факт, що передача знань є частиною сучасного соціального буття та має формуватися завдяки цілеспрямованим зусиллям політичного, економічного та правового характеру. Трансфер технологій є однією з форм передачі знань, останнє є більш широким поняттям, оскільки включає передачу результатів в сфері суспільних та гуманітарних наук та розповсюдження знань [1, с. 3].

Реформування патентного законодавства та законодавства щодо торговельних марок та промислових зразків, яке відбулося у 2020 році створило необхідне законодавче підґрунтя для вирішення цілого ряду проблем, проте залишається значна кількість питань, вирішення яких має бути здійснено на локальному рівні самими учасниками відносин. Надання учасникам відносин свободи самим встановлювати правила взаємодії, що характерно для диспозитивного регулювання, дозволяє максимально врахувати інтереси сторін та конкретні фактори: специфіку галузі, форми комерціалізації об'єкта, стратегічні плани і характер відносин сторін і т.д., однак з іншого боку покладає відповідальність на учасників відносин здійснити таке регулювання.

Слід наголосити на необхідності чітких і прозорих «правил гри», що створило б сприятливе правове поле для активної участі вітчизняних ЗВО в інноваційній діяльності, зокрема, пов'язаної із трансфером технологій. Так, необхідним кроком на цьому шляху є упорядкування відносин всередині ЗВО у сфері інтелектуальної власності, що передбачає системний підхід. З цією метою ЗВО мають бути прийнята політика з питань інтелектуальної власності (локальний нормативний акт), типові форми договірної документації, які мають бути розміщені на сайті ЗВО для легкого і вільного доступу до них зацікавлених осіб, як можна побачити, наприклад, на сайті Бостонського університету [2].

На необхідності розробки типової інституційної політики у галузі інтелектуальної власності та зразкових договорів для національних вишів та наукових установ неодноразово наголошують у своїх публікаціях вітчизняні науковці [3]. У якості стратегічних цілей це закріплено у Проекті Національної стратегії розвитку сфери інтелектуальної власності в Україні, який було розроблено за участю Національного офісу інтелектуальної власності, експертів ВОІВ, а також представників національної наукової спільноти та практичних фахівців (п. 3.1) [4].

Вважаємо, що потребують локального визначення з урахуванням особливостей конкретного ЗВО такі питання, як критерії віднесення розробки до «службового об'єкта» і питання розподілу майнових прав на такі об'єкти та виплати винагороди творцю, адже норма закону встановлює абстрактне правило, яке необхідно спроектувати на відносини в рамках конкретного ЗВО: які конкретно результати робіт науково-педагогічного працівника мають статус службового об'єкта; які правові наслідки виникають для наукового педагогічного працівника та ЗВО; які наступні дії сторін; як визначається розмір і порядок виплати винагороди; які показники при цьому враховуються і хто їх оцінює тощо. На локальному рівні необхідно врегулювати питання здійснення спільних прав інтелектуальної власності, стимулювання авторів та осіб, які здійснюють комерціалізацію інтелектуальної власності [5]; режим конфіденційності чи відкритості результатів досліджень; відносини щодо службових об'єктів та об'єктів, які створюються особами, що навчаються у ЗВО; розподіл прав на результати договірних досліджень тощо.

За зразок такого локального нормативного регулювання доцільно взяти Типову політику ВОІВ з інтелектуальної власності для університетів та дослідницьких організацій (WIPO Intellectual Property Policy Template for Universities and Research Institutions) 2019 року. Крім цього, необхідно враховувати такі напрацювання ВОІВ, як Керівництво із налаштування Типової політики з інтелектуальної власності (Guidelines for Customization of the IP Policy Template), Контрольний список для розробників Політики у галузі інтелектуальної власності «Механізм запуску процесу підготовки політики» (IP Policy Writers' Checklist A Mechanism for Kick-starting the Policy Drafting Process), Карта академічних інтелектуальних активів (Academic Intellectual Assets Map) [6], а також враховувати досвід світових дослідницьких університетів, політики яких є доступними на сайті ВОІВ.

Упорядкування відносин у сфері інтелектуальної власності всередині ЗВО передбачає наявність належного управління цими активами, а для цього, зокрема, має бути забезпечений облік технологій та інших комерційно привабливих об'єктів для формування портфоліо

технологій ЗВО для пропонування їх промисловості, як наприклад, можна побачити на сайті Масачусетського технологічного інституту, на якому виставлені згруповані технології, розроблені в ході університетських досліджень, — щодо кожної можна побачити такі параметри: на вирішення якої проблеми спрямована технологія; сутність технології; переваги; зв'язок з іншими технологіями [7]. Таке представлення інформації про створені в ЗВО комерційно привабливі об'єкти безперечно сприяє знаходженню зацікавлених покупців. З цього приводу слід згадати біблійну мудрість «Багато хліба буває і на ниві бідних, однак гине від невпорядкованості» (Притчі 13:23).

Прозорість правил також забезпечується наявністю типових форм договірної документації (основних моделей договорів стосовно прав інтелектуальної власності, договорів про нерозголошення, актів розкриття сутності об'єкта, описів тощо). На наш погляд, доцільно об'єднати зусилля національних дослідницьких університетів, наукових установ, з метою розробки Типової політики, адаптованої під вітчизняне законодавство, а також модельних договорів, які опосередковували б різні варіанти відносин, що можуть виникати у зв'язку із виконанням науково-дослідних робіт, робіт по створенню об'єкта права інтелектуальної власності та його комерціалізації. Такі фахово підготовлені модельні договори стали би суттєвою допомогою для ЗВО, наукових установ, окремих науковців та бізнес-партнерів в ході проведення договірних перемовин, погодження необхідних умов та створювало сприятливе середовище для формування в Україні відносин з передачі знань.

Однією із форм передачі знань також є впровадження наукової діяльності у навчальний процес. У зв'язку із чим, актуальним стає питання правового регулювання відносини щодо створення об'єктів права інтелектуальної власності особами, які навчаються у ЗВО (далі — здобувачі). Прикладом такого регулювання можуть бути локальні документи Оксфордського університету (Statute XVI: Property, Contracts, and Trusts, Part B) [8], Стенфордського університету (Research Policy Handbook)[9], усім персоналом якого та здобувачами, які беруть участь у дослідницьких проектах, обов'язково підписується типовий договір (Patent and Copyright Agreement for Personnel at Stanford) [10].

Залишається актуальним питання створення у складі ЗВО підрозділів з питань комерціалізації інтелектуальної власності, про що говорилося ще у наказі Міністерства освіти і науки України від 01.11.2005 № 631 «Про створення підрозділів з питань інтелектуальної власності». Вказаним наказом було затверджене Примірне положення про такий підрозділ, де за ним пропонувалося закріпити статус наукового підрозділу і надати коло широких повноважень. Проте, більшість ЗВО на сьогоднішній день позбавлені такого фахового супроводу.

Підсумовуючи викладене, з метою створення необхідних умов для формування в Україні культури передачі знань, в тому числі у формі трансферу технологій, за участю ЗВО вважаємо за необхідне:

1) закріплення прозорих «правил гри» ЗВО, науково-педагогічних працівників та здобувачів на локальному рівні: наявність у ЗВО прийнятої політики з питань інтелектуальної власності, розроблених типових форм договірної документації, чіткого алгоритму дій для учасників відносин, — і все це має бути зрозуміло і доступно викладено на сайті ЗВО;

2) здійснення обліку технологій та інших комерційно привабливих об'єктів, створених в ЗВО, з метою формування портфоліо та його розміщення на сайті ЗВО як комерційної пропозиції промисловості;

3) наявність у ЗВО реальних працюючих підрозділів з питань інтелектуальної власності, які укомплектовані фахівцями, що можуть здійснювати консультування з питань правової охорони інтелектуальної власності, здійснювати патентно-кон'юнктурні дослідження, складати заявки та отримання прав, оцінку комерційної цінності розробок, практично здійснювати комерціалізацію інтелектуальної власності;

4) система заходів стимулювання і винагород винахідницької і творчої діяльності науково-педагогічних працівників та здобувачів ЗВО, передбачені у колективних договорах, політиці, окремих договорах.

Список використаних джерел:

1. Рекомендації «Вдосконалення нормативно-правового та інституційного регулювання трансферу знань з наукових установ та вищих навчальних закладів до промислового сектору та розробка ключових заходів із трансферу знань для впровадження в Україні економіки, заснованої на знаннях». URL: https://ipr.nas.gov.ua/?page_id=348. - Назва з екрана.

2. URL: <http://www.bu.edu/researchsupport/project-lifecycle/bring-to-market/#forms-and-policies-tab>. - Назва з екрана.

3. Орлюк О. П. Розробка політики у сфері інтелектуальної власності для університетів та наукових установ. Створення, охорона, захист і комерціалізація об'єктів права інтелектуальної власності : матеріали наук.-практ. конф. 26 квіт. 2019 р., м. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського. Вид-во «Політехніка». 2019. С. 10–14. Капіца Ю. М. Підходи до розподілу прав інтелектуальної власності у договорах з проведення досліджень та розробок між університетами, науковими установами та підприємствами в державах-членах ЄС та України. Створення, охорона, захист і комерціалізація об'єктів права інтелектуальної власності : матеріали наук.-практ. конф. 26 квіт. 2019 р., м. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського. Вид-во «Політехніка». 2019. С. 17.

4. Проєкт Національної стратегії розвитку сфери інтелектуальної власності в Україні. URL: <http://strategyip.info/> - Назва з екрана.
5. Білоусова Н. О. До питання регулювання стимулювання науково-педагогічних працівників у сфері інтелектуальної власності. Актуальні дослідження правової та історичної науки (випуск 25) (17.09.2020). Міжнародна науково-практична інтернет-конференція. С. 63–66.
6. IP Toolkit for Universities and PRIs: IP Policies. URL: https://www.wipo.int/about-ip/en/universities_research/ip_policies/ - Назва з екрана.
7. URL: <https://tlo.mit.edu/explore-mit-technologies/view-technologies>.
8. Statute XVI: Property, Contracts, and Trusts, Part B. URL: http://www.admin.ox.ac.uk/statutes/790-121.shtml#_Точ28143157. - Назва з екрана.
9. Research Policy Handbook. URL: <https://doresearch.stanford.edu/policies/research-policy-handbook>. - Назва з екрана.
10. Sample Patent and Copyright Agreement for Personnel at Stanford. URL: https://doresearch.stanford.edu/sites/default/files/documents/su18-patent_agreement_4_2018.pdf. - Назва з екрана.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСФЕРУ ВІМ ТЕХНОЛОГІЙ У БУДІВНИЦТВІ

БАБЕНКО В. А.

*канд. іст. наук, доцент
Придніпровської державної академії
будівництва та архітектури*

СІРЕНОК К. О.

*магістрант Придніпровської державної академії
будівництва та архітектури
(Дніпро, Україна)*

Розвиток будівельної галузі у період сучасного інформаційного суспільства — суспільства знань та цифрової трансформації, відбувається на основі інновацій, вдосконалення існуючих та запровадження новітніх технологій. Згідно Стратегії 4.0, до якої приєдналася Україна, в усіх сферах та галузях відбувається цифрова трансформація (Digital transformation), «...організаційні чи суспільні зміни, що характеризуються впровадженням цифрової технології в усі аспекти взаємодії з людиною. Трансформаційний етап настає тоді, коли використання тех-

нологій надає інноваційні методи роботи замість простого розширення чи підтримки традиційних (старих) методів» [1]. Розвиток ефективної та конкурентоспроможної національної економіки України потребує проведення системної комплексної реформи будівельної галузі, найважливішою складовою якої є її цифрова трансформація.

Інноваційність будівельної галузі на основі використання ОПВ та новітніх технологій у будівництві в умовах трансформаційного етапу, пов'язаного з цифровізацією усіх сфер життя є надзвичайно актуальною проблемою, темою наукових досліджень Салтанової О. С., Федосової О. В., Шпакової Г. В. [2, 3]. Наявні наукові розвідки, присвячені розгляду та класифікації об'єктів права інтелектуальної власності у будівництві [4, 5]. Деякі вчені, зокрема Трач Р. В., досліджуючи інформаційні моделі, розглядають сутність та перспективи розвитку інформаційної моделі у будівництві [6]. Використання методів інтеграції для створення узагальненої інформаційної моделі будівельного об'єкта досліджено в роботі Барабаш М. С., Київської К. І. [7]. Але розгляд ВІМ-технологій, перспектив їх трансферу, є надзвичайно важливим та актуальним для подальших досліджень щодо інноваційного розвитку будівельній галузі.

Законодавчі, нормативні документи та наукова література трактує трансфер технологій, як розповсюдження науково-технологічних знань прикладного характеру відносно процесів, методів виробництва та інноваційних продуктів всередині галузі, між галузями та між країнами, яке включає в себе комерціалізацію наукових розробок, тобто передачу нової технології (інновації) в комерційне використання, а також розповсюдження вже існуючих технологій. Згідно Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» (ст. 1), трансфер технології визначається як: «...передача технології, що оформляється шляхом укладення договору між фізичними та/або юридичними особами, яким устанавлюються, змінюються або припиняються майнові права і обов'язки щодо технології та/або її складових» [8]. Об'єктом технології, згідно вказаного закону є: «...наукові та науково-прикладні результати, об'єкти права інтелектуальної власності (зокрема, винаходи, корисні моделі, твори наукового, технічного характеру, комп'ютерні програми, комерційні таємниці), ноу-хау, в яких відображено перелік, строки, порядок та послідовність виконання операцій, процесу виробництва та/або реалізації і зберігання продукції, надання послуг» [8].

Інноваційні технології, створені на основі об'єктів права інтелектуальної власності, які стали основою розвитку усіх галузей та сфер життя у ХХІ ст., набули особливої затребуваності і у будівельній галузі: «Бурхливий розвиток інформаційних технологій вимагає принципово нових підходів в архітектурно-будівельному проектуванні і

розробці проектно-кошторисної документації, що полягають у створенні комп'ютерних моделей будівель і споруд, що несуть у собі всі відомості про майбутні об'єкти» [6, с. 493]. Процеси проектування та спорудження набувають нового, інноваційного розвитку завдяки інформаційному моделюванню об'єктів, або BIM-технологіям. «Суть BIM-технологій полягає у розробленні та спільному використанні будівельної інформаційної моделі об'єкта будівництва (BIM-моделі об'єкта), що представляє собою набір структурованих і неструктурованих інформаційних контейнерів (наборів даних) у рамках цілісної інформаційної системи, що містять необхідні геометричні, фізичні, функціональні та інші характеристики об'єкта, на основі яких розробляється документація, що супроводжує життєвий цикл об'єкта (проектна та кошторисна документація, рекомендації щодо експлуатації)» [9].

BIM (Building Information Modeling), як інформаційне моделювання будівлі або інформаційна модель будівлі, це підхід до зведення, оснащення, забезпечення експлуатації та ремонту будівлі (до управління життєвим циклом об'єкта), який передбачає збір і комплексну обробку в процесі проектування всієї архітектурно-конструкторської, технологічної, економічної та іншої інформації про будівлю з усіма її взаємозв'язками і залежностями, коли будівля і все, що має до неї відношення, розглядаються як єдиний об'єкт [10]. Учасники проекту — замовник, проектувальник, будівельник — отримують можливість більш повного, раціонального обміну інформацією, що дозволяє вирішити більшість проблем, домогтися високої якості будівельних робіт, економії часу та матеріальних витрат. Інформаційне моделювання створює цифрову модель, що включає повну інформацію не тільки про об'єкт, але і про процес його будівництва, дозволяє ув'язати у часі всі технологічні процеси та уникнути недотримання строків будівництва, позбавитися тим самим непорозумінь між замовником, проектувальником і будівельником.

Важливою складовою цієї технології є «...єдиний інформаційний простір, база даних, що містить усю інформацію про технічні, правові, майнові, експлуатаційні, енергетичні, екологічні, комерційні та інші характеристики об'єкта будівництва. Завдяки високій точності та детальному опису моделі, ця технологія дає можливість проводити різні розрахунки (наприклад, енергоефективності та енергоспоживання будівлі, комплексні розрахунки на довготривалість, вогнестійкості та міцності як усій будівлі, так і її окремих елементів) та аналіз отриманих результатів» [7, 115]. **Впровадження BIM системи в процес проектування і будівництва має незаперечні переваги, так як дозволяє моментально отримувати доступ до будь-якої інформації про об'єкт, контролювати якість робіт на всіх етапах, уникнути колізій у проекті, а також істотно скоротити вартість будівництва.**

Для ВІМ моделювання — найсучаснішого інформаційного моделювання, як і для архітектурного проектування, інженерних і будівельних розрахунків, застосовується програмне забезпечення. Існує умовний розподіл програмного забезпечення за сферою застосування в архітектурі та будівництві: для архітектурного проектування, інженерних і будівельних розрахунків, для моніторингу архітектурно-будівельних проектів та планування будівельних робіт, проектування будівельних конструкцій, проектування інженерних систем будівель, тощо [11]. Авторами розроблено класифікацію програмного забезпечення за сферами їх застосування у будівництві на основі наукових джерел (Див. Таблиця 1).

Таблиця 1

Програмне забезпечення, яке застосовується для архітектурного проектування, інженерних і будівельних розрахунків

Сфера застосування програмного забезпечення	Назви програм, що застосовуються
Програмне забезпечення для архітектурно-будівельного проектування та підготовки будівельної документації	Autodesk Building Design Suite; Autodesk Revit Architecture; Autodesk Factory Design Suite; Autodesk Factory Design Suite; AutoCAD Architecture;
Системи для моніторингу архітектурно-будівельних проектів та планування будівельних робіт	Autodesk Navisworks
Програми для проектування будівельних конструкцій	Autodesk Revit Structure; Tekla Structures;
Програми для проектування інженерних систем будівель	AutoCAD MEP, Revit MEP
Системи автоматизованого проектування загального призначення	AutoCAD; AutoCAD LT, Autodesk 3ds MaxDesign; Std Manager CS
Архітектурно-будівельні додатки для AutoCAD	ПАПКС, СПДС Graphi CS
Програми для розрахунку будівельних конструкцій	SCAD Office, SCAD (StructureCAD), Комета, Кристалл, Арбат, Камин, Монолит, Конструктор сечений, КоКон
Додатки для проектування і розрахунків сантехнічних систем	АРС-ПС, ВЕНТСИС
Програми для проектування і розрахунків трубопроводів, теплообмінників тощо.	AutoCAD Plant 3D, Autodesk Plant Design Suite, Plant 4D, СТАРТ, ГИДРОСИСТЕМА, ПЕСУРС, Еколог-ШУМ тощо
Програми для геотехнічних розрахунків	Plaxis, Plaxis Dynamics Module, Plax Flow, Plaxis 3D Tunnel, Plaxis 3D Foundation
Програми для проектування об'єктів інфраструктури	Autodesk Civil 3D, Geoni CS
Програмне забезпечення для сучасної будівельної техніки (моделі для 3D-друку в галузі будівництва)	«Програми-слайсери»: TinkerCAD, 3DTin, Sculptris, ViewSTL, Netfabb Basic, Repetier, FreeCAD, SketchUp, Simplify3D, Blender, OctoPrint

Таблицю створено авторами на основі джерел [7, 11].

Використовуючи наведені комп'ютерні програми, можна забезпечити комплекс наскрізного автоматизованого проектування практично всіх частин і розділів робочої документації. На думку Тарасенко Х. Ю., комп'ютерні програми «...можуть використовуватись проектними організаціями за умови отримання ліцензії (письмового повноваження, яке надає їм право на використання об'єкта права інтелектуальної власності – програми) або укладення із правоволодільцем ліцензійного договору або купівлі ліцензійного програмного забезпечення (диску з програмою, до прикладу) [12].

Але, основним програмним забезпеченням, що реалізує принцип BIM-моделювання є **Autodesk® Revit**. Він надає можливість тривимірному моделюванню елементів будівлі і плоского креслення елементів оформлення, створення призначених для користувача об'єктів, організації спільної роботи над проектом, починаючи від концепції і закінчуючи випуском робочих креслень і специфікацій. База даних Revit може містити інформацію про проект на різних етапах життєвого циклу будівлі, від розробки концепції до будівництва і зняття з експлуатації [10]. Також для вирішення додаткових аналітичних завдань Revit взаємодіє з програмними комплексами, які присутні безпосередньо в середі BIM або представлені у вигляді окремих програм, а саме: **Autodesk Navisworks** — програмне забезпечення для ефективного управління, перевірки, координації проекту; **Autodesk Insight** — програмне забезпечення для аналізу енергоефективності будівель; **Autodesk BIM 360** — програмне забезпечення для спільної праці над проектом в режимі реального часу; **Robot Structural Analysis Professional** — програмне забезпечення для структурного розрахунку конструкцій. Також для BIM-моделювання використовують програмні комплекси **Allplan Nemetschek**, який є менш популярною у використанні в Україні та **Tekla Structures**, що починає користуватися попитом серед проектувальників.

Як бачимо BIM-технології, які все більше використовуються в будівництві, на сьогодні є тими інноваціями, що сприяють революційному перетворенню будівельної галузі. Саме тому їх необхідно досліджувати та розглядати не тільки як об'єкти права інтелектуальної власності у вигляді комп'ютерних програм, баз даних, тощо, але й з точки зору їх трансферу. Поєднання існуючої в науковій літературі класифікації об'єктів права інтелектуальної власності з такими інноваціями, як BIM-технології у будівництві є надзвичайно важливим задля їх охорони та захисту, задля трансферу та успішної їх комерціалізації, усвідомлення інновацій як ОПІВ. «Настав час поглянути на інновації у будівництві всебічно, не тільки як на об'єкти, що захищаються патентним правом, але й розширити бачення таких об'єктів, які захищаються також авторським правом. Необхідно <...> поєднати

<...> класифікації об'єктів права інтелектуальної власності з тими інноваціями, що запроваджуються у будівництві та усвідомити, що ці інновації стосуються практично усіх, за винятком, ОПВ [5, с. 52].

Переваги від використання ВІМ-технологій у більшості економічно та технологічно розвинутих країн світу сприяли встановленню обов'язкової умови застосування зазначених технологій при проектуванні і будівництві об'єктів за рахунок коштів державного бюджету. Подібні вимоги поступово вводилися державними замовниками в США з 2003 року, а в ряді країн Європи і Азії — з 2007 року. У 2011 році про нову стратегію в області будівництва, орієнтованої на досягнення конкурентних переваг на світовій арені, оголосила Великобританія. В Україні ВІМ-технології їх комерціалізація та трансфер, застосовуються поки що окремими організаціями.

Таким чином, ВІМ-технології, комп'ютерні програми та компіляції даних (бази даних) є надзвичайно важливими об'єктами права інтелектуальної власності для розвитку інновацій у будівництві, які широко використовуються від етапу проектування до зведення будівлі та відстеження стану будівництва в умовах сучасного цифрового розвитку світу. Проте для системного впровадження, комерціалізації, трансферу ВІМ-технологій необхідною умовою є створення нормативно-правової бази, розроблення низки норм та стандартів, державного регулювання всіх процесів трансферу технологій, від державної підтримки реалізації пілотних проєктів до підготовки фахівців відповідної кваліфікації. Нещодавно прийнята Кабінетом міністрів України Концепція впровадження технологій будівельного інформаційного моделювання (ВІМ-технологій) в Україні (Постанова Кабінету міністрів України від 17 лютого 2021 р. № 152-р) найважливішою проблемою, яка потребує розв'язання, вбачає відсутність системного процесу створення та обміну цифровою інформацією: «Роздробленість, хаотичність, непрозорість даних звужують аналітичні можливості для пошуку і прийняття стратегічних рішень та оцінки їх кінцевого ефекту, а також створюють бар'єри для системного впровадження нових методів та сучасних технологій у галузі в цілому» [9]. Метою Концепції є визначення механізмів впровадження ВІМ-технологій у будівництві, як інструменту для подальшого реформування, модернізації та цифрової трансформації будівельної галузі України на період до 2025 року. Базові принципи досягнення мети окреслені Концепцією, такі як: використання відкритих форматів представлення даних та можливості для будівельних компаній вільно обирати будь-яке програмне забезпечення без обмежень; міжсекторальна консолідація зусиль (між державою, бізнесом та громадськістю для ефективного впровадження); консенсус (вивчення та врахування позицій усіх заінтересованих сторін у впровадженні ВІМ-технологій); забез-

печення рівних умов для всіх суб'єктів ринку щодо застосування BIM-технологій; стимулювання та заохочення державою використання BIM-технологій в Україні, тощо, засвідчують факт, що BIM технології розглядаються державою, як перспективний об'єкт трансферу та комерціалізації технологій у будівельній галузі для подальшого розвитку економіки України.

Список використаних джерел:

1. Стратегія розвитку Індустрія 4.0. URL: file:///C:/Users/User/Downloads/Стратегія%20розвитку%204-0%20в3%20(5).pdf.

2. Салтанова О. С. Проблеми впровадження та діагностика інновацій в будівельній галузі України / О. С. Салтанова // Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції «Економічні проблеми та перспективи розвитку житлово-комунального господарства на сучасному етапі» 24–26 травня 2017 року, Харків. URL: eprints.kname.edu.ua › ilovepdf_com-54-55.

3. Федосова О. В., Шпакова Г. В., Проблеми трансферу сучасних систем будівельних технологій / Федосова О. В., Шпакова Г. В // Нові технології в будівництві, 2010, № 1(19). С. 52–57.

4. Новицький О. П. Інтелектуальна власність в будівництві. URL: <https://www.pdaa.edu.ua> › default › files › node.

5. Папірник Р. Б., Бабенко В. А. Об'єкти права інтелектуальної власності — важливий чинник інноваційності будівельної галузі / Р. Б. Папірник, В. А. Бабенко // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури, 2020, № 2. С. 47–58.

6. Трач Р. В. Інформаційне моделювання в будівництві (BIM): сутність, етапи становлення та перспективи розвитку. URL: <http://global-national.in.ua/archive/16-2017/99.pdf>.

7. Барабаш М. С., Київська К. І. Використання методів інтеграції для створення узагальненої інформаційної моделі будівельного об'єкта / М. С. Барабаш, К. І. Київська // Управління розвитком складних систем. 2016. Вип. 25. С. 114–120. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss_2016_25_20.

8. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій: Закон України від 10.11.2015 №766-VIII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16>.

9. Концепція впровадження технологій будівельного інформаційного моделювання (BIM-технологій) в Україні / Постанова Кабінету міністрів України від 17 лютого 2021 р. № 152-р «Про схвалення Концепції впровадження технологій будівельного інформаційного моделювання (BIM-технологій) в Україні та затвердження плану заходів з її реалізації». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/152-2021-%D1%80>.

10. ВІМ – Вікіпедія // Вікіпедія: вільна енцикл. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/ВІМ>; Revit - Вікіпедія // Вікіпедія: вільна енцикл. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Revit>.

11. Тарасенко Х. Ю. ІТ у сфері будівництва. URL:<http://yurholding.com/news/117-t-u-sfer-budvnictva.html>.

12. Тарасенко Х. Ю. Первинні та вторинні суб'єкти права інтелектуальної власності у сфері будівництва // Матеріали другої Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми інтелектуального інформаційного та ІТ права, Львів, 27–28 жовтня 2017 р. С. 264–270.

ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПІДГОТОВКИ ПЕРЕГОВОРІВ ТА ПРОЄКТУ ДОГОВОРУ ПРО ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЇ

БОРОВИК П. А.

патентний повірений України, керуючий партнер юридичної компанії «Боровик і партнери», радник дирекції Науково-дослідного інституту інтелектуальної власності НАПрН України (Київ, Україна)

У Законі України про трансфер технологій розділ 4 встановлює вимоги до порядку укладання та суттєвих умов договорів про трансфер технологій [1].

Досвід проведення переговорів та підготовки проектів таких договорів свідчить, що досить часто в проектах договорів, що пропонуються до розгляду сторонами не досить детально визначають які саме об'єкти є предметом цього договору та в якому вони статусі як об'єкти права.

Для уникнення неоднозначності трактувань та навіть помилок, які можуть стати причиною непорозумінь між сторонами та відповідно спорів, доцільно звернути увагу на важливі аспекти з визначенням об'єктів які є частинами технології.

Пропонується підготовку до проведення переговорів та укладення договору про трансфер технології проводити в наступні чотири етапи.

1. Етап визначення наявності потенційних об'єктів для передачі та їх статусу:

1.1 Перевіряється наявність та статус використаних в технології зареєстрованих об'єктів промислової власності — винаходи, корисні моделі, промислові зразки, торговельні марки та відповідні заявки на реєстрацію таких об'єктів в різних юрисдикціях.

1.2 Встановлюється можливість та доцільність визначення певних частин технології як ноу-хау та умови збереження цієї інформації після передачі саме в такому статусі.

1.3 Проводиться аналіз на наявність в технології, що планується до передачі, об'єктів авторського права. Досить часто частиною технології є програмні продукти створені розробником технології або які використовуються, або відповідно до ліцензії з іншим власником майнових прав.

1.4 Розглядається мінімально необхідний перелік технічної документації (креслення та технологічні інструкції) з зазначенням носія інформації та заходів інформаційної безпеки, якщо це інформація з обмеженим доступом.

1.5 Надається перелік нормативних документів — ТУ, рецептури та їх статус у відповідних дозвільних системах якщо цього вимагає законодавство.

2. Аналіз наявних та вже визначених для передачі об'єктів на предмет вірогідності порушення прав третіх осіб в разі передачі прав з урахуванням юрисдикцій ринків де планується застосування технології.

2.1 Має бути підготовлено звіт про проведення відповідних досліджень на предмет порушення майнових прав на об'єкти промислової власності, які належать іншим особам в юрисдикціях, які є цікавими для сторін договору.

2.2 Має бути показано в який спосіб юридична особа отримала майнові права від авторів на об'єкти авторського права, які плануються передавати за договором.

2.3 Встановлюється чи відрегульовано згідно з чинним законодавством відносини між винахідниками винаходів та корисних моделей чи авторами промислових зразків та власниками відповідних патентів, реєстрацій та заявок на реєстрацію.

3. Визначення порядку внесення змін до документації та впровадження покращень,

3.1 Хто уповноважений та в якому порядку має вносити зміни до документації після передачі технології.

3.2 Має бути зазначено правовий режим нових об'єктів ІВ, які можуть виникнути в процесі впровадження покращень та внесення змін.

4. Захист прав інтелектуальної власності.

В цьому розділі договору має бути визначено зобов'язання сторін стосовно моніторингу можливих порушень прав на ІВ, його періодичності та заходів щодо припинення таких порушень.

Визначається яка зі сторін має здійснювати моніторинг можливих порушень прав ІВ та нести витрати по припиненню таких порушень.

Проведення зазначених вище чотирьох етапів підготовки договору про трансфер технології як правило позитивно сприймається як інвесторами так і спеціалістами в галузі технології, що пропонується для передачі й дозволяє досить прозоро та об'єктивно визначити предмет договору та такі суттєві умови договору як вартість та порядок оплати.

Список використаних джерел:

1. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : Закон України від 14 вересня 2006 р. № 143-V (в редакції Закону України № 5407-VI від 02.10.2012). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16/ed20151209#Text>

**ІННОВАЦІЙНА ВЛАСТИВІСТЬ ТРАНСФЕРУ
ТЕХНОЛОГІЙ: КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ МАЙНОВИХ ПРАВ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ТА РОЗВИТОК
ЇЇ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ**

БУТНІК-СІВЕРСЬКИЙ О. Б.

*докт. екон. наук, професор, академік АТН України
та академік УАН, головний науковий співробітник
економіко-правового відділу,*

*Науково-дослідного інституту інтелектуальної власності
НАПрН України, завідувач кафедри економіки,
обліку та фінансів Інституту післядипломної освіти НУХТ
(Київ, Україна)*

В умовах просування до неоекономіки основні акценти сьогодні переміщуються на прискорення інноваційного розвитку, переходу до стратегії виробництва високотехнологічної продукції завдяки прогресивних організаційних та управлінських рішень, що є ознакою інноваційного типу розвитку. В основі такого розвитку лежать наука, інтелектуальні ресурси, інтелектуальний капітал, інноваційна діяльність на мікро-, мезо- та макроекономічних рівнях, що залежить від *масштабу новизни*.

За критерієм масштабу новизни розрізняють глобальні, галузеві, регіональні, локальні інновації. *Глобальні інновації* передбачають принципово нові види продукції, технологій, нові методи управління, що не мають аналогів у світовій практиці. Потенційним результатом глобальних інновацій є забезпечення довгострокових переваг над конкурентами. В подальшому вони є джерелами всіх наступних поліп-

шень, удосконалень, пристосувань до інтересів окремих груп споживачів та інших модернізацій товару. *Галузеві інновації* припускають нововведення, раніше не застосовувалися на підприємствах даної галузі. *Регіональні інновації* припускають застосування нововведення, зарекомендував себе за кордоном, за межами даної країни чи адміністративно-територіальної одиниці. *Локальні інновації* припускають використання окремих підприємством прогресивного досвіду іншого господарюючого суб'єкта (наприклад, у сфері ресурсозбереження, стимулювання праці, роботи з постачальниками тощо) [1].

Економічне зростання країни в сучасних умовах значною мірою залежить від її здатності адаптуватися до технологічних зрушень, а збільшення обігу та зростання виробництва залежить від інновацій, які створюються та розробляються за результатом інноваційного процесу, яким є перетворення наукового знання в нововведення, який узагальнюючи можна представити як послідовний ланцюг подій: «наука–техніка–технологія–виробництво–комерціалізація» або рішення виробничого, фінансового, адміністративного або іншого характеру та інших результатів інноваційної діяльності. Теоретично виділяють *етапи інноваційного процесу*, які називаються фазами інноваційного процесу. Зазвичай виділяють *п'ять фаз*: наука — дослідження — розробка (проекування) — виробництво — споживання (експлуатація). Кожна фаза інноваційного циклу на практиці являє собою самостійні сфери діяльності і має своє коло завдань і виконавців, свою специфіку організації, фінансування та управління. У загальному вигляді це є *інноваційна діяльність* суб'єкта господарювання.

Рушійною силою інноваційна діяльність є *інноваційне підприємництво*, яке є особливим новаторським процесом створення нового, в напрямку спрямованого на створення та виробництва нових продуктів, технологій та послуг і супроводжується формуванням відповідних методів організації й управління виробництвом. Головним завданням тут є комерційне використання техніко-технологічних нововведень з відповідною фінансовою відповідальністю за результати такої діяльності. На жаль, сьогодні на розвиток інноваційного підприємництва в Україні ще впливає низка чинників. Зокрема, це законодавча база, стан реальної економіки, інвестиційний клімат в державі та довготривала та непередбачена пандемія COVID–19.

Зазначимо, саме *інноваційна діяльність* є *складним процесом народження технологій* за умови трансформації творчих ідей та інженерної думки у нові винаходи, корисні моделі, помислові зразки або в нові техніко-технологічні знання, які набувають майнові права інтелектуальної власності. В основі цієї діяльності закладено комплекс наукових, технологічних, організаційних, фінансових та маркетинго-

вих заходів, впровадження нових методів виробництва, придбання машин, обладнання, установок, інших основних засобів та капітальні витрати, пов'язаних з упровадженням інновацій, які у сукупності сприяють народженню технологій. Такі технології у кінцевому результаті набувають інноваційні властивості за якісною ринковою ознакою — ефективність технологічного процесу з позиції витрат; конкурентоспроможність виробленої продукції при її використанні та прогресивність у порівнянні з базовими технологіями (проривні, піонерські, передові, тощо) Найважливішими показниками, що характеризують ефективність технологічного процесу, є: питомі витрати сировини, енергії на одиницю продукції; якість готової продукції; кількість готової продукції; інтенсивність процесу; затрати на виробництво; собівартість продукції; продуктивність праці, віддача, капіталомісткість та ін.

Саме тому стратегічним напрямком інноваційного розвитку економіки України є створення та інтенсивне використання інтелектуального капіталу.

Для порівняння зазначимо, що питома вага інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції в Україні становить лише 3–5 %, український високотехнологічний експорт становить 4–5 млрд дол. США на рік, хоча потенційно оцінюється на рівні 10–15 млрд дол. США, або 0,3–0,5 % світового експорту [2]. На відміну від розвинених країн, де 85–90 % приросту ВВП забезпечуються за рахунок виробництва та експорту наукомісткої продукції, частка України на ринку високотехнологічної продукції, який оцінюється у 2,5–3 трлн дол. США, становить приблизно 0,05–0,1 % [3].

Зауважимо, що у розвинених країнах частка секторів економіки з інтенсивним використанням інтелектуального капіталу сьогодні становить понад 50 % і ця цифра постійно зростає [4].

Найбільш перспективним та динамічним процесом трансформації нових ідей та науково-технічних знань є розробка сучасних технологій, які не лише відкривають нові можливості комерційного використання в економіці результатів наукового пошуку та інженерної думки, а й висувають високі вимоги до організації процесу його освоєння. Ці вимоги стосуються правильного вибору форм інноваційного підприємництва, рівня кваліфікації персоналу підприємств, компаній та його мотивації. Інноваційні технології набувають майнових прав інтелектуальної власності та стають об'єктом трансферу на ринку з урахуванням їх інноваційних властивостей.

Комерційна реалізація інноваційних технологій є елементом складної системи науково-технічного обміну (співпраці) та комунікації, яка здійснюється на умовах договірних відносин. Трансфер інноваційних технологій може здійснюватися як на комерційній так і на

некомерційній основі. Найбільш притаманним для ринку технологій є комерційний трансфер неуречевлених технологій, який створює основу сучасних науково-технічних відносин. Основними формами *комерційного трансферу технологій* є: продаж патентів; продаж ліцензій; продаж «ноу-хау», лізинг; договори з приводу копірайт; франчайзинг; надання наукомістких послуг. Усі ці форми передбачають отримання прибутку від здійснення таких господарських операцій, що дає змогу стверджувати, що фактично, вони є методами комерціалізації трансфера технологій [5, с. 62].

Практика господарювання в нашій країні та за її межами виробила цілу низку організаційних форм трансферу і комерціалізації технологій, що є головним напрямом просування трансферу і комерціалізації технологій. Об'єктивними умовами цього процесу є становлення інформаційно-технологічної системи розвитку цивілізації і зростання пріоритетності четвертого фактора виробництва — інноваційного підприємництва, а також необхідність оптимізації взаємовідносин між людиною, суспільством і природою. Процес інтернаціоналізації створення виробничого і комерційного використання, трансферу поширення технологій дістав назву «техноглобалізм» [6].

З розвитком ринку технологій пов'язують високотехнологічний бізнес та інноваційне підприємництво, до якого відносять *організаційні форми трансферу технологій* — створення технопарків, технополісів, інноваційних центрів, наукових парків, конгломерати (пояси) технокомплексів і наукових парків, проведення політики ресурсозбереження, інтелектуалізації всієї виробничої діяльності, з якими пов'язують комерціалізацію створеного продукту інтелектуальної власності (інноваційної технології), які входять до складу інноваційної інфраструктури, одним з завдань якої є просування на договірних умовах нововведень (інноваційних технологій) на регіональні, міжрегіональні, іноземні ринки, включаючи виставкову, рекламну, маркетингову діяльність, патентно-ліцензійну роботу, захист інтелектуальної власності. Ці структури можуть значно відрізнятися за розміром, видами діяльності, обсягом вхідних ресурсів і вихідних послуг.

Свідченням розвитку *інноваційної інфраструктури* свідчать статистичні дані: на сьогодні в Україні функціонування інноваційної інфраструктури забезпечують: 40 індустриальних парків, 26 наукових парків, 16 технопарків, 24 центри інновацій та технологічного трансферу, 22 інноваційних центри, 38 центрів комерціалізації, 24 інноваційних бізнес-інкубатори, один інвестиційно-технологічний кластер, більше 30 кластерів, одне інноваційно-виробниче об'єднання, інші стартап-школи (суб'єкти господарювання, які надають теоретичні

знання та практичні навички у сфері створення та діяльності стартапів), інкубаційні програми (програми для новостворених підприємств, спрямовані на розвиток стартапу), центри інтелектуальної власності (суб'єкти господарювання, що забезпечують реалізацію освітньо-професійних, освітньо-наукових та наукових програм, а також підвищення кваліфікації працівників у сфері інтелектуальної власності), венчурні та інвестиційні фонди, центри науково-технічної та економічної діяльності тощо [7].

Як бачимо, розвиток організаційних форм (інноваційної інфраструктури) трансферу технологій здійснюється в напрямку *створення мереж* шляхом організування науково-виробничих і дослідницьких об'єднань та центрів, які мають можливість надавати послуги у сфері трансферу технологій. Поняття «мережа» в інноваційному середовищі виступає як інструмент інноваційної інфраструктури, що дозволяє ефективно поширювати технологічну інформацію і здійснювати пошук партнерів для реалізації інноваційних проектів.

Проаналізувавши декілька мереж трансферу технологій, зазначає Новіков Є. А., можна дійти висновку, що головними їх завданнями є: передача трансфер технологій між науковим сектором і компаніями, а також всередині промислового сектора; пошук партнерів для здійснення кооперації в розробці і впровадженні нових наукомістких технологій; поширення технологічної інформації серед наукових організацій та підприємств; формування єдиної бази технологічних запитів та пропозицій. Клієнтами таких мереж можуть бути компанії малого, середнього та великого бізнесу, академічні та галузеві науково-дослідні інститути, університети, приватні особи, які здійснюють просування технологічної інформації та пошук технологічних партнерів [8, с. 31].

Функціонування більшості мереж трансферу технологій базується на використанні наступних інструментів: єдина база технологічних запитів і пропозицій; технологічний аудит — перевірка пропозицій / запитів на технічну спроможність і готовність до трансферу; веб-сайт мережі — інформаційний ресурс, на якому представлена база технологічних запитів і пропозицій мережі; періодична інформаційна розсилка з інформацією про діяльність мережі і нових профілях; мережева взаємодія з членами та партнерами мережі. Найбільш яскравим прикладом такої мережі виступає Європейська мережа підприємств (Enterprise Europe Network, EEN), що складається на даний момент з 250 регіональних консорціумів серед яких центри трансферу та бізнес-інноваційні центри [8, с. 32].

Головними цілями Enterprise Europe Network є: Створити інтегровану мережу послуг підтримки бізнесу, засновану на досвіді двох мереж з 270 Euro Info Centres (EIC) і 250 Innovation Relay Centres

(IRC); Збільшити синергію між усіма партнерами мережі з метою забезпечення інтегрованих послуг; Покращити доступ малого та середнього бізнесу до послуг мережі за концепцією «No wrong door»; Полегшити адміністративні процедури для учасників мережі; Забезпечити професіоналізм та якість послуг. Мережа EEN відкрита для всіх зацікавлених організацій, і ніяка вузька група не повинна домінувати і лобювати свої інтереси [8, с. 33].

Висновки.

1. Економічне зростання країни в сучасних умовах значною мірою залежить від її здатності адаптуватися до технологічних зрушень, в основі якого є наука, інтелектуальні ресурси, інтелектуальний капітал, інноваційна діяльність. Рухійною силою інноваційної діяльності є інноваційне підприємництво. Головним завданням тут є комерційне використання техніко-технологічних нововведень з відповідною фінансовою відповідальністю за результати такої діяльності.

2. Інноваційна діяльність є складним процесом народження технологій за умови трансформації творчих ідей та інженерної думки у нові винаходи, корисні моделі, помислові зразки або в нові техніко-технологічні знання, які набувають майнові права інтелектуальної власності. Технології у кінцевому результаті набувають інноваційні властивості за якісною ринковою ознакою.

3. Комерційна реалізація інноваційних технологій є елементом складної системи науково-технічного обміну (співпраці) та комунікації, яка здійснюється на умовах довірливих відносин. Найбільш притаманним для ринку технологій є комерційний трансфер неуречевлених технологій, який створює основу сучасних науково-технічних відносин.

4. Організаційні форми трансферу і комерціалізації технологій є головним напрямом просування трансферу і комерціалізації технологій та входять до складу інноваційної інфраструктур, розвиток яких здійснюється в напрямку створення мереж шляхом організування науково-виробничих і дослідницьких об'єднань та центрів.

Список використаних джерел:

1. Інновації: сутність, функції, види, особливості [Електронний ресурс].- URL: https://studme.com.ua/1290072013149/investirovanie/inovatsii_suschnost_funktsii_vidy_osobennosti.htm.

2. Бреус С.В. Аналіз стану і перспективи експорту високотехнологічної продукції промисловості України / С. В. Бреус // Стратегічні пріоритети. 2010. №1. С. 16–22.

3. Інноваційний потенціал України: [монографія] / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, В. В. Юхименко, В. М. Костюченко, Л. П. Кудирко [та ін.]; за заг. ред. А. А. Мазаракі. К.: НТЕУ, 2012. 592 с.

4. Паладій М. Інноваційний шлях розвитку українського суспільства потребує нової економічної стратегії. URL: <http://patent.km.ua/ukr/articles/i385/>.

5. Родіонова І.В. Основні форми та етапи здійснення трансфера технологій промислових підприємств./ Вісник Запорізького національного університету № 3(15), 2012. С. 59–63. URL: <https://web.znu.edu.ua/herald/issues/2012/eco-3-2012/059-64.pdf>.

6. Класифікація організаційних форм трансферу технологій. URL: <https://infopedia.su/15xccf8.html>.

7. Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-p>.

8. Новіков Є. А. Мережа трансферу технологій як невід’ємна складова сучасної технологічної безпеки. С. 29–33. URL: https://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2015/05/26.05.15/Conf_26.05.15_6.pdf

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОЇ СКЛАДОВОЇ У ТРАНСФЕРІ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

ЗЕМКО Г. В.

*старший викладач кафедри економіки,
обліку і фінансів Інституту післядипломної освіти
Національного університету харчових технологій
(Київ, Україна)*

У світовій економіці знання та інформація є найважливішим фактором соціально-економічного розвитку суспільства, тому у світі розвитку національних інноваційних систем приділяється першочергова увага. На сучасному етапі розвитку економіки характерно формування та розвиток національних інноваційних систем, які забезпечували б інтеграцію різних елементів інноваційного процесу. Цей процес сприяє формуванню значних конкурентних переваг країни на світовому ринку.

Ефективним та перспективним механізмом економічної стабілізації діяльності підприємств у сучасних умовах є трансфер технологій. Інноваційна діяльність, удосконалення та заміна базових технологій забезпечує розвиток промисловості та визначає приріст ВВП розвинутих країн.

Україна має значний науково-технічний потенціал та розробки світового рівня, проте практично не залучена до світового високо-технологічного ринку — частка країни на ринку hi-tech-продукції не

досягає 0,5 % [7]. Та на сьогоднішній день в Україні існують негативні тенденції інноваційної активності. Незважаючи на уповільнений розвиток механізму трансферу технологій, Україна має потужний інноваційний потенціал для поступового розвитку трансферу технологій за рахунок впровадження ефективних стратегій менеджменту та маркетингу.

У дослідженнях вітчизняних фахівців не знаходимо єдиного, загальноприйнятого підходу до визначення поняття «трансфер технологій».

Трансфер технологій з позицій стосунків «між двома або більше партнерами, коли хоча б один з партнерів передає свою технологію через ноу-хау, патенти або технічне сприяння іншому партнерові, який бажає впровадити і використати цю технологію для конкретної мети» розглядає Омеляненко В. А. [7]. Йохна М. А. та Козачок О. В. під трансфером технологій розуміють «переміщення на комерційно-договірних засадах конструкторських рішень, систематизованих знань та виробничого досвіду від власника до виробника, які розділені структурними, організаційними та культурними бар'єрами для виробництва товарів, використання процесу чи надання послуг, які включають маркетинг та управлінську діяльність» [3]. А Ямчук А. В. вважає, що трансфер технологій охоплює «...і творчий процес винаходу, і наукове дослідження, і масштабне виробництво, і оптимізацію, і маркетинг, і турботу про збутову і сервісну мережу і багато іншого» [11].

Аналізуючи різноманітні підходи до поняття «трансферу технологій», можемо дійти висновку: процес трансферу технологій (англ. *transfer*, фр. *transfert* — передавати) передбачає не тільки передачу технології, але також їхнє практичне використання (комерційне та некомерційне); забезпечує підприємству доступ до новітніх розробок і скорочує витрати його ресурсів на одержання результату.

Маркетингову складову інноваційної діяльності у своїх працях досліджували такі закордонні вчені: Ф. Котлер [4], Д. Крєвенс [5], Р. Купер [6].

Американський вчений Майкл Портер вказував, що ефективність і конкурентоспроможність економіки визначаються співвідношенням таких джерел: «наука–технології–техніка–виробництво», яке на різних етапах економічного розвитку було різним [8].

Трансфер та комерціалізація інноваційних технологій передбачають активізацію нових стратегічних компетенцій елементів інформаційної інфраструктури. На нашу думку, саме маркетинговий супровід інноваційної діяльності підприємства є важливою умовою успішного впровадження об'єктів інтелектуальної діяльності у

практичну діяльність підприємств. Щоб інноваційні технології призвели до економічного успіху, слід приділяти достатню увагу формуванню та реалізації маркетингової стратегії впровадження трансферу технологій.

Маркетингова діяльність є одним з найважливіших елементів для здійснення успішного трансферу технологій. Формування маркетингової стратегії впровадження трансферу технологій відбувається згідно маркетингових законів, зокрема мова йде про застосування класичного комплексу маркетингу «4 P».

Комплекс маркетингу (маркетинг-мікс, англ. *marketing mix*) — це комплекс заходів, які визначають позиціонування продукту на ринку, система засобів маркетингу, які використовуються для вирішення відповідних маркетингових завдань. Його також називають це. Зазвичай маркетинг-мікс складається з «чотирьох «P»: «*product*», «*price*», «*place*», «*promotion*» — продукту, ціни, місця (канали розподілу) та просування [4].

Головною метою розробки комплексу маркетингу є забезпечення стійких конкурентних переваги задля завоювання стабільних позицій на ринку: ідеальне сполучення компонентів комплексу, яке б забезпечило найкращу пропозицію за збереження витрат підприємства.

Продукт (*product*) — головний елемент маркетингового комплексу. До поняття «продукт» входять товари або послуги, а також планування перед виробництвом, дослідження та розробки і послуги, які супроводжують продукт. Це також можуть бути фізичні об'єкти, послуги, особи, місця, організації та ідеї.

На ринку трансферу технологій види товарів можуть бути різноманітними: об'єкти комерційного трансферу (патенти, ноу-хау, промислові зразки, ліцензія), об'єкти некомерційного трансферу (науково-технічна і навчальна література, довідники, огляди, стандарти, інформація з міжнародних конференцій).

Ефективний трансфер технологій передбачає і систему послуг, які супроводжують технологію, серед них: експертиза інноваційних проєктів, аудит інтелектуальної власності, консультації по трансферу та комерціалізації технологій, бізнес-планування інноваційних проєктів, пошук та залучення інвестицій, інформаційно-аналітичні та освітні послуги тощо. Такі послуги можуть бути комерційними та некомерційними [9].

Ціна (*price*) з позицій маркетингу — це гроші або якась інша компенсація, що її пропонують за право власності або користування товаром. Визначення ціни є одним із актуальних маркетингових завдань: ціна повинна бути такою, щоб її зміг заплатити потенційний покупець, також вона має забезпечити прибутковність.

На ринку технологій під ціною слід вважати винагороду за впровадження та використання технології, користування переліченими супутніми послугами.

Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» передбачає, що розмір винагороди авторам технологій та їх складових визначається як частка доходу, одержаного внаслідок їх використання, або у фіксованій сумі на одиницю продукції відповідно до її ціни, або у фіксованій сумі частини доходів, одержаних від передачі технологій або їх складових, або з урахуванням іншої вигоди, яка може бути отримана за використання технологій, що підтверджено відповідними документами [2].

Наступним елементом комплексу маркетингу є місце (*place*), де відбувається розподіл товару. У даному випадку канали розподілу – це організації, які беруть участь у забезпеченні доступності споживання або використання товару або послуги [4]. Якщо говорити про ринок трансферу технологій — від вибору каналу розподілу залежить механізм трансферу, тобто як технологія може бути передана покупцю (інвестору).

Процес трансферу технологій здійснюють: запроваджені державою центри національної мережі трансферу технологій підприємства, науково-дослідницькі інститути, вищі навчальні заклади, інвестиційні фонди та інші. Для трансферу технологій в Україні характерна наявність посередників у здійсненні продажу. Вони допомагають оформити наукову розробку належним чином, зробити необхідні економічні розрахунки, а також знайти інвестора. Державою були створені національна мережа трансферу технологій та Української мережа трансферу технологій UTTN, науково-дослідницькі центри та інші установи. Також існує багато комерційних організацій, які надають специфічні послуги автору-розробнику [9].

Просування (*promotion*) товару на ринку – це комплекс дій для створення двостороннього інформаційного зв'язку між підприємством і споживачами, який реалізується за допомогою маркетингової комунікаційної політики, мета якої — інформування, переконання та нагадування споживачам про товари, стимулювання їх до дій, створення позитивного іміджу підприємства в очах громадськості.

Формування комунікативної політики підприємства передбачає прийняття рішень, пов'язаних із визначенням цільової аудиторії, величини бюджету, вибором оптимальних засобів розповсюдження реклами, створенням текстів інформаційних звернень тощо. Для здійснення процесу трансферу технологій необхідно знайти інвестора-покупця, тобто слід розробити стратегію просування технології. До поширених інструментів просування трансферу технологій можна віднести просування проектів комерціалізації технологій: із застосу-

ванням Інтернет-інструментів, з використанням послуг мереж трансферу технологій та мереж інноваційних центрів, з використанням послуг бізнес-інкубаторів, на венчурних ярмарках, виставках, на технологічних брокерських подіях [9].

На українському ринку трансферу технологій маркетингова діяльність згідно комплексу маркетингу «4 Р» не здійснюється ефективно. Це може бути зумовлено недостатнім досвідом України в національному та міжнародному маркетингу технологій та інновацій.

У світовій практиці визнання отримала модель формування «попиту на інноваційні технології». Трансфер технологій є спеціальним високопрофесійним видом комерційної діяльності і одним з основних механізмів, що забезпечує зв'язок науки та виробництва. Згідно зазначеної концепції процес комерціалізації технологій починається не з науково-дослідних робіт, а з оцінки бізнес-можливостей. Така модель передбачає введення принципово нових етапів побудови інноваційного процесу, яка характеризується значним впливом зворотного зв'язку на всіх етапах діяльності [10].

Підсумовуючи можна зазначити, що врахування маркетингової складової як основи у просуванні послуг трансферу технологій дозволить:

1. Щодо створених в Україні національної мережі трансферу технологій та Української мережі трансферу технологій УТТН: комерціалізація інтелектуальної власності дозволить активізувати нові компетенції центрів мережі, наприклад: проведення маркетингових досліджень, попередньої оцінки ринку, науково-технічної експертизи продукції, ринкове тестування технологій, інше [10].

2. Існує багато міжнародних програм в напрямку наукового та ділового співробітництва в інноваційній сфері, які сприяють взаємодії міжнародної політичної, наукової і ділової громадськості з освітніми установами, науково-дослідницькими інститутами та інноваційними компаніями [9].

3. Авторам-розробникам технологій та організаціям-посередникам необхідно теж здійснювати більш ефективну маркетингову діяльність: мати у структурі маркетинговий департамент, готувати кваліфікованих працівників, які будуть забезпечувати маркетингову складову діяльності та фахівців, які володіють зв'язками з виробничими структурами; будувати необхідну інфраструктуру зовнішніх зв'язків, які можуть забезпечити проектні менеджери та експерти з високим рівнем довіри у клієнтів; приділити увагу інформаційно-аналітичному забезпеченню здійснення процесу трансферу технологій [9].

4. Щодо розширення арсеналу різноманітних інструментів комплексу маркетингу, серед них: спеціальні консультації працівників

підприємства в університетах; дискусії між викладачами та працівниками підприємств на засіданнях професійних асоціацій; купівля результатів університетських досліджень (патентів); коучинг співробітників підприємства дослідниками університетів; спільні публікації викладачів університетів та співробітників підприємства; спільні права інтелектуальної власності; формальні співпраці у галузі досліджень та розробок, як от: спільні науково-дослідні конференції, проекти тощо [1].

Маркетинговий супровід інноваційної діяльності підприємства є важливою умовою успішного впровадження об'єктів інтелектуальної діяльності у практичну діяльність підприємств, зокрема мова йде про застосування у процесі трансферу технологій класичний комплекс маркетингу «4 Р».

Врахування маркетингової складової як основи у просуванні послуг трансферу технологій дозволить: розширити комерціалізацію інтелектуальної власності — активізує нові компетенції центрів національної мережі трансферу технологій, а організаціям-посередникам варто виділити у структурі маркетинговий департамент та готувати кваліфікованих працівників та фахівців із зв'язків з виробничими структурами, будувати необхідну інфраструктуру зовнішніх зв'язків та значно розширити арсенал інструментів маркетингу для активного впровадження в Україні трансферу технологій.

Список використаних джерел:

1. Войтович Н.В. Трансфер технологій як складова інноваційного розвитку маркетингової діяльності підприємств АПК// Н.В. Войтович/ Економіка та держава. 2020. № 12. С. 62–66.
2. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» № 143 від 14.09.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/143-16>.
3. Йохна М. А. Трансфер технологій: суть, форми і значення / М. А. Йохна, О.В. Козачок / Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2012. № 3, т. 3. С. 69–72.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга : краткий курс : пер с англ. / Ф. Котлер. М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. 656 с.
5. Кревенс Д. Стратегический маркетинг. Москва: Вильямс, 2003. 512 с.
6. Купер Р.Г. Разработка новых товаров; под ред. М. Бейкера. СПб.: Питер, 2002. С. 434–454.
7. Омеляненко В.А. Маркетинг в системі міжнародного трансферу технологій // Інновації і трансфер технологій: від ідеї до прибутку: матеріали III міжнар. наук.- практ. конф., 4–6 квіт. 2012 р. / ред. кол.: В.Я. Швець [та ін.]. Д.: Національний гірничий університет, 2012. С. 160–162.

8. Портер Майкл Е., Крамер Марк Р. Стратегія та суспільство: зв'язок між конкурентною перевагою та корпоративною соціальною відповідальністю, *Harvard Business Review*, 2006. С. 78–92.

9. Приварнікова І.Ю., Гловацька Н.Р. Елементи операційного маркетингу в трансфері інноваційних технологій / І.Ю.Приварнікова, Н.Р. Гловацька // *Інноваційна економіка*. 2013. № 1. С. 194–198.

10. Тюрина В. Ю., Исполитова А. А. Маркетинговая стратегия как фактор развития трансфера // *Изд. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право*. 2015. Т. 15, вып. 2. С. 161–165

11. Ямчук А. В. Теоретико-методичні основи інформаційно-аналітичного забезпечення трансферу технологій в національному господарстві / А. В. Ямчук // *Проблеми науки*. 2012. № 2. С. 2–7.

ПРАВО ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ: СИСТЕМА НАЦІОНАЛЬНИХ ДЖЕРЕЛ

КІРІН Р.С.

*докт. юрид. наук, доцент, судовий експерт,
Дніпропетровський науково-дослідний
експертно-криміналістичний центр*

*МВС України
(Дніпро, Україна)*

Розкриття смислового значення терміну «джерело права», пов'язується, перш за все, з тим, що ця правова дефініція надає всій сукупності діючих у суспільстві норм правовий статус і юридичну силу. Особливою формою реалізації норм права виступає їх застосування, яке полягає у:

- наділенні одних учасників правовідносин суб'єктивними юридичними правами і покладенні на інших суб'єктивних юридичних обов'язків;
- вирішенні спору про наявність або міру суб'єктивних юридичних прав і суб'єктивних юридичних обов'язків;
- визначенні міри юридичної відповідальності правопорушника.

Тож, актуальність дослідження джерел права загалом і права трансферу технологій (далі — ТТ) зокрема, особливо в аспекті проблеми їх застосування, уявляється достатньою та ґрунтується на наступних положеннях, адже саме джерело права:

1) відкриває для правозастосувача правові норми, обумовлює необхідність їх застосування при регулюванні суспільних відносин;

2) є тим явищем, з якого правозастосувач виводить зміст правової норми;

3) може бути покладено в основу рішення правозастосувача.

Правові, економічні, організаційні та фінансові засади державного регулювання діяльності у сфері ТТ визначає Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [1], який спрямований на забезпечення:

- ефективного використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу України;
- технологічності виробництва продукції;
- охорони майнових прав на вітчизняні технології та/або їх складові на території держав, де планується або здійснюється їх використання;
- розширення міжнародного науково-технічного співробітництва у цій сфері.

Національне законодавство про державне регулювання діяльності у сфері ТТ є сукупністю (групою) нормативно-правових актів (далі — НПА), що об'єднані спільною належністю до однієї сфери правового регулювання і характеризуються єдністю змісту, форми і системних зав'язків нормативних приписів, логічно поділених на його складові частини.

Окрім зазначеного закону, це законодавство базується на:

- 1) Конституції України;
- 2) кодексах України:
 - 2.1) цивільному;
 - 2.2) господарському;
- 3) законах України в сфері:
 - 3.1) економічної діяльності:
 - 3.1.1) зовнішньоекономічної;
 - 3.1.2) інноваційної;
 - 3.1.3) пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні;
 - 3.1.4) фінансового лізингу;
 - 3.1.5) захисту від недобросовісної конкуренції;
 - 3.1.6) державного контролю за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання;
 - 3.2) охорони прав на об'єкти інтелектуальної власності:
 - 3.2.1) винаходи і корисні моделі;
 - 3.2.2) промислові зразки;
 - 3.2.3) топографії інтегральних мікросхем;
 - 3.2.4) сорти рослин;
 - 3.2.5) знаки для товарів і послуг;
 - 3.2.6) авторського права і суміжних прав;
- 4) наукової та науково-технічної діяльності:

- 4.1) пріоритетні напрями розвитку науки і техніки;
- 4.2) наукову і науково-технічну експертизу;
- 4.3) наукову і науково-технічну діяльність
- 5) інших НПА у сфері науково-технічного співробітництва, інноваційної діяльності, ТТ;
- 6) чинних міжнародних договорах України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, у сфері науково-технічного співробітництва, інноваційної діяльності, ТТ.

Розглянувши нормативно-правову базу, яка визначає напрями здійснення ТТ, С. М. Удовиченко зазначає, що реалізація цього процесу перебуває на стику різних сфер діяльності, тому і документи, які його регулюють, є різноплановими [2, с. 132]. При цьому, автор наводить низку НПА підзаконного характеру, яка наразі вже є не актуальною.

На думку І. В. Кулько-Лабинцевої, ТТ сьогодні посідає провідне місце серед численних форм реорганізації галузей національного господарства. Однак недосконалість правового регулювання функціонування каналів переміщення технологій унеможливило укрупнення, поширення стандартних схем набуття підприємствами та галузями ТТ в Україні [3, с. 186].

Т. В. Ярошевська слушно зауважує, що розробники інновацій та потенційні українські покупці технологій стикаються з низкою проблем від неправильного, неповного тлумачення законодавства у сфері оформлення та етапів ТТ [4, с. 97].

Отже, питання формування та розвитку системи джерел права ТТ (ТТ-права) мають важливе як теоретичне так і практичне значення.

Виходячи із структури системоутворюючого закону [1], можна представити основні групи ТТ-відносин, що потрапили до предмету його регулювання:

1) загальні ТТ-відносини (ТТ-законодавство, суб'єкти ТТ та їх взаємодія, міжнародне співробітництво України у ТТ-сфері);

2) державне регулювання ТТ-діяльності (завдання та повноваження уповноваженого органу з питань формування, забезпечення реалізації та реалізації державної політики у ТТ-сфері, повноваження центральних органів виконавчої влади, Національної академії наук України та галузевих академій наук у ТТ-сфері, повноваження Ради міністрів Автономної Республіки Крим, місцевих органів виконавчої влади, виконавчих органів сільських, селищних, міських, районних у містах (у разі їх створення) рад у ТТ-сфері, інформаційне забезпечення ТТ, порядок передачі майнових прав на технології, створені за бюджетні кошти);

3) форми державного регулювання ТТ-діяльності (мета державного регулювання ТТ-діяльності, закордонне патентування, державна

експертиза технологій, погодження трансферу та реєстрація технологій, створених або придбаних за бюджетні кошти, які передаються юридичним особам, що зареєстровані в інших країнах, або фізичним особам-іноземцям або особам без громадянства, реєстрація технологій, створених або придбаних підприємствами державної форми власності, погодження ввезення в Україну технологій, придбання яких передбачається за бюджетні кошти, патентно-кон'юнктурні дослідження у сфері трансферу технологій);

4) договори про ТТ (умови, особливості укладення та обмеження щодо укладення договорів про ТТ);

5) фінансово-економічне забезпечення ТТ-діяльності (винагорода авторам технологій та/або їх складових та особам, які здійснюють їх трансфер, використання коштів, одержаних у результаті ТТ, державна підтримка та особливості кредитування ТТ).

Також слід звернути увагу й на думку Є. А. Новікова, який вважає, що процес ТТ апіорі неможливий без взаємодії суб'єктів інноваційних відносин. Їх взаємодія виражається шляхом:

- створення технологій та/або їх складових;
- обміну досвідом й інформацією про науково-технологічні досягнення;
- проведення консультацій з основних питань науково-технічної та технологічної політики стосовно застосування технологій і їх складових;
- виробництва й здійснення кооперації постачання технологій та/або їх складових у межах договорів про їх трансфер;
- укладення інших цивільно-правових договорів відповідно до законодавства.

Наведений перелік відносин (взаємодії) не є вичерпним оскільки інноваційна сфера є динамічною і перебуває у постійному розвитку, тому виникають все нові і нові форми співпраці між суб'єктами інновацій [5, с. 135-136].

Відносно блоку державного регулювання ТТ-діяльності зазначу, що наразі функції уповноваженого органу з питань формування, забезпечення реалізації та реалізації державної політики у ТТ-сфері здійснює, відповідно до положення [6] Міністерство освіти і науки України (далі — МОН). Зокрема, МОН відповідно до покладених на нього завдань, серед іншого, забезпечує формування державної політики щодо ТТ, передачі майнових прав на технології та/або їх складові.

Крім того, до відповідних блоків належить й група інших підзаконних НПА, що регулюють окремі фінансові [7, 8, 11, 12], інформаційні [9], реєстраційні [10] та інші аспекти ТТ-відносин.

Список використаних джерел:

1. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : Закон України від 14 вересня 2006 р. № 143-V (в редакції Закону України № 5407-VI від 02.10.2012). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16/ed20151209#Text> (дата звернення: 14 травня 2021).
2. Удовиченко С. М. Правові засади здійснення трансферу технологій / С. М. Удовиченко // Інтелект XXI. 2018. № 6. С. 132–136.
3. Кулько-Лабинцева І. В. Фінансові та правові аспекти трансферу технологій в Україні / І. В. Кулько-Лабинцева // Економіка та управління підприємствами. Вип. 43. 2020. С. 185–188.
4. Ярошевська Т. В. Удосконалення механізмів врегулювання правовідносин у сфері трансферу технологій / Т. В. Ярошевська // Актуальні проблеми сучасної юриспруденції. 2018. № 10. С. 95–99.
5. Новіков С. А. Правове регулювання діяльності мережі трансферу технологій : монографія. Харків : НДІ ПЗІР НАІПрНУ, 2019. 173 с.
6. Про затвердження Положення про Міністерство освіти і науки України : постанова Кабінету Міністрів України від 16 жовтня 2014 р. № 630. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/630-2014-%D0%BF#Text> (дата звернення: 14 травня 2021).
7. Про затвердження Порядку здійснення контролю за виплатою винагороди авторам технологій та/або їх складових : постанова Кабінету Міністрів України від 22 травня 2013 р. № 351. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/351-2013-%D0%BF#Text> (дата звернення: 14 травня 2021).
8. Про затвердження форм надання та узагальнення відомостей про напрями використання коштів, одержаних у результаті трансферу технологій, створених за рахунок коштів державного бюджету, і виплату винагороди авторам таких технологій та особам, які здійснюють їх трансфер : наказ Міністерства освіти і науки України від 13 березня 2014 р. № 221 (у редакції наказу Міністерства освіти і науки України від 12 січня 2021 р. № 32). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0376-14#Text> (дата звернення: 14 травня 2021).
9. Про затвердження Порядку надання інформації про технології : наказ Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України від 04.02.2013 № 82 // Офіційний вісник України від 12.03.2013. 2013 р., № 17, стор. 132, ст. 593.
10. Про затвердження Порядку реєстрації технологій та їх складових, що створені чи придбані за бюджетні кошти або створені чи придбані підприємствами державної форми власності : постанова Кабінету Міністрів України від 3 липня 2013 р. № 472. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/472-2013-%D0%BF#Text> (дата звернення: 14 травня 2021).

11. Про затвердження мінімальних ставок винагороди авторам технологій та особам, які здійснюють їх трансфер : постанова Кабінету Міністрів України від 4 грудня 2019 р. № 1030. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1030-2019-%D0%BF#Text> (дата звернення: 14 травня 2021).

12. Про затвердження Порядку і напрямів використання коштів, одержаних у результаті трансферу технологій, створених за рахунок коштів державного бюджету : постанова Кабінету Міністрів України від 22 квітня 2013 р. № 300. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/300-2013-%D0%BF#Text> (дата звернення: 14 травня 2021).

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЗАКОНОДАВЧОГО ВРЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ

КАПЦА Ю. М.

*докт. юрид. наук, директор
Центру досліджень інтелектуальної власності
та трансферу технологій НАН України
(Київ, Україна)*

Законодавство України у сфері трансферу технологій на відміну від держав-членів ЄС, нових незалежних країн, таких як Казахстан, Білорусь, Грузія характеризується відсутністю фінансових, податкових механізмів сприяння трансферу технологій та одночасно наявністю обмежень трансферу технологій, що стосується, зокрема, утворення науковими установами (НУ), закладами вищої освіти (ЗВО) господарських товариств з метою використання об'єктів права інтелектуальної власності (ОІВ), міжнародного трансферу технологій. Істотні ускладнення трансферу технологій передбачаються з прийняттям проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо стимулювання діяльності у сфері трансферу технологій (№ 4623 від 21.01.2021). Вказані питання є предметом наступного розгляду.

1. 100-відсоткове перерахування до бюджету дивідендів від діяльності господарських товариств, створених закладами вищої освіти та науковими установами, з метою використання об'єктів права інтелектуальної власності, дивідендів від діяльності наукових парків, замість їх отримання установами.

З 2006 року створення науковими установами та ЗВО господарських товариств в Україні було заблоковано у зв'язку з прийняттям Закону України «Про управління об'єктами державної власності»;

існуючі товариства почали ліквідуватися. ЦДІВТТ НАН України у 2008 р. було підготовлено зміни до законодавства щодо спрощення утворення таких товариств. Проте лише у 2015 році при прийнятті нової редакції Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» вдалося передбачити у Законі вказані норми (ст. 60). Суттєвою проблемою, що стримує створення товариств, є невирішення питання з перерахування дивідендів від їх діяльності ЗВО та НУ. Частиною третьою ст. 60 Закону встановлювалося, що «доходи, отримані у вигляді частини прибутку від діяльності господарського товариства (дивіденди), а також доходи, отримані від розпорядження частками (акціями) у статутних капіталах господарських товариств, отримані державною науковою установою, державним університетом, академією, інститутом, що повністю фінансується за рахунок коштів державного бюджету, є власними надходженнями такої наукової установи, вищого навчального закладу та використовуються ними на виконання своїх статутних завдань та виплату винагороди творцям об'єктів права інтелектуальної власності».

Згідно з абз. 6 пункту першого Прикінцевих та перехідних положень Закону вказані положення набирають чинності з дня введення в дію змін до Бюджетного кодексу України щодо віднесення до власних надходжень та визначення напрямів використання доходів, отриманих державною науковою установою, вищими навчальними закладами, що повністю фінансуються за рахунок коштів державного бюджету, у вигляді частини прибутку від діяльності господарського товариства (дивідендів), а також доходів, отриманих ними від розпорядження частками (акціями) у статутних капіталах господарських товариств.

Проте Кабінетом Міністрів України на 2021 рік, незважаючи на вимоги п. 14 Прикінцевих та перехідних положень Закону, не внесено до Верховної Ради України проект змін до Бюджетного кодексу України. Зазначимо, що відповідний проект було підготовлено ще у 2015 р. за пропозицією ЦДІВТТ НАН України в рамках роботи робочої групи МОН України з розробки нової редакції Закону України «Про інноваційну діяльність». Проте з 2015 р. проект не погоджується міністерствами.

Невизначеність стосовно перерахування дивідендів стримує інвесторів від інвестування до таких господарських товариств; 100 % «податок» на дивіденди ЗВО та НУ є бар'єром для використання результатів досліджень у бюджетній сфері, що повністю суперечить практиці держав-членів ЄС, США.

2. Можливості закладів вищої освіти, наукових установ здійснювати передання виключних майнових прав на винаходи, корисні моделі, промислові зразки іншим особам.

У практиці трансферу технологій трапляються випадки, коли доцільно продати патент на винахід, запатентований за кордоном або в Україні, іншим особам з укладанням договору про передання виключних майнових прав інтелектуальної власності.

Потенційно існує два шляхи. Перший, якщо права передаються іноземним особам у порядку, передбаченому ст. 15 Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» (далі — Закон). Проте зазначена стаття більше 8 років не працює (див. далі).

Інший шлях стосується укладання договору про передання прав резидентам України, а також іноземним особам (в умовах, якщо ст. 15 зазначеного вище Закону не працює), відповідно до компетенції НУ та ЗВО надавати платні послуги. Кабінетом Міністрів України затверджено переліки платних послуг для НУ та ЗВО (постанови від 28.07.2003 № 1180 та від 27.08.2010 р. № 796 (із змінами)), якими передбачено можливість для НУ та ЗВО «здійснення операцій, пов'язаних із трансфером (передачею) технологій, що розроблені за рахунок коштів державного бюджету». Вказане включає й передання виключних майнових прав інтелектуальної власності.

Чи містить або ні законодавство України потребу узгодження укладання договору про передання майнових прав з органом управління, якому ЗВО, НУ підпорядковані?

Ст. 5 Закону України «Про управління об'єктами державної власності» передбачає, що Кабінет Міністрів України визначає порядок відчуження та списання об'єктів державної власності. Порядок відчуження об'єктів державної власності, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 6 червня 2007 р. № 803 (із змінами), розповсюджується на об'єкти державної власності (майно) — матеріальні активи, які відповідно до законодавства визнаються основними фондами (засобами). Порядок передбачає отримання згоди на відчуження суб'єкта управління майном, а також здійснення відчуження майна на електронних аукціонах. При цьому кошти за відчуження майна зараховуються до Державного бюджету, а не на рахунки установ та організацій.

Відповідно до Податкового кодексу України (п. 14.1.138 тощо) — основні засоби це об'єкти інші ніж нематеріальні активи. Також Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджений Міністерством фінансів України наказом № 92 від 27.04.2000 (із змінами), визначає основні засоби як матеріальні активи. Виходячи з цього, Порядок не має розповсюджуватися на нематеріальні активи.

Слід зазначити специфіку використання майна майнового комплексу НАН України та національних галузевих академій наук відпо-

відно до Закону України «Про особливості правового режиму діяльності Національної академії наук України, національних галузевих академій наук та статусу їх майнового комплексу». За Законом (ст. 2) майновий комплекс академій складають усі матеріальні та нематеріальні активи. Статтями 3, 4 Закону передбачено, що НАН України та галузеві академії наук надають дозвіл на продаж майна організацій, що перебувають у їх віданні. Таким чином, на наш погляд, у випадку укладання договорів про передання виключних майнових прав інтелектуальної власності установи академій наук мають отримувати відповідні дозволи у НАН України та галузевих академій наук.

3. Істотне ускладнення міжнародного трансферу технологій, що здійснюється ЗВО та науковими установами, у зв'язку з можливим прийняттям проекту Закону № 4623 від 21.01.2021.

У 2012 р. були внесені зміни до Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» з передбаченням у ст. 15, що МОН України погоджує трансфер технологій, створених або придбаних за бюджетні кошти, іноземним особам після проведення державної експертизи та вносить дані про технологію та її складові до Державного реєстру переданих технологій. При цьому експертиза мала здійснюватися відносно технологічного рівня і новизни технологій, їх складових та обладнання та конкурентоспроможності технологій та продукції.

Вказана норма з 2012 р. більше 8 років не працювала у зв'язку з тим, що МОН України при підготовці проекту Закону не були враховані вимоги регуляторного законодавства, як наслідок, Кабінетом Міністрів України не було затверджено Порядок погодження трансферу та реєстрації технологій.

У 2021 р. до Верховної Ради України Кабінетом Міністрів України вноситься проект Закону «Про внесення змін до деяких законів України щодо стимулювання діяльності у сфері трансферу технологій (ресстр. № 4623 від 21.01.2021). Проект змінює положення ст. 14, 15 Закону та передбачає, що під час експертизи має визначатися «орієнтовна вартість технології та обладнання чи розмір плати за їх використання та їх відповідність кон'юктурі ринку». При цьому для погодження трансферу технологій — заявником має подаватися інформація щодо вартості технології, визначеної з урахуванням затверджених в установленому порядку національних стандартів оцінки майнових прав інтелектуальної власності. Крім того проведення державної експертизи технологій має сплачуватися сторонами трансферу технологій.

Відзначимо, що вказаний порядок відсутній у будь-якій державі Європейського Союзу, США, а також в нових незалежних країнах, таких як Білорусь, Казахстан тощо.

При цьому *запропоновані проектом Закону зміни* до ст. 14, 15 Закону *не відповідають Закону України «Про адміністративні послуги»; передбачають виведення зі сфери законодавства про державні послуги коштів, що сплачують наукові установи, заклади вищої освіти та інші особи; та обумовлюють істотні корупційні ризики* з врахуванням, що для одних наукових установ та закладів вищої освіти витрати, пов'язані з отриманням рішення уповноваженого органу (Міністерства освіти і науки України) щодо погодження трансферу технологій можуть бути встановлені, наприклад, у сумі 50 тис. грн, для інших, за ту ж саму роботу — 2 тис. грн. у договірному порядку, а не через визначення фіксованої плати за надання адміністративних послуг (адміністративного збору).

Також у проекті відсутня чіткість у встановленні строку надання адміністративної послуги. Згідно ст. 10 Закону України «Про адміністративні послуги» «граничний строк надання адміністративної послуги визначається законом». Відповідно до запропонованих проектом змін до ст. 15 Закону: «1. Уповноважений орган приймає рішення щодо погодження трансферу технології, створеної або придбаної за бюджетні кошти, юридичним особам, що зареєстровані в інших країнах, або фізичним особам-іноземцям, або особам без громадянства (далі — технологія, що експортуватиметься) *після отримання висновку державної експертизи згідно із статтею 14 цього Закону.*

Погодження відбувається шляхом внесення запису про технологію та її складові до реєстру технологій, що експортуватимуться.»

Згідно Закону України «Про адміністративні послуги»:

- «адміністративна послуга — результат здійснення владних повноважень суб'єктом надання адміністративних послуг за заявою фізичної або юридичної особи, спрямований на набуття, зміну чи припинення прав та/або обов'язків такої особи відповідно до закону (ст. 1);
- «Плата за надання адміністративної послуги (адміністративний збір) вноситься суб'єктом звернення одноразово за весь комплекс дій та рішень суб'єкта надання адміністративних послуг, необхідних для отримання адміністративної послуги (включаючи вартість бланків, **експертиз**, здійснюваних суб'єктом надання адміністративної послуги, отримання витягів з реєстрів тощо)» (част. п'ята ст. 11);
- «Розмір плати за надання адміністративної послуги (адміністративного збору) і порядок її справляння визначаються законом з урахуванням її соціального та економічного значення» (част. третя ст. 11).

Таким чином, **погодження трансферу технологій є адміністративною послугою, складовою частиною якої є державна експертиза технологій.** У той же час, змінами до ст. 15 Закону у порушення положень частини п'ятої ст. 11 Закону України «Про адміністративні послуги» **оплата вартості проведення експертизи виключена** з комплексу дій та рішень МОН України щодо погодження трансферу технологій (як адміністративної послуги) та **не визначено розмір оплати за здійснення експертизи на рівні закону.**

У зв'язку з зазначеним пропонується:

(а) в частині першій ст. 15 Закону, запропонованої проектом Закону, визначити: **«За надання адміністративної послуги щодо погодження трансферу технологій, включаючи проведення державної експертизи, сплачується адміністративний збір, що використовується на витрати, пов'язані з надання адміністративної послуги.»**

(б) пункт 2 частини першої ст. 14 Закону, запропонований проектом Закону, викласти у такій редакції:

«2) технологій, створених або придбаних за бюджетні кошти, які передаються юридичним особам, що зареєстровані в інших країнах, або фізичним особам-іноземцям або особам без громадянства.

Проведення державної експертизи технологій, зазначених у пункті другому, організовується уповноваженим органом. **За надання адміністративної послуги щодо погодження трансферу технологій згідно із статтею 15, включаючи проведення державної експертизи технологій, сплачується адміністративний збір».**

(в) абзац перший частини шостої ст. 15 проекту Закону викласти у такій редакції: «6. Погодження трансферу технології (у тому числі здійснення державної експертизи такої технології відповідно до статті 14 цього Закону), визначене цією статтею, **не повинне перевищувати тридцяти робочих днів з дня подання до уповноваженого органу документів, визначених частиною другої цієї статті.»**

4. Невідповідність положень проекту Закону № 4623 від 21.01.2021 принципам державної регуляторної політики

Змінами до ст. 15 Закону передбачається, що для погодження трансферу технології, що експортуватиметься, юридична особа або фізична особа-підприємець, що має намір передати технологію, подає уповноваженому органу у тому числі інформацію «про належність (неналежність) технології до секретної інформації, державної таємниці та ступінь секретності такої інформації.»

Зазначимо, що в Аналізі регуляторного впливу проекту Закону **відсутня аргументація** переваги обраного способу досягнення

встановлених цілей; а також, що досягнення запропонованим регуляторним актом встановлених цілей є можливим з найменшими витратами для суб'єктів господарювання, громадян та держави, **що вимагається відповідно до ст. 8 Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності».**

Наведені положення Закону не відповідають законодавчій практиці в Україні, а також в державах-членах ЄС та створюють істотний тягар для юридичних та фізичних осіб-підприємців в Україні з отримання висновку державного експерта з питань таємниць стосовно належності технології до державної таємниці.

(а) Так, відповідно до ст. 37 «Патентування винаходу (корисної моделі) в іноземних державах» Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» «1. Будь-яка особа має право запатентувати винахід (корисну модель) в іноземних державах **за умови попереднього подання заявки на винахід (корисну модель) до НОІВ та ненадходження до цієї особи протягом трьох місяців від дати подання зазначеної заявки повідомлення про віднесення заявленого винаходу (корисної моделі) до державної таємниці».**

Таким чином **в Україні відсутня практика подання заявниками заявок на винаходи (корисні моделі) з вимогою отримання перед цим висновку державного експерта з питань таємниць** щодо належності інформації, що міститься в заявці до державної таємниці. Вказане **здійснюється уповноваженим органом після подання до нього заявки на винахід (корисну модель).**

Аналогічною є практика багатьох держав-членів ЄС, законодавчими актами яких передбачено, що перевірка інформації на наявність відомостей, що відносяться до оборонної сфери, національних інтересів здійснюється уповноваженим органом після подання заявок.

(б) Для отримання висновку щодо належності технології до державної таємниці юридичні особи та фізичні особи-підприємці мають звернутися до державного експерта з питань таємниць.

Зазначимо, що відповідно до Указу Президента України «Про Перелік посадових осіб, на яких покладається виконання функцій державного експерта з питань таємниць» від 19.05.2020 № 190/2020, функції державного експерта з питань таємниць покладено, зокрема, на Міністра освіти і науки України та Першого заступника МОН України. Таким чином заклади вищої освіти та значна кількість бюджетних наукових установ, що не мають у своєму складі осіб, на яких покладено функції державного експерта з питань таємниць, **мають спочатку звертатися до МОН України щодо отримання від-**

повідного висновку та потім другий раз звертатися до МОН України щодо отримання погодження трансферу технології, що експортуватиметься.

Вказане **створює істотне регуляторне навантаження** на заклади вищої освіти та наукові установи та **порушує принципи адекватності, відповідності** форм та рівня державного регулювання та ринковим вимогам з урахуванням усіх прийнятних альтернатив; **ефективності, збалансованості** відповідно до ст. 4 Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності».

У зв'язку з зазначеним **пропонується, що визначення належності (неналежності) технології до секретної інформації, державної таємниці має здійснюватися безпосередньо уповноваженим органом (МОН України) аналогічно до практики діяльності іноземних органів виконавчої влади та практики в Україні під час погодження трансферу технологій.**

(в) З створених науковими установами та закладами вищої освіти технологій лише незначна частина становить технічні рішення, інформація про які може бути віднесена до державної таємниці відповідно до ст. 8 Закону України «Про державну таємницю».

Незважаючи на це проект Закону **вимагає, щоб для всіх технологій, створених за бюджетні кошти, включаючи й технічні рішення, які не мають відношення до інформації, що становить державну таємницю,** заклади вищої освіти та наукові установи надавали висновки державних експертів з питань таємниць.

Враховуючи наведене, пропонуємо:

(а) частину першу ст. 15 Закону, запропоновану проектом Закону, викласти у такій редакції:

«1. Уповноважений орган приймає рішення щодо погодження трансферу технології, створеної або придбаної за бюджетні кошти, юридичним особам, що зареєстровані в інших країнах, або фізичним особам-іноземцям, або особам без громадянства (далі — технологія, що експортуватиметься) після отримання висновку державної експертизи згідно із статтею 14 цього Закону та **перевірки належності (неналежності) технології до секретної інформації, державної таємниці та визначення ступеню секретності такої інформації**».

Погодження відбувається шляхом внесення запису про технологію та її складові до реєстру технологій, що експортуватимуться.»

(б) В запропонованій частині другій ст. 15 Закону слова «інформації про належність (неналежність) технології до секретної інфор-

мації, державної таємниці та ступінь секретності такої інформації» виключити.

5. Звуження у проекті Закону № 4623 від 21.01.2021 можливостей державної підтримки розвитку трансферу технологій в Україні та невідповідність назви проекту Закону його змісту.

У проекті Закону *відсутні системні комплексні заходи щодо стимулювання трансферу технологій*, що застосовуються в державах-членах ЄС, а також таких нових незалежних державах як Білорусь, Казахстан тощо.

Проектом приділяється увага лише деяким засобам прямого фінансування — наданню субсидій для створення високотехнологічного виробництва та інноваційних ваучерів для певних напрямків діяльності, питання іноземного патентування.

Зауважимо, що ст. 159 Угоди про асоціацію між Україною та ЄС визначено увагу, яку слід «звертати на умови, необхідні для створення належного сприятливого середовища для передачі технологій...».

Вказані заходи, зокрема, включають:

- податкові стимули трансферу технологій та інноваційної діяльності;
- пільгове кредитування проектів трансферу технологій, інноваційної діяльності;
- розвинуту систему венчурних фондів, діяльність яких спрямована на впровадження нових технологій; та розвиток інноваційної діяльності підприємств;
- утворення міцної інфраструктури інноваційної діяльності та трансферу технологій тощо.

На необхідність впровадження зазначених механізмів в Україні вказується у низці звітів проектів Європейської комісії, Світового банку, Європейської комісії ООН тощо щодо розвитку інновацій та трансферу технологій в Україні.

Також проект Закону не враховує певною мірою рішення Комітету Верховної Ради України з питань науки і освіти «Щодо реалізації Закону України “Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій”» від 13.05.2015 р. до протоколу № 11. Комітетом зазначалася, що прийняття Закону «не призвело до активізації діяльності в цій сфері, посилення комерціалізації технологій, створених у наукових установах та вищих навчальних закладах, розширенню їх міжнародного трансферу». Зверталася увага на необхідність надання податкових стимулів; пільгового кредитування проектів трансферу технологій, створення системи маркетингових досліджень; розвиток інноваційної інфраструктури тощо.

Більш того *змінами до ст. 24 Закону виключені принципові положення діючого Закону України «Про державне регулювання у*

сфері трансферу технологій», що **«Державою запроваджуються заходи щодо підтримки трансферу технологій як пріоритетного напрямку інноваційної діяльності відповідно до статті 6 Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні»»**.

Таким чином **із прийняттям проекту Закону в Україні буде неможливим реалізувати в Україні стосовно трансферу технологій такі передбачені статтею 6 Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» заходи як:**

- розвитку інфраструктури, зокрема, центрів трансферу технологій, венчурних фондів тощо);
- відшкодування відсоткових ставок за кредитами, отриманими суб'єктами господарювання у банках;
- часткова компенсація вартості виробництва продукції;
- кредити за рахунок коштів державного бюджету, кредитів (позик) і грантів міжнародних фінансових організацій, залучених державою або під державні гарантії;
- податкові, митні та валютні преференції тощо.

Проект Закону **не передбачає** фінансові, організаційні заходи з розвитку інфраструктури трансферу технологій, заходи з формування в умовах наукової інформації сучасних фондів маркетингової, кон'юнктурної інформації, необхідної для трансферу технологій тощо.

З врахуванням наведеного слід вказати, що проект Закону стосується лише окремих інструментів підтримки трансферу технологій в Україні та назва проекту Закону не відповідає його змісту. Утворення аналогічної до держав-членів ЄС системи трансферу технологій в Україні потребує подальших кроків Уряду, уповноважених органів із впровадження такої діяльності.

Пропонується з метою запобігання скорочення засобів підтримки трансферу технологій в Україні:

У ст. 24 Закону:

(а) другу частину ст. 24 залишити в діючій редакції, а саме:

«2. Державою запроваджуються заходи щодо підтримки трансферу технологій як пріоритетного напрямку інноваційної діяльності відповідно до статті 6 Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні»».

(б) запропонованим проектом Закону частинам 2, 3, 4, 5, 6 статті 24 надати номери відповідно 3, 4, 5, 6, 7.

В цілому слід зазначити, що проект Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо стимулювання діяльності у сфері трансферу технологій» є зарегульованим, ускладнює міжнародний трансфер технологій, містить корупційні ризики; не відповідає Закону України «Про адміністративні послуги». У порівнянні з дію-

чою редакцію Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» — проект Закону звужує перелік стимулів щодо трансферу технологій.

Актуальним є вирішення питання про направлення зазначеного проекту Закону на повторне перше читання, або внесення змін до проекту Закону під час підготовки проекту Закону до другого читання у Верховній Раді України.

ДОСЛІДЖЕННЯ НАПРЯМКІВ ВИКОРИСТАННЯ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

КОБЕЛЄВА Т. О.

докт. екон. наук, доцент

СВІЩОВА Н. С.

аспірант

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут»

(Харків, Україна)

Проблемам впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво економічна наука приділяє велику увагу. У роботах вітчизняних і зарубіжних вчених досліджені в тій чи іншій мірі важливі теоретичні і практичні питання фективного використання інновацій, підвищення технічного рівня виробництва. Розглядом питань і аналізом проблем, пов'язаних з інноваційним розвитком підприємств займаються багато як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед них можна виділити С. М. Ільяшенко, Л. І. Федулову, П. Г. Перерву, А. В. Косенко, О. П. Косенко, Н. П. Ткачову, О. І. Маслак, Н. Н. Івлієву, Д. В. Шишляєва, М. М. Ткачова, М. Портера, І. Ансоффа, Б. Твісса, В. Семенову, П. М. Цибульова, Ю. С. Шипуліну, Д. В. Райко, Н. С. Ільяшенко, Р. А. Фатхутдінова, А. В. Череп, А. І. Яковлева, В. М. Гейця та ін. [1–17].

Разом з тим, незважаючи на те, що даним питанням присвячено багато праць учених, не можна вважати, що економічною наукою і практикою вирішені всі різноманітні аспекти цієї важливої проблеми. Ринкові умови господарювання вимагають нових підходів до організації процесів впровадження науково-технічних досягнень у виробництво.

Інтелектуальна власність сьогодні є однією з найважливіших категорій інноваційного менеджменту, яка визначає сукупність прин-

ципів, методів і форм управління інноваційними процесами. Для України одним із складних завдань активізації інноваційної діяльності є трансформація науково-технічних розробок в інноваційний продукт, тобто існує проблема комерціалізації інноваційної сфери та вибору найбільш сприятливих способів капіталізації інтелектуального потенціалу. Основний організаційно-економічний механізм вирішення цієї проблеми полягає, на думку автора, у створенні спеціалізованих підприємницьких науково-технічних фірм, заснованих власниками інтелектуальної продукції.

На думку ряду авторів конкурентні переваги для правовласників інтелектуальної власності можуть складатися наступному:

- можливість внесення об'єктів інтелектуальної власності до статутного капіталу підприємства без відволікання реальних грошових коштів;
- отримання додаткових доходів за передачу права користування інтелектуальною власністю;
- можливість використання інтелектуальної власності в якості застави при отриманні кредиту;
- інтелектуальна власність забезпечує захист від конкурентів на період виведення на ринок нової продукції, а також захист від недобросовісної конкуренції;
- інтелектуальна власність сприяє створенню рекламного іміджу при інформуванні про правову охорону продукції, що випускається або роботі за ліцензією відомого виробника;
- можливість знизити податок на прибуток шляхом зменшення оподатковуваної бази на величину амортизації нематеріальних активів і величину витрат на створення об'єктів інтелектуальної власності;
- зниження податку на додану вартість, якщо угода оформляється як патентний, ліцензійний чи авторський договір [1, 2].

Проведені дослідження дозволяють зробити висновок про те, що на промислових підприємствах об'єкти інтелектуальної власності можуть реалізуватися в двох основних формах: у якості внеску до статутного фонду підприємства або для оптимізації грошових потоків.

Використання об'єктів інтелектуальної власності в складі активів підприємства дозволяє значно підвищити його вартість без істотних матеріальних витрат.

Використання об'єктів інтелектуальної власності в статутному фонді дозволяє підприємству і авторам (її творцям) отримати наступні практичні переваги [3]:

- сформувати значний за розмірами статутний фонд без відволікання грошових коштів і забезпечити доступ до банківських кре-

дитів та інвестицій (наприклад, інтелектуальну власність можна використовувати нарівні з іншим майном підприємства як об'єкт застави при отриманні кредитів);

- використовувати в якості внеску в статутний капітал, не тільки при створенні нового підприємства, а й при збільшенні статутного капіталу вже діючого підприємства;
- амортизувати об'єкти інтелектуальної власності в статутному фонді та замінити їх реальними грошовими коштами (капіталізувати об'єкти інтелектуальної власності); при цьому амортизаційні відрахування на законних підставах залишаються в розпорядженні підприємства, включаються в собівартість продукції і не обкладаються податком на прибуток;
- авторам і підприємствам — власникам інтелектуальної власності брати участь як засновників (власників) при організації дочірніх і самостійних фірм без відволікання грошових коштів.

Основні напрямки використання і управління об'єктами інтелектуальної власності вказані в табл. 1.

Таблиця 1

Напрями використання і управління об'єктами інтелектуальної власності [2]

Область управління	Можливості використання об'єктів інтелектуальної власності
Менеджмент	1. Об'єкти інтелектуальної власності — один з внутрішніх джерел реструктуризації підприємства. Правильно оцінені і поставлені на баланс, об'єкти інтелектуальної власності здатні збільшити статутний капітал компанії, підвищити її капіталізацію.
Маркетинг і реклама	2. Об'єкти інтелектуальної власності — один з ресурсів залучення додаткових коштів шляхом кредитування.
Бухгалтерія	3. Можливість отримання додаткових доходів шляхом укладання ліцензійних договорів на передачу зареєстрованих прав.
Інформаційні технології	4. Об'єкти інтелектуальної власності — це один з найважливіших елементів управління у великих структурах, холдингах, групах компаній.
Авторство	1. Формування позитивного іміджу виведеного на ринок товару або компанії в цілому.

Використання об'єктів інтелектуальної власності в процесі здійснення діяльності підприємства дозволяє оптимізувати грошові потоки та оподаткування [3]:

- документально підтвердити права власності і поставити ці об'єкти на баланс як майно підприємства, що дає можливість вироб-

ляти їх амортизацію і утворювати відповідні фонди амортизаційних відрахувань за рахунок собівартості продукції;

- отримати додаткові доходи за передачу прав на використання об'єктів інтелектуальної власності, а також забезпечити обґрунтоване регулювання розцінок на продукцію інноваційної діяльності підприємства в залежності від обсягу переданих прав на їх використання.

Крім цього, документальне підтвердження прав власності і прав на використання об'єктів інтелектуальної власності, а також отримання офіційних охоронних документів дозволяє забезпечити контроль за часткою ринку і можливість законного переслідування недобросовісних конкурентів і порушників виняткових прав на об'єкти інтелектуальної власності.

Як відзначають дослідники, в сучасному світі вирішальним фактором економічного розвитку є інститут авторського права і промислової власності. Через стимулювання створення об'єктів інтелектуальної власності, захист і комерціалізацію створюються умови для досягнення домінуючих позицій в міжнародному співтоваристві.

В Україні проблеми ефективного використання інтелектуальної власності багато в чому пов'язані з відсутністю чіткої системи їх обліку та контролю. Так, сьогодні інтелектуальна власність практично не враховується ні в собівартості продукції, ні в балансовій вартості підприємств і становить менше одного відсотка їх вартості. У той же час в країнах Європейського Союзу, за даними дослідників, нематеріальні активи становлять сьогодні від 50 до 85 % вартості майна підприємств. Об'єкти інтелектуальної власності, незважаючи на їх використання у випуску продукції, не захищені правовими документами, їх майнові права не оцінені, не визначені творці цих об'єктів, а також їх власник. Обсяг незареєстрованих нематеріальних активів на підприємствах України, за оцінками експертів, становить 200–250 млрд доларів США, а вартість (капіталізація) компанії в процесі приватизації занижена на 50–80 % [3].

Аналізуючи все вищевикладене, можна зробити наступні висновки про те, що інноваційний розвиток підприємств є найважливішою умовою підвищення конкурентоспроможності підприємств в сучасних умовах господарювання. Однак існує сукупність причин стримуючих інноваційний розвиток українських підприємств. Успішність інноваційної діяльності сучасного підприємства багато в чому залежить від ефективності використання об'єктів інтелектуальної власності. Для їх раціонального використання на підприємстві необхідно створити ефективну систему управління інтелектуальним капіталом та інтелектуальною власністю. Як свідчить світовий досвід, підприємства, які використовують об'єкти інтелектуальної власності в

соєю діяльності мають можливість отримати ряд конкурентних переваг і підвищити ефективність своєї діяльності.

Список використаних джерел:

1. Селиверстов Д. А. Подходы к оценке объектов интеллектуальной собственности в промышленности // Современные технологии. 2004. № 2. С. 135–136.

2. Ивлиева Н. Н., Шишляев Д. В. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / М.: Финансово-промышленная академия. 2006, 207 с.

3. Семенова В. Использование объектов интеллектуальной собственности для повышения конкурентоспособности предприятий. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/147038513.pdf>

4. Перерва П.Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи. Вісник нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. № 24 (1246). С. 153–158.

5. Товажнянский В. Л., Перерва П. Г., Кобелева Т. А. Антикризисный менеджмент производственно-комерческой деятельности предприятий машиностроения // Государство и рынок: механизмы и методы регулирования в условиях преодоления кризиса: колл. моногр.- СПб.: Астерион, 2010. Т. 2. П. 6.2. С. 254–264.

6. Перерва П. Г. Управління маркетингом на машинобудівному підприємстві. Навч. посібник. Харків : «Основа», 1993.- 288с.

7. Ткачова Н. П., Перерва П. Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства. Економіка розвитку. 2011. № 4 (60). С. 116–120.

8. Перерва П.Г., Гочарова Н.П., Яковлев А.И. Маркетинг инновационного процесса. Учебное пособие. Киев: ВИРА-Р. 1998. 267с.

9. Перерва П. Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т. А. Комплаенс программа промышленного предприятия. Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. 689 с.

10. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. К.: Знання, 2009. 1070 с.

11. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.

12. Перерва П.Г. Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності / П. Г.Перерва, С. Нагі, Т. О.Кобелева // Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр. Харків : НТУ «ХПІ», 2018. № 15 (1291). С. 89–94.

13. Товажнянський В. Л., Перерва П. Г., Кобелева Т. О. Банкротство, санація та реструктуризація підприємства як економічні кате-

горії антикризового управління. Вісник НТУ «ХПІ». 2015. № 59 (1168). С. 148–152.

14. Kocziszky György, Somosi Veres M., Kobieliava T.O Reputational compliance // Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум–2017»: тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6–8 грудня 2017 р. Харків, 2017. С. 140–143.

15. Pererva P.G., Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.

16. Перерва П. Г. Трудоустройство без проблем (искусство само-маркетинга). Харьков : Фактор, 2009. 480 с.

17. Перерва П.Г. Потребность в электротехнических средствах автоматизации. Теория и методы определения. Харьков : Основа. 1991. 114 с.

18. Товажнянський В. Л., Перерва П. Г. Антикризовий моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства. Економіка розвитку. Харків : ХНЕУ. 2010. № 2 (54). С. 46–50.

ЦИКЛОВИЙ ПІДХІД ДО КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

КОВТУНЕНКО К. В.

докт. екон. наук, проф.,

Державний університет «Одеська політехніка»

ГУТАРЕВА Ю. В.

канд. екон. наук, доц.,

Державний університет «Одеська політехніка»

(Одеса, Україна)

Ефективна інноваційна діяльність без орієнтації інновацій на споживачів, без задоволення їх запитів і переваг, тобто без виведення інновацій на ринок неможлива. Це в повній мірі може бути реалізовано комерціалізацією інноваційних продуктів. Проблема комерціалізації інновацій є однією з центральних для ефективного інноваційного розвитку, тому що її рішення є базовою умовою успішного впровадження результатів інноваційної діяльності та рушійним фактором глобальної конкуренції. Процес комерціалізації є цілеспрямованим, але умови його протікання і кінцевий результат залежать від ефективності управління ним.

На підставі теоретичного дослідження, встановлено, що трактування поняття «комерціалізація» ґрунтується на різноманітних підходах, зокрема: ринковому, процесному; інвестиційному; проектному;

предметному [1–5]. Не залежно від підходу, більшість науковців в якості останнього етапу процесу комерціалізації розглядають продаж інноваційного продукту, що суттєво звужує структуру процесу комерціалізації. Пропонується розглядати процес комерціалізації у широкому сенсі, послідовно поєднуючи процеси формування, просування та післяпродажного моніторингу використання інноваційного продукту. Авторський підхід передбачає, що процес комерціалізації не обмежується лише продажем інноваційного продукту, навпаки виникає необхідність моніторингу траєкторії руху комерціалізованого інноваційного продукту для: захисту прав власності підприємства, щоб уникнути втраченої вигоди; відстеження сучасних трендів ринку інноваційних продуктів з метою пролонгації ефекту від комерціалізації або його посилення.

У зв'язку з цим запропоновано авторське тлумачення комерціалізації — як процесу трансформації на будь-якій стадії інноваційного процесу потенційно корисного результату інноваційної діяльності підприємства в інноваційний продукт, який реалізується на ринку та / або використовується на підприємстві з метою отримання фінансової вигоди сталість, збільшення або тиражування якої підтримується післяпродажним моніторингом використання інноваційного продукту. Доведено, що елемент комерціалізації «маркетингові дослідження ринку інноваційних продуктів» присутній у всіх фазах процесу та має індикативний характер, що суттєво впливає на прийняття управлінських рішень відносно: доцільності формування інноваційного продукту за стадіями інноваційного процесу; вибору способу просування інноваційного продукту; перегляду способів та умов використання інноваційного продукту підприємства; необхідності оптимізації способу комерціалізації на основі правоволодіння інноваційним продуктом; удосконалення інноваційного продукту підприємством. Саме тому результати маркетингових досліджень ринку інноваційних продуктів обумовлюють оптимізацію способів комерціалізації на основі правоволодіння інноваційним продуктом з одного боку, з іншого — є підґрунтям удосконалення інноваційного продукту. Перше зациклює процес комерціалізації, друге — інноваційний процес та комерціалізацію. Тобто процес комерціалізації під впливом ринкових факторів може набувати циклового характеру.

На основі циклового підходу концептуальна модель управління цикловою комерціалізацією інноваційного продукту виробничого підприємства за стадіями інноваційного процесу у широкому сенсі охоплює три фази процесу комерціалізації (формування, просування та моніторинг використання інноваційного продукту), декомпозиція яких дозволяє підприємству зрозуміти послідовність та специфіку кожного елемента кожної фази [6].

Фаза «формування інноваційного продукту виробничого підприємства» є підготовчою та містить елементи, які забезпечують результат інноваційної діяльності за стадіями інноваційного процесу атрибутами інноваційного продукту. Процес починається з технологічного та економічного аудиту, результатом якого є технічна, фінансова та інша документація. Одночасно відбуваються маркетингові дослідження ринку інновацій, оцінюються можливості підприємства та здійснюється техніко-економічне обґрунтування необхідності комерціалізації інноваційного продукту на певній стадії інноваційного процесу. Вибір форми та способу правового захисту інноваційного продукту як об'єкту права інтелектуальної власності та відповідно отримання охоронних документів завершує підготовчу фазу процесу комерціалізації.

Фаза «просування інноваційного продукту» також розпочинається з маркетингових досліджень ринку інноваційної продукції та передбачає вибір способу комерціалізації на основі правоволодіння інноваційним продуктом та вибір учасників процесу комерціалізації, безпосередньо просування інноваційного продукту, укладання договору та передача інноваційного продукту покупцеві, що не закінчує процес комерціалізації. Наступними елементами визначено післяпродажне обслуговування інноваційного продукту та оцінювання ефективності комерціалізації інноваційного продукту. Потрібно зауважити, що існують процеси, які охоплюють всі фази комерціалізації, це моніторинг порушення прав відносно об'єктів права інтелектуальної власності підприємства та їх захист.

Завершальна фаза комерціалізації «моніторинг використання інноваційного продукту» ґрунтується на результатах маркетингових досліджень ринку інноваційної продукції та висновках отриманих на попередній фазі, що забезпечує перегляд способів та умов використання інноваційного продукту підприємства, та оптимізацію способу комерціалізації на основі правоволодіння інноваційним продуктом або більш кардинальне — удосконалення інноваційного продукту підприємством.

Циклічність комерціалізації інноваційного продукту виробничого підприємства має певну особливість — існують фактори, які впливають на початок зациклювання та відповідно кількість фаз циклової комерціалізації [7]. Варіанти циклічності процесу комерціалізації обумовлені, зокрема цілями інноваційної діяльності виробничого підприємства, його можливостями та трендами ринку інноваційних продуктів. Існує три основні варіанти початку зациклювання, наприклад за рахунок:

- тиражування ефекту комерціалізації від просування певного інноваційного продукту. Коли результати моніторингу викори-

стання комерціалізованого інноваційного продукту та ринку інновацій свідчать про можливість тиражування ефекту від його комерціалізації, що вимагає пошуку додаткових покупців та/або більш вигідних способів його продажу з одного боку. З іншого боку, результатом 3 фази можуть стати висновки щодо порушення прав на інтелектуальну власність, недотримання умов та способів застосування інноваційного продукту. Все зазначене потребує відповідно перегляду способів захисту об'єктів права інтелектуальної власності, умов продажу та використання інноваційного продукту;

- з різних причин, невдалої спроби продажу інноваційного продукту, що потребує від виробничого підприємства повертатися до стадії інноваційного процесу, яка стала відправною сходинкою комерціалізації з метою забезпечення відповідної зрілості (доопрацювання, розвитку) інноваційного продукту на наступних стадіях;
- переоцінка підприємством властивостей та можливостей інноваційного продукту, поява нових споживчих вимог, що з'ясувалося під час його застосування, потребує від виробничого підприємства повернення до стадії інноваційного процесу, яка забезпечуватиме доопрацювання, розвиток інноваційного продукту. Крім того існує варіант недооцінки підприємством потенціалу інноваційного продукту, проявом якого є втрачена вигода підприємства, що потребує повернення фокусу інноваційної діяльності на початок першої фази комерціалізації, для перегляду техніко-економічного обґрунтування, умов продажу та використання інноваційного продукту.

Таким чином, цикловий підхід до комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності дозволяє розширити коло задач управління цим процесом, деталізація яких дозволяє керівництву врахувати можливі ризики та своєчасно їх невілювати задля досягнення максимального позитивного ефекту від комерціалізації.

Список використаних джерел:

1. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.

2. McCoy A. P. Concurrent Commercialization and New-Product Adoption for Construction Products / A. P. McCoy, R. Badinelli, C. Th. Koebel, W. Thabet //The construction and building research conference of the Royal Institution of Chartered Surveyors (Dublin, 4–5 September 2008) Dublin Institute of Technology. – [Electronic resource]. – Access mode: http://www.rics.org/site/download_feed.aspx?fileID=3439&fileExtension=PDF.

3. Ляшенко О. М. Комерціалізація та трансфер технологій: категорії та методи інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / О.М.Ляшенко. – Режим доступу: <http://masters.donntu.org/2013/iem/suhanov/library/ar2.pdf>.

4. Прохоров А.Н. Зарубежный опыт построения процесса коммерциализации интеллектуальной собственности / А.Н. Прохоров // Вестник Тюменского государственного университета. – 2011. – № 11. – С. 66-70.

5. Калиниченко М.П. Маркетинг комерціалізації результатів інноваційної діяльності в промисловості / М.П. Калиниченко // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2012. – № 4. – С. 43-50.

6. Гутарева Ю.В. Умови комерціалізації інновацій та їх особливості /Ю.В. Гутарева // Бізнес Інформ. – 2018. – № 6. – С. 134-138.

7. Gutareva Yu. V. Features of removal of innovation development on the market: Матеріали Міжнародної українсько-японської конференції з питань науково-промислового співробітництва (Україна, м. Одеса, 24-25 жовтня 2013 р.) / Yu. V. Gutareva, K.V. Kovtunenکو. – Одеса: ОНПУ, 2013. – Том 2. – С. 220-221.

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ

КОРНУХ О. В.

*канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку,
Криворізький національний університет
(Кривий Ріг, Україна)*

На сучасному етапі інноваційного розвитку Україні особливо гострої актуальності набуває підвищення рівня інноваційності суб'єктів усіх рівнів господарювання. Досягти такої мети неможливо без трансферу технологій — як дієвого інструменту просування інновацій в таких його формах як: передача патентів на винаходи; патентне ліцензування; передача ноу-хау; інжиніринг; наукові дослідження і розробки; організація спільного виробництва тощо.

Велику кількість наукових праць українських вчених протягом останніх 25 років присвячено питанням оцінки інноваційного потенціалу, інноваційної активності, розвитку інтелектуального капіталу підприємств тощо. Але статистичні дані щодо впровадження інновацій та реалізації інноваційної продукції промисловими підприєм-

ствами України красномовно свідчать про вкрай низький рівень їхньої інноваційності (табл. 1). Упродовж 19 років в Україні «застигнула» частка промислових підприємств, які впроваджували інновації і не перевищувала 16,6 %. В той час, як частка інноваційної продукції, що випускали підприємства у загальному обсязі не перевищувала 9,4 % (у 2000 році), а в 2019 році її доля складала 1,3 %. Даний показник вкрай низький, зменшується з роками, що неприпустимо в умовах переходу до інноваційної економіки і потребує від держави розробки та реалізації дієздатної інноваційної системи. Отже, можна стверджувати про низький рівень інноваційної активності промислових підприємств України.

Таблиця 1

Впровадження інновацій на промислових підприємствах України [1]

Рік	Частка кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації (продукцію та/або технологічні процеси), в загальній кількості промислових підприємств, %	Кількість упродовжених у виробництві нових технологічних процесів, одиниць	З них нових або суттєво поліпшених маловідходних, ресурсоємких та/або технологічних процесів	Кількість упродовжених у звітному році видів інноваційної продукції (товарів, послуг), одиниць	З них нових видів машин, обладнання	Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції промислових підприємств, %
2000	14,8	1403	430	15323	631	9,4
2001	14,3	1421	469	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7,0
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,6	1576	502	3138	809	3,3
2014	12,1	1743	447	3661	1314	2,5
2015	15,2	1217	458	3136	966	1,4
2016	16,6	3489	748	4139	1305	...
2017	14,3	1831	611	2387	751	0,7
2018	15,6	2002	926	3843	920	0,8
2019	13,8	2318	857	2148	760	1,3

Наступний показник, який слід розглянути — надходження заявок на об'єкти промислової власності (табл. 2). На жаль, і тут можна

спостерігати несуттєві коливання упродовж останніх п'яти років та відсутність стрімких темпів зростання. Навпаки, слід зауважити, що у 2020 році в порівнянні з 2019 роком, загальний обсяг патентів зменшився майже на 20 %. Причин відсутності стрімкої або стійкої позитивної динаміки до зростання патентів звісно існує багато. В даному дослідженні, приводячи статистичні дані, нам хотілось підкреслити той факт, що в Україні не діє закон інноваційного розвитку, коли в кризовий період зазвичай активізується інноваційна активність підприємств.

Таблиця 2

Показники надходження заявок на об'єкти промислової власності [2]

Об'єкти промислової власності	2016	2017	2018	2019	2020	2020 у % до 2019
Усього надійшло	51 559	53 465	54 786	57 189	46 032	80,5
Винаходи	4 093	4 046	3 969	3 852	3 180	82,6
За національною процедурою:	2 422	2 495	2 356	2 298	1 597	69,5
<i>Від національних заявників</i>	2 230	2 282	2 105	2 097	1 356	64,7
<i>Від іноземних заявників</i>	192	213	251	201	241	119,9
За процедурою РСТ	1 671	1 551	1 613	1 554	1 583	101,9
Корисні моделі	9 559	9 118	9 120	8 459	5 284	62,5
За національною процедурою:	9 551	9 107	9 115	8 448	5 276	62,5
<i>Від національних заявників</i>	9 470	8 979	8 982	8 351	5 067	60,7
<i>від іноземних заявників</i>	81	128	133	97	209	>у 2,2 раза
За процедурою РСТ	8	11	5	11	8	72,7
Промислові зразки	2 302	2 480	3 042	2 678	2 027	75,7
<i>Від національних заявників</i>	2 016	2 249	2 787	2 455	1 764	71,9
<i>Від іноземних заявників</i>	286	231	255	223	263	117,9
Торговельні марки	35 605	37 817	38 652	42 194	35 539	84,2
національна процедура	29 600	30 183	30 900	33 736	27 895	82,7
міжнародна процедура	6 005	7 634	7 752	8 458	7 644	90,4
Географічні зазначення	-	4	3	6	2	-

Звісно, даний показник носить суто кількісний характер і не враховує його якісні характеристики. Задача розробки методів та методик оцінки якісної складової об'єктів інтелектуальної власності є вкрай актуальною. Зауважимо, що питання як оцінки інтелектуальної власності так і підготовки кваліфікованих фахівців з оцінки інтелектуальної власності стоїть особливо гостро сьогодні. У більшості вищих навчальних закладах України при підготовці фахівців з економічних спеціальностей відсутня навчальна компонента, що враховує знання та навички з трансферу технологій, економіки інтелектуальної власності, оцінки інтелектуальної власності тощо.

Наше глибоке переконання і впевненість, що інтелектуальна власність є багатогранною категорією, а в Україні її економічна складова не набула поширення та розвитку. Аналіз тем дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів з економічних спеціальностей яскраво свідчить про те, що в Україні інтелектуальна власність досліджується вченими з юридичної точки зору: чотири дисертаційні роботи з економічних спеціальностей, та більш ніж сімдесят робіт з юридичних спеціальностей. В той час, як в Росії кількість дисертаційних робіт з економічних спеціальностей присвячених оцінці та управлінню інтелектуальною власністю наближується до чотирьохсот.

На нашу думку, економічна складова інтелектуальної власності буде актуальною для суб'єктів господарювання тоді, коли власники усвідомлять, що трансфер технологій — це невичерпне джерело додаткового доходу, потужний інструмент інноваційного розвитку, індикатор конкурентоспроможності та ділової репутації, можливість масштабування бізнесу, забезпечення довгострокової фінансової стійкості, інтелектуальної та економічної безпеки та ін. Але, досягти такого результату можливо тільки завдяки трансферу технологій, застосуванню дієвого організаційно-економічного механізму управління інтелектуальною власністю, наявності ефективної стратегії інноваційного розвитку та, звісно, розвитку людського інтелектуального капіталу на підприємстві.

Для повноти розуміння ситуації щодо стану управління інтелектуальною власністю, проведемо невеличке дослідження на прикладі підприємств гірничої та металургійної галузі.

Перш зазначимо, що майже всі об'єкти промислової власності, а з об'єктів авторського права — комп'ютерні програми та бази даних знайшли своє відображення у Положенні (Стандарті) бухгалтерського обліку № 8 «Нематеріальні активи». Тому саме ці об'єкти інтелектуальної власності підприємство може взяти на облік. Серед нематеріальних активів об'єкти інтелектуальної власності займають питому вагу біля 90 %. Отже, можна дослідити долю нематеріальних активів у структурі необоротних активів (рис. 1).

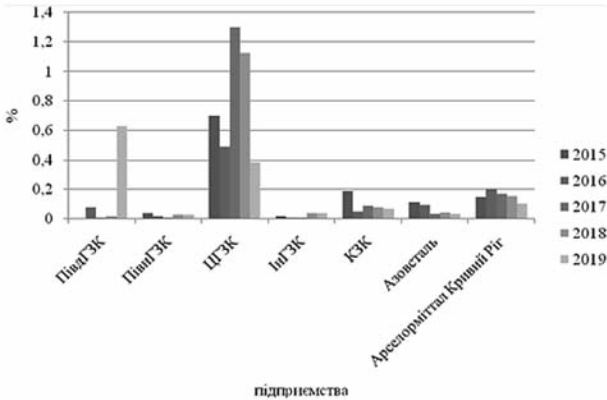


Рис. 1. Нематеріальні активи у структурі необоротних активів гірничих та металургійних підприємств України (розраховано автором на підставі фінансової звітності підприємств за [3])

З рисунку видно, що доля нематеріальних активів у необоротних активах не перевищувала 1,3 %. Лідером за цим показником є ЦГЗК. Тобто, у всіх інших підприємств у 2019 році він не перевищував 0,2 %, що свідчить про дуже низький рівень інноваційної активності даних підприємств. Звісно, слід враховувати те, що у складі необоротних активів найбільшу питому вагу займають основні фонди, тому доцільно проводити аналіз динаміки нематеріальних та необоротних активів за абсолютними показниками. Наступним кроком зробимо аналіз патентів на об'єкти промислової власності гірничих та металургійних підприємств (табл. 3).

Серед всіх підприємств тільки ПрАТ «МК «Азовсталь» має діючі патенти. Всі підприємства, окрім ПАТ «ЦГЗК» мають діючі свідоцтва на торговельні марки.

Отже, можна впевнено стверджувати про припинення винахідницької діяльності на підприємствах, які досліджували. Цифри та сухі факти красномовні.

Таким чином, в результаті дослідження здійснено аналіз трансферу технологій за різними показниками. Аналіз показав вкрай низький рівень винахідницької діяльності, підприємства майже не патентують винаходи, а аналіз долі нематеріальних активів в необоротних активах свідчить про низький рівень ноу-хау.

**Аналіз патентів на об'єкти промислової власності
гірничих та металургійних підприємств [4]**

Підприємства	Винаходи		Корисні моделі		Промислові зразки		Торговельні марки	
	Всього	З них діючі	Всього	З них діючі	Всього	З них діючі	Всього	З них діючі
МК «Криворіж-сталь» (1997–2005) ПАТ «Арселор-Міттал Кривий Ріг» (2008–2018)	159	-	65	-	-	-	1	-
	1	-	1	-	-	-	3	1
ПрАТ «МК «Азов-сталь» (1994–2017)	118	8	29	-	1	-	5	1
ПАТ «ЗМК «Запоріжсталь» (1993–2017)	138	-	6	-	-	-	6	4
ПАТ «ПівдГЗК» (1996–2004)	31	-	-	-	-	-	1	1
ПАТ «ЦГЗК» (1996–2002)	11	-	4	-	3	-	2	-
ПАТ «ПівнГЗК» (1997–2003)	3	-	2	-	-	-	1	-
ПАТ «ІнтГЗК» (1993–2004)	39	-	6	-	-	-	3	1

Таким чином, в результаті дослідження здійснено аналіз трансферу технологій за різними показниками. Аналіз показав вкрай низький рівень винахідницької діяльності, підприємства майже не патентують винаходи, а аналіз долі нематеріальних активів в оборотних активах свідчить про низький рівень ноу-хау.

Список використаних джерел:

1. Впровадження інновацій на промислових підприємствах України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Річний звіт Укрпатенту 2019. Режим доступу: <https://ukrpatent.org/uk/articles/search-ip>.
3. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. Режим доступу: <https://smida.gov.ua>.
4. Спеціальна інформаційна система Укрпатенту. Режим доступу: <https://ukrpatent.org/uk/articles/search-ip>.

КИТАЙСЬКО-УКРАЇНСЬКА ТЕХНОЛОГІЧНА ПЛАТФОРМА ІННОВАЦІЙ ТА ПЕРЕДАЧІ ТЕХНОЛОГІЙ

КОЧЕТКОВ В. М.

*в.о. директора Державного підприємства
«Центр науково-технічної інформації та сприяння
інноваційному розвитку України»
(Київ, Україна)*

Ця проектна пропозиція подана нами на участь у конкурсі спільних українсько-китайських науково-дослідних проектів на 2021–2022 рр.

Китайську сторону в проекті представляє Інститут інтелектуального виробництва Академії наук провінції Хейлунцзян.

Головною метою проекту є побудова сервісної платформи технологічних інновацій та передачі технологій між Китаєм та Україною на прикладі м. Харбіну, як центру північно-східного регіону Китаю, та Києву, створення ефективних механізмів науково-технологічного обміну та співпраці між Китаєм та Україною.

В рамках Проекту буде створена китайсько-українська технологічна платформа для інновацій та передачі технологій як основа для зміцнення та налагодження співпраці між науково-дослідними установами, підприємствами та іншими організаціями Китаю та України.

Сторони створюють спільний робочий механізм для сприяння встановленню відносин співпраці між власниками проектів та замовниками, пошуку стратегічних партнерів та стратегічних інвесторів для науково-технічних проектів, а також сприяння передачі та трансформації науково-технічних досягнень. У рамках проекту обидві сторони будуть наполегливо працювати над створенням ефективних механізмів взаємодії для забезпечення ефективної реалізації всіх етапів передачі технологій між науково-дослідними установами та підприємствами Китаю та України.

Китайський уряд надає великого значення міжнародним обмінам та співпраці. В останні роки Китай твердо скористався можливостями нового світового етапу науково-технічної революції та промислових перетворень, постійно розширюючи науково-технічної галузі та посилюючи міжнародне співробітництво у галузі науково-технічних інновацій. У рамках цього Китай надалі сприяє розвитку двостороннього спільного співробітництва у галузі досліджень та технологічних інновацій. Україна є важливим центром програми «Один пояс — один путь» з точки зору розташування, обсягу ринку, робочої сили, промислових та сільськогосподарських фондів, а також науки і техніки. Спільне використання науково-технічних ресурсів, науково-

технічних інновацій та технологічного співробітництва між Китаєм та Україною допоможе китайським та українським науково-дослідним інститутам та установам, органам місцевого самоврядування та підприємствам розширити канали міжнародного науково-технічного співробітництва, а відповідним вітчизняним урядовим установам удосконалити науково-технічну політику, науково-технічні ресурси, інноваційне середовище, потреби у співпраці, передачі технологій на користь економічному розвитку Китаю та України.

Водночас, оскільки Китай впровадив інноваційну стратегію сприяння всебічному відродженню Північного Сходу, Північний Схід домогся значного прогресу у впровадженні високоякісного розвитку та розширення можливостей технологічних інновацій. Харбін використовує інновації для стимулювання життєздатності старої промислової бази та здійснює плідне науково-технічне співробітництво з Україною. У 2009 р. Міський Народний уряд Харбіна та Міністерство освіти і науки України підписали меморандум про науково-технічне співробітництво, а Харбінський міжнародний центр обслуговування трансферу технологій підписав угоду про співробітництво в галузі науки і техніки з Київським державним центром науково-технічної та економічної інформації, який сприяв внутрішньому обміну українськими науково-технічними проектами. Продовження та посилення науково-технічної співпраці між Харбіном та Україною та побудова сервісної платформи для технологічних інновацій та передачі технологій між Китаєм та Україною ефективно сприятиме практичній співпраці у галузі технологічних інновацій між двома країнами.

Незважаючи на існування певних економічних труднощів, Україна все ще зберігає достатній потенціал для технологічних інновацій, і цей потенціал все ще розвивається, що надзвичайно привабливо для китайських компаній. Крім того, частина високоєфективних наукових досліджень та технологічного розвитку в Україні ще не застосовується до виробництва та залишається на лабораторному етапі. Завдяки залученню китайських інвестицій ці технології можуть бути доведені до рівня, який дозволить використовувати їх у промисловому виробництві та застосовувати для покращення економіки двох країн.

Основний зміст проекту полягає в наступному:

1. Уточнити основні напрями та форми співпраці між науково-дослідними установами та науково-технічними підприємствами Китаю та України та встановити інтерактивний механізм роботи.

2. Провести маркетингові дослідження ринку високотехнологічних продуктів та технологічних галузей двох країн. На основі всебічних досліджень та оцінки визначити ключові галузеві потреби в інноваційних технологіях та технологічних продуктах у Китаї та Україні.

3. Проаналізувати технічну продукцію та інформацію про технічний попит, провести пошук технічних проектів з перспективами комерціалізації та інвесторів для реалізації проектів.

4. Створити механізм передачі технологій, включаючи використання переваг науково-дослідних технологій в Україні, що відповідає технологічним потребам китайських підприємств, та забезпечити інформаційну та консультативну підтримку в процесі співпраці між підприємствами та організаціями обох країн.

5. Відповідно до законів та норм інтелектуальної власності двох країн та міжнародної практики здійснювати нагляд за дотриманням прав інтелектуальної власності договірних сторін.

6. Створити мережеву систему для обміну науково-технічною інформацією та співпраці між Китаєм та Україною:

6.1. Створити ресурсні бази даних про науково-технічні досягнення, технічні вимоги, інвестиції, послуги тощо;

6.2. Проводити відповідну рекламу та пропаганду технологічних інновацій та технологічного розвитку двох країн;

6.3. Сприяти популяризації та впровадженню науково-технічних досягнень шляхом проведення виставок, семінарів та інших подібних форм.

В даний час практика застосування міжнародних науково-технічних досягнень показує, що найефективнішим способом застосування результатів наукових досліджень на практиці є впровадження механізму комерційної взаємодії в процесі наукових досліджень і розробок та трансформації технологій. Завдяки спільній роботі між Китаєм та Україною в рамках проекту буде здійснюватися активний пошук стратегічних партнерів та стратегічних інвесторів для науково-дослідних проектів, будуватися міст між сторонами попиту та пропозиції науково-технічних досягнень та сприятиме просуванню міжнародних науково-технічних досягнень комерційними засобами.

У рамках спільного проекту Китай отримує можливість представити передові досягнення України в галузі науково-технічного розвитку для трансформації старої промислової бази на північному сході, а також сприяти інноваціям та розвитку підприємств та модернізації технології виробництва. Для України реалізація цього проекту забезпечить більш ефективну віддачу коштів, вкладених у науково-технічну галузь, і в той же час Україна може отримати необхідні інвестиції для комерціалізації та індустріалізації результатів наукових досліджень.

Тому реалізація цього проекту сприятиме покращенню рівня наукових досліджень та можливостей технологічної трансформації двох країн. Крім того, нові технології, впроваджені в рамках цього проекту, можуть просувати та застосовувати в інших країнах.

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ: СУТНІСТЬ І ГОЛОВНІ КОМПОНЕНТИ

КУБАНОВ Р. А.

канд. пед. наук, доцент,

доцент кафедри економіки та менеджменту

Відокремлений структурний підрозділ «Інститут

інноваційної освіти Київського національного

університету будівництва і архітектури»

(Київ, Україна)

В умовах зростання значущості технологічного складника економічного зростання особливого значення набуває питання системного впровадження передових технологій, володіння якими забезпечує підприємству довгострокові конкурентні переваги. Відповідно, у контексті забезпечення технологічного розвитку важливим є як розвиток наукового потенціалу для створення технологій власними силами, так і активне залучення технологій, розроблених іншими підприємствами та організаціями шляхом трансферу. Отже, ця проблема є актуальною та потребує осмислення з позицій використання всіх переваг та можливостей.

Теоретичні аспекти й визначення поняття «трансфер технологій» можна знайти в роботах таких українських учених, як В. Стадник, Л. Федулова, А. Шпак, В. Соловійов, Ю. Бажал. Але підходи в науці змінюються, що потребує понятійного аналізу термінів і тенденцій.

Метою дослідження є визначення сутності та змісту терміну «трансфер технологій».

Поняття «трансфер технологій» з початком запровадження ринкових відносин на національних ринках замінило термін «впровадження технологій». Однак це заміщення не лише понятійного апарату, але й трансформація змісту цього терміна. З метою поглибленого розуміння цих понятійних змін доцільно проаналізувати дефініції терміна «трансфер технологій» у науковій думці. Слід підкреслити, що в умовах глибокої системної кризи, постійних змін та жорсткої конкуренції серед суб'єктів господарювання головною умовою виживання і конкурентоспроможності на ринку є їхня здатність до інноваційної діяльності та трансферу технологій. Зарубіжні підприємства використовують трансфер технологій як спосіб просування на міжнародний ринок, а для українських підприємств — це можливість формування інноваційної системи на комплексній основі. Трансфер технологій — інструмент поширення та впровадження технологій.

Серед науковців існують різні точки зору щодо визначення поняття «трансфер технологій»: передача технології, що протікає шляхом укладення двостороннього або багатостороннього договору між фізичними та/або юридичними особами, яким установлюються, змінюються або припиняються майнові права і обов'язки щодо технології та/або її складових; процес, за допомогою якого знання, механізми та обладнання, отримані в результаті проведення дослідницьких робіт, які фінансуються федеральним бюджетом, використовуються для забезпечення приватних та суспільних потреб; передача науково-технічних знань та досвіду для надання науково-технічних послуг, застосування технологічних процесів, випуску продукції. В. Стадник, М. Йохна зазначають, що трансфер нововведень (технологій) здійснюється лише у разі отримання економічної вигоди обома сторонами, які беруть у ньому участь. Покупця технології приваблюють можливості виготовлення продукту, що має ринковий попит, без значних витрат часу на власні науково-технічні дослідження, а також можливість налагодження бізнесу за наявності ресурсів, але відсутності технології. Для значної кількості українських підприємств трансфер технологій є єдиною можливістю підняти свій техніко-технологічний рівень і наблизитися до потреб ринку. Продавцеві трансфер вигідний як спосіб отримання доходу від продажу технології іншим фірмам, які сплачуватимуть йому відсоток від обсягу виготовленої та реалізованої продукції [2, с. 71].

Опрацювання понятійної сутності трансферу технологій дає можливість визначити функції цього процесу: функцію комунікацій — інформування, поширення, передача результатів людського інтелекту та науково-технічних розробок від його розробника до кінцевого споживача; функцію забезпечення технологічного розвитку — перетворення інтелектуальної власності на фізичний продукт або процес, який генерує комерційну вигоду та обмін знаннями, машинами, обладнанням, методами, процесами; функцію забезпечення майнових прав та обов'язків, тобто укладання договорів [1, с. 189–190].

Основними формами передачі технології є: патентні угоди, ліцензійні угоди, інжиніринг «ноу-хау», франчайзинг. Використовуючи в проектах розвитку різні форми трансферу технологій, підприємство може вирішити низку проблем. Продаж технології забезпечить отримання прибутку, вихід на новий ринок забезпечить постійне виробниче навантаження та мінімізує витрати, стратегічне партнерство забезпечить цінними кадрами та активізує наукову роботу. В даний час трансфер технологій передбачає не тільки передачу знань, а й перетворення їх в інноваційну технологію за активної участі як джерела цієї технології/винаходу, реципієнта/користувача, так і кінцевого споживача продукту, виробленого за допомогою згаданої інновації [3, с. 233].

Узагальнюючи вищевикладене, можна сказати, що трансфер технологій — це процес інформування, поширення, передачі та впровадження результатів людського інтелекту та науково-технічних розробок від його розробника до кінцевого споживача з метою забезпечення технологічного оновлення виробництва, підвищення конкурентоздатності підприємства, економічного ефекту від упровадження цих розробок за виконання умов платності.

Часто поняття «трансфер технологій» вживають у зв'язці з іншим поняттям — «комерціалізація технологій», хоча смисловий зміст цих понять неоднаковий. Поняття «комерціалізація технологій» передбачає обов'язкове комерційне використання інформації про технології, тобто використання з обов'язковим здобуванням вигоди. Відмінність між трансфером і комерціалізацією полягає в такому:

1) комерціалізація технології передбачає обов'язкове одержання прибутку й не обов'язково пов'язане з підключенням третіх осіб (крім джерела технології та кінцевого користувача);

2) трансфер технології передбачає обов'язкове передавання технології реципієнтові, який і здійснює її промислове освоєння, але це не обов'язково пов'язано з отриманням прибутку як джерелом технології, так і її реципієнтом (зокрема це стосується екологічних технологій) [3, с. 233].

За економічним змістом трансфер технологій ділиться на дві форми: комерційний і некомерційний. Комерційний трансфер — це процес переходу інформації, технологій, результатів науково-технічних досліджень від власника (який може бути розробником, а може ним і не бути) до споживача (покупця), у результаті чого передбачається отримання комерційної користі в тій чи іншій формі й розмірах, згідно з умовами угоди. Некомерційний трансфер частіше за все використовується в площині фундаментальних, базових наукових досліджень, наукових відкриттів, технологічних винаходів або в тих випадках, коли власник науково-технічного знання не усвідомлює, не має можливості або не зацікавлений у комерціалізації. Іноді він супроводжується невеликими витратами й може підтримуватися як державою, так і приватними особами [4, с. 7]. Слід підкреслити, якщо трансфер технологій зводиться до комерціалізації інтелектуальної власності, то в такому випадку увагу акцентують на ліцензійній торгівлі. Вважаючи ліцензійну торгівлю основною формою передачі технології, дослідники докладно аналізують види ліцензій, характер та обсяг переданих прав, сфери і територіальні обмеження використання предмета ліцензії тощо. При характеристиці ринку технологій наводять дані саме щодо обороту торгівлі ліцензіями. Увагу також концентрують на проблемі заявок на патенти.

У цілому, сьогодні для України постає завдання вироблення єдиної стратегії участі в єдиному технологічному просторі, яке допоможе підвищити конкурентоспроможність на світовій арені, оскільки трансфер технологій забезпечує інноваційний розвиток як підприємств, так і країни загалом, сприяючи їх технологічному оновленню.

Таким чином, у наш час визначальним чинником економічного зростання є використання передових технологій, що підвищує продуктивність та економічну ефективність і допомагає підвищити рівень конкурентоспроможності національних виробників та національної економіки загалом. Трансфер технологій — це рух технологій із застосуванням будь-якої інформації від одного підприємства до іншого з метою підвищення науково-технологічного розвитку та поліпшення інноваційної стратегії. Даний процес дає можливість підприємству розвивати і комерціалізувати результати досліджень, він створює умови для росту доходів, активізує нові інвестиції, нові технології, формує робочі місця, а також податкові надходження до бюджету, що прямо пов'язано з інноваційним розвитком підприємства та зі зростанням добробуту країни.

Список використаних джерел:

1. Касич А. О., Бурківська В. А. Трансфер технологій як механізм інноваційного розвитку підприємства. Приазовський економічний вісник. 2018. № 6. С. 188–194.
2. Стадник В. В., Йохна М. А. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. К. : Академвидав, 2006. 464 с.
3. Бутенко Д. С., Ткачук І. І. Трансфер інноваційних технологій: сутність і значення для сучасної економіки України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 3. С. 232–235.
4. Ляшенко О. М. Методи та моделі комерціалізації трансферу технологій : дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.11. К., 2009. 504 с.

ТРАНСФЕР ПРОЦЕСІВ ДІДЖІТАЛІЗАЦІЇ В СФЕРУ РЕАЛЬНОГО БІЗНЕСУ

КУЧИНСЬКИЙ В. А.

*канд. екон. наук, доцент Національний технічний
університет «Харківський політехнічний інститут»
(Харків, Україна)*

Цифрова економіка задає вектор, по якому будуть розвиватися соціально-економічні системи мікро-, мезо-, макrorівні на довгострокову перспективу, що викликає необхідність дослідження і всебічного аналізу процесів цифрової трансформації. Колишня першоприоритетом для окремих інноваційних компаній, сьогодні цифрова трансформація стала масовим явищем, а відповідні проекти — життєво важливими для успіху не тільки окремих підприємств, але також регіонів і країн. При цьому сама ця трансформація тісно пов'язана з тенденцією ринкового успіху соціально-економічних систем і багато в чому реалізується на її основі. Причому цей взаємозв'язок і механізм її здійснення залишаються недостатньо вивченими, що обумовлює потребу в розвитку інструментарію її виявлення, оцінки та управління нею.

Тренди ХХІ століття можна охарактеризувати єдиним гаслом «*Make your business digital or it is doomed*» тобто «Зробіть цифрову трансформацію свого бізнесу або він приречений». Іншими словами: сьогодні діджиталізація проекту будь-якого масштабу та напрямку є не примхою, а неминучістю.

Відповідність століття цифрової революції — це паралельний розвиток бізнесу і *digital*-технологій (інтернет-зв'язок, численних пристроїв і сервісів), які міцно увійшли в життя людства. Успішним буде той бізнесмен, який проявить гнучкість і буде готовий до змін навколишньої дійсності, змінюючи й удосконалюючи звичні моделі роботи. В іншому випадку — висока ймовірність поступитися конкурентам і зіткнутися з ризиками повної стагнації свого бізнес-проекту.

Отже, кожна компанія, яка зацікавлена йти вперед і розвиватися в майбутньому, в теперішньому повинна відповідати новим правилам гри. Це означає, як можна раніше, включитися в процес діджиталізації.

Для успішної реалізації задуманого важливо зрозуміти основні моменти цифровий трансформації:

- діджиталізація що це;
- які переваги дає діджиталізація бізнесу;
- кому необхідна діджиталізація процесів;

- як на практиці впровадити діджиталізацію (що представляє собою цифровізація бізнес процесів, як продавати через Інтернет і т.д.).

Діджиталізація бізнесу вже зараз набуває масового характеру, а через кілька років цифрова трансформація перетвориться в життєву необхідність для переважної більшості бізнес-проектів. Щоб залишатися «на хвилі» власникам компаній саме час розібратися не тільки в теорії, а й на практиці, що таке онлайн бізнес.

Діджиталізацію розуміють, як процес глибокої трансформації бізнесу з використанням цифрових технологій, які дозволяють:

- оптимізувати бізнес-процеси;
- підвищити продуктивність проекту;
- поліпшити досвід взаємодії з клієнтом.

На наш погляд, до основних задач діджиталізації слід віднести, по-перше, задоволення потреб споживача, які перетворюються під впливом розвитку технологій; по-друге, взаємодію бізнесу з аудиторією, яка має стати максимально комфортною і швидкою.

Протягом попередніх десяти років у всьому світі діджиталізація активно витісняє оффлайн бізнес, буквально заганняючи його в мережу, куди мігрував основний відсоток клієнтів. Приступаючи до цифровізації будь-якого проекту важливо розуміти, що при використанні нових технологій, головне завдання — не абсолютні зміни в бізнесі, а спрощення бізнес-процесів.

В процесі еволюції соціально-економічних систем сталася перенастроювання їх складових частин. Важливе в попередньому етапі стало складовою частиною подальшого і перестало бути основним джерелом добробуту. Отже, якщо розглядати цифрову економіку як еволюційний етап розвитку економіки, то можна виділити взаємозв'язок процесу її становлення з еволюцією основних джерел багатств.

Умовно етапи становлення цифрової економіки можна сформулювати наступним чином [1]:

1. Епоха логістики. Головним способом отримання доходу була доставка товару до покупця. Саме ця обставина змушувала купців (підприємців) організовувати ризиковані експедиції в географічно віддалені країни, що, до речі, призвело до вчинення великих географічних відкриттів. Транспортні витрати в структурі ціноутворення в той період складали понад 95 %. Героями епохи можна вважати Джакомо Медичі, Фернана Магеллана, Дж. П. Моргана.

2. Епоха рітейлу. Дана епоха почалася з розвитком механізованого транспорту. Основна концепція отримання доходу полягала в доведенні товару безпосередньо до кінцевого споживача. Головним місцем формування доходу стали торгові мережі. Найбільш яскраві

представники епохи - Ингвар Кампард, Сем Уолтон, Річард Бренсон.

3. Епоха інформації. Поява ІНТЕРНЕТу зробило покупця ще ближче до бізнесу. Змінилося як купівельну поведінку, так і методи його вивчення. Виробники отримали нові інструменти і навчилися по-новому вивчати поведінку споживача. Таргетування в інтернет-мережі дозволяє запропонувати конкретному покупцеві необхідний саме йому товар в даний момент часу. Приклади бізнес-успіху в цю епоху продемонстрували Пер Омідьяр, Джеф Безос і Джек Ма.

4. Епоха знань. Новітня економічна історія пишеться компаніями під керівництвом Ларрі Пейджа, Марка Цукерберга і Аркадія Волож. Їх компанії, збираючи в мережі інформацію і вивчаючи її, створюють базу знань про поведінку споживача для формування його цифрового профілю з метою управління ним.

Таким чином, цифрову економіку можна розглядати як еволюційний розвиток економіки, в якій «обмін даними між учасниками процесів в режимі он-лайн прийшов на зміну аналоговому взаємодії і зачіпає всі галузі економіки, а також сприяє економічному зростанню, надання якісних послуг та необмеженої масштабованості бізнес-моделі на основі застосування нових технологій».

При цьому відбувається неухильна діджиталізація всієї господарської діяльності за рахунок поступового відходу від моделі задоволення потреб за рахунок поставки товарів до моделі їх задоволення за рахунок надання все більш персоналізованих послуг, технічну основу для чого створює саме цифрова економіка.

Список використаних джерел:

1. Грибанов Ю.И. Цифровая трансформация социально-экономических систем на основе развития института сервисной интеграции: дисс. ... док-ра экон. наук: 08.00.05 / Грибанов Юрий Иванович; СПб., 2019. 355 с.

2. Pererva P. G., Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.

3. Зараменских Е.П. Трансфер технологий: сущность и значение в развитии экономики Российской Федерации // Вестник ТГУ. 2013. №9 (125). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/transfer-tehnologiy-suschnost-i-znachenie-v-razvitii-ekonomiki-rossiyskoj-federatsii>

4. Перерва П. Г. Комплекса-программа промышленного предприятия: сущность и задачи. Вісник нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. № 24 (1246). С. 153–158.

5. Товажнянский В. Л., Перерва П. Г., Кобелева Т. А. Антикризисный менеджмент производственно-коммерческой деятельности предприятий машиностроения // Государство и рынок: механизмы и

методи регулювання в умовах подолання кризи: колл. моногр. СПб.: Астеріон, 2010. Т. 2. п.6.2. С. 254–264.

6. Перерва П.Г. Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності / П.Г.Перерва, С.Нагі, Т.О.Кобелева // Вісник НТУ "ХПІ" (економічні науки) : зб. наук. пр. Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – № 15 (1291). С. 89–94.

7. Товажнянський В. Л., Перерва П. Г., Кобелева Т. О. Банкрутство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління. Вісник НТУ «ХПІ». 2015. № 59 (1168). С. 148–152.

8. Kocziszky György, Somosi Veres M., Kobieliava T.O Reputational compliance // Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум–2017»: тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6–8 грудня 2017 р. Харків, 2017. С. 140–143.

9. Перерва П. Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т. А. Комплаенс программа промислового підприємства. Харьков-Мішкольц : ООО «Планета-принт», 2019. 689 с.

10. Товажнянський В. Л., Перерва П. Г. Антикризовий моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства. Економіка розвитку. Харків : ХНЕУ. 2010. №2 (54). С. 46–50.

11. Перерва П. Г. Трудоустройство без проблем (искусство само-маркетинга). Харьков : Фактор, 2009. 480 с.

12. Перерва П. Г. Потребность в электротехнических средствах автоматизации. Теория и методы определения. Харьков : Основа. 1991. 114 с.

13. Старостіна А. О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. К.: Знання, 2009. 1070 с.

14. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.

15. Перерва П. Г. Управління маркетингом на машинобудівному підприємстві. Навч.посібник. Харків : «Основа», 1993. 288с.

16. Ткачова Н. П., Перерва П. Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства. Економіка розвитку. 2011. № 4 (60). С. 116–120.

17. Перерва П. Г., Гочарова Н. П., Яковлев А. И. Маркетинг инновационного процесса. Учебное пособие. Киев: ВИРА-Р. 1998. 267с.

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ У ВІДКРИТИХ ІННОВАЦІЙНИХ ЕКОСИСТЕМАХ

НОЧВАЙ В. І.

*канд. техн. наук, с.н.с. Інститут проблем
математичних машин і
систем НАН України,
Київський Академічний Університет
(Київ, Україна)*

Упровадження парадигм «відкритої науки» й «відкритих інновацій» розпочалося в ЄС ще на етапі реалізації Лісабонської стратегії. У 2005 році автори посібника «Відповідальне партнерство. Об'єднання сил у світі відкритих інновацій» [1] окреслили принципи і механізми співпраці для: бізнес-компаній, університетів, дослідницьких і технологічних установ, а також громадськості і рекомендували використовувати «відкриті інновації» — як нову парадигму інновацій, що охоплює бізнес-моделі, які використовують партнерство, ліцензування й венчурні інвестиції для поєднання внутрішніх і зовнішніх джерел ідей і технологій. У 2006 році опубліковано звіт «Creating an Innovative Europe» [2] незалежної експертної групи щодо виконання Лісабонської стратегії, де описані виклики і проблеми у сфері інновацій і трансферу знань, зокрема слабкий попит на інновації, низькі показники ефективності трансферу технологій, недостатній рівень інвестицій. Запропоновано створити ринок інноваційних продуктів і сервісів, розвивати перспективні індустрії за рахунок підтримки науки, а також фіскальних і грантових механізмів підтримки інновацій в промисловості. У відкритих інноваційних системах фірми, університети і дослідницькі центри мають працювати разом, але при цьому враховувати внески кожного.

Повідомлення Єврокомісії 2007 року «Improving knowledge transfer between research institutions and industry across Europe: embracing open innovation» [3] було також спрямоване на імплементацію Лісабонської стратегії і деталізувало механізм «відкритих інновацій», що поєднуючи внутрішні й зовнішні ресурси організацій максимально збільшують економічну цінність інтелектуальної власності, навіть якщо вона не пов'язана безпосередньо з основним бізнесом компанії. В документі надано визначення трансферу знань — як процесу збирання, накопичення й обміну явного і неявного знання, зокрема навичок і компетенцій.

У звіті 2014 року «Boosting Open Innovation and Knowledge Transfer in the European Union» робочої групи високого рівня (Working Group on Open Innovation and Knowledge Transfer) [4], транс-

фер знань розглядають як основний інструмент для «відкритих інновацій». Вводиться «екосистемний» підхід і поняття «співтворчості» щодо спільного вироблення знань в екосистемі. Ці поняття визначають нову інноваційну модель «відкриті інновації 2.0 (VI2)», введenu Дублінською декларацією 2013 року [5]. У звіті розрізняється механізми відкритих інновацій 1.0 і 2.0. Перший посилює дослідження й інновації в ланцюзі доданої вартості через взаємодії замовника і постачальника, другий — виходить за межі двосторонніх взаємодій у мережеві мульти-колаборативні екосистеми. Таким чином зацікавлені сторони отримують можливість співпрацювати - завдяки створенню інноваційних схем ко-інвестицій.

Відкриті інноваційні екосистеми, щоб бути ефективними, повинні вміти керувати цілеспрямованими потоками знань й мати налагоджені механізми науково-технологічної співпраці. У 2014 році Чесбро і Бодерс визначали термін «відкрита інновація» як розподілений інноваційний процес, заснований на цілеспрямованому керуванні потоками знань через межі організації. Отже, важливим критерієм ефективності інноваційної діяльності у відкритих інноваційних екосистемах будуть — якість інформаційних і технологічних процесів та швидкість впровадження створених технологій й доставки до споживача, який має залучатися на різних етапах створення продукту .

Згідно більш широкого визначення, яке надала 2019 року робоча група ERAC SWG OSI «Opinion on Open Innovation» [6], відкриті інновації — це гетерогенний підхід, який сприяє подоланню бар'єрів між організаціями, секторами, дисциплінами і спільнотами для створення нових продуктів, послуг, процесів і практик, а також генерації нових знань; він забезпечує також посилення інклюзивності, розширення прав і можливостей, досягнення спільних цілей сталого розвитку. Рекомендується поширення успішних моделей співтворчості та створення відкритих інноваційних платформ з належними стимулами для участі різних груп учасників.

Відкрита інноваційна екосистема перетинає організаційні межі, найефективніша вона, коли явно «оркестрована» чи скеровувана [7], в інноваційній мережі учасників, об'єднаних на основі довіри, спільних ресурсів, спільних поглядів і загальної вартості.

Таким чином, моделі «відкритих інновацій» вже тривалий час застосовуються в інструментах реалізації інноваційної політики ЄС для підвищення ефективності використання науково-технічного потенціалу в економіці знань та поширення технологій. Тому використання цих моделей для підвищення ефективності трансферу технологій сприятиме інтеграції України до ЄС та підвищенню конкурентоздатності економіки.

Список використаних джерел:

1. Responsible Partnering. Joining Forces in a World of Open Innovation. A Guide to Better Practices for Collaborative Research and Knowledge Transfer between Science and Industry (2005). Отримано з <https://eua.eu/downloads/publications/responsible%20partnering%20-%20a%20guide%20to%20better%20practices%20for%20collaborative%20research.pdf>.
2. Report of the Independent Expert Group on R&D and Innovation appointed following the Hampton Court Summit (2006). Отримано з <http://www.astrid-online.it/static/upload/protected/Crea/Creating-an-Innovative-Europe-januar.pdf>.
3. COM(2007) 182 final. Отримано з <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2007:0182:FIN:EN:PDF>.
4. Report of the Working Group on Knowledge Transfer and Open Innovation (2014) Отримано з https://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/b1_studies-b5_web-publication_mainreport-kt_oi.pdf.
5. Martin Curley & Bror Salmelin/Introducing Open Innovation 2.0/EU OISPG/Dublin Declaration/Open Innovation 2.0 – Sustainable Economy&Society – Stability,Jobs,Prosperity/Dublin,Ireland –May 20-21 2013, 19 pp. Отримано з http://ec.europa.eu/newsroom/dae/document.cfm?doc_id=2150.
6. ERAC SWG OSI Opinion on Open Innovation (2019) Отримано з <https://era.gv.at/object/document/4610>.
7. Curley, M. & Salmelin, B. Open Innovation 2.0 — A New Paradigm (EU Open Innovation and Strategy Policy Group, 2013). Отримано з http://ec.europa.eu/newsroom/dae/document.cfm?doc_id=2182.

**ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ
ЯК ПРЕДМЕТА ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ**

ОМЕЛЬЧЕНКО А. В.

*докт. юрид. наук, професор,
завідувач кафедри цивільного та трудового права
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»
(Київ, Україна)*

В сучасних умовах реалізації економічних реформ особливого значення набуває використання такого інструмента інноваційного розвитку економіки, як трансфер технологій. Ефективність правового регулювання суспільних відносин у цій сфері, серед іншого, за-

лежить від системного розуміння трансферу технологій як предмета правового регулювання.

Як відомо, предметом правового регулювання є суспільні відносини, що потребують правового регулювання і об'єктивно піддаються йому, сторонами яких виступають фізичні особи, юридичні особи, територіальні громади та держава [1].

Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» визначає правові, економічні, організаційні та фінансові засади державного регулювання діяльності у сфері трансферу технологій і спрямований на забезпечення ефективного використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу України, технологічності виробництва продукції, охорони майнових прав на вітчизняні технології та/або їх складові на території держав, де планується або здійснюється їх використання, розширення міжнародного науково-технічного співробітництва у цій сфері [2].

Відповідно до нормативного визначення трансфер технології — це передача технології, що оформляється шляхом укладення між фізичними та/або юридичними особами двостороннього або багатостороннього договору, яким встановлюються, змінюються або припиняються майнові права та обов'язки щодо технології та/або її складових [2].

Суб'єкти трансферу технологій взаємодіють між собою шляхом створення технологій та/або їх складових; обміну досвідом та інформацією про науково-технологічні досягнення; проведення консультацій з основних питань науково-технічної і технологічної політики стосовно застосування технологій та їх складових; виробництва та здійснення кооперації постачання технологій та/або їх складових у межах договорів про їх трансфер; укладення інших цивільно-правових договорів відповідно до законодавства.

Законодавство про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій базується на Конституції України [3], Цивільному кодексі України [4], Господарському кодексі України [5].

На рівні законів, відносини у сфері трансферу технологій регулюються законами України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про наукову і науково-технічну експертизу», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про інноваційну діяльність», «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на промислові зразки», «Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем», «Про авторське право і суміжні права», «Про фінансовий лізинг», «Про державний контроль за міжнародними передачами товарів вій-

ського призначення та подвійного використання», «Про охорону прав на сорти рослин», «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг», «Про захист від недобросовісної конкуренції», інших нормативно-правових актах, а також чинних міжнародних договорах України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, у сфері науково-технічного співробітництва, інноваційної діяльності, трансферу технологій.

Із вищезазначеного витікає, що суспільні відносини у сфері трансферу технологій врегульовані нормами конституційного, цивільного, господарського, адміністративного та фінансового права. Правила поведінки, що регулюють відносини у сфері трансферу технологій, закріплені в нормах різних галузей права та в нормативно-правових актах різних галузей законодавства.

Отже, можна зробити висновок про те, що законодавство про трансфер технологій має комплексний, міжгалузевий характер, а норми права та законодавства про трансфер технологій слід розглядати як міжгалузеві утворення в системі українського права та законодавства, які знаходяться у стадії формування комплексного міжгалузевого інституту відповідно права та законодавства України. Особливості такого інституту полягають у тому, що його не можна вважати складовою частиною якої-небудь конкретної галузі права та законодавства, оскільки вони включають в себе норми різних галузей права та законодавства. Тому право та законодавство про трансфер технологій можна вважати інститутом права та законодавства України в цілому.

Список використаних джерел:

1. Юридична енциклопедія : в 6 т. / [редкол.: Ю. С. Шемшученко (голова) та ін.]. К. : Вид-во «Українська енциклопедія» імені М. П. Бажана, 1998. 2004. Т. 5: П–С. 2003. 736 с.
2. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : Закон України від 14.09.2006 р. № 143-V. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16#Text>.
3. Конституція України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>.
4. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>.
5. Господарський кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.

МЕТОДИ ВАРТІСНОЇ ОЦІНКИ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

ПАНФЕРОВА Л. Л.

оцінювач, науковий співробітник Науково-дослідного інституту інтелектуальної власності НАПрН України (Київ, Україна)

Все частіше в буденному житті, а особливо в житті держави ми зустрічаємо поняття «**трансфер технологій**». Усі говорять, що це вигідно, перспективно і потрібно країні. Але ніхто не пояснює що це таке і навіщо?

Економічний спад, обмеженість ресурсів, невизначеність на політичній арені держави та інші негативні чинники, призвели суспільство до кризи. В такі часи, враховуючі безперервний розвиток інноваційних технологій у всьому світі, щоб знайти вихід із становища, громада починає приділяти увагу **інноваційним процесам**. Саме ця сфера надає найбільші прибутки, спонукає розвиток науки, підвищення конкурентоспроможності, де кожен може представити свій винахід і допомогти не тільки собі, а й світові, та визначає потенціал країни.

На сьогоднішній день, з наукової точки зору, не має єдиного визначення, що таке трансфер технологій, оскільки науковці різних галузей трактують його через **особливості своєї сфери діяльності**. З позиції економістів *трансфер технологій* — *це комплекс економічних відносин, які виникають в області використання нових знань про виробництво продукції, про застосування процесу чи надання послуги між її власником і замовником — резидентами, тобто особами які постійно проживають на території однієї країни, а у випадку міжнародного трансферу технологій — резидентами та нерезидентами, тобто особами, які постійно проживають закордоном*.

Таке поняття сформульовано в результаті дослідження економістами в основному загальних підходів до здійснення трансферу, особливостей державного регулювання у сфері трансферу, джерел його фінансування тощо. Таким чином, існує думка, що **трансфер технологій** це вид комунікацій, простіше кажучи — **передача винаходу**.

Законодавці України дотримуються саме такого погляду, і закріпили трансфер технологій в Законі, як передачу технології, що оформляється шляхом укладення договору, яким установлюються, змінюються або припиняються майнові права та обов'язки щодо технології та/або її складових [2, ст. 1, 3–5].

Для подальшого розкриття поняття оцінки трансферу технологій розглянемо, які існують **об'єкти та форми передачі трансферу технологій**.

До об'єктів трансферу технологій зокрема, належать **об'єкти права інтелектуальної власності** [1, ст. 420]:

- літературні та художні твори;
- комп'ютерні програми;
- компіляції даних (бази даних);
- виконання;
- фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення;
- наукові відкриття;
- винаходи, корисні моделі, промислові зразки;
- компонування (топографії) інтегральних мікросхем;
- раціоналізаторські пропозиції;
- сорти рослин, породи тварин;
- комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення;
- комерційні таємниці.
- інші об'єкти, що згідно із законодавством належать до об'єктів права інтелектуальної власності.

Майновими правами інтелектуальної власності є [1, ст. 424]:

- право на використання об'єкта права інтелектуальної власності;
- виключне право дозволяти використання об'єкта права інтелектуальної власності;
- виключне право перешкоджати неправомірному використанню об'єкта права інтелектуальної власності, в тому числі забороняти таке використання;
- інші майнові права інтелектуальної власності, встановлені законом.

Майнові права інтелектуальної власності можуть бути передані відповідно до закону **повністю або частково** іншій особі [1, ст. 427].

Використання об'єкта права інтелектуальної власності іншою особою здійснюється з дозволу особи, яка має виключне право дозволяти використання об'єкта права інтелектуальної власності, крім випадків правомірного використання без такого дозволу, передбачених цим Кодексом та іншим законом. **Умови надання дозволу (видачі ліцензії) на використання об'єкта права інтелектуальної власності можуть бути визначені ліцензійним договором**, який укладається з додержанням вимог цього Кодексу та іншого закону [1, ст. 426].

Отже, визначимо, що трансфер (передача) технологій здійснюється шляхом передачі майнових прав на об'єкт інтелектуальної

власності (ОІВ) за ліцензією або шляхом повної передачі (відчуження) майнових прав інтелектуальної власності. В обох випадках вартісна оцінка трансферу технологій складається з оцінки безпосередньо майнових прав на ОІВ а також вартості супроводу такого ОІВ, що регулюється умовами певних угод та специфікою самого ОІВ.

Базовим нормативним документом, на підставі якого проводиться незалежна оцінка майнових прав на об'єкти права інтелектуальної власності, є затверджений Постановою КМУ від 3 жовтня 2007 року № 1185 Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності».

Під час проведення оцінки майнових прав інтелектуальної власності встановлюються обставини та визначаються обмеження, пов'язані з особливостями таких об'єктів і сфери їх застосування [5, п. 24]:

1. Постановка завдання на оцінку, обговорення істотних умов договору, укладення договору.
2. Ідентифікація об'єкта оцінки:
 - а) Правова експертиза ОІВ (перевірка наявності охоронних документів (свідоцтв, патентів), їх дійсності);
 - б) Під час обстеження об'єкта права інтелектуальної власності, яке проводиться з метою його ідентифікації, з'ясується наявність матеріального носія об'єкта та документів, що засвідчують майнові права інтелектуальної власності і факт видачі дозволу на використання об'єкта права інтелектуальної власності;
 - в) Економічна експертиза ОІВ (перевірка відображення в бухобліку, дослідження економічного ефекту).
3. Збір та аналіз вихідної інформації.
4. Вибір необхідних методичних підходів, методів та оціночних процедур, що найбільш повно відповідають меті оцінки та обраній базі, визначеним у договорі на проведення оцінки, та їх застосування.
5. Узгодження результатів оцінки, отриманих із застосуванням різних методичних підходів.
6. Складання звіту про оцінку майна та висновку про вартість об'єкта оцінки на дату оцінки.
7. Доопрацювання (актуалізація) звіту та висновку про вартість об'єкта оцінки на нову дату (у разі потреби).

Зазначимо, що в основі професійної оцінки полягає діалектичний погляд на вартість оцінюваної власності. Аналіз вартості будується на розумінні того, що будь-який об'єкт проходить стадію свого народження, що супроводжується певними витратами, а далі, оскільки права на будь-який об'єкт можуть бути предметом обігу на

ринку, з'являється можливість оцінити його в умовах ринкової економіки з точки зору джерела певних зисків (доходів), отримання яких такий об'єкт повинен забезпечити його власнику. Тому, визначені світовою практикою і затверджені в Україні Національним стандартом № 1 основи, на яких тримається методологія професійної оцінки об'єктів права інтелектуальної власності, є наступні:

- **витратний підхід;**
- **порівняльний підхід;**
- **дохідний підхід.**

Таким чином, для проведення оцінки прав на об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ) в Україні експерти керуються чинними законодавчими та нормативними актами з оцінки, а також Міжнародними стандартами оцінки.

Для обрання підходу для оцінки ОІВ слід відмітити, що офіційна статистика не містить повних відомостей, які характеризують об'єми, динаміку і напрямки розвитку національного ринку інтелектуальної власності. Попит на об'єкти інтелектуальної власності пов'язаний, в першу чергу, з можливістю її комерційного використання для отримання додаткового прибутку, наявністю правової охорони та можливістю отримання доходу від реалізації повних або часткових прав за ліцензійним договором.

Сучасний ринок інтелектуальної власності характеризується:

- Високим ступенем монополізації (ринок продавця);
- Високою нормою прибутку;
- Багаторічними та глибокими зв'язками між ліцензіаром і ліцензіатом, які стають партнерами у бізнесі;
- Закритістю інформації про угоди.

Витратний підхід

Витратний підхід відображає вартість відтворення (заміщення) ОІВ в сучасних умовах. Основними складовими є: витрати на роботу дизайнерів, науковців, витрати на правову охорону, витрати на маркетинг і рекламу, прибуток підприємця (творця). Витратний підхід має певний недолік: підхід не враховує комерційне використання активу. На практиці понесені витрати, як правило, рідко можна співвіднести з реальною вартістю оцінюваних прав інтелектуальної власності.

Цілком логічне припущення, що метод прямого відтворення (заміщення) доцільно застосовувати з метою бухгалтерського обліку нещодавно створених ОІВ. В міжнародній практиці для розрахунку вартості ОІВ також використовується метод фактичних витрат, коли вартість ОІВ, в першу чергу, базується на сумарній величині капіталу, що вкладається в його рекламу. Отримана таким чином величина може значно відрізнятись від ринкової вартості, як в більшу, так і в меншу сторону.

Порівняльний підхід

Порівняльний підхід до оцінки майнових прав інтелектуальної власності застосовується у разі наявності достатнього обсягу достовірної інформації про ціни на ринку подібних об'єктів та умови договорів щодо розпорядження майновими правами на такі об'єкти.

Використання порівняльного підходу можливе при наявності ефективно функціонуючого ринку. Ринкова вартість розраховується на підставі аналізу майнових прав на подібні ОІВ, які було раніше продано або ліцензовано.

До основних елементів порівняння майнових прав на ОІВ відносяться: об'єм правової охорони, умови угод, галузь застосування, види продукції виробництва, економічні, функціональні та споживчі характеристики, рівень ексклюзивності, час створення, залишковий строк корисного використання, можливість комерційного використання.

Застосування підходу ускладнюється:

- Відсутністю розвинутого ринку нематеріальних активів;
- Відсутністю баз даних і конфіденційність угод;
- Унікальністю ОІВ;
- Відсутністю аналітики ринку, що дозволяє коректно визначати коригування.

Дохідний підхід

Дохідний підхід — один з найпопулярніших підходів, що передбачає визначення вартості ОІВ шляхом розрахунку приведеної до сучасного моменту вартості очікуваних зисків (доходів) від використання ОІВ. Очікуваний дохід конвертується у вартість шляхом проведення відповідних процедур, що враховують очікуване зростання і час отримання доходу, ризики, пов'язані з реалізацією доходу, та вартість грошей у залежності від часу.

Під час оцінки ОІВ із застосуванням дохідного підходу використовуються наступні найбільш поширені методи:

- Метод переваги у прибутку і розподілу прибутків;
- Метод додаткового прибутку;
- Метод роялті.

Метод переваги у прибутку

Метод переваги у прибутку є доцільним у тому випадку, коли є можливість із розумним ступенем точності визначити перевагу у прибутку, що створена нематеріальним активом.

З точки зору ОІВ, перевагою у прибутку є обумовлена ОІВ різниця у прибутку суб'єкта господарювання від реалізації продукції або послуг з використанням такого ОІВ та прибутку від реалізації аналогічної продукції (послуг) без використання ОІВ. Перевага може базуватися на ретроспективних або очікуваних показниках прибутку. Розрахунок ОІВ за методом переваги у прибутку може ба-

зуватися і на порівнянні з діяльністю підприємства до використання ОІВ. Вартість ОІВ за методом переваги у прибутку визначається шляхом прямої або непрямой капіталізації у залежності від строків корисного використання активу і прогнозу зміни переваги у прибутку протягом строку корисного використання активу. Джерелом формування переваги у прибутку для ОІВ найчастіше є збільшення ціни одиниці продукції (послуг) та/або збільшення об'єму реалізації.

Також, у відповідності до Стандарту оцінки № 4, вартість ОІВ за методом переваги у прибутку може бути розрахована як різниця у вартості цілісного майнового комплексу (ЦМК) суб'єкта права інтелектуальної власності і вартості цього ж цілісного майнового комплексу з припущенням про відсутність у такого суб'єкта прав на ОІВ на дату оцінки. При цьому вартість ЦМК повинна бути розрахована шляхом дисконтування грошових потоків або шляхом прямої капіталізації доходу.

Як бачимо, метод переваги у прибутку може бути застосований при виконанні певних умов:

- Наявності на ринку подібних компаній, що не використовують ОІВ і доступ до інформації про прибуток та джерела його формування;
- Наявності ретроспективної інформації про діяльність підприємства до впровадження ОІВ.

Метод розподілу прибутків

Метод розподілу прибутків (Profit Split Analysis Method) полягає у виділенні частки прибутку, яка отримана в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності, із загальної вартості прибутку суб'єкта права інтелектуальної власності з наступним приведенням такої частини прибутку у вартість майнових прав інтелектуальної власності. Процедура приведення здійснюється шляхом дисконтування або прямої капіталізації доходу.

ОІВ має високу вартість, яка не може бути приведена у ринкову вартість до комерціалізації об'єкта інтелектуальної власності. Комерціалізація неможлива без урахування інших активів підприємства.

Розподіл прибутків полягає у визначенні вкладу активів у прибуток підприємства. При визначенні відсотка розподілу прибутку враховується ринкова інформація, значущість внеску у прибуток підприємства в порівнянні з іншими активами, норма доходності активів.

Метод додаткового прибутку

Метод додаткового прибутку (Incremental Income Method) заснований на визначенні внеску ОІВ у прибуток підприємства. Додатковий прибуток обумовлений більшим фактичним або прогнозованим прибутком до оподаткування компанії від продажу

продукції з використанням ОІВ, у порівнянні із середнім прибутком компаній, що не мають переваги від володіння ОІВ.

Метод базується на припущенні, що продукція виробництва або надані послуги є подібними, а різниця обумовлюється лише у досягнутих результатах (об'ємах, рентабельності тощо). Отриманий в результаті застосування розмір додаткового прибутку відображає вклад нематеріальних активів та інтелектуальної власності у загальний прибуток компанії, що використовує такий ОІВ. Тому, коректне застосування методу передбачає відсутність у компанії інших нематеріальних активів.

Недоліком методу є складність його застосування. Іноді неможливо знайти на ринку аналогічні підприємства, що діють без зареєстрованого ОІВ.

Метод роялті

Метод роялті застосовується за умов, що власник ОІВ надає (може надавати) іншим особам ліцензію на використання ОІВ за певну винагороду (роялті). У світовій практиці цей метод має назву «Метод звільнення від роялті» (Relief From Royalty Method). Суть методу полягає в тому, що власник ОІВ звільнений від необхідності отримання ліцензії на використання ОІВ від інших осіб. Таким чином, він має економію на платежах за використання ліцензії, яка в методі звільнення від роялті розглядається як форма накопичення — дохід власника.

У відповідності до цього методу, розрахунок вартості ОІВ полягає у визначенні дисконтованих потоків доходів від ліцензійних платежів та має вигляд:

$$PVR = \sum \frac{CF_{Rj}}{(1 + I)^t} = \sum \frac{(P_t \times V_t \times R_t)}{(1 + I)^t} + R_e, \quad (1)$$

де: PVR — поточна вартість грошових потоків роялті,
CF_{Rj} — прогнозовані грошові потоки роялті,
P_t — розрахункова ціна одиниці продукції за ліцензією,
V_t — щорічний обсяг виробництва продукції за ліцензією,
R_t — розрахункова ставка роялті,
I — ставка дисконту,
t — період;
R_e — величина реверсії.

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. Книга четверта «Право інтелектуальної власності».
2. Закон України № 143-V від 14.09.2006 р. «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій».

3. Закон України № 2658-III від 12.07.2001 р. «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» із змінами та доповненнями.

4. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав», затверджений Постановою КМУ від 10.09.2003 р. № 1440.

5. Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затверджений Постановою КМУ від 03.10.2007 р. № 1185.

6. Методика оцінки майнових прав інтелектуальної власності, затверджена Наказом ФДМУ № 740 від 25.06.2008 р.

7. Стандарт оцінки активів 210 «Нематеріальні активи» (Міжнародні стандарти оцінки 2013).

8. «Європейські стандарти оцінки 2012. Сьоме видання» / пер. з англ. під ред. І. Л. Артеменкова, наук ред. Г. І. Мікерін. М.: Російське товариство оцінювачів, 2014. 331 с.

ОЦІНКА ДОЦІЛЬНОСТІ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ВИНАХОДІВ ПРИ ТРАНСФЕРІ ТЕХНОЛОГІЙ

ПАСІЧНИК В. А.

докт. техн. наук, професор, проректор з наукової роботи
ЦИБУЛЬОВ П. М.

докт. техн. наук, професор, помічник ректора
ЮРЧИШИН О. Я.

канд. техн. наук, доцент, директор департаменту
ХМАРСЬКИЙ А. Л.

*начальник відділу НТУУ «Київський політехнічний
інститут імені Ігоря Сікорського»
(Київ, Україна)*

Згідно закону України про охорону прав на винаходи і корисні моделі [ст. 1, ч. 6] винахід є об'єктом технології та, одночасно, складовою технології [ст. 1, ч. 10]. Як правило, винахід є основною складовою продуктових технологій. Ось чому, для того, щоб підвищити вірогідність успіху технологій, зокрема і комерціалізації винаходів у її складі, необхідно виконати попередню оцінку доцільності комерціалізації. Таку оцінку варто робити якомога раніше, за можливості, зразу після виникнення ідеї винаходу.

Оцінка доцільності комерціалізації винаходів за методикою, що наведена нижче, потребує незначних витрат часу і коштів. У той же час, вона дозволить уникнути значних втрат у майбутньому, якщо

технологія, що заснована на слабкому винаході, буде неконкурентоспроможною.

В КПІ ім. Ігоря Сікорського розроблено методику, яка дозволяє оцінити доцільність комерціалізації винаходів на етапі подання заявки на отримання патенту. Оцінку здійснюють експерти департаменту інновацій та трансферу технологій із залученням, у разі необхідності, представників робочої групи з питань інтелектуальної власності та інноваційної діяльності, а також зовнішніх експертів. Методика передбачає виконання п'яти етапів: перевірка відповідності ідеї винаходу фундаментальним законам природи; попередня оцінка винаходу експертами; оцінка ризиків; оцінка конкурентоспроможності; оцінка економічної ефективності.

Перевірка відповідності ідеї винаходу фундаментальним законам природи

Іноді винахідники приходять з ідеями на кшталт *perpetuum mobile*, або розробка принципово не може бути здійсненою на існуючому рівні техніки. Такий винахід не підлягає подальшому розгляду.

Попередня оцінка винаходу експертами

Для експертної оцінки слід відповісти на такі питання:

1. Чи існують технічні бар'єри, які необхідно подолати, щоб здійснити винахід? Якщо таких бар'єрів немає — оцінка позитивна. Якщо є — негативна.
2. Чи можна захистити ідею винаходу правом інтелектуальної власності, зокрема в режимі ноу-хау? Якщо до подання заявки на отримання патенту ідея була оприлюднена, або її неможливо захистити в режимі ноу-хау, то оцінка буде негативною.
3. Чи розглядалися подібні ідеї раніше і чому їх відхилили? Якщо причина, через яку ідея була відхилена, не може бути усунена на існуючому рівні техніки, то відповідь може бути негативною.
4. Чи ймовірно, що заснована на винаході технологія може бути небезпечною? Якщо технологія може бути небезпечною для здоров'я людей, або для навколишнього середовища, то відповідь може бути негативною.
5. Чи є у ідеї конкурентні переваги? Якщо переваги незначні, або їх зовсім немає, то відповідь може бути негативною.
6. Чи переваги можуть бути застосовані в багатьох галузях, чи вони мають вузьку галузь застосування? Якщо переваги мають вузьку галузь застосування, то відповідь може бути негативною.
7. Чи багато дослідників працюють над подібними або суміжними ідеями і чи автор винаходу знайомий з результатами їх роботи? Якщо багато дослідників працюють над подібними ідеями, або автор не знайомий з результатами їх роботи, то відповідь може бути негативною.

Якщо переважна більшість відповідей буде позитивною, то слід перейти до наступного кроку.

Оцінка ризиків

Таку оцінку здійснюють по п'яти параметрах: ринкова привабливість; синергія бізнесу; обґрунтованість ідей; потреба в ресурсах; вигоди для користувача. Приклад оцінки одного з ризиків наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Приклад оцінки ринкової привабливості винаходу

Позитивні показники	Негативні показники	Бали
У ідеї хороші ринкові перспективи	Ринок для ідеї занадто малий, щоб нею займатися	+2
Цей сектор ринку зростає дуже швидко	Цей сектор ринку є статичним, або йде на спад	+2
Проникнення на цей ринок буде порівняно легкою справою	На шляху до ринку існують великі бар'єри	-2
Конкуренти слабкі і не організуються проти новоявленої технології або товару	Ринковими лідерами є великі фірми з великими ресурсами	-1
Відомо, що розмір прибутку в цьому секторі досить великий	Жорстка конкуренція робить прибуток мінімальним	+2
	Сума балів:	+3

Таблиця заповнюється наступним чином. Якщо ситуація відповідає першій колонці, то в третій колонці ставимо (+2). Якщо другій — (-2). Якщо показник не позитивний, і не негативний — то оцінка буде: (+1), (0), або (-1) відповідно. Аналогічно заповнюються таблиці за іншими чотирма параметрами і підраховують загальну суму балів.

Значення ризику вираховують по формулі:

$$P = \frac{(A - B)}{A} \times 100$$

де P — числове значення ризику, %;

A — максимально можлива кількість балів по п'яти таблицях;

B — сумарна кількість набраних по п'яти таблицях балів.

Ризик буде виправданий, якщо значення P не буде більш ніж вдвічі перевищувати облікову ставку нацбанку України, значення якої на день оцінки можна знайти на сайті нацбанку.

Оцінка конкурентоспроможності винаходу

У таблиці 2 наведено приклад оцінки конкурентоспроможності винаходу.

Таблиця 2

**Оцінка конкурентоспроможності винаходу
«Пристрій і спосіб для мікрохвильової сушки харчових
продуктів»**

№ п/п	Фактори	Значення факторів для власної розробки	Значення факторів для розробок конкурентів			
			Таганрогський НДІ зв'язку, Пат. RU 2194228	Frito Ley (US) Пат. RU 2442084		
1	Зменшення витрат енергії	На 30 % +2	На 20% +1	На 0% 0		
2	Зменшення тривалості сушки	До 1,5 годин +1	До 1 години +2	До 4 годин -1		
3	Забезпечення мікробіологічної чистоти продукції	100% +2	100% +2	15% 0		
4	Збільшення терміну зберігання продукції	До 1,5 року +2	До 1,5 року +2	До 1 року +1		
5	Відсутність прилипания продукту до елементів пристрою	Так +2	Ні -2	Так +2		

Загальний бал:

+9

+5

+2

Для оцінки конкурентоспроможності винаходу необхідно заповнити табл. 2 наступним чином:

1. У колонці 2 бажано записати п'ять ключових факторів, за якими можна порівняти винахід з аналогічними винаходами конкурентів.

2. У колонці 3 табл. 2 записують значення кожного з цих факторів. Доцільно, щоб це були кількісні значення (маса, довжина, швидкість, довговічність та ін.). Але можуть бути і якісні значення (зручність, дизайн та ін.), які можна перевести у цифрову форму за допомогою шкали (+2) — (-2).

3. У колонці 4 записують значення аналізованих параметрів для продукції найбільш сильного конкурента. Якщо відомі два конкуренти, то заповнюють також колонку 5. Бажано, щоб значення параметрів експерти знайшли в незалежних джерелах інформації. Як виняток, таким джерелом може бути автор винаходу.

4. Кожному фактору в колонках 3 і 4 (5) надають бал за шкалою: (+2) — відмінно; (+1) — добре; (0) — середньо; (-1) — погано; (-2) — дуже погано.

При визначенні балу слід порівнювати не тільки власну продукцію з продукцією конкурента, а й з певною середньою продукцією.

5. Проставляють бали, в маленьких кутових клітинах колонок 3 і 4 (5) для кожного з параметрів.

6. Підраховують суму балів в колонках 3 і 4 (5) і визначають підсумкові бали внизу таблиці 2.

Якщо підсумковий бал для власного винаходу виявиться вищим, ніж у конкурента (конкурентів), то експерти приступають до оцінки його економічної ефективності.

Визначення економічної ефективності винаходу

Оцінювання проводиться шляхом розрахунку значення чистої теперішньої вартості за формулою:

$$NPV = -C_0 + \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i_t)^t}$$

де NPV — чиста теперішня вартість;

C_0 — сума початкової інвестиції ;

C_t — майбутній грошовий потік періоду t ;

t — періоди, в яких передбачається отримання прибутку;

i_t — норма дисконтування (ставка дисконту), відповідна періоду t .

Ставку дисконту можна прийняти як 0,01 Р, знайденого вище.

Аналіз результатів оцінки і видача рекомендацій щодо доцільності правової охорони та подальшої комерціалізації винаходу

1. Рішення про набуття прав інтелектуальної власності на винахід приймається з урахуванням даних, що отримані в результаті оцінки: здійсненності винаходу; оцінки ризиків; оцінки конкурентоздатності; оцінки економічної ефективності.

2. До набуття прав, як правило, рекомендуються винаходи, що мають позитивну оцінку за всіма показниками.

3. Якщо оцінюються кілька винаходів, то в першу чергу для набуття прав рекомендуються винаходи, що мають кращі значення показників.

4. Як виняток, до набуття прав та подальшої комерціалізації можуть бути рекомендовані винаходи, що мають негативний результат по одному з показників.

Висновок

Перед тим, як прийняти рішення про набуття прав інтелектуальної власності на створений винахід і подальшу його комерціалізацію, слід переконатися у доцільності такого рішення, для чого можна використати наведену методику. Результати аналізу дозволять знизити ризики й обсяги невиправданих витрат в процесі трансферу технологій.

**ФОРМУВАННЯ МЕТОДІВ РИНКОВОГО ПІДХОДУ
ДО ВАРТІСНОГО ОЦІНЮВАННЯ ОБ'ЄКТІВ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ**

ПЕРЕРВА П. Г.

докт. екон. наук, професор

МАСЛАК М. В.

канд. екон. наук, доцент

*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

(Харків, Україна)

Сучасний час характеризується бурхливим розвитком економіки, тому з'являються різноманітні технічні рішення, які відрізняються інноваційним підходом. Також зростає кількість наукоємних галузей виробництва, в зв'язку з цим значення наявності інтелектуальної власності в активах виробництва багаторазово зростає. Це важливе нематеріальне перевага, яке впливає на вартість компанії на ринковій арені. Саме тому оцінка інтелектуальної власності — важливе питання для багатьох підприємців.

Зростання значення вартісної оцінки прав на об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ) пов'язано з тим, що «стратегічною сировиною» для підприємств, які виробляють наукомістку продукцію, є комерційно цінні ідеї, оформлені патентами, свідоцтвами, ліцензіями, що дають право на виробництво і реалізацію наукомісткої продукції, а також ноу-хау і договори, пов'язані з їх передачею. Саме тому їх вартісна оцінка поступово перетворюється в один з найважливіших напрямків експертизи інвестиційних проектів і бізнес-планів корпорацій, банків, фінансово-промислових груп.

В даний час використовуються три основні підходи до проведення вартісної оцінки ОІВ — витратний, порівняльний (ринковий) і прибутковий, кожен з яких має свої різновиди.

Витратний підхід — ґрунтується на вивченні можливостей інвестора в придбанні об'єктів інтелектуальної власності і виходить з того, що покупець не заплатить за об'єкт суму більшу, ніж та, в яку обійдеться отримання аналогічного за призначенням і якості об'єкта.

Прибутковий підхід — ґрунтується на принципі очікування, тобто вартість ОІВ може бути визначена за його здатності приносити дохід у майбутньому.

Порівняльний (ринковий) підхід заснований на тому, що суб'єкти здійснюють операції купівлі-продажу за аналогією, тобто, ґрунтуючись на інформації про аналогічні угоди мали місце в минулому. Цей метод включає збір даних про ринок продажів і пропо-

зицій по об'єктах, схожих з оцінюваним. Ціни на об'єкти-аналоги потім коригуються з урахуванням параметрів, за якими об'єкти відрізняються один від одного. Після коригування цін їх можна використовувати для визначення ринкової вартості ОІВ.

Визначення ринкової вартості з використанням порівняльного підходу включає такі основні процедури:

- дослідження ринку з метою збору інформації про здійснені угоди, котируваннях, пропозиціях про продаж об'єктів аналогічних об'єкту оцінки;
- відбір інформації з метою підвищення її достовірності та отримання підтвердження того, що вчинення угоди відбулися у вільних ринкових умовах;
- визначення елементів, за якими здійснюється порівняння об'єкта оцінки з аналогами, зокрема: властивостей прав, що підлягають оцінці, як джерел доходу, включаючи властивості результатів інтелектуальної діяльності, на які вони поширюються, та продукції (товарів, робіт, послуг), яка може проводитися з їх використанням; властивостей технологічної ніші, яку займають результати інтелектуальної діяльності, права на які підлягають оцінці; властивостей законодавства, соціально-політичних і внутрішньо-економічних умов в країні, зовнішньоекономічного становища країни; властивостей ринку прав на результати інтелектуальної діяльності, подібні до результатами інтелектуальної діяльності, права на які підлягають оцінці, і тенденцій їх зміни; інших факторів, що впливають на економічний ризик і потенціал прибутковості використання об'єкта оцінки, за якими можна провести зіставлення майбутньої угоди (операції) з об'єктом оцінки з аналогічними угодами (операціями), досконалішими раніше з подібними об'єктами;
- відбір відповідних одиниць виміру і проведення порівняльного аналізу для кожної обраної одиниці виміру;
- визначення по кожному з елементів порівняння характеру і ступеня відмінностей кожного аналога від оцінюваної інтелектуальної власності;
- визначення по кожному з елементів порівняння коригувань цін аналогів, що відповідають характеру і ступеня відмінностей кожного аналога від оцінюваної інтелектуальної власності;
- коригування по кожному з елементів порівняння цін кожного аналога, що згладжує їх відмінності від оцінюваної інтелектуальної власності;
- порівняння оцінюваного об'єкта з об'єктами, проданими або продаються на ринку, за окремими елементами коригування ціни оцінюваного об'єкта;

- встановлення вартості оцінюваного об'єкта шляхом аналізу порівняльних характеристик і зведення їх до одного вартісного показнику;
- розрахунок ринкової вартості об'єкта інтелектуальної власності шляхом обґрунтованого узагальнення скоригованих цін аналогів.

До елементів порівняння належать чинники вартості об'єкта оцінки (фактори, зміна яких впливає на ринкову вартість об'єкта оцінки) і сформовані на ринку характеристики операцій з інтелектуальною власністю.

Найбільш важливими елементами порівняння, як правило, є:

- обсяг оцінюваних майнових прав на ОІВ;
- умови фінансування операцій з інтелектуальною власністю (співвідношення власних і позикових коштів, умови надання позикових коштів);
- зміна цін на інтелектуальну власність за період з дати укладання угоди з аналогом до дати проведення оцінки;
- галузь, в якій були або будуть використані ОІВ;
- територія, на яку поширюється дія наданих прав;
- фізичні, функціональні, технологічні, економічні характеристики аналогічних з оцінюваним об'єктом;
- попит на продукцію, яка може проводитися або реалізовуватися з використанням інтелектуальної власності;
- наявність конкуруючих пропозицій;
- відносний обсяг реалізації продукції (робіт, послуг), виробленої з використанням інтелектуальної власності;
- строк корисного використання ОІВ;
- рівень витрат на освоєння ОІВ;
- умови платежу при здійсненні операцій з ОІВ;
- обставини укладання угод з ОІВ.

Величини коригувань цін визначаються, як правило, наступними способами:

- прямим попарним зіставленням цін аналогів, що відрізняються один від одного тільки по одному елементу порівняння, і визначенням на базі отриманої таким чином інформації коригування по даному ОІВ;
- прямим попарним зіставленням доходу (вигоди) двох аналогів, що відрізняються один від одного тільки по одному елементу порівняння, і визначенням шляхом капіталізації різниці в доходах коригування по даному ОІВ;
- шляхом визначення витрат, пов'язаних зі зміною характеристики елемента порівняння, по якому аналог відрізняється від об'єкта оцінки;

- експертним обґрунтуванням коригувань цін аналогів, що полягає у виставленні коригувальних коефіцієнтів на підставі досвіду і знань оцінювача, консультацій з фахівцями в даній області, проведені дослідження ринку оцінюється ОІВ та ін.

Основною перевагою порівняльного підходу є те, що оцінювач орієнтується на фактичні ціни купівлі-продажу аналогічних об'єктів. В даному випадку ціна визначається ринком, так як оцінювач обмежується тільки коригуваннями, що забезпечують порівнянність аналога з оцінюваним об'єктом. При використанні інших підходів оцінювач визначає вартість на основі розрахунків.

Порівняльний підхід базується на ретро інформації і, отже, відображає фактично досягнуті результати здійснення операцій на ринку, в той час як прибутковий - орієнтований на прогнози щодо майбутніх доходів.

Іншою перевагою порівняльного підходу є реальне віддзеркалення попиту і пропозиції на даний об'єкт, оскільки ціна фактично досконалої операції максимально враховує ситуацію на ринку.

Разом з тим порівняльний підхід має ряд істотних недоліків, що обмежують його використання в оцінній практиці:

- базою для розрахунків є досягнуті в минулому фінансові результати, отже, ігноруються перспективи розвитку даного ОІВ;
- порівняльний підхід можливий тільки при наявності досить різнобічної фінансової інформації не тільки по оцінюваному об'єкту, але і по великому числу схожих об'єктів, відібраних оцінювачем як аналоги;
- оцінювач повинен робити складні коригування, вносити поправки в підсумкову величину і проміжні розрахунки, що вимагають серйозного обґрунтування. Це обумовлено тим, що на практиці не існує абсолютно однакових ОІВ.

Розрахунок вартості ОІВ (прав на використання об'єкта) методом порівняльного аналізу продажів включає ідентифікацію цього об'єкта, встановлення прав власності, дати проведення оцінки і варіанти використання. Права власності, які необхідно оцінити, можуть бути у вигляді простої ліцензії, виключної або повної ліцензії. Вартістю до всіх порівнянним аналогам наводяться до дати оцінки. Аналіз ринкової інформації необхідний також для виявлення основних чинників формування попиту і пропозиції.

Під час передачі інтелектуальних прав на різні ОІВ на ринкових умовах можуть виникнути складності. Наприклад, чим вище унікальність продукту або технології виробництва, в рамках яких реалізується право на об'єкт інтелектуальної власності, тим складніше знайти покупця, а значить, тим нижче можливість рівноправних ринкових відносин. Є і зворотна закономірність: чим

менше унікально виробництво, тим легше використовувати даний підхід при його оцінці. Яскравим прикладом такого виробництва є комп'ютери, телевізори, телефони і так далі. Сильною стороною порівняльного підходу є можливість визначення справедливої ціни, яка буде відповідати ринковій ситуації.

Список використаних джерел:

1. Селиверстов Д. А. Подходы к оценке объектов интеллектуальной собственности в промышленности // *Современные технологии*. 2004. № 2. С. 135–136.

2. Ивлиева Н. Н., Шишляев Д. В. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / М., Московская финансово-промышленная академия. 2006, 207 с.

3. Перерва П. Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи. *Вісник нац. техн. ун-ту «ХПІ»* : зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. № 24 (1246). С. 153–158.

4. Товажнянский В. Л., Перерва П. Г., Кобелева Т. А. Антикризисный менеджмент производственно-комерческой деятельности предприятий машиностроения // *Государство и рынок: механизмы и методы регулирования в условиях преодоления кризиса: колл. моногр.* СПб.: Астерион, 2010. Т. 2. п. 6.2. С. 254–264.

5. Перерва П. Г. Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності / П. Г. Перерва, С. Нагі, Т. О. Кобелева // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки)* : зб. наук. пр. Харків : НТУ «ХПІ», 2018. № 15 (1291). С. 89–94.

6. Товажнянский В. Л., Перерва П. Г., Кобелева Т. О. Банкротство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2015. № 59 (1168). С. 148–152.

7. Kocziszky György, Somosi Veres M., Kobieliava T. O Reputational compliance // *Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум–2017»*: тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6–8 грудня 2017 р. Харків, 2017. С. 140–143.

8. Pererva P.G., Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. *Technology transfer*. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.

9. Перерва П. Г. Трудоеустройство без проблем (искусство самомаркетинга). Харьков : Фактор, 2009. 480 с.

10. Перерва П. Г. Потребность в электротехнических средствах автоматизации. Теория и методы определения. Харьков : Основа. 1991. 114 с.

11. Товажнянский В. Л., Перерва П. Г. Антикризисный мониторинг финансово-экономических показателей работы машинобудівного

підприємства. Економіка розвитку. Харків : ХНЕУ. 2010. №2 (54). С. 46–50.

12. Перерва П. Г., Гочарова Н. П., Яковлев А. И. Маркетинг инновационного процесса. Учебное пособие. Киев: ВИРА-Р. 1998. 267с.

13. Перерва П. Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т. А. Комплаенс программа промышленного предприятия. Харьков-Мішкольц : ООО «Планета-принт», 2019. 689 с.

14. Старостіна А. О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. К.: Знання, 2009. 1070 с.

15. Перерва П. Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.

16. Перерва П. Г. Управління маркетингом на машинобудівному підприємстві. Навч. посібник. Харків : «Основа», 1993. 288с.

17. Ткачова Н. П., Перерва П. Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства. Економіка розвитку. 2011. № 4 (60). С. 116–120.

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ГОЛОВНИЙ НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

ПЕТРЕНКО В. О.

*докт. техн. наук, професор кафедри інтелектуальної
власності та управління проектами*

ФОНАРЬОВА Т. А.

канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту

УСТИНОВ А. А.

аспірант

*Національна металургійна академія України
(Дніпро, Україна)*

В секторі інноваційного підприємництва в умовах кризи дуже гостро постає проблема підвищення конкурентоспроможності. Одним з напрямів є трансфер технологій. Проблема більшості українських підприємств полягає в тому, що технології практично не оновлюються. Проблеми міжнародного науково-технічного обміну, ефективність торгівлі ліцензіями, ціноутворення продажу технологій, особливості технологічного маркетингу — ось коло питань, вирішення яких може допомогти вивести інноваційне підприємство із кризи.

Формування і реалізація стратегії маркетингу технологій на всіх рівнях управління — одне з найважливіших питань управління конкурентоспроможністю. Методи управління маркетингом технологій реалізуються через організаційні структури управління підприємством. Тому, якщо підприємство обрало інноваційний тип розвитку, його організаційні структури управління (ОСУ) повинні мати високий інноваційний потенціал з добре розвинутими структурними підрозділами. Найбільшу сприятливість до інновацій мають невеликі вузькоспеціалізовані організації. Їхні ОСУ виявляються найбільш мобільними і чутливими до сучасних науково-технічних тенденцій і організаційно-економічних нововведень. Це структури адаптивні. На більшості підприємств сьогодні використовують різновид адаптивної ОСУ — матричну ОСУ. Але для впровадження інновацій систематично, особливо на великих підприємствах, необхідно будувати такі підрозділи ОСУ, які б мали змогу працювати постійно, гнучко перебудовуватись відповідно до змін завдань і умов діяльності, проводити моніторинг останніх досягнень НТП, обґрунтовувати доцільність інноваційних технологій та їх впровадження. Позитивний вплив на інноваційний потенціал організації робить децентралізація в прийнятті рішень, низький рівень формалізації і регламентації управлінських робіт, сучасні адаптивні форми ОСУ [1].

Сформований на підприємстві науково-технічний потенціал (виражений через продуктивні і технологічні характеристики) і можливості міжнародного трансферу технології передбачають пошук оптимального поєднання власних НДДКР і запозичених науково-технічних результатів. Таке з'єднання проявляється в селективному науково-технічному розвитку інноваційних підприємств. У тих галузях науки і техніки, які не входять до сфери спеціалізації окремого підприємства, підвищення технічного рівня досягається за рахунок трансферу технологій. Придбання технологій компенсує недостатній обсяг витрат на НДДКР в непрофільних галузях.

Процес управління маркетингом технологій складається перш за все, з планування інноваційних проектів на підприємстві. Це означає, що на цьому етапі необхідно визначитися які потрібні інновації або технології, прийняти рішення стосовно самостійної розробки силами відділу НІОКР, або ж, доцільніше, інвестувати у відповідні інновації. Інформаційна система повинна мати відповідну підсистему маркетингу технологій та інновацій, задля дослідження найкращого досвіду провідних компаній базуючись на бенчмаркетинговому підході. Керівник отримує вичерпну інформацію та приймає рішення стосовно того, які технології слід придбати, а які будуть розроблені на підприємстві. Другий етап —

це оцінка інвестиційних вкладень, тобто прийняття рішення стосовно інвестицій щодо кожного інноваційного проекту, який розглядається [2].

Управління маркетингом технологій має ряд особливостей на які слід звернути увагу:

- потребує перебудови інформаційна система підприємства та необхідно створити відповідну інфраструктуру;
- необхідно забезпечити отримання доступу до вивчення ринку технологій та інновацій, тобто здійснення оцінки усіх можливих альтернативних варіантів для закупівлі на основі трансферу технологій, а також можливість оцінити інтеграцію власних розробок з придбаними готовими рішеннями;
- аналіз майнових прав на інтелектуальну власність, важливо, щоб нормативно-правовий механізм забезпечував захист об'єктів права інтелектуальної власності;
- формування та розвиток людського капіталу, як головного елементу інтелектуального потенціалу підприємства;
- швидке поширення нових технологій і вихід на ринки високо-технологічної продукції неможливі без розробки стандартів, тільки так можна забезпечити швидке впровадження технологій та інновацій на виробництві, швидку комерціалізацію результатів інтелектуальної діяльності і отримання конкретних економічних ефектів [3];
- мінімізація ризиків впровадження інноваційних технологій шляхом розробки програми управління ризиками та використання досвіду венчурного фінансування;

Аналіз форм і каналів трансферу технології показує, що вони спрямовані переважно на ініціативу компанії, яка на правах власника науково-технічного досягнення вибирає відповідний момент виходу на світовий ринок.

Маркетинг технологій має схожі ознаки та певні відмінності у порівнянні зі звичайним маркетингом освоєної продукції. Це стосується, перш за все, сегментації ринку технологій, що пов'язано з природою НТП і характером здійснення зовнішньоекономічної діяльності при трансфері технології.

Особливості аналізу попиту на технології і створення інформаційної бази для його проведення має специфіку у кожному конкретному випадку. Розглянемо вплив найбільш важливих внутрішніх чинників, які в сукупності характеризують попит на технології в інноваційному підприємстві:

1. Конструктивні особливості впровадження технології та відповідність галузевим стандартам.

2. Важливим чинником попиту є якість технології.

3. Чинником, сприяючим попиту, є умови продажу технології, зокрема одним з найбільш важливих чинників є ціна, що встановлюється на нову технологію. Вона може як сприяти просуванню нової технології на ринку, так й служити бар'єром для проникнення на ринок нових фірм.

4. Швидкість поширення нової технології.

5. Високий технічний рівень підприємства забезпечує швидкий перехід до якісно нового ступеня виробництва, що дозволяє прискорювати пропозиції ринку принципово нових технологій, стимулюючи виникнення попиту на них.

6. Впровадження стратегії випередження у інноваційному підприємстві забезпечує задоволення незадоволеного ринкового попиту, ринку, що дозволяє завоювати новий сегмент, збільшити обсяг виробництва і знизити витрати на нову продукцію.

7. Стимулюючу дію на попит технологій чинить транснаціональний рівень галузі (фірми). Чим він вищий, тим ширше зовнішня інтеграція галузі, на більшу кількість закордонних ринків виходить нова технологія, прискорюється її поширення і збільшується попит на неї.

8. Для визнання технології ринком і, отже, забезпечення попиту на неї, велике значення має вибір найбільш авторитетного покупця, що створює «авторитетну думку» про цю технологію. Така збутова стратегія називається «стратегією світила». Причому перші покупці користуються пільговими умовами придбання, сприяючи своїм авторитетом підвищенню попиту на нову технологію.

9. Сегментування ринку технологій та вибір ринкового сегменту сприяє не лише цілеспрямованому формуванню попиту, але й обліку виробником її специфіки, властивої для конкретного споживача (підприємства, галузі і так далі), оформлення, рівня цін.

Одна з особливостей технологічного маркетингу проявляється в необхідності виділяти під час аналізу ринку стадій життєвого циклу технології.

Життєвий цикл технології складається з етапів розробки, проведення маркетингових досліджень, вивчення попиту, одержання прибутку від трансферу технології, вивчення поведінки конкурентів, розвитку стратегій маркетингу технологій з моменту виходу на ринок і до зняття з ринку у процесі старіння. Знаючи етапи циклу життя технології, можна планувати і прогнозувати її розробку та реалізацію, розробляти ефективну тактику і стратегію маркетингу входження на ринок і виходу з нього [4].

Але слід розуміти, що для ринку технологій характерні труднощі проведення маркетингових досліджень, так як реальна цінність технології може бути виявлена тільки в процесі її практичного використання.

Аналіз життєвого циклу технології дає змогу: передбачити зміни в потребах споживачів; виявити зміни в конкурентному середовищі; вчасно коригувати план маркетингу технологій; забезпечити збалансовану пропорцію нових, зростаючих і зрілих технологій; значно скоротити ринковий цикл технології завдяки прискоренню науково-технічного прогресу і зростанню інвестицій [4].

Традиційно маркетингова політика виробників науково-технічної продукції і відповідних послуг спирається на маркетинг пропозиції. Однак значна частина розробки та реалізації успішних технологій була ініційована самими споживачами. Виходячи з українських реалій для підвищення ефективності взаємодії з продавцями технологій необхідно щоб підприємство, як майбутній споживач, залучалося до процесу наукової розробки, що забезпечить унікальні характеристики технології та можливість контролювати весь процес розробки і освоєння технології.

Трансфер технологій відбувається на різних рівнях. На рівні підприємства він розглядається як рух технології із застосуванням інформаційних потоків від одного підрозділу до іншого. За допомогою такого трансферту здійснюється підтримка конкурентоспроможної діяльності організації, генеруються нові, оригінальні ідеї, цінності, виявляються нові потреби підприємства, чи наявні у нього можливості, а також формується і розвивається творчий потенціал працівників, що приводить до ефективної діяльності, дозволяє виробити можливі альтернативи управлінських рішень та відібрати найдоцільнішу з них для практичного використання [5].

В українських реаліях особливого значення набуває мотивація створення, продажу і купівлі технологій. Отже, мотивація є сукупністю потреб і мотивів, спонукаючи виробника і менеджера до активної діяльності у напрямі створення і продажу технології або, навпаки, шляхом її купівлі і використання в господарському процесі.

Метою створення і продажу технологій є отримання суб'єктом інноваційного підприємництва прибутку, на його основі розвиток прибуткових сфер підприємництва, завоювання нових сегментів ринку, формування іміджу, підвищення конкурентоспроможності, задоволення соціальних потреб суспільства.

Конкурентоспроможність нової технології означає здатність її в певний період часу відповідати запитам і вимогам ринку і бути вигідно проданою за наявності на ринку пропозицій інших аналогічних технологій [4].

Основними формами комерціалізації трансферу технологій є:

- продаж технології в матеріалізованому виді: автоматичного і електронного устаткування, технологічних ліній та ін.;

- прями інвестиції і супроводжуюча їх документація в будівництво, реконструкцію, модернізацію підприємств, фірм, виробництв;
- портфельні інвестиції, у тому числі спільні підприємства, а також лізингом;
- продаж патентів;
- продаж ліцензій на усі види запатентованої промислової власності, окрім товарних знаків, знаків обслуговування і т. п.;
- продаж ліцензій на незапатентовані види промислової власності: «ноу-хау», секрети виробництва, технологічний досвід, інструкції, креслення, схеми, специфікації, технологічні карти, а також навчання фахівців, консультаційний супровід, експертиза та ін.;
- спільне проведення НДР, науково-виробнича кооперація;
- інжиніринг і реінжиніринг [4].

Комерційні форми передачі технології як внутрішні, так і міжнародні, оформляються у вигляді договору (ліцензійного або про науково-технічну співпрацю, про спільне виробництво, договори купівлі-продажу).

При просуванні інноваційних технологій значення комунікаційної політики істотно зростає. В зв'язку з цим виникає необхідність визначення характеристик комунікаційної політики на ринку інноваційних технологій. Для вирішення цієї проблеми необхідно виявити особливості комунікаційної політики технологічної фірми, що виходять із специфіки ринку інноваційних технологій і самих інноваційних продуктів. В результаті систематизації специфічних властивостей виявлено декілька груп особливостей.

Особливості комунікаційної політики по просуванню інноваційних технологій пов'язана із специфікою ринку інноваційних технологій і має такі основними риси:

- на ринку інноваційних технологій можливе вторинне звернення, коли інноваційна технологія може передаватися іншим суб'єктам економіки, як в первісному вигляді Н після закінчення дії ліцензії, або в зміненому вигляді в результаті удосконалень і адаптації, що мали місце в ході її наладки і експлуатації. Звернення на вторинному ринку означає перепродаж технології власником, що отримав економічний ефект від її реалізації іншому суб'єктові, який структурно може відноситися до іншої галузі економіки або до іншої сфери діяльності. Причому, ця технологія залишається інноваційною, принаймні, для суб'єкта, що її придбаває або для його ринку. Ця риса визначає необхідність реалізації такої комунікаційної кампанії, яка має істотні відмінності від просування технології на первинному ринку, і вимагатиме зовсім інших способів здійснення комунікаційної політики;

- інноваційні технології можуть мати нематеріальний характер, що визначає складність демонстрації їх властивостей потенційним покупцям. У такому разі комунікації вимагають особливих підходів і застосування спеціальних методів для презентації і просування інноваційної технології;
- взаємозв'язок інноваційної технології з послугами. По-перше, інноваційна технологія може виступати у вигляді послуги (інноваційна послуга), а, по-друге, інноваційна технологія, особливо промислова, практично завжди виступає у вигляді комбінованого продукту, що містить в собі і товар і послугу. Дійсно, розробка, просування і збут інноваційних технологій пов'язані з наданням споживачеві послуг з установки, наладки, організації сервісного, гарантійного і постгарантійного обслуговування. Ця діяльність вимагає глибокої інтеграції персоналу і виробничих процесів і формує партнерські стосунки між продавцем і покупцем технології. Отже, виникають якісно нові комунікації, засновані на партнерстві, які вимагають особливих методів здійснення комунікаційної політики. В той же час при сполученні в інновації товару і послуги, виникає можливість використання методів маркетингу послуг, що істотно розширює межі і можливості маркетингових комунікацій;
- інноваційна технологія промислового призначення у результаті виявляється втіленою в товарі (який також може бути інновацією або новинкою). Це ускладнює процес маркетингових комунікацій і одночасно розширює можливості технологічної фірми, дозволяючи їй використовувати політику проштовхування або витягування. У разі застосування політики проштовхування маркетингові комунікації поширюються на потенційних покупців інноваційної технології, яким роз'яснюються виробничі і ринкові вигоди від придбання інноваційної технології (наприклад, розширення ринків збуту, поглиблення на ринок, зниження витрат і т. д.), а у разі застосування політики витягування комунікації адресуються кінцевим споживачам, громадськості, експертам, органам державного контролю, громадським організаціям і іншим суб'єктам, до відома яких доводяться переваги, які вони (суб'єкти) можуть придбати від споживання товарів з новою втіленою в них технологією або від того, що в суспільстві споживаються такі товари [6].

На етапі просування технології мають бути вирішені наступні завдання: сформувати у клієнтів уявлення про нову технологію та донести до відповідного сегменту вірну інформацію про неї; створення позитивного іміджу підприємства. Є різноманітні канали зв'язку з потенційними клієнтами. Їх діапазон — від зв'язків з гро-

мадськістю, покликаних формувати імідж підприємства або продукції, до персонального продажу з метою здійснення прямого збуту.

Отже, проведене дослідження акцентує увагу на основних напрямках з управління маркетингом технологій, підкреслюючи особливості які притаманні як процесу управління так й маркетингової діяльності. Здійснення ефективного трансферу технологій не можливо без застосування інструментів комплексу маркетингу, що дозволяє інноваційним підприємницьким структурам значно підвищити конкурентоспроможність та забезпечити стійкій інноваційний розвиток як підприємства, так й держави в цілому.

Список використаних джерел:

1. Петренко В. О., Фонарьова Т. А., Суржигов М. В. До питання управління інноваційним розвитком промислових підприємств України. Матеріали XII Міжнар. наук.-практ. конф. «Сучасні інформаційні технології в економіці та управлінні підприємствами, програмами та проектами». 8–12 вересня 2014. Харків: «ХАВ», 2014. 130 с. С. 81–82.

2. Petrenko V., Fonarova T, Bushuiev K. Modern aspects of investment and approaches to its assessment. Intelligent computer-integrated information technology in project and program management [Text]: Collective monograph edited by I. Linde, I. Chumachenko, V. Timofeyev. Riga: ISMA, 2020. 324 p. P. 225–240.

3. Петренко В.О., Савчук Л.М., Бушуев К.М., Фонарьова Т. А. Управління інноваціями підприємства у контексті дідіталізації. Матеріали XVII Міжнар. наук.-практ. конф. «Управління проектами в умовах дідіталізації суспільства» 15–16 травня 2020 р. Київ: КНУБА, 2020. 381 с. С. 274–278.

4. Квасова Л. С., Сивопляс Ю. В., Фонарьова Т. А. Маркетинг інновацій: Конспект лекцій. Дніпропетровськ: НМетАУ, 2013. 46 с.

5. Петренко В. О., Фонарьова Т. А., Бушуев К. М. Інформаційне забезпечення трансферу технологій в інвестиційно-інноваційній діяльності підприємств. «Е- КОНОМІКА». Електронна збірка наукових праць. № 1(3) 2019 [Електронний ресурс], Харків: НТУ «ХПІ». С. 126–130. Режим доступу до журн.: <http://e-conomics.hpi.kh.ua/index.php/e-conomics/article/view/88/72>.

6. Петренко В. О., Фонарьова Т. А. Комунікаційна політика в маркетингу інновацій. Матеріали II Всеукр. наук. конф. «Актуальні проблеми соціально-гуманітарних наук». 29–30 листопада 2013 р. Дніпропетровськ: НМетАУ, 2013. С. 25–28.

ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕЛЕМЕДИЦИНИ ТА ЕЛЕКТРОННОЇ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

ПОНОМАРЬОВА О. О.

*канд. юрид. наук,
Науково-дослідний інститут інтелектуальної
власності НАПрН України
(Київ, Україна)*

За останні роки ІТ-технології досягли значного прогресу у системі охорони здоров'я. В умовах всесвітньої пандемії COVID-19 такі платформи як телемедицина, електронна система охорони здоров'я, у яких використовуються телекомунікаційні системи, цифрові технології, і які є на вершині популярності серед лікарів і їх пацієнтів, адже зручність та швидкість доступу до системи охорони здоров'я — є запорукою вчасного надання якісних медичних послуг на відстані.

Цифрові технології на сьогодні задають вектор розвитку послуг електронної системи охорони здоров'я. Всесвітня організація охорони здоров'я розробила Проект глобальної стратегії у сфері цифрової системи охорони здоров'я на 2020–2021 роки (далі — Стратегія), у якій сформовано стратегічні задачі для розвитку стратегії цифрової сфери охорони здоров'я та механізми впровадження і план дій. Як зазначено у Стратегії, цифрова трансформація охорони здоров'я сама по собі вже може стати проривом; однак такі технології, як Інтернет речей, дистанційна медична допомога, віддалений моніторинг, штучний інтелект, аналіз великих масивів даних, блокчейн, інтелектуальні портативні електронні пристрої, платформи, інструменти, що дозволяють здійснювати обмін даними та їх зберігання, а також інструменти, які надають можливості для дистанційної реєстрації даних і обміну ними і відповідною інформацією в рамках всієї екосистеми охорони здоров'я і тим самим забезпечують надання всебічної медичної допомоги, підтвердили свої потенційні можливості в плані підвищення ефективності медико-санітарних заходів за допомогою вдосконалення медичної діагностики, прийняття рішень про лікування на основі отриманих даних, використання цифрових систем терапевтичної допомоги, проведення клінічних досліджень, організації самопомоги та медичної допомоги на основі індивідуального підходу, а також підвищення рівня наукових знань, навичок та вміння фахівців у сфері надання медико-санітарної допомоги [1].

Також у Стратегії надається поняття «цифрової охорони здоров'я» — це сфера знань і практичної діяльності, пов'язана з розробкою і використанням цифрових технологій для поліпшення здоров'я.

Це визначення включає електронну систему охорони здоров'я в тому варіанті, в якому воно використовувалося в доповіді Генерального директора, прийнятому до відома Виконавчим комітетом. Поняття цифрова охорона здоров'я розширює рамки концепції електронної охорони здоров'я з метою охопити користувачів цифрових технологій, які мають більш широкий набір інтелектуальних і мережевих пристроїв. Воно також включає інші сфери застосування цифрових технологій охорони здоров'я, такі як Інтернет речей, високопродуктивні обчислення, аналіз великих масивів даних, штучний інтелект, в тому числі машинне навчання і робототехніку [1].

Законодавство України містить термін електронна система охорони здоров'я під якою розуміється — інформаційно-телекомунікаційна система, що забезпечує автоматизацію ведення обліку медичних послуг та управління медичною інформацією шляхом створення, розміщення, оприлюднення та обміну інформацією, даними і документами в електронному вигляді, до складу якої входять центральна база даних та електронні медичні інформаційні системи, між якими забезпечено автоматичний обмін інформацією, даними та документами через відкритий програмний інтерфейс (API) [2].

Експерти у сфері IT-технологій висловлюють думки щодо того, що пандемія COVID-19 може прискорити впровадження деяких технологій цифрової охорони здоров'я за рахунок підвищення свідомості і довіри зацікавлених сторін (пацієнтів, лікарів, лікарів-консультантів та інших) у наданні медичної допомоги за допомогою цифрових технічних можливостей. На сьогодні за допомогою цифрових технологій лікарі можуть надавати консультації пацієнтам у дистанційному онлайн форматі, лікарі-консультанти мають можливість по симптомам зазначеними пацієнтом призначити профілактику чи лікування захворювання, завдяки електронній системі охорони здоров'я лікарі мають можливість віддалено проводити моніторинг пацієнтів відповідно до різних потреб, а пацієнти мають можливість звернутися за онлайн консультацією до лікаря та скористатися електронною системою охорони здоров'я тощо.

Світ ще продовжує боротися з всесвітньою пандемією, але науковці висувають оптимістичні зміни у сфері охорони здоров'я. До прикладу, телемедицина вже стала взірцем інакшого її сприйняття пацієнтами, і довела зручність та ефективність надання медичних послуг під час пандемії і жорстких локдаунів. Забезпечуючи постійний доступ до медичних послуг, зберігаючи при цьому соціальну дистанцію і час, який дуже цінний для медичних працівників, а головне ефективність. Звернемося до Закону України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» (далі — Основи) у якому законодавець надає визначення телемедицини. Телемедицина — комплекс

дій, технологій та заходів, що застосовуються під час надання медичної допомоги з використанням засобів дистанційного зв'язку для обміну інформацією в електронній формі [3].

Законодавець гарантує, що кожний громадянин України має право на охорону здоров'я, а саме на інформування його про доступні медичні та реабілітаційні послуги із застосуванням телемедицини і телереабілітації [3].

Статтею 35-6 Основ передбачено, що медична допомога із застосуванням телемедицини передбачає можливість надання пацієнту медичних послуг з консультування, діагностики, лікування із використанням засобів дистанційного зв'язку у вигляді обміну інформацією в електронній формі, у тому числі шляхом передачі електронних повідомлень, проведення відеоконференцій.

Медична допомога із застосуванням телемедицини надається з метою забезпечення пацієнту своєчасного доступу до медичної допомоги належної якості, у тому числі якщо відстань і час є критичними чинниками її надання.

Надання медичної допомоги із застосуванням телемедицини забезпечують заклади охорони здоров'я або фізичні особи-підприємці, які зареєстровані та одержали в установленому законом порядку ліцензію на провадження господарської діяльності з медичної практики.

Законодавець виокремлює такі види надання медичної допомоги із застосуванням телемедицини шляхом здійснення телемедичного консультування, телемедичного консилиуму, телеметрії, домашнього телеконсультування, виконання медичних маніпуляцій та операцій.

У світі спостерігається по мірі того, як пацієнти і медичні працівники вперше використовують цифрові можливості охорони здоров'я (застосування телемедицини), вони переконуються наскільки зручно, безпечно та ефективно застосовувати можливості телемедицини. Все більше з'являється доказів того, що більшість аргументів, які раніше були проти широкого використання телемедицини є необґрунтовані.

Впровадження цифрових технологій (Digitalization) у всіх сферах життя людей, зокрема, у сфері охорони здоров'я вимагає від держави, регулюючих органів створювати політику та постійно удосконалювати існуючі нормативно-правові акти, які регулюють та закріплюють положення щодо використання телемедицини та електронної системи охорони здоров'я, адже діджиталізація сфери охорони здоров'я (Digital Health) є невід'ємною складовою сьогодення.

Список використаних джерел:

1. Проект глобальної стратегії у сфері цифрової системи охорони здоров'я на 2020–2021 роки розроблений Всесвітньою організацією

охорони здоров'я URL: https://cdn.who.int/media/docs/default-source/documents/200067-draft-global-strategy-on-digital-health-2020-2024-ru_d6d04080-fb9a-40e3-834d-8561bfec5e76.pdf?sfvrsn=e9d760b3_4.

2. Закон України «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2168-19#Text>.

3. Закон України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2801-12#Text>.

ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У СФЕРІ ГЕМБЛІНГ

ПРИЛИПКО Д. С.

*аспірантка, кафедра інтелектуальної власності
та інформаційного права
Інституту права Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
(Київ, Україна)*

Останнім часом, більшість країн намагається врегулювати на державному рівні питання азартних ігор. Україна також не є винятком. У 2020 році набув чинності ЗУ «Про державне регулювання діяльності щодо організації та проведення азартних ігор» який надав можливість для компаній, сфера діяльності яких є гемблінг, працювати легально [1].

При створенні, наприклад, онлайн казино, створюється багато об'єктів права інтелектуальної власності, сценарії гри, коди за допомогою якої ця гра працює, музика, доменне ім'я, торговельні марки та ін.

Одним із прикладів також можуть бути випадки із ставками на спорт. Букмекерські контори пропонують ставки не тільки щодо завершення гри (перемога чи програш), а ще й на рахунок (більше/менше, кількість балів), а також на спеціальні події (наприклад, чи буде понаднормовий час чи зможе гравець забити гачдаун). Ставки у ході гри чи у реальному часі дозволяють гравцям робити ставки після початку гри і до моменту завершення. Коефіцієнти на всі ці ставки вимірюються спортивними даними про всі характеристики гравців, команд, змагань та ліг. Безпечність спортивних даних має вирішальне значення для легалізованих букмекерських контор. Оскільки ставки на спорт мають одну із найменших марж в порівнянні із будь якими іграми казино, безпечність спортивних даних також має вирішальне значення для фінансових ризиків.

Дані про спорт також є активом інтелектуальної власності. Ліги та команди заявили про право власності на спортивні дані, маючи бізнес-план з продажу своїх офіційних даних компаній, які займаються аналітикою даних, і букмекерам, або стягування плати за цілісність або права на дані з ігрової індустрії.

Наприклад, в 2018 році MGM Resorts уклала трирічну угоду з NBA, НБА (National Basketball Association Національна Баскетбольна асоціація) на отримання перевірених лігою даних приблизно на 25 млн доларів, після чого послідували аналогічні угоди між MGM і NHL і MLB. Але є невирішені питання щодо власності, авторських прав і сумлінного використання. Трансляції спортивних заходів можуть бути захищені авторським правом, але прямі трансляції матчів, ні. Дуже гучною була справа NBA проти Motorola. Motorola виробляла пейджерів SportsTrax, які повідомляли користувачам дані про ход гри. Пейджер Motorola користувався даними, які надавалися третіми особами, які дивились або слухали ігри у режимі реального часу. NBA подали позов проти Motorola, на тому основі, що передача результатів та статистики в реальному часі порушувала авторські права NBA. І суд прийшов до висновку, що самі спортивні події не охороняються авторським правом. І Motorola може далі вільно розповсюджувати пейджерів SportsTrax [2].

Ще однією резонансною справою стала справа C.V.C. Distribution vs MLB Advanced Media. Між цими двома компаніями була укладена ліцензійна угода про те що C.V.C. Distribution може використовувати імена гравців у своїх іграх (фентезі-казино). Проте по закінченню ліцензії MLB Advanced Media заявили про те, що тільки вони мають право на ексклюзивне права на використання «особистостей гравців». Суд постановив, що ніяких порушень не було з боку C.V.C. Distribution базуючись на тому, що імена гравців є загально-відомими [3].

Висновки. Зважаючи на вищевикладене, необхідно зазначити, що наразі, дозволивши діяльність компаній у сфері гемблінгу в Україні, багато питань щодо врегулювання прав інтелектуальної власності все ще залишається відкритими. За для запобігання подібних конфліктів важливо вже на цьому, початковому етапі врегулювати на державному рівні всі питання авторського права у сфері гемблінгу.

Список використаних джерел:

1. Про авторське право та суміжні права: Закон України від 14.07.2020 року № 768-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/768-20#Text> (дата звернення: 20.05.2020).
2. Alan D. Lieb. NBA v. Motorola and STATS, Inc.: The Second Circuit Properly Limits the «Hot News Doctrine», 16 J. Marshall J. Com-

puter & Info. L. 197 (1997). URL: <https://repository.law.uic.edu/cgi/view-content.cgi?article=1232&context=jitpl> (дата звернення: 20.05.2020).

3. Surina Mann, C.B.C. Distribution and Marketing, Inc. v. Major League Baseball Advanced Media, L.P.: the First Amendment Versus the Right of Publicity in the Eighth Circuit, 31 Hastings Comm. & Ent. L.J. 303 (2009). URL: https://repository.uchastings.edu/hastings_comm_ent_law_journal/vol31 (дата звернення: 20.05.2020).

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПІДГОТОВКИ ДО УКЛАДЕННЯ ЛІЦЕНЗІЙНОГО ДОГОВОРУ

РАБОТЯГОВА Л. І.

провідний науковий співробітник Центру експертних досліджень, Науково-дослідний інститут інтелектуальної власності НАПрН України (Київ, Україна)

Світовий досвід ліцензування свідчить, що на національному і міжнародному ринках успішно реалізуються лише ті ліцензійні договори, в яких повною мірою враховані взаємні інтереси сторін. У цьому випадку таке довгострокове співробітництво забезпечує обом партнерам стійкі позиції на ринку і високий прибуток. Навпаки, створення будь-яких переваг одній стороні договору за рахунок ущемлення інтересів іншої в подальшому неминуче призводить до обмеження зв'язків або відмови від співпраці, і як результат, програють обидві сторони.

Починаючи переговори, обидві сторони (потенційний ліцензіар і ліцензіат) повинні уявляти існуючий і очікуваний стан ринку. На думку експертів, якщо обидві сторони погоджуються з оцінкою існуючого ринку і перспектив його розвитку, то цим вони закладають основи для взаєморозуміння і успішного проведення переговорів [1].

Тобто перед початком переговорів, обидві сторони повинні ретельно дослідити ринок, оцінити своє становище на цьому ринку і перспективи подальшого розвитку, який може забезпечити ліцензійна угода. Звідси випливає, що першим етапом до підготовки проведення переговорів бажано зробити проведення кон'юнктурних досліджень.

Існують різні визначення кон'юнктури. Так Д. І. Костюхин вважає, що кон'юнктура це процес відтворення у всій його сукупності в конкретний момент в ринковій прояві. З цього визначення випливає, що об'єкт кон'юнктурного дослідження — це ринок. Оскільки

кон'юнктура є процесом, а будь-який процес вивчається в розвитку, з врахуванням його механізму, спрямованості та тенденцій, то метою кон'юнктурного дослідження є прогноз розвитку ринку. Наведені визначення мети і об'єкта кон'юнктурних досліджень дозволили А. А. Максименко сформулювати поняття «кон'юнктурного дослідження» як вивчення механізму розвитку кон'юнктури конкретного ринку та її прогнозування [2].

У Державному стандарті ДСТУ 3294-95 наводяться дещо інші визначення. Кон'юнктура ринку — це умови, що складаються на ринку в певний період часу и в конкретному місці, регіоні. Ринок — сфера обміну, яка характеризується системою економічних відношень між виробниками і споживачами продукції та послуг у процесі їх реалізації.

Таким чином кон'юнктура ринку — це сукупність умов, при яких в даний момент протікає діяльність на ринку. Вона характеризується певним співвідношенням попиту і пропозиції товарів певного виду, а також рівнем і співвідношенням цін. Вивчення кон'юнктури ринків включає обробку, аналіз та систематизацію кількісних показників та якісної інформації, які характеризують розвиток ринку в даний період часу.

Завданням кон'юнктурних досліджень є визначення ступеня впливу окремих факторів на формування кон'юнктури в певний момент часу. Аналіз стану ринку, тенденцій його змін дозволяє виробити оптимальні стратегії управління підприємницькою діяльністю.

Існують три рівня дослідження кон'юнктури ринку: загальноекономічний, галузевий і товарний. Комплексний підхід до вивчення кон'юнктури ринку передбачає використання різних, взаємодоповнюючих джерел інформації. Не існує єдиного джерела інформації про кон'юнктуру, який містив би всі відомості про процеси, які вивчаються. При проведенні дослідження використовують всілякі види інформації, отримані з різних джерел, а саме: загальну, комерційну та спеціальну.

Загальна інформація містить дані, що характеризують ринкову ситуацію в цілому, в ув'язці з розвитком галузі або даного виробництва. Джерелами її отримання є дані державної або галузевої статистики, офіційні форми обліку і звітності. Комерційна інформація — це дані, які беруться з ділової документації підприємства щодо збуту продукції, яка виробляється, і одержуються від партнерів в порядку інформаційного обміну.

До спеціальної інформації відносять відомості, які отримані в результаті спеціальних заходів щодо вивчення ринку (опитувань населення, покупців, фахівців торгівлі та промисловості, експертів, виставок-продажів), а також матеріали, що містяться в джерелах науково-технічної та патентно-технічної інформації.

Як правило, при кон'юнктурних дослідженнях виконують наступні види робіт, а саме:

- визначення характеру, масштабів і динаміки експортно-імпорتنих операцій на рівні товару або групи товарів; вивчення національного виробництва, його обсягів, структури, спеціалізації;
 - визначення ємності досліджуваних ринків.
- Для виконання зазначених видів робіт проводять:
- визначення обсягів і географії експорту (імпорту) досліджуваних товарів (груп, видів);
 - вивчення виробничих можливостей конкуруючих постачальників (обсяг і структура виробництва, використання виробничих потужностей, фірмова структура виробництва, концентрація, спеціалізація і ефективність виробництва);
 - вивчення напрямків досліджень і розробок з метою створення нових товарів і вдосконалення існуючих;
 - визначення техніко-економічних показників товарів-аналогів, які конкурують на досліджуваному ринку, і зіставлення їх з відповідними товарами національного виробництва;
 - виявлення обсягів потенційного попиту (ємність ринку) досліджуваних товарів (груп, видів) [3].

Кон'юнктурні дослідження об'єктів ліцензійних договорів дозволяють:

- визначити потенційні ринки збуту товарів, що виробляються;
- виявити провідні країни і фірми-конкуренти;
- встановити можливість продажу ліцензій;
- вибрати потенційних ліцензіатів і ліцензіарів.

Галузева кон'юнктура характеризується цілою низкою економічних показників, які можна згрупувати наступним чином.

Виробництво. Основними показниками є: обсяг промислового виробництва (в натуральному та вартісному вираженні), його динаміка; індекси виробництва; виробничі потужності, ступінь їх завантаження; число працюючих; надходження замовлень; портфель замовлень; обсяг капіталовкладень, їх структура; ресурси сировини, енергії і матеріалів; стан проблеми відходів виробництва.

Споживання. Показники цієї групи включають в себе: обсяг споживання (в натуральному і вартісному обчисленні), його динаміку; структуру споживання (по галузях і країнах).

Науково-дослідницька база. У цій групі показників розглядаються: обсяг і структура витрат на НДР і ДКР; кількість науково-дослідних інститутів; чисельність співробітників і їх розподіл за кваліфікацією, спеціальністю; матеріальна база наукових досліджень (кількість та оснащеність наукових центрів); найважливіші на-

прями і результати НДР і ДКР; кількість публікацій; динаміка техніко-економічних параметрів продукції.

Зовнішня торгівля. Основними показниками зовнішньої торгівлі є: обсяг зовнішньої торгівлі (оборот в цілому, експорт, імпорт); географічний розподіл; товарна структура; зовнішньоторговельний баланс, митні і податкові обмеження.

Організаційна структура. У цю групу входять показники, що характеризують фірмову структуру галузі, а саме: загальна кількість фірм; кількість провідних фірм і їх частка в галузі; спеціалізація фірм за характером діяльності (виробничі, науково-дослідні, посередницькі і т.ін.), за юридичним статусом (державні, акціонерні, сімейні) [4].

Після вивчення основних кон'юнктурообразуючих чинників необхідно відібрати економічні показники, що характеризують процес розвитку галузі, що досліджується, в певний період часу. З огляду на особливості об'єкта ліцензійного договору, зокрема його товарну характеристику, з перерахованих вище груп економічних показників вибирають ті, які визначають стан кон'юнктури даного об'єкта на момент дослідження,

Такими основними показниками можуть бути:

- виробництво і споживання, ємність ринку, попит (яка частина потреби країни покривається за рахунок власного виробництва); обсяг капітальних вкладень;
- сировинна база;
- надходження замовлень, портфель замовлень;
- показники зовнішньої торгівлі (фізичний і вартісний обсяг експорту та імпорту, його динаміка і тенденції розвитку, географічний розподіл);
- ціни;
- аналіз суб'єктів підприємницької діяльності, які діють на ринку (основні виробники, споживачі, імпортери та експортери, їх частка на світовому ринку, канали збуту);
- державні заходи, що впливають на кон'юнктуру (податки, кредити, митна і валютно-фінансова політика) [5].

При виборі кон'юнктурообразуючих факторів також необхідно враховувати дію специфічних факторів, які впливають на ліцензійну торгівлю: розвиток і поглиблення міжнародного розподілу праці; процес інтеграції (створення Європейської економічної зони, Європейської асоціації вільної торгівлі та інших утворень); науково-технічне співробітництво та зв'язки між фірмами, умови ліцензування (режим імпорту і експорту ліцензій, платежу і надходження за ліцензіями, система оподаткування платежів, що переводяться за кордон) [6].

Аналіз галузевої кон'юнктури виробництва і ринку досліджуваного об'єкта необхідно здійснювати за всієї сукупності фактів і даних,

які часом відображають суперечливі тенденції, процеси і явища. Якщо в результаті проведеного аналізу буде виявлено, що кон'юнктура виробництва і ринку збуту об'єкта ліцензійного договору складається сприятливо, можливо перейти до пошуку потенційних конкурентів і контрагентів.

Виявлення потенційних контрагентів здійснюють шляхом аналізу групи кон'юнктурних показників, що характеризують організаційну структуру досліджуваної галузі. Після цього переходять до вивчення діяльності виявлених суб'єктів підприємницької діяльності, а саме:

- адміністративне і фінансове становище;
- виробнича і науково-технічна діяльність;
- експортно-імпортна політика;
- торгівля ліцензіями; науково-технічне співробітництво.

Перш за все, необхідно оцінити ступінь солідності потенціального партнера. Під ступенем солідності фірми мають на увазі кількісні показники діяльності, масштаб операцій, ступінь платоспроможності і кредитоспроможності, а також ступінь довіри, яке їй надають банки. В цілому всі показники виробничо-ринкової діяльності фірми можна розділити на дві групи: загальні та специфічні.

До загальних показників відносяться: чистий прибуток, отриманий фірмою, обсяг продажів (обіг); показники рентабельності виробничо-ринкової діяльності фірми, темпи зростання обсягів її продажів і активів; якісний і кількісний склад оборотного капіталу; наявність в ньому достатньої кількості платіжних засобів; співвідношення між основним і оборотним капіталом; співвідношення між власним і позиченим капіталом та ін.

Специфічні показники дають можливість більш детально проаналізувати ті сторони діяльності фірми, які необхідні для її комплексної всебічної оцінки як потенціального партнера. Серед них можливо виділити показники платоспроможності компанії — так звані коефіцієнти ліквідності і покриття, що характеризують можливість фірми мати, в разі необхідності, достатню кількість платіжних засобів.

Для оцінки солідності фірми можливо залучити і ряд інших показників, таких як чисельність зайнятих (в тому числі співробітників, що беруть участь в НДДКР), число підприємств і розмір виробничих площ, ступінь диверсифікації фірми (тобто сфери діяльності і номенклатура продукції, що випускається), частка продукції, в якій зацікавлена сторона, що проводить дослідження, в загальному обсязі виробництва і галузі.

Іншим важливим принципом у визначенні фірми-контрагента є її безпосередньо ділова характеристика — ділове реноме. Репутація

фірми визначається ретельністю і сумлінністю при виконанні зобов'язань, наявністю досвіду в певній сфері бізнесу, прагненням враховувати пропозиції та побажання контрагента і вирішувати всі виникаючі складні ситуації шляхом переговорів. Ділова репутація фірми не пов'язана безпосередньо з показниками її солідності і, в основному, визначається досвідом, який є у розпорядженні фірми, яка здійснює комерційну діяльність протягом тривалого періоду часу.

При виборі фірми-контрагента слід враховувати досвід укладення попередніх угод. При наявності інших рівних умов необхідно віддавати перевагу тим фірмам, які добре зарекомендували себе в минулому [7].

Оцінка діяльності фірми дає можливість отримати конкретні відповіді на питання, які необхідно знати для укладення ліцензійної угоди. Так, при виборі ліцензіара потрібно з'ясувати:

- які фірми досягли найкращих показників в даній сфері діяльності;
- які фірми успішно конкурують з провідними фірмами в даній сфері діяльності;
- які фірми займають другі місця (після ведучих), для розгляду можливості укладення з ними ліцензійних угод у разі відмови провідних фірм;
- які можливі ноу-хау фірм доцільно використовувати при придбанні ліцензії.

При виборі, ліцензіата необхідно отримати відповіді на наступні питання:

- зацікавленість фірми в об'єкті ліцензії;
- укладала фірма ліцензійні угоди раніше і з ким, які при цьому результати мав ліцензіар;
- фінансове становище фірми;
- чи має фірма засоби для фінансування даної операції. Якщо ні, то чи має вона можливість їх отримати;
- становище (фірми на товарному ринку, темпи її розвитку і розширення, конкурентоспроможність, експортні можливості, обсяг продукції, що випускається);
- виробничі потужності фірми і їх технічний стан, можливість швидкого випуску товарів без великих додаткових витрат капіталу;
- сировинні можливості фірми;
- рівень підготовки інженерно-технічного персоналу та укомплектованість кваліфікованою робочою силою;
- місцезнаходження виробничих підприємств з точки зору зручності обслуговування всієї або більшої частини країни-ліцензіата;
- торгово-розподільні канали фірми, їх характер і ступінь розвитку з точки зору використання для успішної реалізації продукції;

- зв'язки фірми з місцевими та іноземними фірмами-споживачами товарів [8].

Другий етап підготовки до проведення переговорів — це, зазвичай, укладення передліцензійних угод. Період, що передує укладенню ліцензійної угоди, найбільш часто в світовій практиці починається з підписання угоди про конфіденційність.

Такий договір може мати назву: Договір про нерозголошення конфіденційної інформації або Договір про конфіденційність (Confidentiality or Confidential Agreement); Договір про нерозголошення (Non-disclosure Agreement); Договір про секретність (Secrecy Agreement). Під конфіденційністю розуміється запобігання можливості використання інформації особами, що не мають до неї відношення. Слово «конфіденційний» походить від латинського слова «*confidentia* (довіра)» і означає «довірчий, не підлягаючий розголосу».

Мета договору про конфіденційність — перенесення зобов'язання про нерозголошення конфіденційної інформації, в тому числі комерційної таємниці на нову особу для того, щоб сторона, яка розголошує (передає) інформацію, могла бути впевненою, що сторона, яка отримала інформацію, триматиме її в секреті від інших осіб. У разі розголошення конфіденційної інформації, в тому числі комерційної таємниці договір стає правовою підставою для позову про відшкодування збитків.

Уклавши договір про конфіденційність сторона, яка розголошує інформацію, покладає на сторону, яка одержує інформацію певні обов'язки щодо конфіденційного поводження з отриманою інформацією, а також відповідальність за її розголошення. При цьому переговори можуть закінчитись фіаско, і ліцензійний договір не буде укладений, або ж сторони прийдуть до згоди і укладуть ліцензійний договір.

У тому або іншому випадку інформація стане відомою певному колу співробітників, які беруть участь в переговорах. Проте в обох випадках — договір про конфіденційність — виконає роль правового механізму, що дозволяє захистити інформацію.

В договорі важливо зазначити, які відомості для цілей цього договору становлять і які не становлять конфіденційну інформацію, в тому числі комерційну таємницю. Необхідно дати досить чітке визначення конфіденційної інформації, в тому числі комерційної таємниці, в той же час не розголошувати саму інформацію. Зазвичай в договір включають список документів, які не підлягають розголошенню або додають такий список до договору.

Договір про конфіденційність зберігає свою силу аж до укладення договору, якому він передував і зазвичай замінюється відповідним розділом в новому договорі. Проте, договір про конфіденційність може діяти і протягом всього часу співробітництва сторін.

Другим видом предліцензійних договорів є протокол про наміри (меморандум). У той час як угода про конфіденційність є офіційним документом, згідно з яким залучені сторони беруть на себе певні зобов'язання, роль протоколу про наміри більш обмежена. Протокол про наміри, не накладаючи на сторони конкретних зобов'язань, фіксує наміри сторін і містить зазвичай план подальших переговорів.

Якщо сторони ще не готові прийняти на себе конкретні зобов'язання, протокол про наміри виявляється єдиною формою, в якій фіксується початок взаємовідношень сторін. Таким чином, підтверджується факт початку переговорів, і наявність своїх власних позицій кожної зі сторін. Однак для просування переговорів корисно письмово зафіксувати ті пункти, за якими угода вже досягнута. При цьому жодна зі сторін не бере на себе зобов'язання до тих пір, поки не досягнуто згоди по кожному окремому питанню.

Як правило, протокол про наміри, містить положення, згода з якими сторонами вже досягнута, та твердження про те, що жодна зі сторін не може бути пов'язана цим протоколом доки не будуть вирішені всі питання щодо укладення угоди. В цьому випадку в тексті документа необхідно чітко розмежувати зобов'язання, за якими вже досягнуто згоди, і питання, що є предметом подальших переговорів.

Протокол про наміри може містити також певні зобов'язання. Зазвичай це спільне зобов'язання вести переговори на повній довірі або більш певні зобов'язання не вступати в переговори з іншими сторонами, поки триває обговорення даного договору.

Якщо переговори проводяться з партнером, що знаходиться в континентальній Європі, необхідно бути надзвичайно обачливими. Юридична система континентальної Європи надає великої вагомості волевиявленню сторін, залучених в переговори. Так сторони, які досягли угоди з найбільш важливих питань переговорів, можуть вважатися пов'язаними ними, навіть якщо документ ще не написаний і не підписаний. У цьому випадку протокол про наміри може слугувати таким доказом. У той же час, згідно з англо-американською юридичною системою, сторони можуть бути пов'язані обов'язками тільки на підставі письмового документа [9].

Якщо в процесі переговорів сторона не хоче бути пов'язаною зобов'язаннями, то вона не повинна підписувати будь-які документи, в яких визнається факт, що за всіма основними пунктами переговорів угода вже досягнута (наприклад, ціна і поставка певних товарів) і залишилося тільки прояснити кілька незначних моментів. Такий документ, в суді може бути витлумачений як зобов'язуюча угода. З цієї ж причини не рекомендується включати в протокол про наміри зобов'язання виплати компенсації, якщо з цього питання не досягнуто остаточної угоди.

З огляду на те, що протокол про наміри не є строго зобов'язуючим документом він має більшою мірою моральну, а не юридичну цінність. При цьому моральні санкції можуть бути набагато ефективнішими, ніж чисто юридичні. Втрата можливого клієнта, і, ймовірно, не тільки за данною угодою, а також втрата доброго імені можуть мати свої довготривалі наслідки і можуть виявитися навіть більш істотними, ніж виграш конкретної справи в суді.

Протокол про наміри дозволяє отримати певну інформацію про партнера. Крім ідентифікації сторін преамбула зазвичай містить визначення можливостей сторін і цілей, які вони ставлять перед собою при вступі в договірні відносини. Поважаючи себе фірма, яка піклується про свою репутацію не допустить включення до будь-якого підписаного нею документу неправдивих відомостей. Наприклад, якщо можливості партнера полягають у посередництві, а не в виробництві і, відповідно, метою є сприяння використанню, а не використання об'єкта права інтелектуальної власності на території певної країни або регіону, це буде з'ясовано вже при узгодженні преамбули протоколу про наміри і дозволить точніше орієнтуватися у взаєминах з партнером [10].

Як правило, при придбанні ліцензії сторони не можуть відразу домогтися повного збігу взаємних інтересів, навіть якщо вони скористалися примірним ліцензійним договором, розробленим заздалегідь для цієї мети, в якому відображаються інтереси ліцензіара і ліцензіата.

Звідси випливає що до початку переговорів кожна зі сторін готує свій варіант проекту ліцензійного договору: один договір, в якому максимально враховані інтереси ліцензіара, і другий договір, що враховує інтереси ліцензіата. При цьому кожній з сторін необхідно визначити ступінь критичності тих чи інших умов, підготувати не тільки аргументацію своїх вимог, а й заздалегідь продумати, де і на яких умовах можливо поступитися своїми інтересами.

Сумуючи вищевикладене, важливо зазначити, що на початку переговорів сторони заявляють про свої власні інтереси і можливості участі в запланованій угоді, і лише потім в результаті тривалих узгоджень і взаємних поступок вони приходять до взаємоприйняттого варіанту ліцензійного договору.

Список використаних джерел:

1. Мухопад В. И. Лицензионная торговля: ценообразование, управление. 2-е изд. перераб. и доп. М.: ИНИЦ Роспатента, 2000. 339 с.
2. Максименко А. М., Пивень Е. Г. О методологии отраслевых конъюнктурных исследований. Сб. «Патентно-лицензионная работа». 1980. № 85. С. 14–19.

3. Методические рекомендации по проведению патентно- конъюнктурных исследований. Патенты и лицензии. 1990. № 3. С. 27–39.
4. Мухопад В. И., Устинова Л. Н., Суслина И. В. Маркетинг интеллектуальной собственности. М.: ИНИЦ Роспатента, 2001. 158 с.
5. Захматова М. Р., Тюфтин Е. П. Основы изучения отраслевой конъюнктуры капиталистической промышленности. М.: ВНИИПИ, 1977. 98 с.
6. Кириченко В. И., Земсков А. А. Лицензионная торговля. Часть 2: Реализация и приобретение научно-технических достижений на внешнем рынке. М.: ИНИЦ «ПАТЕНТ», 2011. 180 с.
7. Соколов С. А. Стратегия и тактика ведения переговоров при торговле лицензиями и ноу-хау. М.: ИНИЦ Роспатента, 2000. 210 с.
8. Денисов О. К., Богданова Е. С., Комарова М. Б., Токарева Т. Н. Методические рекомендации по проведению патентно-конъюнктурных исследований объектов лицензионных сделок. М.: ВНИИТЭХИМ, 1976. 50 с.
9. Генне О. В. Соглашение о намерениях. URL: <http://www.sec4all.net/sogl-onamer.html>.
10. Кравец Л. Г. Лицензионная торговля как инструмент патентной стратегии. М.: ИНИЦ Роспатента, 2002. 102 с.

БАЗА ДАНИХ ВОІВ ARTICLE 6TER EXPRESS ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ

РОМАШКО А. С.
КРАВЕЦЬ О. М.

канд. техн. наук, доценти

ПОЛАДЬКО О. М.

*студент НТУУ «Київський політехнічний
інститут імені Ігоря Сікорського»
(Київ, Україна)*

Нікого не потрібно переконувати про важливість реєстрації торговельних марок для успішного бізнесу. Перед реєстрацією, як правило, здійснюють пошук щодо позначення, яке планується для реєстрації як торговельна марка.

База, про яку ми сьогодні будемо вести мову, міститься і в іншій більш об'ємній базі (Глобальна база даних по брендам на сайті WIPO), можливо тому на неї менше звертають увагу.

Так в Україні, для прикладу, Вам не зареєструють, як торговельну марку знак відповідності технічним регламентам (рис. 1) [1],

який «наноситься на продукцію або на її табличку з технічними даними таким чином, щоб він був видимим, розбірливим і незмивним. У разі коли це є неможливим або невиправданим через характер продукції, знак відповідності наноситься на пакування та на супровідні документи, якщо такі документи передбачені відповідним технічним регламентом». Але як щодо інших позначень та інших країн?



Рис. 1 Знак відповідності технічним регламентам

Країни, що приєдналися до Паризької конвенції [2] домовились (стаття 6ter), що будуть відхиляти чи визнавати недійсною реєстрацію та забороняти використання (без дозволу компетентних організацій) в якості ТМ чи в якості елементів ТМ гербів, прапорів, державних емблем, офіційних знаків, клейм контролю та гарантії. Такі ж дії мають бути вжиті і до всякого наслідування щодо таких знаків з точки зору геральдики.

Для пошуку таких позначень і була створена база «Article 6ter Express» [3].

База призначена для простого пошуку та розширеного.

База призначена для простого пошуку та розширеного (рис. 2). Зазначимо, що знаки публікуються двічі на рік.

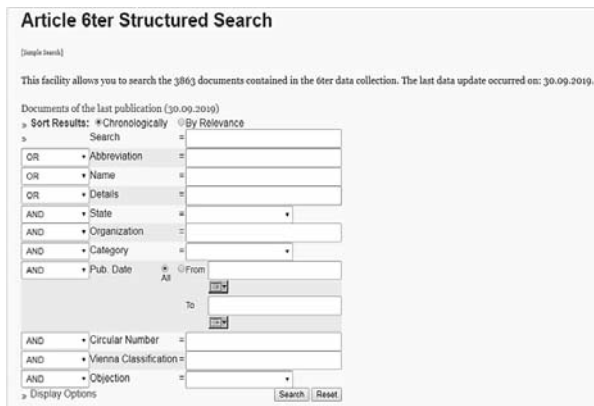


Рис. 2. Вигляд пошукового вікна бази Стаття 6ter для розширеного пошуку

Результати пошуку за державою Україна представлені на (рис. 3). Бачимо, що наявні лише дві реєстрації.



Рис. 3. Результати пошуку в базі Стаття 6ter за державою Україна



Рис. 4. Позначення, зареєстровані Україною

Коли досліджували цю базу стало цікаво, які країни і що охороняють. Виявилось, що окремі країни зовсім нічого не охороняють (напр. Російська Федерація, Білорусь). Окремі країни охороняють лише клейма (Турція — 4 позначення, Польща — 27 позначень). Окремі лише державні символи (США — 117 символів).

Деякі країни переймаються охороною не лише своїх державних символів, гербів та назв організацій і представництв, а й офіційними клеймами та гарантійними знаками (Швейцарія — 79 позначень, Республіка Молдова — 20 позначень, Об'єднане королівство — 86 позначень). Приклади позначень інших держав (рис. 5).

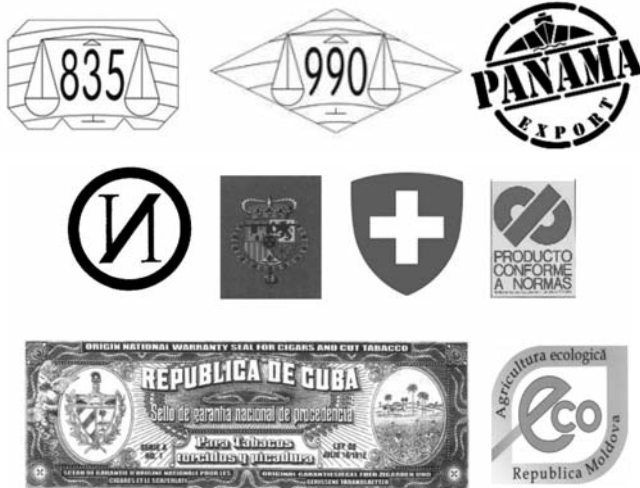


Рис. 5. Приклади позначень інших держав

Висновок. Зазначимо, що Україна, хоч і представила в цій базі свій герб і прапор, але відсутні інші позначення, як, наприклад, приведений вище знак відповідності, так і назви організацій, офіційні клейма і т.д. А це викликає ризики застосування таких позначень, як зареєстрованих торговельних марок іншими країнами, що може ускладнити експорт певних товарів до інших країн, а тому може нести загрозу економічній безпеці держави.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження форми, опису знака відповідності технічним регламентам, правил та умов його нанесення: Постанова Кабінету міністрів України від 30 грудня 2015 р. № 1184. Дата оновлення 13.03.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1184-2015-%D0%BF#n13>. Дата звернення 11.05.2021 р.
2. Паризька конвенція про охорону промислової власності. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_123/print. Дата звернення 11.05.2021 р.
3. База даних ВОІВ «Article 6ter Express» (Article 6ter Structured Search). URL: <https://www.wipo.int/ipdl/en/6ter/search-struct.jsp>. Дата звернення 11.05.2021 р.

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНА СУТНІСТЬ
ТРАНСФЕРУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНИХ
ТЕХНОЛОГІЙ**

РУДИКА В. І.

*докт. екон. наук, директор
ДП «ГІПРОКОКС»*

ПЕРЕРВА П. Г.

докт. екон. наук, професор

*Національний технічний університет «Харківський
політехнічний інститут»
(Харків, Україна)*

З огляду на світові тенденції, Україна задекларувала свій намір в інноваційному розвитку. Наслідком цього стала підвищена увага до процесу створення і впровадження інновацій. У цьому ланцюзі особливої актуальності має момент передачі технології від наукової сфери у виробничу, тобто механізм трансферу технологій.

Незважаючи на значну кількість теоретичних наукових досліджень і накопиченого за останні роки практичного досвіду, стан ефективного здійснення трансферу технологій вимагає прийняття важливих рішень, які б забезпечили єдині підходи до цього процесу від ідеї до практичного результату. Зокрема, необхідне вироблення єдиної думки щодо визначення змісту терміна «трансфер технології» та відмінності цього поняття від понять «трансфер інформації», «комерціалізація технології». Також важливою є ідентифікація етапів трансферу технології в процесі створення інновації. Наукове дослідження цієї проблематики на сьогодні є особливо актуальним і дозволить краще зрозуміти процес трансферу технології.

Трансфер технологій відноситься до процесу передачі результатів наукових і технологічних досліджень на ринок та до більш широкого суспільства, разом із відповідними навичками та процедурами, і як такий є невід'ємною частиною процесу технологічних інновацій. Передача технології — це складний процес, який включає безліч ненаукових та нетехнологічних факторів та багато різних зацікавлених сторін. Хороших або якісних результатів досліджень недостатньо для успішної передачі технологій, загальна обізнаність та готовність як на рівні організацій, так і приватних осіб, а також навички та спроможність, пов'язані з конкретними аспектами, такими як доступ до фінансування ризиків та управління інтелектуальною власністю, також є необхідними компонентами.

Трансфер технологій охоплює складний ланцюжок створення вартості, що пов'язує дослідження з їх можливим розгортанням у сус-

пільстві. Це починається з відкриття нових технологій у науково-дослідних установах з подальшим розкриттям, оцінкою та захистом цих технологій. Наступні кроки включають маркетинг, потенційні ліцензійні угоди та розробку продуктів на основі технічних винаходів. Потім, наприклад, фінансова віддача цих продуктів може бути використана для подальших досліджень.

На сьогоднішній день існує значна кількість публікацій як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, в яких розглядаються питання теорії і методології трансферу і комерціалізації технологій. Зокрема, ця тематика виступає об'єктом дослідження в роботах Зараменських Е. П., Коціські Д., Ткачової Н. П., Кобелевої Т. О., Верес Шомоші М., Старостіної А. О., Сакай Д., Товажнянського В. Л. та ін. [1–16]. Але незважаючи на це, єдності думок щодо розуміння трансферу технологій немає.

Актуальність теми зумовила мету дослідження, яка полягає у виробленні об'єктованої трактування понять процесу передачі технологій на базі існуючих авторських поглядів на визначення змісту трансферу технології, комерціалізації технології, ідентифікації етапів трансферу технології для внесення і обґрунтування власних пропозицій щодо вдосконалення теоретичних аспектів у сфері інноваційної діяльності в Україні.

У світовій і вітчизняній практиці зміст трансферу технологій розглядають в двох напрямках:

- а) на макрорівні;
- б) на мікрорівні.

У першому випадку трансфер технологій ототожнюється з міжнародним обміном технологій, а в другому — розглядається як процес передачі технологій від науки до виробництва на рівні НДІ, дослідницьких лабораторій, вузів, підприємств та інших організацій.

Сформулюємо власне визначення трансферу технологій, яке полягає в наступному: трансфер технологій — це процес передачі технології від однієї фізичної / юридичної особи іншій фізичній / юридичній особі на умовах, визначених юридичним договором, укладеного між ними, з наступною можливою комерціалізацією даної технології. Трансфер технології призначений для виконання конкретного завдання і є досить важким видом комунікації.

Оскільки технологія в даному контексті є по суті інформацією, трансфер є поширення технологій за допомогою інформаційних каналів різного типу: від особи до особи, від групи до групи, від організації до організації.

Чітке і загальноприйняте визначення поняття трансферу технологій забезпечить загальне бачення процесу передачі технології всім його суб'єктам, а також розуміння необхідності укладення юридичної угоди для захисту своїх прав. Проведене дослідження з цієї

проблематики допоможе сформувати методикку оцінки вартості технології в процесі її передачі на різних етапах інноваційного процесу.

Дослідження проблеми сутності поняття трансферу технологій дозволяє зробити наступні висновки [2]:

а) відповідно до Цивільного кодексу України, «трансфер технології — передача технології, що оформляється шляхом укладення двостороннього або багатостороннього договору між фізичними та / або юридичними особами, яким встановлюються, змінюються або припиняються майнові права і зобов'язання щодо технології та / або її складових»;

б) відсутність єдиного загальноприйнятого підходу до розуміння поняття «трансфер технологій» виключає формування єдиного теоретичного та методологічного простору в питаннях передачі технології;

в) трансфер технології — це різновид трансферу інформації, який обов'язково повинен здійснюватися за умови підписання юридичної угоди між його суб'єктами;

г) визначення істотних особливостей процесу трансферу технології по всіх етапах його здійснення дає підхід до розгляду трансферу технологій та комерціалізації технології як двох автономних процесів, які можуть відбуватися як послідовно, так і незалежно один від одного.

В цілому тільки систематичний і комплексний підхід в утвердженні теоретичних основ процесу трансферу технології на законодавчому рівні дозволить уникнути перешкод на шляху домовленостей між продавцями і покупцями технологій, забезпечить підвищення ефективності ведення інноваційної діяльності в Україні.

Список використаних джерел:

1. Pererva P. G., Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.

2. Зараменских Е. П. Трансфер технологий: сущность и значение в развитии экономики Российской Федерации // Вестник ТГУ. 2013. № 9 (125). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/transfer-tehnologiy-suschnost-i-znachenie-v-razvitii-ekonomiki-rossiyskoy-federatsii>.

3. Перерва П. Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи. Вісник нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. № 24 (1246). С. 153–158.

4. Товажнянский В. Л., Перерва П. Г., Кобелева Т. А. Антикризисный менеджмент производственно-коммерческой деятельности предприятий машиностроения // Государство и рынок: механизмы и методы регулирования в условиях преодоления кризиса: колл. моногр. СПб.: Астерион, 2010. Т. 2. п. 6.2. С. 254–264.

5. Перерва П. Г. Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності / П. Г. Перерва, С. Нагі, Т. О. Кобелева // Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр. Харків : НТУ «ХПІ», 2018. № 15 (1291). С. 89–94.

6. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В.Л., ПЕРЕРВА П.Г., КОБЕЛЕВА Т.О. Банкрутство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління. Вісник НТУ «ХПІ». 2015. № 59 (1168). С. 148–152.

7. Kocziszky György, Somosi Veres M., Kobieliava T.O Reputational compliance // Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум–2017»: тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6–8 грудня 2017 р. Харків, 2017. С. 140–143.

8. Перерва П. Г. Трудоустройство без проблем (искусство самомаркетинга). Харьков : Фактор, 2009. 480 с.

9. Перерва П. Г. Потребность в электротехнических средствах автоматизации. Теория и методы определения. Харьков : Основа. 1991. 114 с.

10. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В. Л., ПЕРЕРВА П. Г. Антикризовий моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства. Економіка розвитку. Харків : ХНЕУ. 2010. № 2 (54). С. 46–50.

11. Старостіна А. О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. К.: Знання, 2009. 1070 с.

12. Перерва П. Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.

13. Перерва П. Г. Управління маркетингом на машинобудівному підприємстві. Навч. посібник. Харків : «Основа», 1993. 288с.

14. Ткачова Н. П., Перерва П. Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства. Економіка розвитку. 2011. № 4 (60). С. 116–120.

15. Перерва П. Г., Гочарова Н. П., Яковлев А. И. Маркетинг инновационного процесса. Учебное пособие. Киев: ВИРА-Р. 1998. 267с.

16. Перерва П. Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т. А. Комплаенс программа промышленного предприятия. Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. 689 с.

**ТРАНСФЕР «ЗЕЛЕНИХ» ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ВИД
КОМУНІКАЦІЙ ТА ЕТАПИ ЦЬОГО ПРОЦЕСУ**

СТАРОВІТ О. М.

*аспірантка Науково-дослідного інституту
інтелектуальної власності
НАПрН України, провідний фахівець кафедри
інтелектуальної власності
та інформаційного права
Інституту права Київського національного
університету імені Тараса Шевченка
(Київ, Україна)*

Процес трансферу «зелених» технологій включає широкий спектр дій, пов'язаних з передачею обладнання, технології, її складових, а також із передачею знань, методів управління і методів організації виробництва. Тому трансфер «зелених» технологій має наступні основні етапи: ідентифікація «зеленої» технології та розуміння її необхідності, інформаційний пошук, порівняння, вибір та аналіз витрат на придбання даної технології, укладання договору і передача технології, застосування технології. В залежності від типу технології, може проводитися екологічна експертиза та енергетичний аудит [1].

Специфіка трансферу зелених технологій полягає в значній тривалості процесу розробки такої технології, невизначеному правовому регулюванню цієї сфери, в недостатньому фінансуванні з боку держави та пошуку різних джерел інвестицій, а тому «зелені» технології та їх впровадження у виробництво виділяють в окремий напрямок досліджень.

Дані дослідження можуть стосуватися великої кількості суб'єктів господарювання, включаючи уряд, приватний сектор та неурядові організації, а також фінансові, дослідницькі та освітні установи. «Сприяння «зеленому» зростанню вимагає широкомасштабного розповсюдження екологічно чистих технологій, особливо в країнах, що розвиваються... Для того, щоб «зелені» технології забезпечували гарантії сталого економічного розвитку, необхідно, щоб передача таких технологій країнам, що розвиваються, стала основним принципом національних стратегій розвитку» [2, с. 4].

У 2013 році було створено платформу WIPO GREEN — яка є одним із вкладів ВОІВ в реалізацію цілей в галузі сталого розвитку, сформульованих в Порядку денному ООН у сфері сталого розвитку на період до 2030 року. Це онлайн-платформа для обміну технологіями, яка підтримує глобальні зусилля для вирішення проблеми

зміни клімату, об'єднуючи постачальників і тих осіб, які шукають «зелені», екологічно чисті технології. Завдяки своїй базі даних, мережі і заходам WIPO GREEN об'єднує ключових гравців, щоб стимулювати інновації та розповсюдження екологічно чистих технологій [3].

Необхідно зауважити, що перед вибором і укладенням договору, етапи трансферу «зелених» технологій передбачають подачу запитів чи пропозицій, або так званий технологічний профіль. Технологічна пропозиція складається, коли клієнт розробив або розробляє технологію і бажає, що б нею змогли користуватися вітчизняні чи зарубіжні замовники або партнери, здійснивши трансфер «зелених» технологій [1].

Технологічний запит необхідний, коли для вирішення виробничих проблем необхідно знайти партнерів, які передали б необхідну інновацію. Кожен, із зазначених документів має встановлену структуру, зазначену в Рекомендаціях з підготовки технологічних профілів Української інтегрованої мережі трансферу технологій [4].

Основними ж напрямками ефективної підтримки «зелених» технологій для малих і середніх підприємств (МСП) слід розглядати наступні: «прискорення розвитку підприємницької діяльності; інноваційне фінансування; розвиток ринків зелених технологій; розвиток технологій; нормативно-правова база» [2, с. 4].

В Україні яскравим прикладом підтримки розвитку «зелених» технологій для МСП виступає громадська організація Greencubator, яка відкриває можливості для розвитку бізнесу, нетворкінгу, отримання інвестицій українським «зеленим» стартапам, соціальним бізнесам, інноваторам у сфері стійкого розвитку, а також інформує суспільство через освітні та медіа-проекти, присвячені можливостям «зеленої» економіки та низьковуглецевих інновацій. Ефективна підтримка у інноваційному фінансуванні здійснюється Greencubator за допомогою Програми Кліматичних Інноваційних Ваучерів. «Програма започаткована в рамках програми ЄБРР «Центр передачі технологій і фінансів у сфері зміни клімату» (FINTECC) за фінансування Європейського Союзу. Кліматичні Інноваційні Ваучери дозволять 50 українським компаніям, що розробляють кліматичні технології, пришвидшити вихід їх розробок на ринку. Фінансування від Програми дозволяє кліматичним інноваторам скористатись послугами найкращих експертів та розробників щоб зробити їх продукт кращим та більш конкурентоспроможним» [5].

Слід зазначити, що важливу роль при трансфері зелених технологій відіграють права інтелектуальної власності. Оскільки вони є важливим політичним інструментом для стимулювання інновацій, надають економічні стимули для розробки нових технологій, сприяють поширенню інновацій та впорядковують відносини, що

становлять фундамент індивідуально укладених договорів. В Україні правове регулювання договорів про трансфер «зелених» технологій регламентується відповідно до положень Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», Цивільного кодексу України та інших нормативно-правових актів. Доцільно зазначити, що технологія може бути втілена як в одному визначеному об'єкті, так і в декількох, в такому випадку технологія розкомплектовується на окремі елементи та складові технології. В предметі договору про трансфер технології чітко вказується в якому об'єкті втілено технологію і на які складові технології розподіляється.

Наступним важливим напрямом підтримки сприятливого середовища щодо розвитку «зелених» технологій для малих та середніх підприємств є нормативно-правова база. «Тут основними інструментами є: податкові пільги для конкретних секторів, кредити, оподаткування за забруднення або використання природних ресурсів, зниження податків на імпорт, стимули для залучення кваліфікованої робочої сили тощо» [2, с. 6].

Отже, створення міжнародних організацій та форумів сприяє розвитку та поширенню «зелених» технологій, за допомогою встановлення зв'язку між постачальниками і особами, які шукають інноваційні рішення, що дозволяє налагодити контакти з інвесторами або оголосити потреби в інновації. Визначене нормативно-правове забезпечення, державна підтримка, достатнє фінансування та залучення інвестицій в сферу «зелених» технологій ефективно впливає як на розвиток даних технологій, так і на їх впровадження та розповсюдження.

Список використаних джерел:

1. Особенности трансфера зеленых технологий //Електронний ресурс URL: <https://atilog.ua/osobennosti-transfera-zelenyh-tehnologij>.
2. Чичкало-Кондрацька І. Б., Лекунович А. Ю., Легка Я. В. Перспективи та інструменти впровадження «зелених» технологій у зарубіжних країнах. Ефективна економіка. 2019. № 10. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7309> (дата звернення: 05.06.2021). DOI: 10.32702/2307-2105-2019.10.13.
3. Платформа WIPO GREEN. The Marketplace for Sustainable Technology URL: <https://www3.wipo.int/wipogreen/en/faqs.html>
4. Українська інтегрована мережа трансферу технологій URL: <http://untt.com.ua/ua/about/contacts>.
5. Громадська організація Greencubator. URL: <https://greencubator.info/climate-innovation-vouchers-an-ebird-fintec-project>.

**КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ТЕХНОЛОГІЙ, ЯК НАПРЯМ
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ УСТАНОВИ**

ФЛАТОВА В. С.

*канд. фіз.-матем. наук, завідувач відділу
проектно-інноваційної діяльності,
Інститут металофізики імені Г.В. Курдюмова
НАН України*

ХРАНОВСЬКА К. М.

*канд. техн. наук, завідувач патентно-ліцензійної
групи відділу проектно-інноваційної діяльності,
Інститут металофізики імені
Г.В. Курдюмова НАН України*

ФЛАТОВ С. А.

*канд. техн. наук, доцент кафедри управлінських
технологій, Університет «КРОК»
(Київ, Україна)*

В умовах розвитку ринкових відносин в економіці України, однією з головних складових виживання та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та організацій є підвищення ефективності їх господарювання на засадах інноваційної діяльності. Саме інновації та інноваційний розвиток є тією рушійною силою, що спроможна забезпечити економічну незалежність України і подолання розриву з розвиненими державами. Саме через механізм комерціалізації і трансферу технологій можна не лише збільшити масштаби та прискорити темпи інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, але й створити додаткові стимули для активізації науково-технічної діяльності на рівні держави [1, с. 121–127]. Отже, комерціалізація результатів інноваційної діяльності зачіпає інтереси як представників науки, так і бізнесу, проте багато аспектів здійснення комерціалізації результатів інноваційної діяльності залишаються недостатньо обґрунтованими з метою залучення в господарський обіг підприємств та організацій [2, с. 261].

Комерціалізація технологій — це взаємовигідні (комерційні) дії всіх учасників процесу перетворення результатів інтелектуальної праці у ринковий товар. Метою комерціалізації є отримання прибутку за рахунок використання технологій у власному виробництві або продажу чи передачі прав на їх використання іншим юридичним чи фізичним особам. Оцінка потенціалу комерціалізації технологій будується на наступному принципі: інтелектуальна власність

створює цілий ряд витрат, які треба протиставити ряду можливостей по генеруванню доходу для тих, хто експлуатує цю інтелектуальну власність.

Комерціалізація технологій означає економічно ефективну реалізацію нової розробки технічного процесу чи продукту, ефективну для розробників і споживачів. На відміну від впровадження, коли безпосередньо розуміється можливість позаекономічного використання, примусу, комерціалізація означає застосування, вигідне для споживача, хоча і тут можливі варіанти різних переваг, в тому числі технічних, і загальноекономічних [3, с. 48–49].

Успішна комерціалізація технологій залежить від одночасного поєднання багатьох чинників, найсуттєвішими із яких є [4, с.301–306]: потреба в науково-технічній розробці – наявність мотивації в питанні престижу, безпеки або прибутку; стратегічне бачення — наявність відповідних лідерів, здатних розробити творчі програми співробітництва дослідників, розробників і потенційних споживачів; своєчасність — наявність реального поточного попиту на розробку на ринку; технічні передумови — наявність необхідних елементів технології і відповідного дослідницького заділу; кваліфікований персонал — висока компетентність і професійність персоналу організації; статус ініціатора нової технології, якій для успіху комерціалізації науково-технічних розробок повинен мати потрібні повноваження і займати домінуючі позиції; достатні фінансові ресурси у вигляді необхідного капіталу; державна підтримка — наявність консенсусу із основних питань суспільної політики і стійка підтримка вибраної інновації; співробітництво державного і приватного секторів, життєздатне і ефективне; підтримка інтелектуального співтовариства з питань науково-технічних розробок — наприклад, наявність теоретичних основ або сформована наукова думка відносно переваг нової технології.

У ході комерціалізації дохід може бути отриманий: від будь-яких комерційних угод, пов'язаних з експлуатацією технології, включаючи і трансфер технології; від виконання дослідницьких робіт для доведення технології до рівня ринкового застосування; від продажу ліцензії на використання технології третім особам; від створення розробниками компаній чи спільних підприємств зі стратегічними партнерами для власного виробництва товарів з використанням розроблених технологій [5, с. 147–155].

В Інституті металофізики ім. Г. В. Курдюмова НАН України здійснюються заходи, що є складовими процесу комерціалізації наявних технологій, зокрема це: розміщення інформації про розробки на Біржі інтелектуальної власності та оформлення відкритих ліцензій, що дає можливість не тільки безоплатної реклами, а й су-

твевої економії коштів на підтримання чинності охоронних документів на технології та їх складові.

Список використаних джерел:

1. Іжевський В. В. Економічна суть інновації та інноваційної діяльності підприємств. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. № 3 (20). С. 121–127.
2. Винахідницька діяльність у наукових установах / Ю. М. Капіца та ін., за ред. Ю. М. Капіци.: Київ: Логос, 2021. 455 с.
3. Рачинська Г., Новаківський І. Концептуальна модель комерціалізації науково-технічних розробок. Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми комерціалізації науково-технічних розробок: тези доп. IV міжнар. наук.-практ. відео-конф., м. Львів, 23–24 травня 2012 р. Львів, 2012. С.48–49.
4. Станиславів О., Ковтуненко К. Комерціалізація результатів інноваційної діяльності. Праці Одеського політехнічного університету. Серія: Економіка. Управління. 2011. № 2 (36). С. 301–306.
5. Косенко А., Косенко О., Косенко Д. Сутність технологічного аудиту та базові підходи до оцінки комерційного потенціалу технологічних інновацій. Проблеми науки. 2012. № 9. С. 147–155.

**БІЗНЕС-МОДЕЛІ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ПРОВАЙДЕРОМ
МАСОВИХ ВІДКРИТИХ ОНЛАЙН-КУРСІВ COURSERA**

ХОМЕНКО В. Л.

*канд. техн. наук, доцент, доцент кафедри
нафтогазової інженерії та буріння Національного технічного
університету «Дніпровська політехніка»*

КІРІН Р. С.

*докт. юрид. наук, доцент, провідний фахівець
Дніпропетровського науково-дослідного експертно-
криміналістичного центру МВС України
(Дніпро, Україна)*

Початок 2020 року, корінним чином змінив звичайне життя по всьому світу. З Китаю почала свій шлях навколо земної кулі пандемія вірусу COVID-19 і впродовж короткого часу охопила всі континенти. Для того щоб призупинити її поширення уряди більшості країн увели більш або менш суворі карантинні обмеження. А це призвело до корінної перебудови у структурі економіки, промисловості,

торгівлі та освіти. Зокрема різко зріст попит на спеціальності та види діяльності, які могли працювати «віддалено», тобто із дому без посередньої присутності на робочому місці.

Особливо ці зміни зачепили сферу освіти. Це дало сильний поштовх до розвитку дистанційних освітніх технологій. Вчителі вищої, середньої школи і навіть вихователі дитячих садків в прискореному порядку почали набувати і удосконалювати свої знання з дистанційних освітніх технологій. Немає сумніву, що найближчим часом використання дистанційної освіти буде зростати стрімкими темпами незалежно від ситуації з COVID-19.

Ідея дистанційної освіти не є виключною ознакою сьогодення. З винаходом писемності всі бажаччі змогли навчатись не відвідуючи заняття в навчальному закладі чи у приватного викладача, а в зручний для себе час в будь-якому місці. Навчальні книги почали користуватись великим попитом, згодом з'явилися спеціальні книги для дистанційної освіти — самовчителі. Друкована продукція органічно вписалась в систему освіти. Згодом дистанційна освіта здобула форму заочного навчання, яка, хоч і значно втратила свою популярність, тем не менше збереглась до теперішнього часу.

Масові відкриті онлайн-курси (МВОК) вийшли на освітній ринок в 1990-х роках і стали для нього серйозною загрозою. На думку Клейтона Кристенсена «підрив» ринку в нижньому ціновому сегменті являє собою появу більш дешевих рішень, а інший «підрив» пов'язаний зі створенням нового ринку компаніями, які створюють нові можливості в раніше не охоплених сферах споживання [1].

Метою цієї роботи було проаналізувати шляхи комерціалізації інтелектуальної власності якими користувалась платформа МВОК Coursera задля досягнення прибуткової моделі розвитку.

На сьогоднішній день платформа Coursera є найкрупнішим провайдером МВОК від провідних університетів світу. Нижче в табл. 1 наведені деякі порівняльні дані, що яскраво ілюструють першість Coursera серед інших провайдерів за кількістю учнів і МВОК. Зауважимо, що на платформі Udemy значно більша кількість і діапазон курсів, оскільки на ній розмістити свій курс може будь-яка організація або приватна особа. Але з іншого боку це суттєво погіршує їх якість.

Таблиця 1

Кількість учнів і МВОК на провідних платформах дистанційного навчання

Платформи	Учнів	Курсів	Мікро-акредитацій	Ступіней
Coursera	76 млн.	4600	610	25
Udemy	40 млн.	157000	–	–
edX	35 млн.	3100	385	13
FutureLearn	14 млн.	1160	86	28
Swayam	16 млн.	1130	0	0

Платформа MBOK Coursera була заснована в 2012 році професорами Стенфордського університету Ендрю Нг (Andrew Ng) і Дафною Коллер (Daphne Koller). Нг і Коллер почали пропонувати свої курси Стенфорда в режимі он-лайн восени 2011 року, а незабаром покинули Стенфорд, щоб запуснути Coursera. Coursera була запущена із заявою про місію: «Ми прагнемо зробити найкращу освіту у світі вільно доступною для будь-якої людини, яка шукає її». На той час у Coursera взагалі не було бізнес-моделі.

Першими університетами які запропонували контент на платформі були Принстон, Стенфорд, Мічиганський університет та Університет Пенсільванії були. Відтоді пропозиції розширились, на платформі з'явилися спеціалізації (збірник курсів, що формують навички з певної теми), а також можливість отримати освітній ступінь.

Американське міністерство освіти рекомендувало коледжам захищувати результати деяких курсів Coursera при оцінці студентів — кредити за ці курси можна використовувати в рамках традиційного навчання.

У липні того ж 2012 року Coursera уклала угоду з Мічиганським університетом, яка містила розділ, що перелічував вісім можливих бізнес-моделей, в основному інформуючи університет про шляхи, якими Coursera врешті-решт може спробувати заробити гроші на курсах. Бізнес-моделі включали: сертифікацію, безпечні оцінки, набір співробітників, перевірку співробітників чи університетів, проведення репетиторських робіт або оцінювання вручну, корпоративну/університетську модель підприємства, спонсорство та плату за навчання. Угода також показала, що Coursera розподілятиме з університетами 6–15 % загального доходу та 20 % валового прибутку на своїх курсах.

У січні 2013 року Coursera запровадила платний Перевірений сертифікат, вартість отримання якого становила від 30 до 100 доларів. На момент запуску шість курсів мали право на перевірений сертифікат. Студенти, які мали з економічними труднощами, могли звернутися за фінансовою допомогою. Зауважимо, що це положення не зазнало змін з того часу. Зокрема автору цієї роботи вдалося скористатися цією опцією і отримати фінансову допомогу щоб одержати сертифікат про проходження курсу.

Через дев'ять місяців після запуску Coursera отримала 1 млн доларів доходу, продавши 25 000 продажів підтверджених сертифікатів серед своїх 4,7 млн студентів. П'ять місяців по тому, як повідомляється, сукупний дохід досяг 4 млн доларів [2].

У листопаді 2014 року, на розчарування користувачів, Coursera припинив пропонувати безкоштовні сертифікати. Це був перший знак того, що Coursera може відійти від своєї місії і що МООС не можуть залишатися вільними.

Зрештою, у червні 2016 Coursera закрила свою стару платформу і змусила всіх перейти на нову модель на вимогу. У цьому процесі сотні курсів курсів були назавжди втрачені.

На конференції партнерів 2016 року Coursera розкрила деякі подробиці про те, скільки у них платних учнів. На той час вони мали понад 100 000 активних учнів, які платили щомісяця, і що приносило щонайменше 20 000 доларів. Використовуючи деякі зворотні розрахунки, Dhawal Shah керівник агрегатора курсів Class Central, оцінив у 50–60 млн доларів США дохід для компанії Coursera [3].

На своїй конференції партнерів у 2018 році Coursera оголосила, що у них отримують вищу освіту 1632 студенти, які приносять 9,6 млн доларів доходу від навчання.

У 2018 році Forbes склав список стартапів на наступний мільярд доларів, також відомих як єдинороги. Однією з компаній у цьому списку є Coursera. За даними Forbes, прогнозований дохід Coursera у 2018 році становить близько 140 млн доларів. Coursera має три різні джерела доходу: пряме споживання, корпоративне навчання та ступінь в Інтернеті [4].

На теперішній час Coursera має таку динаміку основних кількісних показників своєї діяльності (табл. 2) [5].

Таблиця 2

Доходи Coursera у 2017–2020 роках

	2016	2017	2018	2019	2020
Співробітники	–	–	330+	450+	760+
Дохід	\$ 60 млн	\$100 млн	\$ 140 млн	–	\$ 293,5 млн
Курси	1700	2700	3100	3800	5540 *
Спеціалізації	160	240	310	400	570 **
Ступені	2	4	12	16	25
Учні	23 млн	30 млн	37 млн	45 млн	76 млн
Coursera для бізнес-клієнтів	30	500	1500	2000	2300+

* 4600 курсів з 940 керованими проектами від мережі проектів Coursera

** Кількість включає перекладені спеціалізації. Унікальних спеціалізацій — близько 500.

Загалом структура доходів Coursera протягом останніх років наведена в табл. 3 [6].

Доходи Coursera у 2017–2020 роках

	2017	2018	2019	2020
Загалом	\$95.6 млн	\$141.8 млн	\$184.4 млн	\$293.5 млн
Користувачі	\$85.7 млн	\$107.5 млн	\$121 млн	\$193 млн
Підприємства	\$7.4 млн	\$26.0 млн	\$48.2 млн	\$70.8 млн
Ступені	\$2.5 млн	\$7.4 млн	\$15.1 млн	\$29.9 млн
Чистий збиток	\$53.3 млн	\$43.6 млн	\$46.8 млн	\$66.8 млн

У березні 2021 року Coursera подало заявку на IPO (IPO (англ. Initial Public Offering) первинна публічна пропозиція — перший публічний продаж акцій приватної компанії) в Комісію з цінних паперів і біржам США і планує провести лістинг на Нью-Йоркській фондовій біржі.

За оцінками Forbes враховуючи високий попит на IPO, компанія може отримати достатньо оптимістичну оцінку у розмірі 17 виручок 2020 року, тобто інвестори можуть її оцінити майже в \$ 5 млрд [7].

У 2021 році журнал Time, відомий своїми рейтингами найвпливовіших людей світу, уперше назвав 100 найвпливовіших компаній. Компанії поділені на п'ять категорій: «Піонери», «Лідери», «Інноватори», «Гіганти» та «Руйнівники». В категорію «Руйнівники» (ті, які зробили прорив): наряду з такими всесвітньо відомими компаніями як SpaceX, Tesla, Huawei, потрапила і Coursera [8].

Таким чином пошуки вдалої бізнес-моделі комерціалізації інтелектуальної власності сприяють стійкому росту і розвитку Coursera.

Список використаних джерел:

1. Christensen C. M., Raynor M. E., McDonald R. What is disruptive innovation // Harvard business review. – 2015. – Т. 93. – №. 12. – С. 44–53.
2. A milestone for Signature Track, Certificates for the life-long learner / Coursera Blog. (2013). Retrieved 18 May 2021, from <https://blog.coursera.org/a-milestone-for-signature-track-certificates-for>.
3. Coursera's Monetization Journey: From 0 to \$100+ Million in Revenue. (2021). Retrieved 18 May 2021, <https://www.classcentral.com/report/coursera-monetization-revenues>.
4. The Next Billion-Dollar Startups 2018. (2018). Retrieved 19 May 2021, from <https://www.forbes.com/next-billion-dollar-startups/2018/#474eae015261>.
5. Analyzing Coursera's IPO Filing: \$293.5M Revenue, \$281M Paid to Partners, 12K Degree Students. (2021). Retrieved 18 May 2021, <https://www.classcentral.com/report/coursera-s1-analysis>.

6. Coursera's 2020: Year in Review. (2021). Retrieved 18 May 2021, <https://www.classcentral.com/report/coursera-2020-year-review/>.

7. Coursera виходит на IPO: насколько выгодна эта инвестиция. (2021). Retrieved 19 May 2021, from <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/423561-coursera-vyhodit-na-ipo-naskolko-vygodna-eta-investiciya>.

8. Introducing the TIME100 Most Influential Companies of 2021. (2021). Retrieved 18 May 2021, from <https://time.com/collection/time100-companies/>.

ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ СТВО- РЕННЯ, ОХОРОНИ ОБ'ЄКТІВ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ТА ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ У НАУКОВИХ УСТАНОВАХ

ХОМЕНКО І. І.

*старший науковий співробітник Центру досліджень
інтелектуальної власності та трансферу
технологій НАН України
(Київ, Україна)*

Основні проблеми, що стримували розвиток винахідницької діяльності в наукових установах у 90-х та на початку 2000 рр. включали:

- відсутність прийняття оновленого положення про підрозділи з винахідницької та патентно-ліцензійної роботи, що спрямовували б діяльність підрозділів на створення та охорону не тільки винаходів, а всіх ОІВ, визначали б умови виплати заробітної плати працівникам підрозділів;
- відсутність сучасного врегулювання питань створення та використання ОІВ, що створюються за рахунок бюджетних коштів;
- відсутність рекомендацій зі сторони органів державної влади стосовно політики вищих навчальних закладів, наукових установ у сфері інтелектуальної власності;
- видача уповноваженими органами охоронних документів на деклараційні патенти, що не становили надійних охоронних документів тощо [1].

Одним із суттєвих питань було відновлення ліквідованих в багатьох закладах вищої освіти, наукових установах у 90-х роках патентно-ліцензійних підрозділів. Незважаючи на підготовку проекту нового Положення про підрозділи з питань інтелектуальної власності ще у 1996 р., два рази проект відповідного акту було подано до

Кабінету Міністрів України, проте не прийнято. Вказане питання було вирішено лише з прийняттям у 2006 р. Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», де були визначені норми стосовно діяльності вказаних підрозділів. Відповідно до Закону в НАН України з метою підвищення рівня охорони об'єктів інтелектуальної власності в наукових установах, а також забезпечення маркетингу результатів наукових розробок та розширення їх впровадження було прийняте розпорядження Президії НАН України від 16.01.2008 № 15, яким затверджено Типове положення про структурний підрозділ з питань трансферу технологій, інноваційної діяльності та інтелектуальної власності наукових установ НАН України та Положення про використання об'єктів права інтелектуальної власності в НАН України, що містило політику НАН України у сфері інтелектуальної власності [1].

Новим у Типовому положенні у порівнянні з раніше діючими актами стосовно патентно-ліцензійних підрозділів було закріплення повноважень діяльності підрозділу відносно всіх об'єктів права інтелектуальної власності (ОПВ), а не лише винаходів; визначення завдань з проведення маркетингових досліджень, умови фінансування працівників підрозділу. Основні завдання підрозділу включають:

- проведення та організація досліджень з метою виявлення об'єктів права інтелектуальної власності, що створюються в результаті наукової та науково-технічної діяльності Установи, здійснення патентних досліджень, досліджень на патентну чистоту, забезпечення охорони прав на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, раціоналізаторські пропозиції, торговельні марки, наукові відкриття, компонування інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, комп'ютерні програми, бази даних, сорти рослин та інші ОПВ, що створюються в Установі;
- проведення та організація маркетингових, патентно-кон'юнктурних досліджень;
- здійснення заходів з використання результатів НДДКР, об'єктів права інтелектуальної власності наукоємної продукції Установи, підтримка ліцензійної діяльності Установи, трансферу технологій. Стосовно маркетингових досліджень підрозділ спільно з науковими підрозділами:
- визначає на підставі аналізу ринку продукції, тенденцій науково-технічного розвитку потребу в результатах НДДКР, ОПВ, наукоємної продукції, що можуть бути розроблені Установою, та надає керівництву Установи пропозиції щодо подальших досліджень;
- досліджує можливість реалізації на ринку існуючих результатів НДДКР, ОПВ, наукоємної продукції Установи;
- визначає потенційних партнерів Установи.

Внаслідок прийнятих рішень, підрозділи у 2008–2010 рр. були утворені у 65 установах та на 2020 р. — у 92 установах.

Істотним елементом менеджменту з створення ОПІВІ та трансферу технологій є прийняття політики установ з питань інтелектуальної власності. На важливість цього наголошується у ряді рекомендацій ВОІВ [3]. Якщо в НАН України відповідна політика була прийнята у 2008 р. та розвивалася у ряді наступних актів НАН України — значна кількість ЗВО та наукових установ в Україні не мають прийнятих положень щодо принципів створення, охорони та використання ОПІВ. На розробку рекомендацій стосовно політики було спрямовано проект ВОІВ та Мінекономіки України у 2018–2019 рр. Проте до цього часу рекомендації не оприлюднено.

Основні проблеми, що стримують розвиток підрозділів наукових установ та ЗВО з трансферу технологій, інноваційної діяльності та інтелектуальної власності є:

- відсутність механізмів підтримки як з боку держави, так і приватні для ефективної діяльності з трансферу технологій та інноваційної діяльності;
- МОН України, Мінекономіки України не здійснюється системна робота з підвищення кваліфікації фахівців у галузі трансферу технологій. Відсутність достатньої кількості нових фахівців з досвідом трансферу технологій. Актуальним є розробка на державному рівні заходів з забезпечення підвищення кваліфікації, навчання спеціалістів наукових установ, ЗВО з питань охорони та використання ОПІВ, трансферу технологій за рахунок державного замовлення;
- високий рівень зборів з подання заявок, реєстрацію та підтримання у силі охоронних документів, що не відповідає фінансовим можливостям наукових установ та ЗВО із сплати зборів;
- відсутність системи забезпечення доступу до маркетингової, у тому числі іноземної кон'юнктурної інформації у сфері технологій. Актуальність утворення або розвитку на базі однієї з установ Центру забезпечення маркетингової інформації у сфері технологій з можливістю доступу до іноземних платних баз даних тощо.

Відзначимо, що основні проблемні питання у сфері інтелектуальної власності, у тому числі стосовно розвитку винахідницької діяльності були визначені у проекті Національної стратегії розвитку сфери інтелектуальної власності в Україні на період 2020–2025 роки, що розглядалася 16.12.2019 р. на парламентських слуханнях.

Проте, цей важливий документ більш року до цього часу не прийнято у якості Рекомендацій, що ще раз актуалізує на неувазі органів державної влади до утворення в Україні сучасної системи інтелектуальної власності, що відповідає б кращим європейським стандартам.

Список використаних джерел:

1. Винахідницька діяльність у наукових установах / за ред. Ю. М. Капіци; кол. авторів: Ю. М. Капіца, Т. Г. Косско, Д. С. Махновський, Хоменко І. І., Н. І. Аралова, М. П. Туров: Наук-практ. вид. К.: Логос, 2021. 455 с.
2. Косско Т. Г., Хоменко І. І. Історія діяльності патентних підрозділів наукових установ Національної академії наук України (1942–2015 рр.) // Електронне наукове фахове видання Історія науки і біографістика. 2018. № 4. URL : <http://inb.dnsgb.com.ua/2018-2/12.pdf>.
3. Богданов В. Л., Капіца Ю. М. Винахідницька діяльність при проведенні досліджень і розробок та комерціалізації їх результатів // Вісник НАН України, 2016. № 12. С. 87–98.
4. Хоменко І. І. Роль відділів з питань трансферу технологій інноваційної діяльності та інтелектуальної власності у здійсненні інноваційної діяльності наукових установ // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики», м. Львів, 20–21 травня, 2010. Видавництво Національного університету «Львівська політехніка». С. 478–479.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ РОЗВИТОК СУСПІЛЬСТВА З УРАХУВАННЯМ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ

ЧЕРЕП А. В.

докт. екон. наук, професор

ЧЕРЕП О. Г.

докт. екон. наук, професор

*Запорізький національний університет
(Запоріжжя, Україна)*

Інтелектуальний розвиток — формування здатності до оволодіння і користування різними типами мислення (емпіричним, образним, теоретичним, конкретно-історичним, діалектичним в їх єдності). Його органічною частиною є вміння піддавати самостійному аналізу події і явища дійсності, робити самостійні висновки і узагальнення, а також мовленнєвий розвиток: володіння і вільне користування словниковим багатством мови. Змістовною стороною інтелектуального розвитку є спільно духовне, що включає в себе певний обсяг основних наукових знань про світ і здатність філософської, конкретно-історичної оцінки дійсності [1].

Пропонуємо розглядати поняття «інтелектуальний розвиток» як здатність людини розвивати свої навички та знання задля їх ефективного використання впродовж життя або трудової діяльності. Інтелектуальний розвиток являється найважливішим компонентом будь-якої діяльності людини, і навпаки — будь-який вид діяльності є чинником інтелектуального розвитку.

Американський психолог Дж. Рензуллі зазначає інтелектуальну обдарованість, як наслідок перетину трьох факторів, які відображено на рис. 1.

Інтелектуальний розвиток напряму впливає на задоволення потреб особистості та навички ефективного вирішення життєвих задач. Це обумовлено тим, що для будь-якого виду діяльності людині необхідно опрацювати, запам'ятовувати, сприймати, уявляти та аналізувати результат виконаних дій, мислити раціонально, концентрувати свою увагу. Підвищення рівня інтелектуального розвитку є ознакою формування людської особистості.



Рис. 1 Модель Рензуллі

Пропонуємо модель інтелектуального розвитку молоді (рис. 2).

Запропоновано модель інтелектуального розвитку, яка, на відміну від існуючих, включає наступні етапи: обробка інформації, здатність до навчання, комунікації з оточенням, критичне мислення, адаптація до вимог, здатність до абстрактної уяви, процес соціалізації, навички ефективного вирішення проблем та врахування інноваційного розвитку суспільства, що дозволяє не лише використовувати всю наявну інформацію від зовнішнього і внутрішнього оточення, а і враховувати бажання та можливість молоді до розвитку, саморозвитку з метою не лише ефективного вирішення проблем, а й врахування інноваційного розвитку суспільства.



Рис. 2. Модель інтелектуального розвитку молоді

Згруповано автором на основі [http://stimulas.ru/personal_development/rol-intellekta-v-zhizni-cheloveka.html].

Список використаних джерел:

1. Вернадський А. А. Механізм мотивації персоналу / А. А. Вернадський. К., 2000. 410 с.
2. Роль інтелекта в житті человека. Режим доступа: http://stimulas.ru/personal_development/rol-intellekta-v-zhizni-cheloveka.html.

Наукове видання

**ПИТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У СФЕРІ
ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ**

Збірник наукових праць

IV Всеукраїнської науково-практичної конференції-семінару
з проблем економіки інтелектуальної власності

(21 травня 2021 року, м. Київ)

Укладач — Г. К. Дорожко, кандидат технічних наук

Комп'ютерне макетування — *Л. Цикаленко*
Художнє оформлення — *Н. Мінченко*

Адреса редакції:

вул. Казимира Малевича 11, Київ, 03150

Тел.: 228-21-36; тел./факс: 200-08-76

www.ndiiv.org.ua

e-mail: letter@i.kiev.ua

Формат 60x84/16. Папір офсетний.

Гарнітурв Century Schoolbook.

Ум.-друк. арк. 8,5. Наклад 300 прим.

Видавець: ТОВ «НВП «Інтерсервіс»

м. Київ. Бориспільська, 9.

Свідоцтво: серія ДК № 3534 від 24.07.2009 р.

Виготовлювач: ТОВ «НВП «Інтерсервіс»

м. Київ. Бориспільська, 9.

Свідоцтво: серія ДК № 3534 від 24.07.2009 р.