

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет радіоелектроніки

Факультет інформаційно-аналітичних технологій та менеджменту
(повна назва)

Кафедра економічної кібернетики та управління економічною безпекою
(повна назва)

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА Пояснювальна записка

рівень вищої освіти другий (магістерський)

Організація забезпечення захисту інтелектуальної власності підприємства

(тема)

Виконав:

студент 2 курсу, групи УФЕБм-20-1

Фастов М.М.

(прізвище, ініціали)

Спеціальність 073 Менеджмент

(код і повна назва спеціальності)

Тип програми освітньо-професійна

(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Освітня програма Управління

фінансово-економічною безпекою

(повна назва освітньої програми)

Керівник доц. Кирій В.В.

(посада, прізвище, ініціали)

Допускається до захисту

Зав. кафедри

(підпис)

Полозова Т.В.

(прізвище, ініціали)

2021 р.

Харківський національний університет радіоелектроніки

Факультет інформаційно-аналітичних технологій та менеджменту

Кафедра економічної кібернетики та управління економічною безпекою
(повна назва)

Рівень вищої освіти другий (магістерський)

Спеціальність 073 Менеджмент
(код і повна назва)

Тип програми освітньо-професійна
(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Освітня програма Управління фінансово-економічною безпекою
(повна назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ
Зав. кафедри

_____ (підпис)
« ____ » _____ 20 ____ р.

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

студентові Фастову Михайлу Максимовичу
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Організація забезпечення захисту інтелектуальної власності підприємства

затверджена наказом по університету від 05 листопада 2021 р. № 1639 Ст

2. Термін подання студентом роботи до екзаменаційної комісії 14 грудня 2021 р.

3. Вихідні дані до роботи Фінансова звітність підприємства, періодичні видання, наукова література, інформаційні ресурси мережі Інтернет

4. Перелік питань, що потрібно опрацювати в роботі Вступ. 1. Теоретичні основи управління та організація захисту інтелектуальної власності. 2. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства ПАТ «Мотор Січ». 3. Формування системи охорони об'єктів інтелектуальної власності. Висновки. Перелік джерел посилання. Додатки.

5. Перелік графічного матеріалу із зазначенням креслеників, схем, плакатів, комп'ютерних ілюстрацій (слайдів)

1. Об'єкт, предмет, мета і завдання дослідження, наукові результати. 2. Дослідження проблем формування інтелектуальної безпеки держави 3. Макро- та мікроекономічні переваги захисту інтелектуальної власності 4. Складові безпеки інтелектуальної власності підприємства 5. Принципи управління інтелектуальною власністю 6. Переваги та недоліки використання варіантів захисту інтелектуальної власності 7. Продаж авіадвигунів світовими лідерами 8-10. Показники діяльності підприємства ПАТ «МОТОР СІЧ» 11. Етапи розвитку прав інтелектуальної власності в країнах, що розвиваються. 12. Моделі захисту інтелектуальної власності 13. Види угод щодо охорони та розподілу прав на об'єкти інтелектуальної власності.

6. Консультанти розділів роботи (п.6 включається до завдання за наявності консультантів згідно з наказом, зазначеним у п.1)

Найменування розділу	Консультант (посада, прізвище, ім'я, по батькові)	Позначка консультанта про виконання розділу	
		підпис	дата

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№	Назва етапів роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Виконання першого розділу роботи	08.11. 2021-12.11. 2021	виконано
2	Виконання другого розділу роботи	13.11. 2021-20.11. 2021	виконано
3	Виконання третього розділу роботи	21.11. 2021-30.11. 2021	виконано
4	Оформлення роботи	01.12. 2021-04.12. 2021	виконано
5	Перевірка роботи на плагіат	05.12. 2021-07.12. 2021	виконано
6	Підготовка доповіді та ілюстративного матеріалу	08.12. 2021-09.12. 2021	виконано
7	Рецензування роботи	10.12.2021-13.12. 2021	виконано
8	Подання роботи до екзаменаційної комісії	14.12.2021	виконано

Дата видачі завдання 08 листопада 2021 р.

Студент _____
(підпис)

Керівник роботи _____ доц. Кири́й В.В.
(підпис) (посада, прізвище, ініціали)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 96 с., 9 табл., 20 рис., 47 джерел, 1 додаток.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ, ЗАХИСТ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ, СКЛАДОВІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ.

Об'єктом дослідження є фінансово-господарська діяльність ПАТ «Мотор Січ».

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо заходів для забезпечення захисту інтелектуальної власності підприємства.

Розглянуто теоретичні основи управління та організація захисту інтелектуальної власності, форми захисту інтелектуальної власності для промислового підприємства. Визначені організаційні основи управління інтелектуальною власністю.

Проаналізовано фінансові результати діяльності ПАТ «Мотор Січ». Визначені тенденції розвитку аерокосмічної галузі. Розглянуто створення умов щодо необхідності захисту інтелектуальної власності. Сформована система охорони об'єктів інтелектуальної власності. Визначені напрями удосконалення системи охорони об'єктів інтелектуальної власності для підприємств державного сектору. Розглянуті режими управління інтелектуальною власністю підприємства та правове забезпечення захисту інтелектуальної власності. Проведено аналіз управління ризиками.

ABSTRACT

Master's thesis: 96 p., 9 tables, 20 fig., 47 sources, 1 exhibit.

INTELLECTUAL PROPERTY, PROTECTION OF INTELLECTUAL PROPERTY, COMPONENTS OF INTELLECTUAL SECURITY.

The object of the study is the financial and economic activities of PJSC «Motor Sich».

The purpose of the study is to theoretically substantiate and develop practical recommendations for measures to ensure the protection of intellectual property of the enterprise.

Theoretical bases of management and the organization of protection of intellectual property, forms of protection of intellectual property for the industrial enterprise are considered. The organizational bases of intellectual property management are determined.

The financial results of PJSC «Motor Sich» are analyzed. Trends in the development of the aerospace industry are identified. The creation of conditions for the need to protect intellectual property is considered. The system of protection of intellectual property objects is formed. The directions of improvement of the system of protection of intellectual property objects for the enterprises of the state sector are defined. The regimes of intellectual property management of the enterprise and legal support of intellectual property protection are considered. The analysis of risk management is carried out.

ЗМІСТ

Скорочення та умовні позначки	6
Вступ.....	7
1 Теоретичні основи управління та організація захисту інтелектуальної власності.....	10
1.1 Зміст захисту та управління інтелектуальною власністю підприємства	10
1.2 Організаційні основи управління інтелектуальною власністю	22
1.3 Форми захисту інтелектуальної власності для промислового підприємства.....	28
Висновки до першого розділу.....	33
2 Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства ПАТ «Мотор Січ»	35
2.1 Тенденції розвитку аерокосмічної галузі	35
2.2 Характеристика ПАТ «Мотор Січ»	41
2.3 Оцінка фінансового стану ПАТ «Мотор Січ».....	50
2.4 Створення умов щодо необхідності захисту інтелектуальної власності.....	57
Висновки до другого розділу.....	59
3 Формування системи охорони об'єктів інтелектуальної власності.....	61
3.1 Напрями удосконалення системи охорони об'єктів інтелектуальної власності для підприємств державного сектору.....	61
3.2 Режими управління інтелектуальною власністю підприємства	70
3.3 Правове забезпечення захисту інтелектуальної власності	74
3.4 Управління ризиками.....	81
Висновки до третього розділу.....	87
Висновки.....	89
Перелік джерел посилання.....	91
Додаток А Копії публікацій.....	97

СКОРОЧЕННЯ ТА УМОВНІ ПОЗНАКИ

ІВ – інтелектуальна власність;

УІВ – управління інтелектуальною власністю;

ЕБ – економічна безпека;

ТМ – торгова марка;

ПРП – Партнерства з розробки продукції;

СІ – competitive intelligence.

ВСТУП

Світ бізнесу змінюється захоплюючими темпами. Сьогодні багато компаній у промислово розвинених країнах вирішили не виробляти продукти, які вони розробляють і продають. Їм важко зберегти або отримати конкурентну перевагу у виробництві з огляду на низьку вартість і кваліфіковану робочу силу, доступну, наприклад, у країнах, що розвиваються. Таким чином дослідження та розробки, а також маркетинг і продаж стають все більш важливими як джерело конкурентних переваг. Активи, якими володіють компанії у вигляді технологій, дизайну та брендів, все більше визначають їх вартість. Це зростаюче значення пояснюється фундаментальними змінами у тому, як створюється та вимірюється вартість на глобальних ринках акцій, де щодня купуються та продаються акції фірм із багатьох країн. У той час як доступ до сировини, джерел енергії та ринків залишаються важливими компонентами конкурентної переваги, глобалізація та комерціалізація виробничих ресурсів у поєднанні з їх волатильністю цін перемістили довгострокову конкурентну перевагу до тих, хто вміє вводити інновації за допомогою нових комбінацій.

Компанії потребують належного стимулу для того, щоб брати на себе фінансовий ризик для розробки нових продуктів або знань, і, отже, їм слід дозволити отримувати відповідну фінансову віддачу від своїх зусиль в галузі досліджень і розробок.

Управління інтелектуальною власністю є новим предметом інтересу для окремих винахідників, творців, фірм, їхніх агентів, урядів, економістів, фінансистів (ОЕСР, Світовий банк, ЮНІДО), інвесторів та міжурядових організацій (таких як ВОІВ та її складові). Управління інтелектуальною власністю є дуже складною темою і вимагає розуміння права інтелектуальної власності, технологій, економіки та фінансів.

Підприємці, керівники та менеджери, як правило, несуть відповідальність за управління активами фірми на користь усіх зацікавлених сторін (акціонерів, працівників тощо). «Керувати» означає активно узгоджувати можливості з ринковим контекстом, охороняти і розподіляти ресурси для досягнення прибуткової мети. Об'єкти інтелектуальної власності мають кілька суттєвих ознак, що відрізняють їх з низки інших ресурсів, становлять необхідність застосовувати додаткові, окремі інструменти та засоби управління. Управління має здійснюватися у спосіб, який узгоджується з правовим середовищем. Фахівці з права виступають радниками, щоб тримати довірених осіб на правій стороні закону.

Об'єктом дослідження є управління системою фінансово-економічної безпеки підприємства.

Предметом дослідження є методи та механізми забезпечення захисту інтелектуальної власності підприємства.

Метою роботи є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо заходів для забезпечення захисту інтелектуальної власності підприємства.

Задачі роботи:

- дослідити умови розвитку управління інтелектуальною безпекою держави;
- визначити складові інтелектуальної безпеки підприємства;
- проаналізувати принципи управління інтелектуальною власністю;
- проаналізувати результати діяльності підприємства ПАТ «Мотор Січ»;
- запропонувати організаційно-економічний механізм захисту інтелектуальної власності підприємства;
- розробити заходи щодо юридичного захисту об'єктів інтелектуальної власності.

Методичною основою для проведення дослідження є вітчизняні та іноземні джерела: монографії, збірники та навчальні посібники з інтелектуальної власності, статті в періодичних виданнях і тези доповідей на наукових конференціях, звіти дослідницьких компаній, аналітичні матеріали, офіційна статистична звітність підприємства, галузеві веб-ресурси і профільні інтернет-видання, також законодавство України.

Для досягнення поставлених у роботі цілей використовуються такі методи: системного аналізу; аналітичного порівняння; синтезу та інші загальноприйняті методи економічного дослідження.

Апробація результатів дослідження. Основні теоретичні положення та практичні результати проведених досліджень, висновки та рекомендації, які викладені в роботі, доповідались на 2-ій Міжнародній науково-практичній конференції «Сучасні стратегії економічного розвитку: наука, інновації та бізнес-освіта» (Харків, 2021).

Публікації. Результати досліджень опубліковано у 2 наукових працях, у тому числі в 1 статті (у співавторстві) у колективній монографії та у 1 тезах доповідей на конференції.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ЗАХИСТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

1.1 Зміст захисту та управління інтелектуальною власністю підприємства

Відомі економісти, Нельсон (1959) і Кеннет Ерроу (1962), описували інформацію та знання з посиланням на дві пов'язані характеристики їхньої природи суспільного блага. Цими характеристиками суспільного блага є:

- неконкурентне споживання;
- невиключеність.

Неконкурентне споживання у використанні означає, що коли суспільне благо створено, воно може споживатися будь-якою особою, не зменшуючи ресурс для іншої особи. Поширеним прикладом, наведеним для ілюстрації, є вуличні ліхтарі, використання яких одним водієм/пішоходом не зменшує споживання іншим водієм/пішоходом. Іншим прикладом є посібники про те, як робити речі, написані про те, як керувати автомобілем. Їх можна використовувати знову і знову, не зменшуючи їх цінності для наступного споживача.

Природа невиключеності відноситься до того факту, що вартість виключення одного споживача з використання суспільного блага настільки висока, що жодна фірма, яка максимізує прибуток, не бажає постачати товар.

Ці характеристики відрізняють нематеріальні блага від матеріальних або фізичних благ. Використання матеріальних благ ґрунтується на суперництві та виключному/обмеженому використанні. Наприклад, транспортним засобом може одночасно користуватися лише одна особа і обмежена його фізичними властивостями. Витрати на його виробництво окупаються за рахунок плати за цей обмежений товар.

Проблема суспільного блага інтелектуальної власності полягає в тому, що якби винахідники або новатори не могли покладатися на якісь засоби для захисту створених ними знань, вони опинилися б у не вигідному становищі, оскільки вони не змогли б окупити свої витрати. Тому суспільні характеристики нематеріальних ресурсів повинні бути обмежені, щоб отримати вигоду від цих ресурсів. Інтелектуальна власність створює цю перешкоду і становить власність на знання чи інформацію. Це робить знання та інформацію приватними товарами на обмежений період часу. Їх використання заборонено будь-якій третій стороні, якщо власник не дозволить експлуатацію протягом обмеженого періоду ексклюзивності.

Інтелектуальна власність є властивістю цього знання. Вона передбачає, що використання знань має бути оплачуваним із вищезазначених причин. Законодавство про інтелектуальну власність надає монополії або привілеї творцям нематеріальних благ, виключаючи інших з використання цього права без дозволу. Ця привілей є основою права на винагороду, і творці отримують вигоду від використання цих ресурсів третіми сторонами. ІВ є правом власності на певні форми чи вираження знань чи інформації.

Обґрунтування сучасного захисту ІВ тісно пов'язане з економічними вигодами. Як інструмент економічної політики, патенти спрямовані на компенсацію винахіднику, створення стимулу для інновацій та внесок у інвестиції для додаткових досліджень і розробок. Треті сторони можуть використовувати запатентований винахід лише з дозволу чи ліцензії власника патенту або, якщо це можливо, після отримання примусової ліцензії.

Авторські твори є плодами розуму, автори повинні мати право контролювати свої твори та отримувати компенсацію за експлуатацію їхніх творів як віддачу за працю та навички, які вони розширили, створюючи свої твори. Це, в свою чергу є стимулом до творчості, а якнайширше поширення авторських творів приносить користь громадськості.

Захист товарних знаків ґрунтується на передумові, що захист відмінних знаків для відмінності товарів і послуг торговців від товарів і послуг інших торговців захищає громадськість від обману та плутанини.

Необхідність захисту інтелектуальної власності тісно пов'язана з економічними вигодами. Об'єкт інтелектуальної власності, як продукт, що створений за визначений час митцем або винахідником, або їх групою тощо потребує особливих правил його використання. Наприклад, як інструмент економічної політики, патенти спрямовані на компенсацію винахіднику за витрачені зусилля, створення стимулу для інновацій та внесок у інвестиції для додаткових досліджень і розробок. Треті сторони можуть використовувати запатентований винахід лише з дозволу або ліцензії власника патенту або, якщо це можливо, після отримання примусової ліцензії.

Економічна передумова охорони авторського твору полягає в тому, що автори повинні отримувати компенсацію за експлуатацію їхніх творів як віддачу за працю та навички, які вони розширили, створюючи свої твори. Крім того, такі правила використання інтелектуальної власності мають на меті надати авторам стимул до творчості. Якщо автори отримують прибуток від своєї роботи, вони продовжуватимуть створювати творчі та оригінальні роботи. Якнайширше розповсюдження авторських творів приносить користь громадськості. Ці принципи є сукупними та взаємозалежними та лежать в основі захисту авторського права.

Захист товарних знаків ґрунтується на передумові, що захист відмінних знаків для відмінності товарів і послуг торговців від товарів і послуг інших торговців захищає громадськість від обману та плутанини. Право інтелектуальної власності в кінцевому підсумку ґрунтується на уявленні про те, що за його відсутності креативності, інновацій та диференціації продуктів буде недостатньо або вони будуть іншої якості. Цінність торгової марки переплітається з якістю товарів, які вона позначає.

У звіті Комітету з питань бізнесу та промисловості, зазначається, що права інтелектуальної власності залишаються ключовим інструментом політики для сприяння інноваціям та економічному зростанню [1]. Нижче наведено короткий огляд деяких макро- та мікроекономічних переваг, які перелічено у звіті (рис. 1.1):

- захист інтелектуальної власності забезпечує стимули, які забезпечують достатню кількість нових винаходів і праць. Це стимулює інновації та стимулює стійке та широке економічне зростання;

- права інтелектуальної власності сприяють розкриттю винаходів та інноваційної інформації, що стимулює інновації між галузями та всередині них;

- права інтелектуальної власності є ринковим механізмом поширення знань;

- як ефективні інструменти, орієнтовані на ринок, права інтелектуальної власності дозволять фірмам більш повно отримувати прибуток від ризикованих і невизначених інвестицій;

- права інтелектуальної власності сприяють ризикованим, невизначеним і дорогим інвестиціям. Їх захист, орієнтований на перспективи, стимулює компанії та окремих осіб інвестувати у створення нових технологій та нових продуктів, включаючи поступові вдосконалення, особливо якщо прибуток від інвестицій є довгостроковим, де інвестиції включають значні кошти, витрати або ризики, а також де винахід чи твір можна легко скопіювати чи імітувати;

- переваги інтелектуальної власності для цифрової економіки. Комп'ютери, телекомунікації, напівпровідники, розважальний та освітній контент та інші інформаційні сектори все більше залежать від об'єктів права інтелектуальної власності як правової та економічної основи цих галузей;

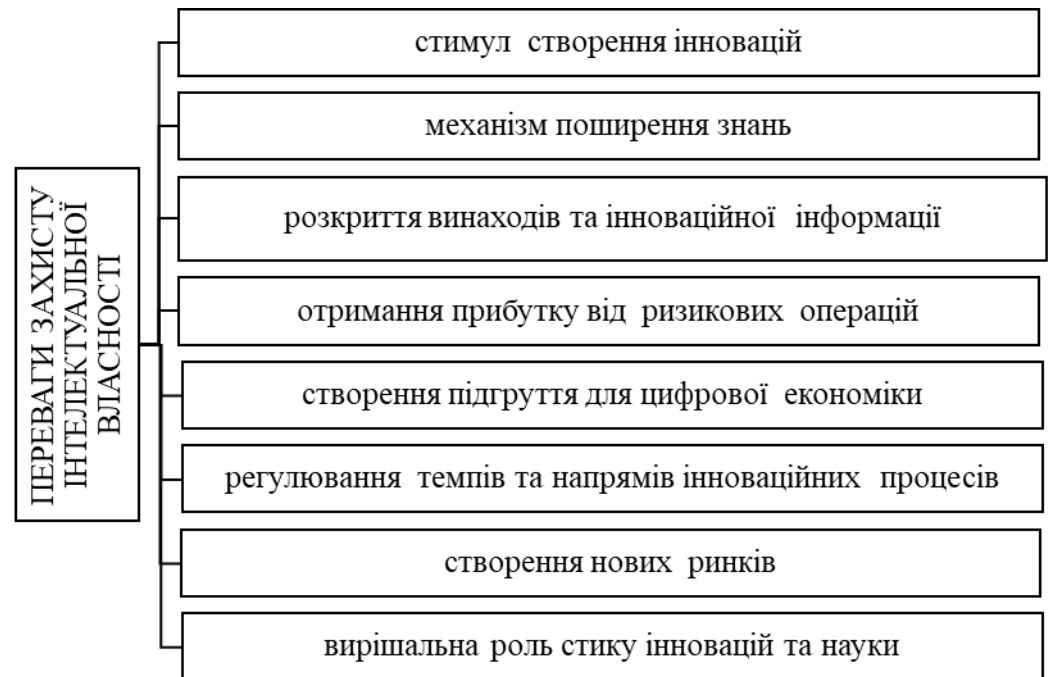


Рисунок 1.1 – Макро- та мікроекономічні переваги захисту інтелектуальної власності, за матеріалами [1]

- права інтелектуальної власності створюють нові ринки, оскільки вони підлягають торгівлі та передачі;
- зв'язок між правами інтелектуальної власності та договірними механізмами, такими як добровільні ліцензії, угоди про розподіл, передача прав, угоди про роялті та інші орієнтовані на ринок трансакції, позитивно формує темп і напрям інноваційних процесів;
- права інтелектуальної власності відіграють вирішальну роль на стику науки та інновацій. Якість усіх економік залежить від їхньої здатності здобувати, захищати, перекладати, комбінувати та застосовувати знання через нові перетини університетів, промисловості й уряду та державно-приватного партнерства. Права інтелектуальної власності відіграють все більш важливу роль у сприянні цим позитивним тенденціям.

Розглянуті переваги, що отримує суспільство в наслідок проведення політики захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності стосуються переважно двох рівнів – макроекономічного рівня та переваг галузевих ринків й окремих суб'єктів господарювання – мікроекономічного.

Макроекономічні переваги охорони інтелектуальної відображаються на національному рівні. Добре продумана політика захисту інтелектуальної власності стимулює економічне зростання на макроекономічному рівні. Деякі дослідники навіть стверджують, що існує пряма кореляція між національним профілем подачі патентів країни та її економічним процвітанням.

Ф. Гаррі зазначає, що зі зростанням значення знань як рушійної сили інновацій та економічного зростання у всьому світі, права інтелектуальної власності стають центральними в сучасній економіці. Він вказує: «Це особливо вірно в контексті поточних глобальних проблем, які включають... зміни клімату та проблеми державної політики, такі як охорона здоров'я та продовольча безпека. У всіх цих випадках людська творчість та винахідливість будуть суттєвими для пошуку рішень для сталого майбутнього, а права інтелектуальної власності є важливим інструментом для стимулювання та винагороди цієї творчості» [2].

Джозеф був одним з перших економістів двадцятого століття, які визнали фундаментальну важливість технологічних змін у сучасних економіках [3]. Зараз широко визнається, що технологічний прогрес і збільшення людського капіталу є основними двигунами економічного зростання в Сполучених Штатах та інших промислово розвинених країнах. Дослідження міжнародних експертів, таких як Джозеф Штраус [4] та Кіт Маскус [5], демонструє, що посилення захисту інтелектуальної власності в країнах, що розвиваються, зокрема в Бразилії, Китаї, Індії та Південній Африці, призвело до різкого збільшення прямих іноземних інвестицій, які, як вважають, сприяли економічному зростанню.

У звіті Організації Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО) висвітлюється зміна моделей промислової діяльності як прямий результат використання заснованих на знаннях режимів привласнення інтелектуальної власності. У цьому звіті було зазначено, що для того, щоб країни «рухалися по траєкторії трансформації (до індустріалізації)

потребували серйозних інвестицій у довгостроковій перспективі у фактори, що генерують знання (НДДКР, доступ до інтелектуальної власності через сплату патентів, роялті та ліцензійні збори за стратегічно цінні ноу-хау) [6].

Мікроекономічні переваги стосуються власників об'єктів інтелектуальної власності. Права інтелектуальної власності дозволяють перетворювати знання та інформацію в дохід. Статистичні дані щорічного звіту «Індикатори світової інтелектуальної власності» показують, що компанії розглядають заявки на патенти як економічну опору. Гаррі зазначає, що історія показала, що «компанії, які продовжують інвестувати в нові продукти та інновації під час економічної рецесії, матимуть найкращі позиції, щоб скористатися перевагами відновлення» [2].

Інвестиції в дослідження та розробки створюють нові ноу-хау. І вони складають економічну перевагу одного виробника порівняно з ноу-хау конкурентів. Ця конкурентна перевага сприяє кращій позиції на ринку і дозволяє компаніям отримувати дохід. Це створене ноу-хау має потенціал для перетворення в грошовий потік.

Компанія, яка успішно управляє правами інтелектуальної власності, може отримати величезні економічні вигоди. Справедливе і протилежне твердження, щодо нехтування управління правами інтелектуальної власності.

Сьогодні компаніям доводиться закріплювати свої нові позиції в економіці знань. У багатьох промислово розвинених країнах активи та виробничі позиції змінилися від матеріальних до нематеріальних – від традиційних факторів виробництва, таких як фінансові ресурси чи машини, до таких факторів, як знання та інформація. Зараз компанії використовують інтелектуальну власність як важливий актив у бізнес-моделях, заснованих на знаннях. Крім того, щоб отримати вигоду від них, компанії повинні стежити за цим розвитком, використовуючи особливі режими привласнення, які визначаються специфічними функціями інтелектуальної власності. Вони

підвищують свої шанси, впроваджуючи управління інтелектуальною власністю, узгоджуючи свої конкретні організаційні налаштування та реалізуючи адаптовану та адекватну стратегію. В економіці знань створення багатства базується на знаннях та інформації, а отже, і на нематеріальних ресурсах.

Безпека розвитку особистості та трудового потенціалу на сучасному етапі розвитку економіки – це безпека інтелектуального розвитку людини, що є основою формування, накопичення та використання знань особистості та інтелектуального капіталу підприємства, держави. Економіка знань характеризується провідною роллю інтелектуальної безпеки. А це визначає актуальність дослідження її змісту, умов, структури та напрямів забезпечення та в загалі управління інтелектуальною безпекою.

Актуальність дослідженні інтелектуальної безпеки досліджується авторами на кількох рівнях, а особливо держави та підприємства. Так Ревак І.О. у [7] визначає актуальність проблеми дослідження інтелектуальної безпеки у системі економічної безпеки держави з кількох причин (рис.1.2).

В сучасних ринкових умовах роль інтелектуальної власності є дедалі більшою та всеохоплюючою. Необхідність визначення інтелектуальної власності частиною стратегічного бізнес-планування для забезпечення конкурентоздатності товарів або послуг, що, відповідно, вироблятимуться чи надаватимуться за його участі. Для різних підприємств «портфель» інтелектуальної власності буде різним:

- фірмове найменування;
- ноу-хау;
- комплексні технології, до складу яких входитимуть десятки, навіть сотні об'єктів права інтелектуальної власності;
- винаходи, корисні моделі, промислові зразки;
- торговельні марки, комерційні найменування тощо.

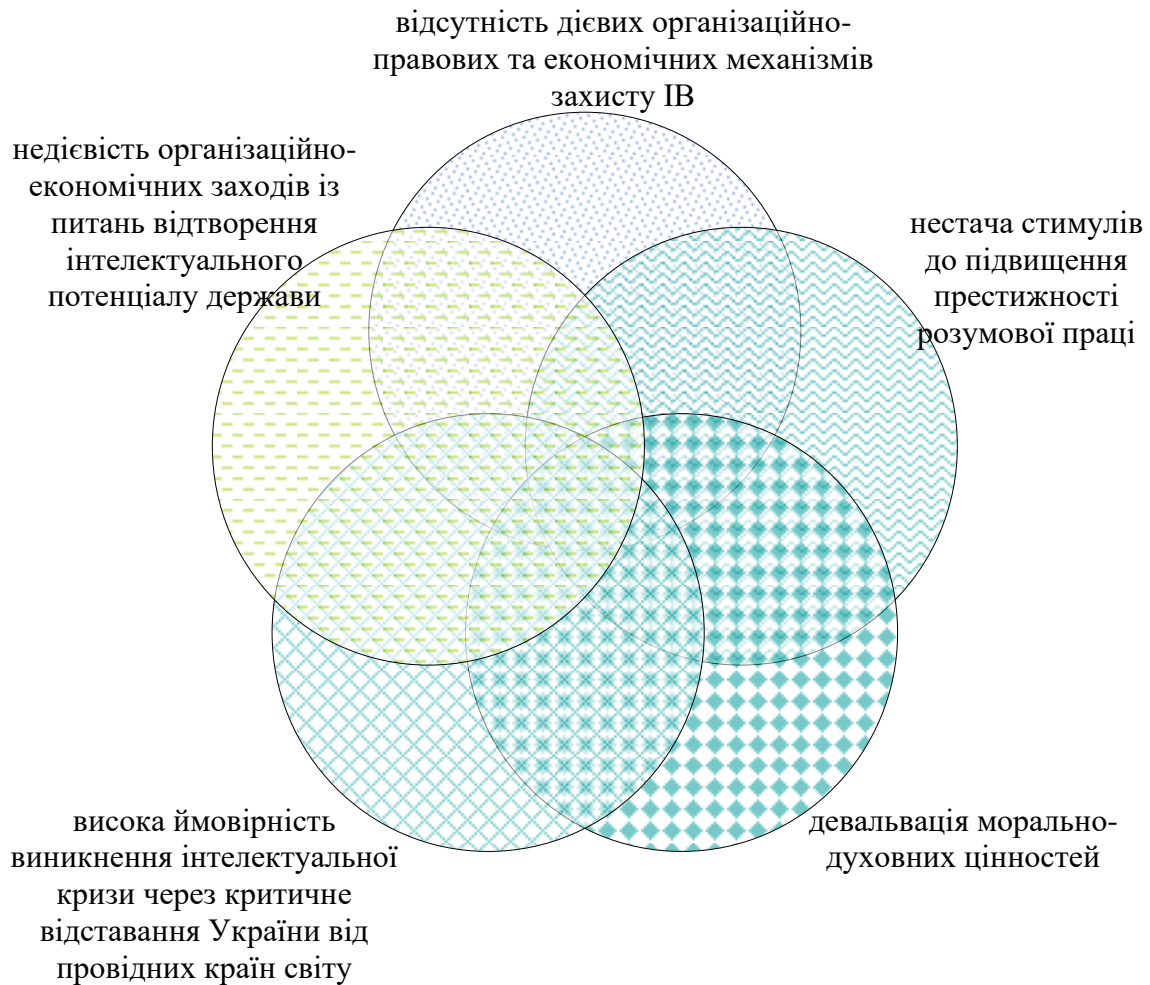


Рисунок 1.2 – Дослідження роблем формування системи інтелектуальної безпеки держави

Іншими дослідниками ретельно проаналізовано складові інтелектуальної складової економічної безпеки підприємства [8]. Серед складових автори виділили (рис.1.3):

- інтелектуальний капітал;
- якісне кадрове забезпечення та мотивацію інтелектуальної діяльності персоналу;
- аналіз розробки ноу-хау розвитку технологій та обладнання;
- діяльність по охороні та захисту прав на об’єкти інтелектуальної власності;

- схема дій розподілу прав на об'єкти інтелектуальної власності при їх впровадженні;
- компенсаційні дії по ризикам щодо охорони інтелектуальної власності;
- управління ризиками виробництва;
- захист баз даних [9].



Рисунок 1.3 – Складові безпеки інтелектуальної власності підприємства

Використовуючи активи, що мають нематеріальну форму та визначаються як об'єкти інтелектуальної власності підприємства України уможливають зростання доходу, підвищують конкурентоспроможність підприємства. В епоху трансформаційних перетворень, які відбуваються в

суспільстві необхідне теоретичне переосмислення природи діяльності з захисту інтелектуальної власності та обґрунтування способів удосконалення супроводження впровадження інноваційного підприємництва [10].

Фундаментом управління інтелектуальною власністю є принципи, їх вживання дозволить відновити зв'язок між інтелектуальною власністю та економічним потенціалом підприємства та визначити, шляхи поліпшення його фінансового стану за рахунок підвищення конкурентного рівня (рис.1.4).

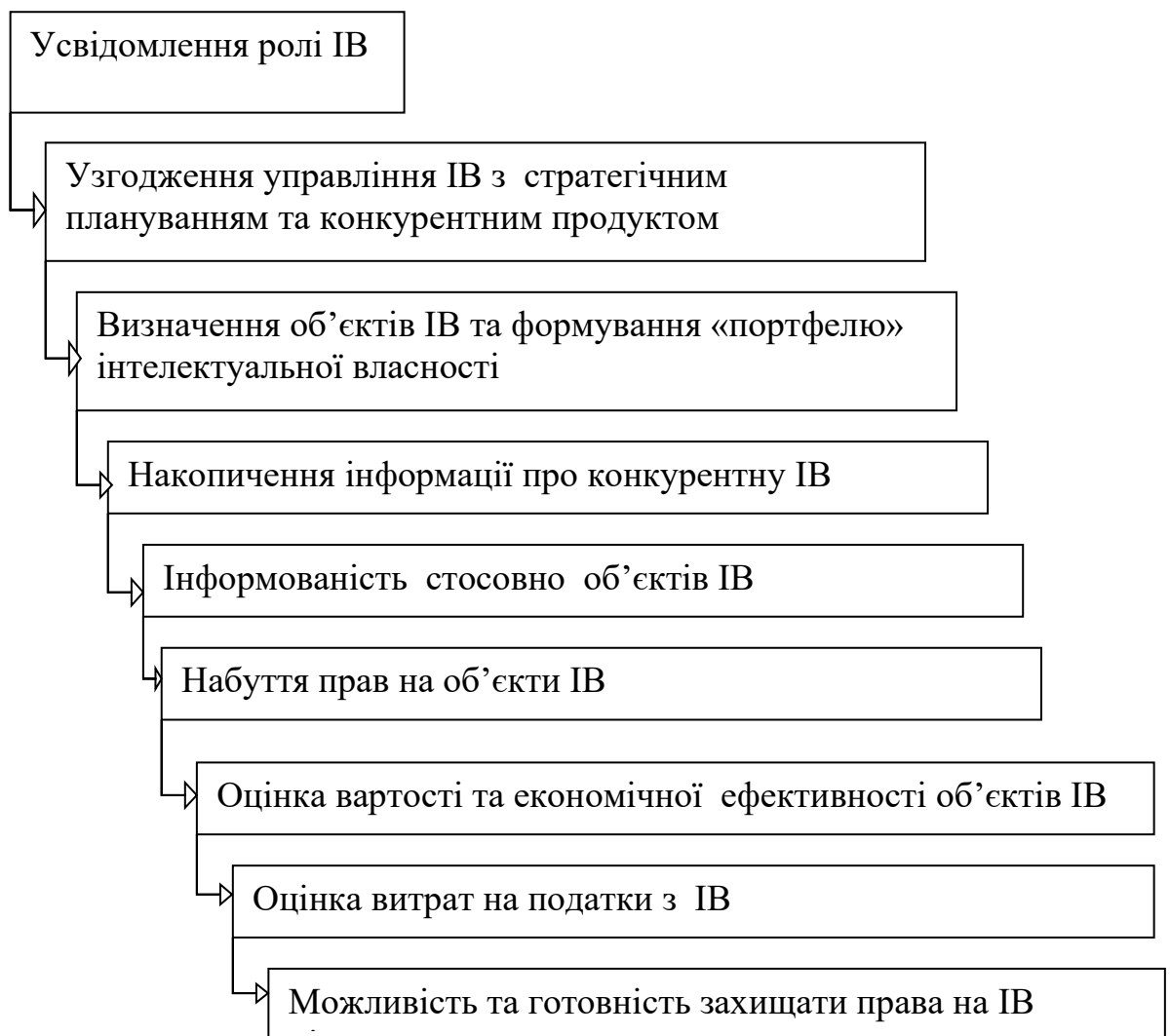


Рисунок 1.4 – Принципи управління інтелектуальною власністю

Важливим елементом стратегії управління ІВ є обізнаність стосовно прав конкурентів: наявних та потенціальних, які могли б завадити бізнесові у виробництві нових товарів, технологічних процесів або послуг. Необхідно встановити можливу міру перешкоди будь-якій здійснюваній вами комерційній або дослідницькій діяльності

Для того щоб продовжити існування товару на ринку й збільшити прибуток, необхідно виявити можливість його вдосконалення на наступних після створення етапах за рахунок використання нових об'єктів ІВ. Радикальним рішенням буде створення або придбання нових об'єктів права інтелектуальної власності, що здатні забезпечити конкурентоспроможність нового товару одразу після виходу на ринок попереднього.

Створення або придбання прав на потрібні об'єкти права інтелектуальної власності. Після того, як виявлено об'єкти права ІВ, необхідні для підприємства або шляхом створення або шляхом придбання необхідних прав.

Оцінка економічної ефективності своєї інтелектуальної власності починається з оцінки вартості ІВ, потім витрат на набуття чинності прав на ІВ, оцінки потоків доходів, згенерованих ІВ, ціни продажу або уступки прав на об'єкти ІВ, ліцензування тощо.

Врахування оподаткування інтелектуальної власності. Це може визначатися різницею між витратами на обслуговування використання об'єктів ІВ та витратами на податки, що сплачуються підприємством за рахунок збільшення вартості активів під час постановки їх на бухгалтерський облік підприємства. Українське законодавство дозволяє ставити права на об'єкти права інтелектуальної власності на бухгалтерський облік підприємства. Визначення доцільності використання та охорони прав ІВ повинно також враховувати податки.

Можливість та готовність захищати права на ІВ підприємства від недобросовісного конкурента. Управління ІВ повинно передбачати правила

поведінки з порушниками прав та витрати на процедури урегулювання суперечок.

Невід'ємною складовою кваліфікованого управління інтелектуальною власністю є розробка критеріїв вимірювання ефективності менеджменту.

1.2 Організаційні основи управління інтелектуальною власністю

Історично інтелектуальна власність завжди була в основному у сфері більш юридичної практики інтелектуальної власності [11]. В цьому сенсі інтелектуальна власність включає в себе такі юридичні процеси, як подання документів, судове переслідування, збереження та забезпечення виконання. Незважаючи на те, що головною метою інтелектуальної власності був захист конкурентної позиції продукції та ринків компанії, все, що стосується інтелектуальної власності майже повсюдно вважалося юридичним процесом, і тому відповідальність за рішення щодо інтелектуальної власності виходила за межі відповідальності менеджерів. Дейнс зазначає, що уявлення компаній про управління інтелектуальною власністю почали змінюватися, як тільки стали очевидними економічні наслідки прав інтелектуальної власності [11]. Компанії почали заробляти на правах інтелектуальної власності. Наприклад, патентне ліцензування стало основною галуззю для фармацевтичних компаній. УІВ стало вирішальним фактором успіху. Інтелектуальна власність зараз становить значну частку ринкової вартості компаній, і управління інтелектуальною власністю більше не можна передавати лише технологічним чи юридичним відділам.

Менеджерам потрібна видимість і контроль над тим, чим вони «керують». Наприклад, менеджери хочуть знати [11]:

- навіщо це потрібно?

- де це нам потрібно?
- скільки це буде коштувати?
- що він заробив (або заробить)?
- які бізнес-цілі він підтримує?
- хто і як ним користується?
- як ми маємо його використовувати і чому?
- чому це важливо?
- у кого ще є?
- чого воно вартує?

На подібні запитання юристам непросто відповісти. Патентні агенти подають патентні заявки, коли їм доручають це зробити їхні клієнти. Патентний агент попередньо припускає, що клієнт знає, чому, коли і де має бути поданий патент. Однак управління ІВ вимагає інтеграції юридичних процесів придбання, підтримки, використання та забезпечення захисту інтелектуальної власності з бізнес-стратегіями та цілями. Дейнс зазначає, що хоча «це насправді дуже проста концепція, її легше сказати, ніж зробити» [11].

Хетчер зазначає, що в довгостроковій перспективі важливо, щоб інтелектуальна власність була інтегрована в бізнес, а бізнес — у ІВ. Він зазначає, що здається «...як логічною, так і практичною необхідністю... повністю оснастити управління основами інтелектуальної власності для сучасного бізнесу». У багатьох великих фірмах УІВ став відмінним фактором у нових бізнес-системах/моделях. «Оскільки нематеріальні активи стають класом активів, великі інвестиційні банки та приватні інвестиційні компанії-почали залучати та інвестувати кошти, спрямовані на інтелектуальну власність та інші нематеріальні активи (НА). У широкому розумінні ці фірми орієнтуються на традиційний простір венчурного капіталу, шукаючи перспективні інновації та винаходи на ранній стадії. Однак, замість того, щоб шукати підприємців та компаній-початківців, ці фірми прагнуть інвестувати

в ІВ та НА з метою розвитку та комерціалізації, навіть до того, як стартапи будуть створені. Хоча фонди та фірми часто відрізняються за структурою, ці підприємства співпрацюють з компаніями або для покупки ІВ/НА, або для інвестування в компанію для комерціалізації ІВ/НА» [12].

Це означає, що фірми надалі формулюють стратегії, які зосереджуються на термінах виконання, перш ніж виробити продукти, для посилення конкурентоспроможності існуючих і відносно «сильних» галузей, водночас динамічно розвиваючись у залежності від наявних ресурсів та аналізу конкурентів навколо. їхні сильні сторони. Хорошим прикладом цього є нещодавній сплеск інвестицій у дослідження та розробки та зосередженість на політиці, спрямованій на екологічно незабруднюючу продукцію та компанії у відповідних сферах діяльності.

Ця зростаюча зосередженість на знаннях та інноваціях звернула увагу на права інтелектуальної власності та підкреслила необхідність вивчення найкращих практик для управління інтелектуальною власністю. На міжнародному рівні, оскільки доступ до даних про ІВ покращився, з'являються приклади та випадки УІВ на національному та міжнародному рівнях.

Оскільки організування інтелектуальної власності пронизує весь життєвий цикл об'єктів інтелектуальної власності, воно інтегрується з іншими функціями управління в єдину органічну систему. Проте необхідним є огляд специфіки виконання функції, цілей і завдань. Потребують розгляду особливості різних видів та структур управління ІВ на підприємстві, їх функцій (з акцентом на доцільності й можливостях їх виконання), виділення й проведення систематизації форм управління ІВ, урахування різних комбінацій факторів впливу на зміст і характер взаємодії внутрішнього та зовнішнього циклів управління ІВ на підприємстві. При формуванні власної системи організування ІВ доречним може бути застосування екстраполяції,

бенчмаркінгу на основі вивчення тенденцій розвитку організаційних форм управління ІВ, притаманних світовій практиці.

Особливості організації управління інтелектуальною власністю визначені особливою природою самої ІВ і полягають у:

- природі ІВ (особливості елементів суб'єктів та об'єктів управління);
- наявність поряд ринку прав на ОІВ та ринку комерційного використання цих прав;
- особливістю використання протягом часу та на окремій території, що визначено в документах;
- високим ризиком втрати комерційної цінності ОІВ через старіння, конкуренції, втрати комерційної цінності;
- нематеріальним характером форми існування ІВ;
- багатосуб'єктністю відносин ІВ (що потребує від організування економічних інтересів усіх учасників процесу створення, правової охорони, комерціалізації та подальшого використання ОІВ).

Як зазначають І. Корнілова та В. Святненко «Організування ІВ на підприємстві здійснюється з метою узгодження функціонування, взаємодії внутрішнього та зовнішнього циклів управління ІВ для забезпечення збереження, розвитку інтелектуального потенціалу підприємства, підвищення його конкурентоспроможності, економічної безпеки за рахунок ефективного використання майнових прав на ОІВ» [13].

Згідно з їх дослідженнями завдання організування інтелектуальної власності на підприємстві представлені на рис. 1.5.

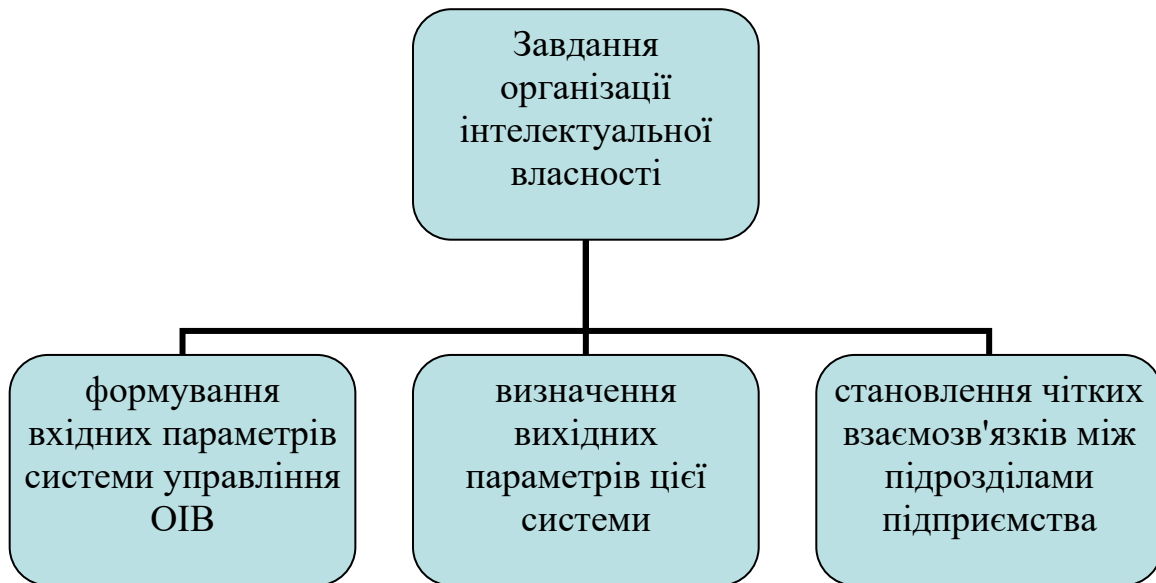


Рисунок 1.5 – Завдання функції організації інтелектуальної власності

Відносно першого завдання – це формування переліку необхідних даних, ресурсів, можливих інтересів та конфліктів. Щодо другої задачі – це визначення портфеля об'єктів інтелектуальної власності, обсягу їх прав, характеристик, цін та можливостей використання. Для виконання третього завдання необхідно визначити розподілу прав, обов'язків, повноважень щодо здійснення життєвого циклу ОІВ для підрозділів підприємства, для зовнішніх та внутрішніх споживачів та користувачів прав ІВ.

Організація управління об'єктами інтелектуальної власності слід враховувати внутрішнє управління, тобто визначення процесів у системі менеджменту організації та зовнішнє – налагодження зовнішньої взаємодії підприємства з іншими стейкхолдерами, що діють на ринку інтелектуальної власності, охорона власних об'єктів ІВ, виконання додаткових аутсорсингових та захисних функцій.

На великих підприємствах створюється відокремлений відділ з управління інтелектуальною власністю або функції інтегруються у юридичний відділ або у відділ стратегічного розвитку. Узагальнення функцій управління відділу ІВ:

- забезпечення охорони ІВ;

- патентні дослідження, в т.ч. патентний аналіз, оцінка тенденцій розвитку та технічного рівня інновацій, підготовка документів до оцінки патентоспроможності;
- виявлення стратегічних об'єктів ІВ, підготовка комерційних пропозицій щодо продажу та придбання об'єктів ІВ;
- проведення маркетингових досліджень на ринку ІВ, в т.ч. споріднених виробів;
- облік та контроль об'єктів ІВ;
- налагодження документообігу щодо внутрішнього обліку, розподілу прав між на об'єкти ІВ, заохочення щодо створення об'єктів ІВ.

Синергетичний ефект діяльності з управління ІВ може бути досягнутий за рахунок включення в її склад керівників і спеціалістів функціональних підрозділів підприємства й сторонніх учасників, задіяних на певних етапах життєвого циклу ОІВ; інтегрування в загальнокорпоративну систему управління підприємством через діяльність координуючого органу з вищого рівня управління. Перевагою такої організаційної структури є можливість поєднання в оперативному управлінні знань та навичок управлінців зі знаннями області об'єктів ІВ за рахунок залучення фахівців інженерно-технічного, маркетингового, юридичного та інших функціональних відділів та можливості отримання необхідного спектру послуг на умовах аутсорсингу [14,15]. Це дасть змогу виконання функцій управління ОІВ у межах своїх фахових компетенцій і забезпечити інтегрованість, взаємозв'язок його внутрішнього та зовнішнього циклів.

Окремі питання щодо розподілу прав на об'єкти інтелектуальної власності, що створені за рахунок державного фінансування або на державних підприємствах, підприємствах що мають значний вплив на безпеку, досліджуються українськими дослідниками та пояснені в документах Європейського союзу [23]. Положення ЄС про державну допомогу (EC State Aid regulations) вимагають, щоб права на об'єкти прав

інтелектуальної власності (ОПВ), які були результатом досліджень, що фінансуються державою, передавались за ринковою ціною. На цю ціну впливає багато факторів, в тому числі і національне законодавство.

1.3 Форми захисту інтелектуальної власності для промислового підприємства

Огляд економічних досліджень показує, що патенти є найбільш переважною формою прав інтелектуальної власності порівняно з технологічними інноваціями. Прибічники цієї точки зору часто використовують терміни «інновація» і «винохід» як синоніми. Це може пояснити, чому дослідження інновацій у багатьох випадках роздягали патенти як непрямий внесок в інновації. Щоб бути конкретним, кількість патентів, що належать підприємству, часто було використано у якості одного з основних показників для визначення інноваційної інтенсивності цього підприємства. Окрім того, патенти також використовуються у якості міри інноваційної діяльності.

Згадане вище використання патентів у якості міри інноваційної діяльності не дійсне по відношенню до малих та середніх підприємств. Емпіричні дані показують, що у цілому малі та середні підприємства більш схильні використовувати комерційну таємницю, а не патенти для захисту своїх винаходів та підтримання конкурентоспроможності.

Основні причини, з яких МСП ухиляються від патентування своїх винаходів, включають високу вартість, складність патентної системи, особливо у відношенні пошуку «відомого рівня техніки», і складності, пов'язані із складанням патентних домагань. Дослідження патентної діяльності в Австралії показує, що 44% фірм використовували патенти, а 74%

використовували комерційну таємницю як спосіб захисту своїх інноваційних ідей. Він також показав, що розмір є важливим фактором у визначенні схильності до патентів, тобто 35% малих фірм з менш ніж 20 співробітниками використовували патенти, у той час як 75% фірм з більш ніж 500 співробітниками запатентували свої знання (рис.1.6).

Більш того, поняття інновації набагато ширше, ніж поняття винаходу, котре відноситься тільки до рішення даного питання. Інноваційна діяльність, що виходить за рамки процесу патентування, часто ігнорується. Антипатентні погляди також пов'язані із процесом подачі заяви на патент. Патенти забезпечують компанії сильну комерційну життєздатність для інновацій. Тем не менш, щоб отримати такий захист, винахідник повинен надати опис свого винаходу та розкрити, як саме він працює; який буде оприлюднений приблизно через 2,5 роки, перш ніж він зможе розраховувати на отримання патенту.

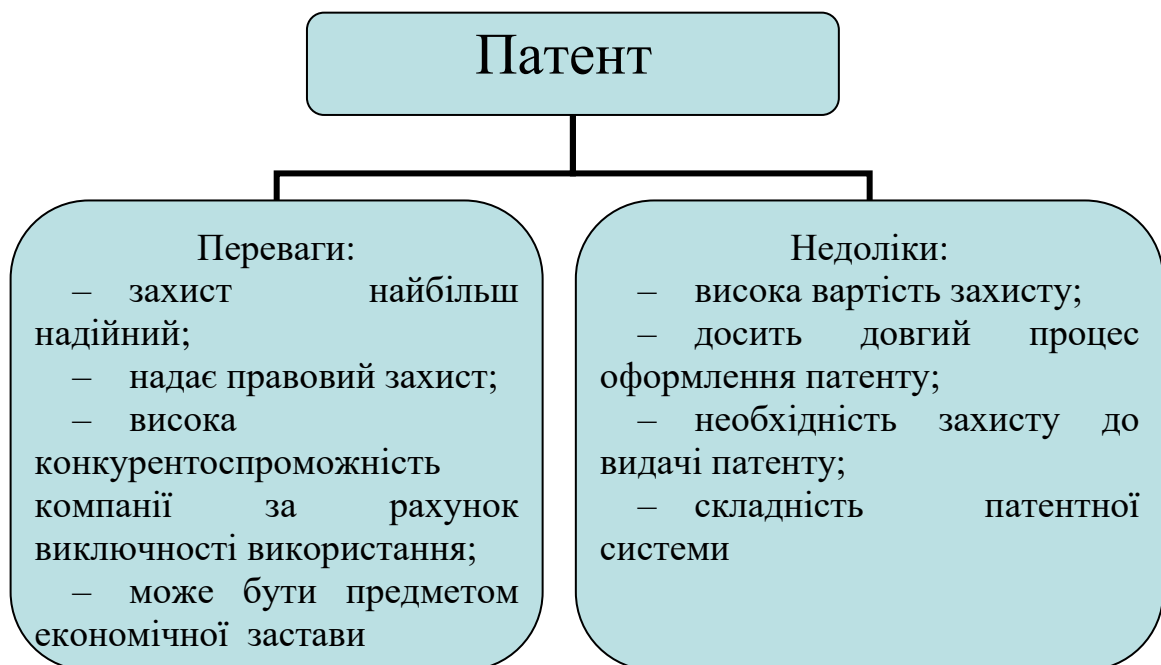


Рисунок 1.6 – Наслідки патентів для захисту інтелектуальної власності

Нарешті, важливу роль грає тип галузі, у якій відбувається інновація.

Менель відмічає, що історики економіки та економісти промислових організацій провели серію емпіричних досліджень упродовж 1970-х і 1980-х років і виявили, що патенти рідко були основним засобом привласнення прибутку у більшості галузей (окрім фармацевтики і хімікатів). Він відмічає: «У багатьох галузях переваги першопрохідника, включаючи створення виробничих і розподільних потужностей, швидке просування по кривій навчання і інші фактори, виявилися не менш важливими, ніж формальні патентні права. Аналогічні результати були отримані в Японії і Німеччині. У сукупності ці дослідження припускають зростаючий консенсус серед економістів у відношенні того, що права інтелектуальної власності представляють собою реальний, однак обмежений стимул для інновацій у деяких галузях промисловості. Важливість таких прав значно відрізняється у залежності від країни. Галузі і області інновацій, а також зв'язок між правами інтелектуальної власності та збільшенням соціального добробуту є надзвичайно складним»[3].

Економічне значення товарних знаків для (функціональних) винаходів та продуктів з короткими виробничими циклами є дуже великим через тривалість процедури видачі патентів.

Комерційні таємниці можуть містити винаходи або виробничі процеси, які не відповідають критеріям патентного захисту. Коли нововведення стосується патентоспроможного винаходу, малі та середні підприємства стоятимуть перед вибором: або запатентувати нововведення, або захистити його як комерційну таємницю.

Комерційна таємниця може бути захищена без будь-яких процедурних формальностей. Вимоги до захисту комерційної таємниці такі:

- інформація повинна бути секретною;
- вона повинна мати комерційну цінність;
- власник інформації повинен вживати розумних заходів для збереження інформації в секреті.

Хоча рішення має прийматися в індивідуальному порядку, за таких обставин було б доцільно використати захист комерційної таємниці:

- коли секрет не підлягає патентуванню;
- коли висока ймовірність того, що інформація може зберігатися у секреті протягом значного періоду часу. Якщо секретна інформація складається з патентоспроможного винаходу, захист комерційної таємниці буде зручним тільки в тому випадку, якщо секрет може зберігатися в таємниці більше 20 років (період захисту патенту), і якщо інші не придумують такий же винахід законним способом.

- коли комерційна таємниця не вважається досить цінною, щоб вважатися гідною патенту (корисна модель може бути гарною альтернативою в країнах, де існує захист таких моделей);

- коли секрет стосується виробничого процесу, а не продукту, продукти з більшою ймовірністю будуть піддані зворотному проектуванню;

- коли ви подали заявку на патент і очікуєте на видачу патенту.

Переваги та недоліки використання комерційної таємниці для захисту інтелектуальної власності представлені на рис. 1.7.

Переваги захисту комерційної таємниці:

- захист діє безстроково;
- відсутність витрат на реєстрацію (хоча збереження конфіденційності інформації може бути дорогим);

- комерційні таємниці мають негайний ефект;

- розкриття інформації не потрібне (на відміну від розкриття під час подання патенту).

Недоліки захисту комерційної таємниці:

- продукт або процес, що втілюють комерційну таємницю, можуть бути предметом реверс-інжинірингу;

- щойно секрет стане надбанням громадськості, кожен зможе його використати;



Рисунок 1.7 – Переваги та недоліки використання комерційної таємниці для захисту інтелектуальної власності

- захист комерційної таємниці є важким;
- рівень захисту не є однаковим на міжнародному рівні;
- комерційна таємниця може бути запатентована кимось іншим шляхом незалежної розробки.

Остаточний вибір між використанням комерційної таємниці або патенту для захисту інновацій слід розглядати як стратегічне бізнес-рішення, яке слід приймати лише на пізнішій стадії його розвитку, коли будуть виконані всі вимоги патентоспроможності.

Спочатку інновації мають охоронятись як комерційна таємниця. Пізніше частина інноваційного продукту або процесу може бути запатентована, тоді як решта має бути захищена як пов'язані комерційні секрети та ноу-хау або неявні знання, пов'язані з патентом.

Взаємодію між різними галузями права інтелектуальної власності та подальшим кумулятивним захистом можна проілюструвати наступним прикладом.

Висновки до першого розділу

В першому розділі кваліфікаційної роботи було проаналізовано теоретичне підґрунтя управління інтелектуальною власністю підприємств, визначено місце та роль державного управління інтелектуальною власністю. Зазначено, що інтелектуальна власність, має дві виокремлені поміж інших об'єктів характеристики – неконкурентне споживання та невиключеність. Ці характеристики, що полягають у особливому режимі споживання та вартістю виключення зі споживання окремих суб'єктів визначають ті методи управління об'єктами інтелектуальної власності та методів їх захисту.

Права на об'єкти інтелектуальної власності є ключовими для інноваційного розвитку економіки, а значить необхідно приділяти їх захисту особливу увагу. В роботі визначено основні переваги захисту ІВ для держави та окремих підприємств

Огляд досліджень показує, що патенти є найбільш переважною формою прав інтелектуальної власності порівняно з технологічними інноваціями. Протилежні погляди також пов'язані із процесом подачі заяви на патент. Патенти забезпечують компанії сильну комерційну життєздатність

для інновацій. Тем не менш, щоб отримати такий захист, винахідник повинен надати опис свого винаходу та розкрити, як саме він працює; який буде оприлюднений приблизно через 2,5 роки, перш ніж він зможе розраховувати на отримання патенту.

Комерційні таємниці можуть містити винаходи або виробничі процеси, які не відповідають критеріям патентного захисту. Коли нововведення стосується патентоспроможного винаходу, малі та середні підприємства стоятимуть перед вибором: або запатентувати нововведення, або захистити його як комерційну таємницю.

В роботі розглянуто недоліки та переваги різних видів захисту інтелектуальної власності.

2 АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «МОТОР СІЧ»

2.1 Тенденції розвитку аерокосмічної галузі

Аерокосмічна промисловість – одна з найбільш наукомістких галузей, що створює аерокосмічну техніку (літальні апарати, ракети-носії та космічні апарати) як кінцеву продукцію, яка включає складові частини, вироблені іншими галузями (радіотехнічною, електронною, металургійною, хімічною). Галузь значно стимулює підвищення науково-технічного рівня всієї промисловості.

Одна із складових аерокосмічної техніки являється авіаційна, до якої відносяться пілотовані і безпілотні літальні апарати, двигуни, системи, агрегати і прилади, засоби, що забезпечують застосування, управління і технічне обслуговування літальних апаратів, навчально-тренувальні засоби, засоби ремонту. Створення авіаційної техніки включає в себе її розробку (НДДКР, в т.ч. випробування), серійне виробництво і науково-технічний супровід в процесі експлуатації. Структуру авіаційної галузі зображено на рисунку 2.1

Важливою тенденцією розвитку авіаційної промисловості це – утворення великих, в тому числі міжнаціональних авіабудівних корпорацій, шляхом злиття більш дрібних. Ці дії обумовлені ускладненням авіаційної техніки, техніко-економічною недоцільністю або неможливістю створення нових зразків силами окремих авіабудівних фірм. Об'єднання фірм у корпорації дозволяє знижувати витрати на виготовлення виробів авіаційної техніки. Отже наявність авіаційної галузі можуть дозволити собі держави, що мають потужний економічний і ресурсний потенціал.



Рисунок 2.1 – Структура авіаційної галузі

Будівництво авіаційних двигунів є важливою складовою авіаційної галузі, бо є такими, що служать джерелом рушійної сили для літальних апаратів, літаків, гвинтокрилів і т.д.

До перспективних розробок галузі можна віднести:

- серійне виробництво двигунів Д-27, Д-18Т четвертої серії, АІ-450, АІ-222-25, ВК-2500;
- український гвинтокрил;
- літаки типу Ан-74, Ан-38, Ан-70, Ан-124, Ан-140, Ан-148, Ан-178, Ан-225 та їх модифікації.

У 2020 році лідерами в області авіадвигунобудування (за обсягом продажів) являються дві американські (General Electric і Pratt & Whitney) і дві європейські (Rolls-Royce і Safran) корпорації. (табл. 2.1) [33].

Значний інтерес до галузі літакобудування виявляють російські, американські та китайські інвестори. На цей момент триває процес, що пов'язаний з продажем частини ПАТ «Мотор Січ» китайському інвестору,

що створило передумови до втрати контролю над стратегічним підприємством з боку України.

Таблиця 2.1 – Огляд продажів авіадвигунів світовими лідерами авіабудівництва у 2020 році

Країна	Компанія	Обсяг продажу, \$ млн. (2020 р.)
1	2	3
США	General Electric	382 291
	UTC (Pratt & Whitney)	68 408
Великобританія	BAE Systems	17 082
	Rolls Royce Group	43 029
Швеція	SAAB	2 944
Німеччина	MTU Aero Engines Holding	3 143
Франція	Safran (Snecma)	29 286
Росія	УМПО	506
	НПО Сатурн	490
Україна	Мотор Січ	308
Румунія	Turbomecanica	81

Основні перешкоди для стабільного функціонування та розвитку цієї галузі представлено на рис. 2.2.

Після початку російсько-української війни 2014 року, галузь зазнає кризи. За останні роки кількість замовлень зменшилася на чверть - іноземні фірми витісняють Україну не лише зі світового авіаційного ринку в основному, завдяки більшій економічності та комфортності пасажирських лайнерів західного виробництва, але і з власного ринку та ринку СНД, який на даний час 2020 роки, має значні перспективи розвитку - пасажирообіг авіаперевезень в Україні та в країнах СНД у 6-10 разів менший, ніж у США, Канаді та ЄС.

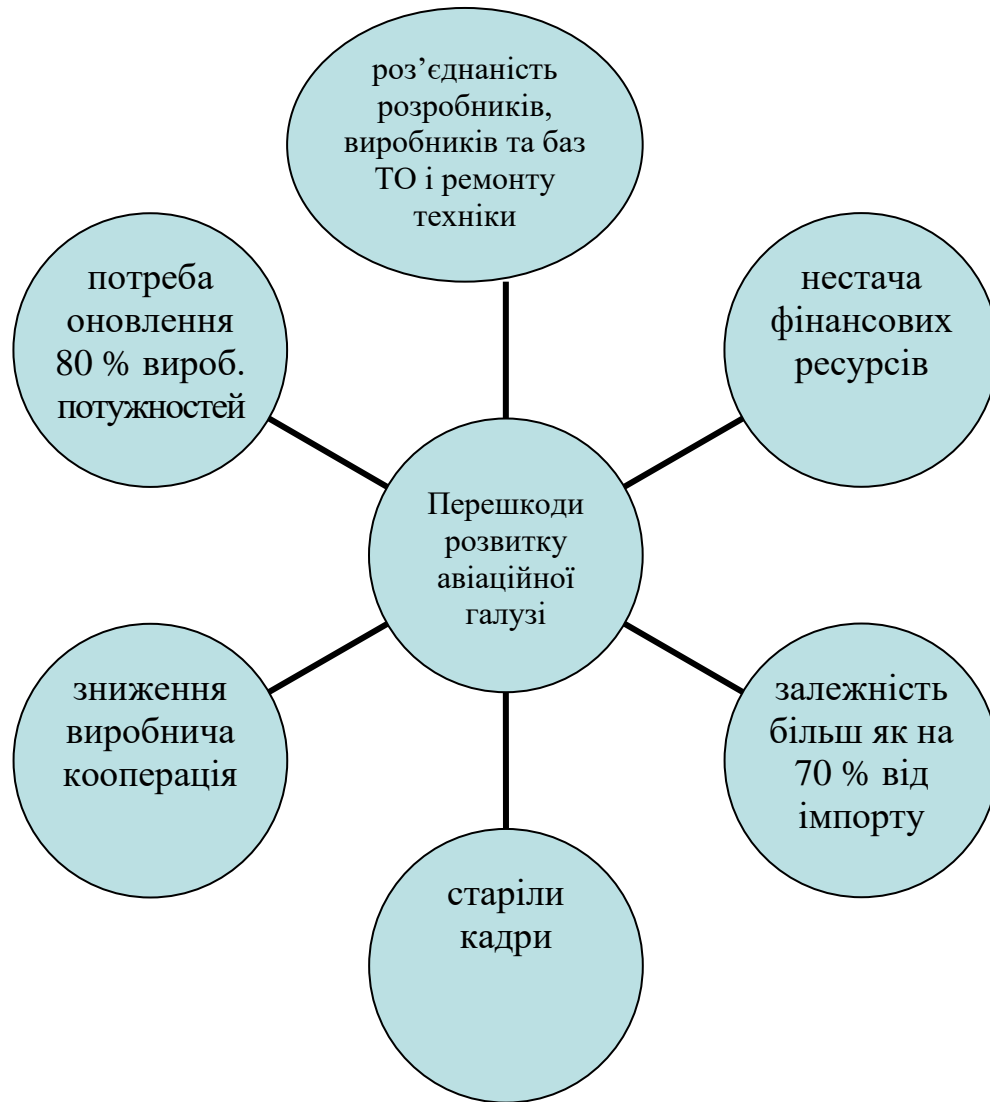


Рисунок 2.2 – Перешкоди розвитку авіаційної галузі

У 2018 було схвалено Стратегію відродження вітчизняного авіабудування на період до 2022 року та План заходів щодо реалізації Стратегії. Було актуалізовано Стратегію відродження вітчизняного авіабудування шляхом розширення її терміну до 2030 року та внесення відповідних змін до плану заходів з її виконання, що затверджено розпорядженням КМУ № 851-р від 8 липня 2020 р. Проте на практиці якісні зрушення у вітчизняній авіації не відбулися. Зазначений План заходів не був виконаний, строки виконання постійно відтерміновувались. Затвердження

Державної цільової науково-технічної програми розвитку авіаційної промисловості мало відбутися ще у 2018 році. Але вдалося це зробити лише у 2021 році – після заснування Мінстратегпрому.

На виконання Плану заходів Стратегії розпорядженням КМУ № 1412-р від 11 листопада 2020 р. було схвалено Концепцію Державної цільової науково-технічної програми розвитку авіаційної промисловості на 2021-2030 роки (Програма 2030).

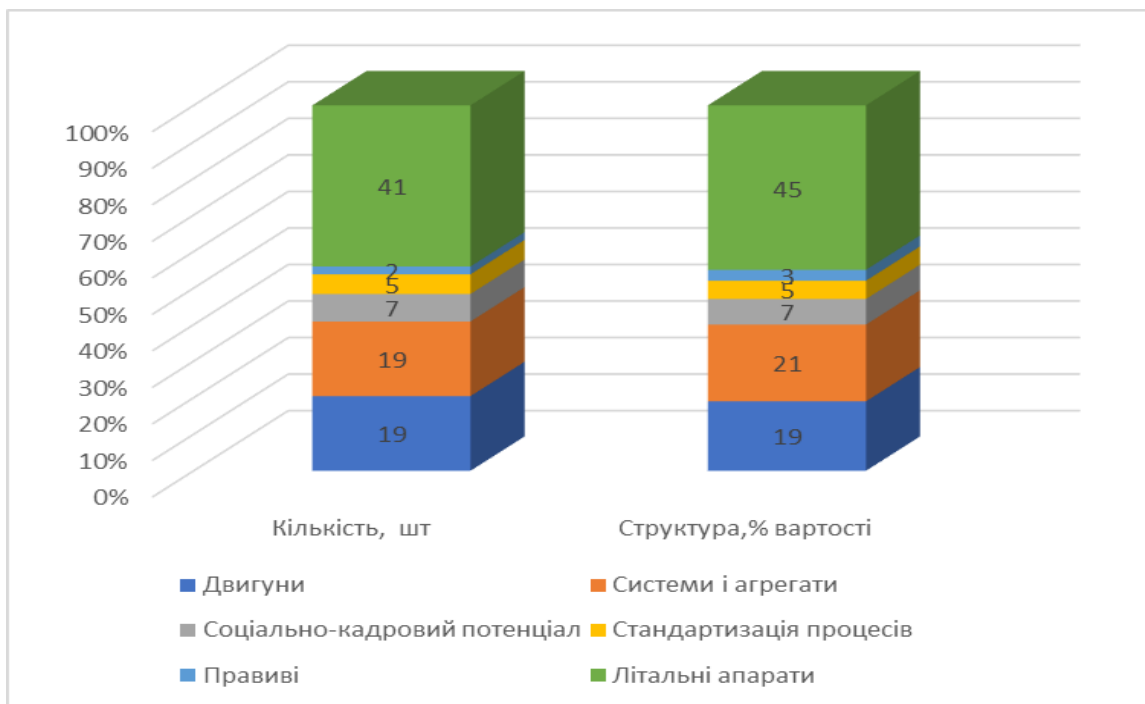


Рисунок 2.3 – Структура та кількість проектів Програми – 2030

Програма–2030 пройшла обговорення, проведена науково-технічна експертиза, розроблено методику оцінки ефективності програми, фінальна версія програми передана на затвердження Кабміну.

В кінці 2020 р. передове підприємство українського авіабудування ДП «Антонов» отримав замовлення під державні гарантії на будівництво трьох військово-транспортних літаків Ан-178-100Р для Міністерства оборони України. Очікується затвердження програми закупівлі Ан-178 для

Міністерства внутрішніх справ. На рисунку 2.4 представлено обсяг та структуру фінансування програми.

Мінстратегпром виконує функцію державного замовника із забезпечення підготовки виробництва. Відбувається модернізація виробничих потужностей під виготовлення нових літаків для забезпечення сил оборони та безпеки на ДП «Антонов». Переоснащення виробництва підприємств призведе до суттєвого підвищення якості продукції, скорочення термінів її виготовлення та як наслідок – підвищення конкурентоспроможності наших літаків на міжнародній арені.

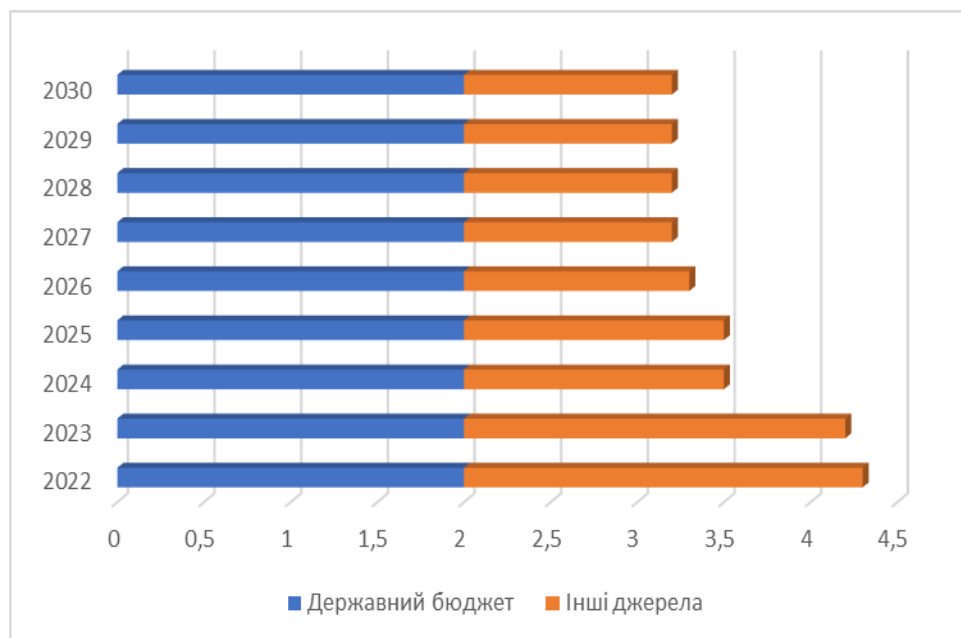


Рисунок 2.4 – Структура та обсяг фінансування Програми–2030

При цьому у Мінстратегпромі відзначають, що:

– авіаційна промисловість є складовою частиною авіакосмічного потенціалу держави. Збереження Україною статусу авіаційної держави вимагає зміни системи стратегічного планування розвитку авіаційної промисловості на довгострокову перспективу;

– державні інтереси України в області авіабудування базуються на зростанні ролі і значення авіації у вирішенні різними країнами світу і військово-політичними блоками широкого спектра життєво-важливих завдань в політичній, військово-стратегічній, економічній, соціальній, науковій, культурній та інших сферах;

– посиленні впливу військової авіації на співвідношення сил в світі, на збереження стратегічної стабільності, на хід і результати війн і збройних конфліктів;

– поглибленні інтеграційних процесів і міжнародного поділу праці на світовому ринку авіаційних товарів і послуг в області авіації;

– загостренні конкурентної боротьби між розвиненими країнами світу з метою завоювання сегментів цього ринку.

Ці та інші фактори були взяті до уваги при розробці Державної цільової науково-технічної програми розвитку авіаційної промисловості України.

2.2 Характеристика ПАТ «Мотор Січ»

ПАТ «Мотор Січ» – одне з провідних українських підприємств у світі з випуску авіаційних двигунів для літаків і вертольотів, а також промислових газотурбінних установок.

Історія підприємства почалася у 1907 році та нараховує вже більше 100 років. До грудня 1915 року завод випускав сільськогосподарські механізми та інструменти, виконував різні види механічної обробки, відливав вироби з чавуну та міді. У грудні 1915 року акціонерне товариство «Дюфлон, Константинович та К^о» («ДЕКА») викупило завод та змінило профіль його виробничої діяльності. Завод почав освоєння виробництва авіаційних

двигунів, та у листопаді 1916 року було виготовлено перший 6-циліндровий мотор водяного охолодження «ДЕКА М-100». Протягом сторіччя історія підприємства складається з поетапного створення та освоєння у серійному виробництві нових двигунів, кожен з яких став значною віхою у розвитку вітчизняного будівництва авіадвигунів.

Підприємство випускає авіаційні двигуни та газотурбінні установки, які є конкурентними на світовому ринку. Продукція підприємства експлуатується на літаках та вертольотах різного призначення більш ніж у 120 країнах світу. Розробка та впровадження у виробництво сучасних технологій, що спираються на найновіші досягнення науки та техніки, професійний, висококваліфікований та згуртований колектив, унікальна виробнича база, ресурси, ефективна управлінська стратегія – все це є плацдармом для успіху та постійного розвитку.

До складу холдингу «Мотор Січ» входять не тільки виробничі одиниці, а також однойменна авіакомпанія, оздоровчі комплекси і т.д. (рис. 2.5).

Засновником ПАТ «Мотор Січ» є держава в особі Фонду державного майна України. Акціонерами підприємства є:

- фонд державного майна України щодо акцій, не реалізованих у процесі приватизації;

- юридичні й фізичні особи України й інших країн, які придбали права власності на акції «Мотор Січ» в процесі приватизації на вторинному ринку цінних паперів.

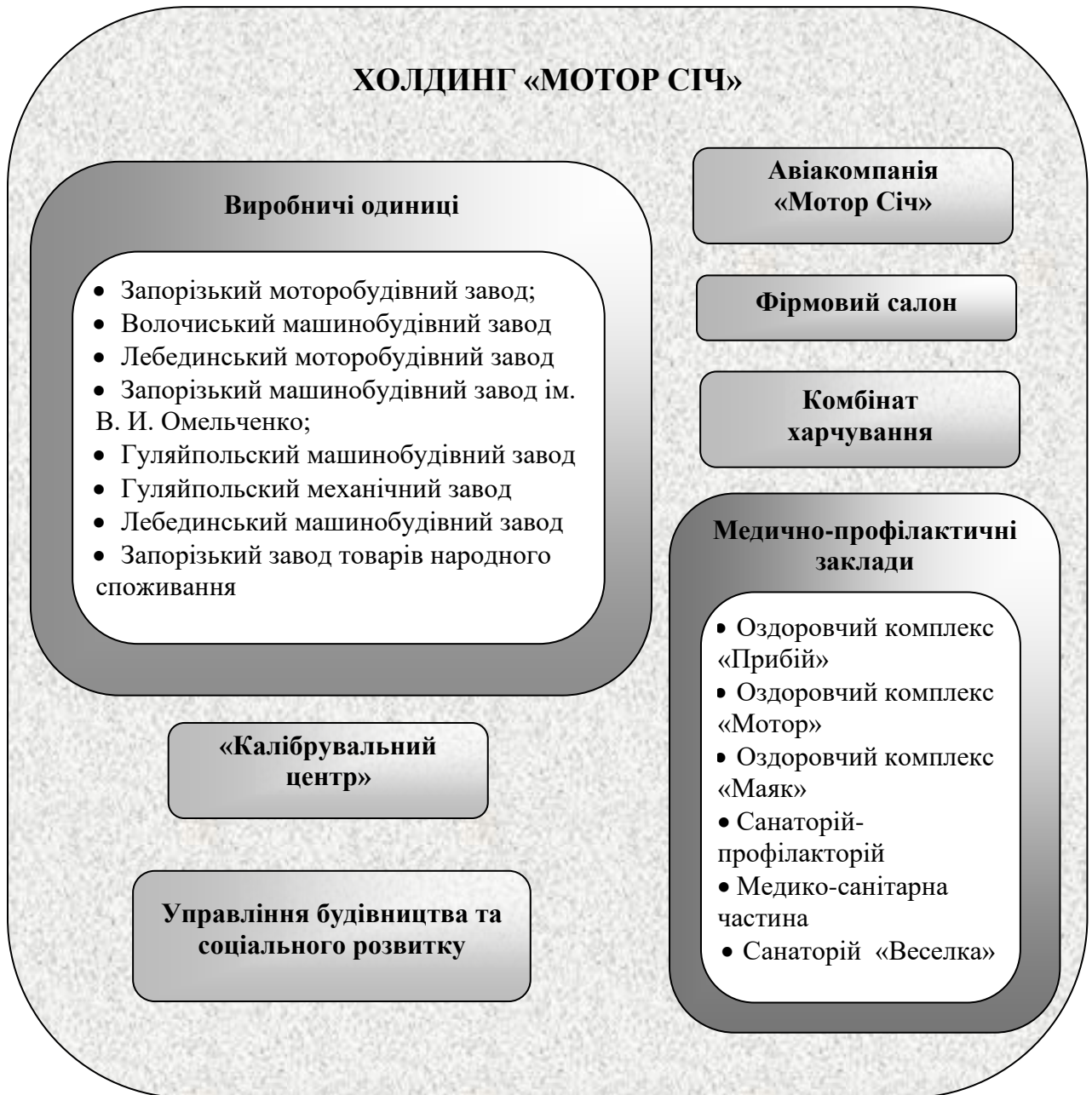


Рисунок 2.5 – Структура ПАТ «Мотор Січ»

Структуру акціонерів Пат «Мотор Січ» зображено на рисунку 2.6.

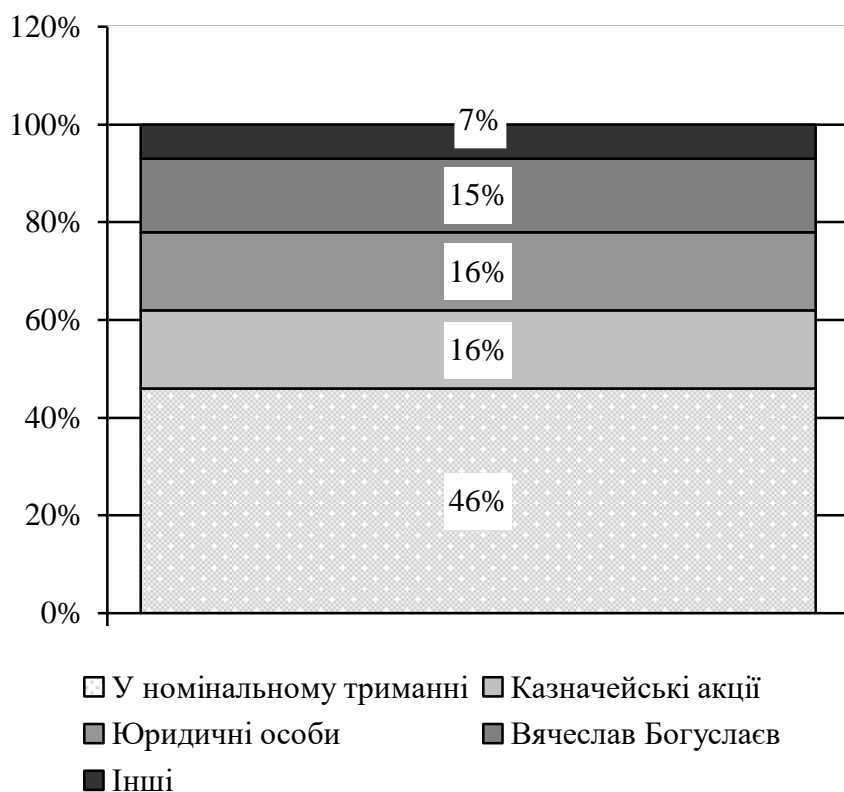


Рисунок 2.6 – Структура акціонерів ПАТ «Мотор Січ»

На даний момент 4/5 виручки Мотор Січ отримує від продажу (у тому числі за кордон) авіатехнічних виробів і ремонту двигунів. Основу бізнесу компанії на ринку авіаційної техніки складають продажі та обслуговування гвинтокрилих турбовальних двигунів. Мотор Січ є практично єдиним виробником гвинтокрилих двигунів на пострадянському просторі.

Обсяг експорту продукції ПАТ «Мотор Січ» за період 2017 – 2020 роки наведений в табл. 2.2.

При проведенні аналізу таблиці 2.2 було отримано наступні дані:

- авіадвигуни літакові складають найбільш великий відсоток обсягу експорту продукції за 2021 рік, у даному секторі авіаційних товарів – 57,43%;
- авіадвигуни гвинтокрильні – 41,60%;
- допоміжні газотурбінні двигуни – 0,78%;
- промислові установки: газотурбінні приводи (ГТП); газотурбінні електростанції пересувні – 0,16%;

– газоперекачувальні агрегати; приводи газотурбінних сімейств – 0,02%.

Таблиця 2.2 – Обсяг експорту продукції ПАТ «Мотор Січ» за період 2017 – 2020 роки

Найменування виробу	Обсяг експорту (\$ тис.)				Відхилення 2020/2017	
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Абс.	Відн.
1. Авіадвигуни літакові	1 192 947	1 265 882	1 267 968	1 175 109	-17 838	-1,50
2. Авіадвигуни гвинтокрильні	671 039	824 397	827 288	851 225	180 186	26,85
3. Допоміжні газотурбінні двигуни	18 443	18 179	21 350	15 873	-2 570	-13,93
4. Промислові установки: газотурбінні приводи (ГТП); газотурбінні електростанції пересувні	2 816	2 800	3 151	3 352	536	19,03
5. Газоперекачувальні агрегати; приводи газотурбінних сімейств	508	479	540	444	-64	-12,60
Всього	1 885 753	2 111 737	2 120 297	2 046 003	160 250	7,83

У грудні 2020-го, ПАТ «Мотор Січ» почало постійне виробництво композитних лопатей головних гвинтів для вертольотів Мі-8 та Мі-24 українського виробництва. Ці технології є складними та представляють значну цінність. На рисунку 2.7 відображено результати аналізу обсягу експорту продукції ПАТ «Мотор Січ» за 2020 рік. Оскільки обсяг таких товарів як допоміжні газотурбінні двигуни, промислові установки: газотурбінні приводи (ГТП); газотурбінні електростанції пересувні, газоперекачувальні агрегати; приводи газотурбінних сімейств значно менший

за літакові та гвинтокрилі двигуни, їх доцільно об'єднати в одну групу «Інші», відсоток якої складає 1%.

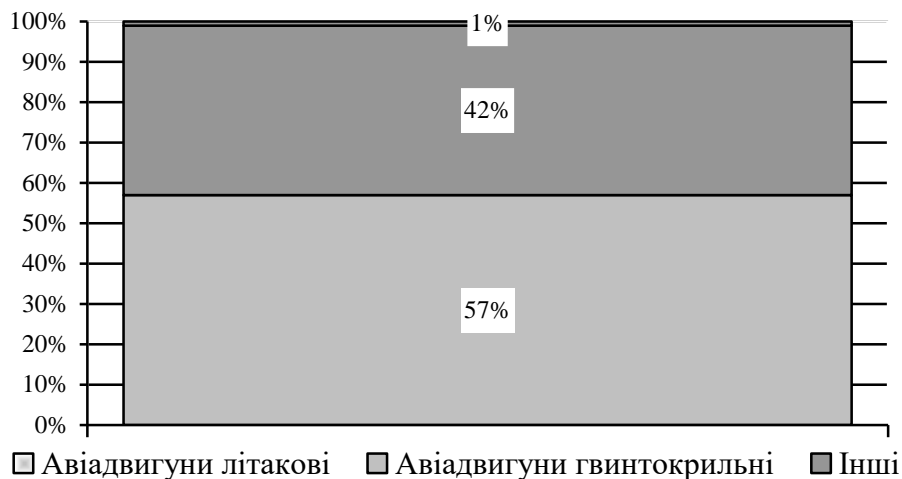


Рисунок 2.7 – Доля авіатехнічних виробів, що експортуються ПАТ«Мотор Січ» за 2020 рік у відсотках

Рисунок 2.8 відображує темпи зростання (падіння) обсягу експорту літакових авіадвигунів ПАТ «Мотор Січ» за період 2017 – 2020 роки. Аналіз проведено за таблицею 2.2.

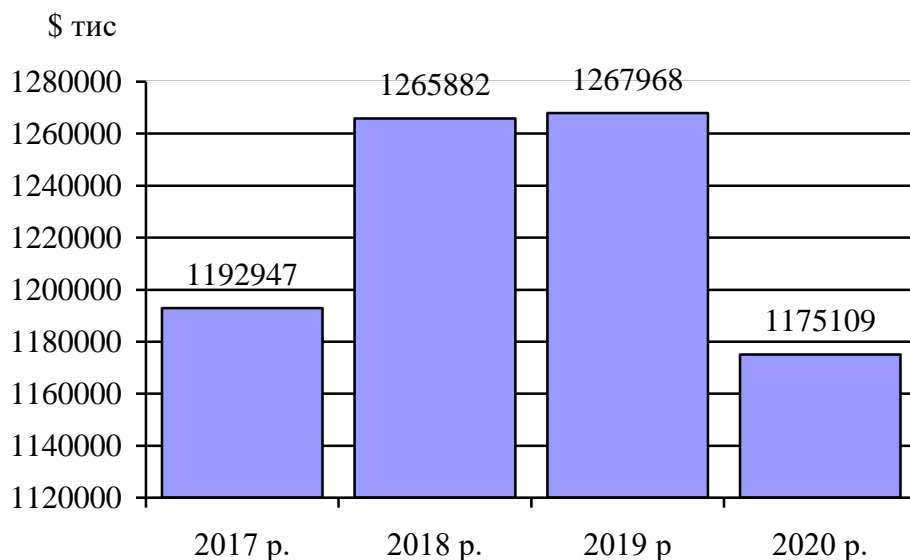


Рисунок 2.8 – Темпи зростання (падіння) обсягу експорту літакових авіадвигунів ПАТ «Мотор Січ» за період 2017 – 2020 роки

Як видно з рисунку 2.8 обсяг експорту літакових авіадвигунів з 2017 по 2019 рік поступово збільшувався: у 2018 році – на 72 935 тис. дол.; у 2019 році – на 75 021 тис. дол. У 2019 році обсяг експорту літакових авіадвигунів досяг пікової точки (1 267 968 тис. дол.) і у 2020 році зменшився на 34 943 тис. дол., а у 2020 році став ще меншим на 57 916 тис. дол. Тобто, темп приросту у 2021 році в порівнянні з 2017 роком – негативний і становить - 1,5%. Ця тенденція не являється сприятливою.

Імпортерами продукції ПАТ «Мотор Січ» являються країни Близького Сходу, Середньої Азії, Африки, Латинської Америки, а також Європи.

Так за 2019 рік було експортовано нових авіаційних газотурбінних двигунів на суму близько 200 млн. дол. (рис. 2.9).

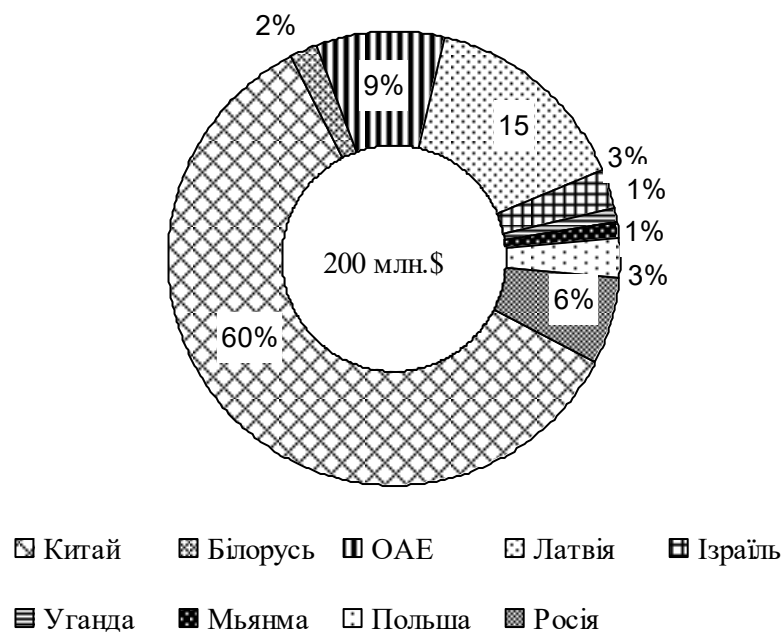


Рисунок 2.9 – Країни імпортери авіадвигунів ПАТ «Мотор Січ» у 2019 році

У першій половині 2020 року компанія експортувала турбореактивних, турбогвинтових і турбовальних двигунів на суму більш ніж 150 млн. дол. (рис.2.10).

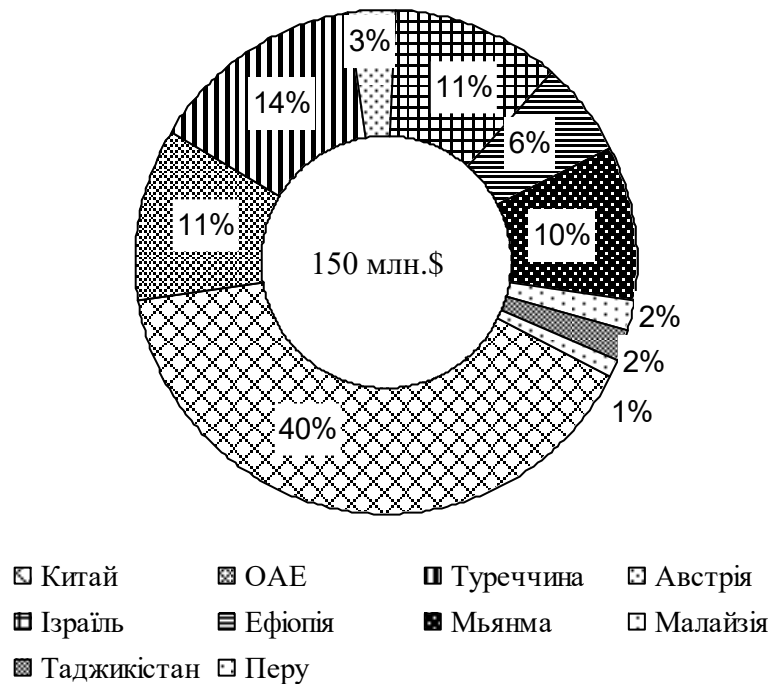


Рисунок 2.10 – Країни імпортери авіадвигунів ПАТ «Мотор Січ» у першій половині 2020 року

Як видно з рисунків 2.9 та 2.10, найактивнішим споживачем авіатехнічних виробів холдингу у 2019 і 2020 роках, являється Китай (60% та 40%) і ОАЕ (15% та 11%).

Треба зазначити, що за об'єктивних причин (втрата російського ринку збуту, обмежувальні заходи, пов'язані з пандемією, тощо), відбувається спад торгових відносин і підприємство працює по раніше укладеним контрактам.

Тенденцію спаду можна побачити із таблиці 2.3.

Аналіз таблиці 2.3 показав, що знижка виручки у гривнях дуже значна, а у доларовому еквіваленті – ще більша, оскільки змінився курс гривні до долару.

Управління підприємством вимагає, перш за все, інформацію про те, як існував і розвивався об'єкт в періоди, що передували попередньому. Ці відомості можна отримати за допомогою фінансово-економічного аналізу діяльності підприємства.

Таблиця 2.3 – Виручка ПАТ «Мотор Січ» в період 2015–2020 років

Од. виміру	Роки						Відхилення 2020/2015	
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Абс.	Відн.%,
Млрд грн.	13,83066	10,54621	15,02447	12,23969	8,6	10,2	-3,6	-35,6
Курс грн/ долл.	21,8447	25,5513	26,5996	27,20049	23,60944	26,95752	5,1	18,9
Млрд дол.	0,633136	0,412746	0,564901	0,44998	0,36426	0,37837	-0,25	-67,3

Основою кадрової політики ПАТ «Мотор Січ» є реалізація принципу спадкоємності поколінь, забезпечення виробництва кваліфікованими робітниками і фахівцями, підвищення рівня кваліфікації кадрового резерву, оптимізація структури і чисельності працюючих. На основі аналізу потреби і політики планування кар'єри сформований резерв на керівників усіх рівнів. За результатами атестації інженерно-технічним працівникам підвищуються категорії. З метою забезпечення виробництва кваліфікованим персоналом постійно працевлаштовуються молоді спеціалісти вищої та середньої освіти.

За підсумками творчих робіт, розглянутих заводською комісією, фахівців нагороджують преміями та іншими заохочувальними засобами. Для забезпечення спадкоємності поколінь за знову прийнятими молодими робітниками закріплюються наставники, які раз в три роки підвищують свою кваліфікацію за програмою «Соціально-психологічний мінімум».

Кадрова політика ПАТ «Мотор Січ» буде спрямована на оптимізацію структури і чисельності працюючих, на створення учбово-науково-виробничих комплексів з цілим рядом учбових закладів Запоріжжя, інші області України для забезпечення цільової підготовки персоналу, необхідного підприємству, розвиток кадрового резерву, підвищення рівня кваліфікації інженерно-технічного персоналу для вертолітного виробництва і

виробництва виробів з композитних матеріалів, створення умов для особистісного росту кожного працівника і розвитку інтелектуального і творчого потенціалу.

Постійно планується надавати робочі місця для проходження виробничої практики 550 учням професійно-технічних навчальних закладів Запоріжжя, для 150 студентів коледжів і 250 студентів ЗВО України.

2.3 Оцінка фінансового стану ПАТ «Мотор Січ»

Рентабельність – відносний показник економічної ефективності. Рентабельність підприємства комплексно відображає ступінь ефективності використання матеріальних, трудових і грошових та інших ресурсів.

У загальному сенсі рентабельність продукції має на увазі, що виробництво і реалізація даного продукту приносить підприємству прибуток. Нерентабельне виробництво – це виробництво, що не приносить прибутку. Негативна рентабельність – це збиткова діяльність.

Рентабельність продажу – це показник, що характеризує величину прибутку, який приносить підприємству кожна гривня проданої продукції (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Аналіз рентабельності продажу за 2018-2020 роки

Показники	За рік тис. грн.		
	2018	2019	2020
Виручка від реалізації продукції	12 831 788	10 074 766	11 326 735
Прибуток від продажів	4 788 589	3 110 172	4 176 896
Рентабельність продажу, %	37	31	37

$$R_{\text{прод.}} = \frac{\text{Пр.пр}}{\text{ВРрп}} \times 100, \quad (2.1)$$

де $R_{\text{прод.}}$ – рентабельність продажу, %;

Пр.пр – прибуток від продажів;

ВРрп – виручка від реалізації продукції.

Використовуючи дані таблиці 2.4 та скориставшись формулою 2.1, можна розрахувати показник – рентабельності продажу (рис.2.11).

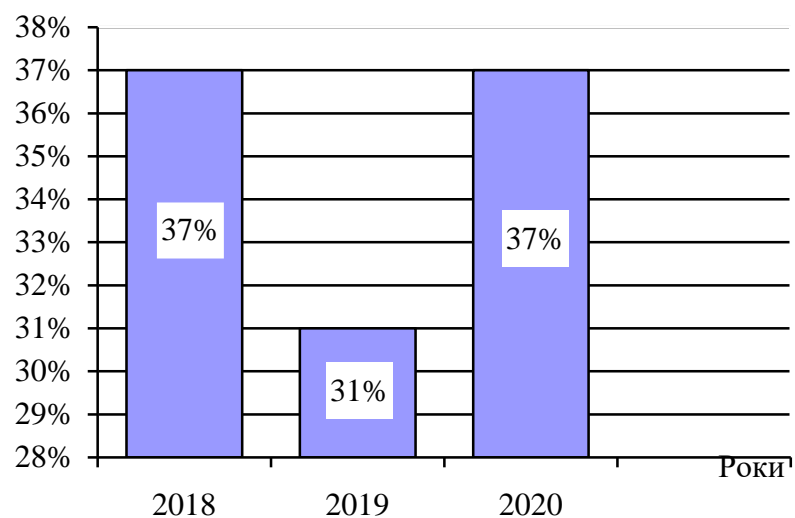


Рисунок 2.11 – Рентабельності продажу за 2018-2020 роки

На рисунку наочно продемонстровано, що у 2019 році рентабельність продажу найменша, а у 2020 році величина набула значення 2018 року.

Рентабельність реалізованої продукції – це показник, що відображає ефективність поточних витрат (за видами продукції).

Аналіз рентабельності реалізованої продукції за 2018- 2020 роки наведено в табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Аналіз рентабельності реалізованої продукції за 2018-2020 роки

Показники	За рік тис. грн.		
	2018	2019	2020
Прибуток від реалізації продукції	4 788 589	3 110 172	4 176 896
Собівартість реалізованої продукції	8 043 199	6 964 594	7 149 839
Рентабельність реалізованої продукції, %	60	45	58

$$R_{ppr} = \frac{Pr.ppr}{C} \times 100, \quad (2.2)$$

де R_{ppr} – рентабельність реалізованої продукції, %;

$Pr.ppr$ – прибуток від продажів;

C – собівартість реалізованої продукції.

Розрахунок рентабельності реалізованої продукції проводиться за допомогою даних таблиці 2.5 та формули 2.2 (рис.2.12).

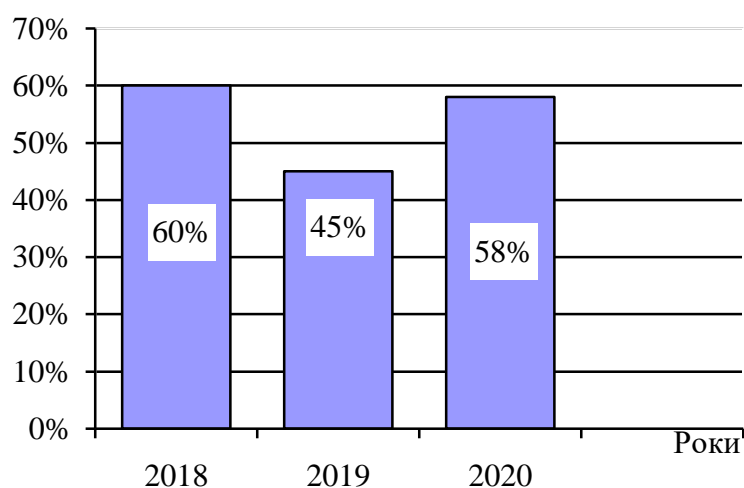


Рисунок 2.12 – Рентабельності реалізованої продукції за 2018-2020 роки

Головна мета фінансового аналізу – отримання кількох основних, найбільш інформативних параметрів, що дають об'єктивну і точну картину фінансового стану підприємства.

Фінансовий аналіз дає можливість обґрунтувати параметри меж фінансової стійкості. Однак такий аналіз не тільки дає можливість судити про стан підприємства на даний момент, але і служить основою, необхідною передумовою вироблення стратегічних рішень, що визначають перспективи розвитку фірми.

Один з основних фінансових параметрів – доходи підприємства. Аналіз динаміки та структури доходів ПАТ «Мотор Січ» за 2019-2020 роки відображено в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Аналіз динаміки та структури доходів ПАТ «Мотор Січ» за 2019-2020 роки

Вид доходу	За рік тис. грн.		Абсолютне відхилення, тис. грн.	Темп приросту, %
	2019	2020		
Чистий дохід	10 074 766	11 326 735	1 251 969	12,43
Інші операційні доходи	590 470	790 720	200 250	33,91
Інші доходи	13 858	12 454	-1 404	-10,13
Всього	10 679 094	12 129 909	1 450 815	13,59

У 2020 році підприємство отримало:

- чистого доходу на 1 251 969 тис. грн. більше ніж за минулий рік. Темп приросту – позитивний і становить 12,43%.
- інших операційних доходів на 200 250 тис. грн. більше значення 2019 року. Темп приросту – позитивний і становить 33,91%;
- інших доходів на 1 404 тис. грн. менше значення 2019 року. Темп приросту – негативний і становить -10,13%.

Загальна сума доходів збільшилась, на 1 450 815 тис. грн., отже і темп приросту – позитивний (13,59%).

Отже, за доходами у ПАТ «Мотор Січ» тенденція – сприятлива.

Не менш важливий фінансовий параметр – витрати підприємства (аналіз яких відображено в таблиці 2.7).

Таблиця 2.7 – Аналіз витрат ПАТ «Мотор Січ» за 2019-2020 роки

Види витрат	За рік тис. грн.		Абсолютне відхилення, тис. грн.	Темп приросту, %
	2019	2020		
Собівартість реалізації продукції	6 964 594	7 149 839	185 245	2,66
Адміністративні витрати	1 319 197	1 214 850	-104 347	-7,91
Витрати на збут	430 902	398 679	-32 223	-7,48
Інші операційні витрати	2 608 465	1 594 423	-1 014 042	-38,88
Фінансові витрати	293 427	738 433	445 006	151,66
Інші витрати	37 974	44 292	6 318	16,64
Всього	11 654 559	11 140 516	-514 043	-4,41

У 2020 році витрати підприємства у порівнянні з 2019 році становили:

- собівартість реалізації продукції на 185 245 тис. грн. менше. Темп приросту – позитивний (2,66%);
- адміністративні витрати на 104 347 тис. грн. менше. Темп приросту – негативний (-7,91%);
- витрати на збут на 32 223 тис. грн. менше. Темп приросту – негативний (-7,48%);
- інші операційні витрати на 1 014 042 тис. грн. менше. Темп приросту – негативний (-38,88%);

– фінансові витрати на 445 006 тис. грн. більше. Темп приросту – позитивний (151,66%);

– інші витрати на 6 318 тис. грн. більше. Темп приросту – позитивний (16,64%);

Загальна сума витрат зменшилась на 514 043 тис. грн., отже і темп приросту – негативний (-4,41%).

Можна побачити, що загалом, витрати 2020 року перевищують показники 2019 року, але показники адміністративних витрат на збут та інших операційних витрат вплинули на прийнятний результат.

За витратами у ПАТ «Мотор Січ» тенденція являється сприятливою.

Аналіз динаміки та структури операційних витрат ПАТ «Мотор Січ» за 2019-2020 роки наведений в табл. 2.8.

Таблиця 2.8 – Аналіз динаміки та структури операційних витрат ПАТ «Мотор Січ» за 2019-2020 роки

Види витрат	За рік тис. грн.		Абсолютне відхилення, тис. грн.	Темп приросту, %
	2019	2020		
Матеріальні витрати	6 012 804	4 898 390	-1 114 414	-18,53
Витрати на оплату праці	2 902 153	2 532 196	-369 957	-12,75
Витрати на соціальне страхування	614 664	541 439	-73 225	-11,91
Амортизація	1 015 413	1 019 491	4 078	0,40
Інші операційні витрати	5 461 383	4 007 486	-1 453 897	-26,62
Всього	16 006 417	12 999 002	-3 007 415	-18,79

У 2020 році операційні витрати підприємства у порівнянні з 2019 році становили:

- матеріальні витрати на 1 114 414 тис. грн. менше. Темп приросту – позитивний (-18,53%);
- витрати на оплату праці на 369 957 тис. грн. менше. Темп приросту – негативний (-12,75%);
- витрати на соціальне страхування на 73 225 тис. грн. менше. Темп приросту – негативний (-11,91%);
- амортизація на 4 078 тис. грн. більше. Темп приросту – позитивний (-30,40%);
- інші операційні витрати на 1 453 897 тис. грн. більше. Темп приросту – позитивний (-26,62%).

Загальна сума витрат зменшилась на 3 007 415 тис. грн., отже і темп приросту – негативний (-18,79%).

За операційними витратами у ПАТ «Мотор Січ» тенденція являється задовільною.

Формування прибутку ПАТ «Мотор Січ» 2019-2020 роки наведено в табл. 2.9.

Таблиця 2.9 – Формування прибутку ПАТ «Мотор Січ» 2019-2020 роки

Показники	За рік тис. грн.		Абсолютне відхилення, тис. грн.	Темп приросту, %
	2019	2020		
Доходи	4 686 636	5 446 143	759 507	16,20
Витрати	1 873 211	1 734 301	-138 910	-7,42
Прибуток до оподаткування	369 718	663 443	293 725	79,44
Чистий прибуток	428 577	595 559	166 982	38,96

З аналізу таблиці, можна побачити, що у 2020 році прибуток до оподаткування збільшився в порівнянні з 2019, на 293 725 тис. грн., темп приросту – позитивний (79,44%); чистий прибуток збільшився на 166 982 тис. грн., темп приросту – позитивний (38,96%).

Чистий прибуток був отриманий ПАТ «Мотор Січ» за рахунок виконання контрактів, які були перенесені через введення обмежувальних заходів, пов'язаних з пандемією у лютому-березні 2020 року. Крім того, суттєве зниження курсу долара станом на 30 червня 2020 року, валюта, в якій деноміновані довгострокові фінансові зобов'язання підприємства, компенсували фінансові втрати від перерахунку заборгованості, що були у наявності у I кварталі 2020 р.

2.4 Створення умов щодо необхідності захисту інтелектуальної власності

Зміна власності на підприємстві призвела до проблем з охороною інтелектуальної власності, в тому числі на технології.

Раніше завод працював за планами держави та на замовлення військових. У підприємства не було проблеми збуту, прибутків та збитків. Наприклад, ЦК КПРС та Рада міністрів СРСР ставлять завдання: треба допомогти братньому індійському народу відбити ймовірну агресію. Вчені, конструктори, інженери, технологи з'ясовують потреби індійській армії та потреби доставляти війська та вантажі в гори, де повітря розріджене і різниця нічних та денних температур досягає 40 градусів. Отже визначаються необхідні літаки та авіадвигун, які за таких умов зможуть працювати надійно та ефективно. Аналогічно потреби військ Афганістану у гвинтокрилах та ракетах задовольнялись.

Впровадження ринкових відносин створює додаткові ризики. Надано українською владою гарантії невтручання держави у процес приватизації заводу. Спочатку «Мотор Січ» вивели зі списку стратегічних підприємств, які не підлягають акціонуванню та приватизації. Потім посередники почали

скупувати акції на біржах і у працівників заводу за рахунок і на користь офшорних компаній. Зрештою, 74% паперів опинилися в руках групи осіб, пов'язаних із керівництвом.

У 2007 році частина акцій «Мотор Січ» була конвертована у глобальні депозитарні розписки за посередництвом Deutsche Bank Trust Company Americas. Ці цінні папери котирувалися на Франкфуртській фондовій біржі (Frankfurt Stock Exchange, FSE). Пізніше The Bank of New York Mellon (BNY Mellon) оголосив про програму випуску депозитарних розписок ще на 10% статутного капіталу компанії.

Проте результати приватизації є досить нетривіальними. Конструкторське бюро «Івченко-Прогрес» так і залишилося державним підприємством. Держава без заводу побудувати нічого не може. А завод без дозволу держави продати нічого не може, оскільки майже вся заводська програма пов'язана з армією, зброєю та війною. Крім того, історично так склалося, що двигуни «Мотор Січ» ніде й нікому, окрім як у СРСР та країнах-союзниках, потрібні не були.

Наразі основні споживачі цієї продукції – Російська Федерація, а також Індія та Афганістан. Останнім простіше купити двигуни в Україні, ніж будувати власні заводи з їхнього виробництва. А ось технології та конструкторські рішення потрібні, наприклад, Китаю, щоб озброювати власну армію. І США потрібні, щоб не дати Китаю озброювати власну армію. Україні потрібні, щоб відновити виробництво двигунів для, наприклад, ракет класу «поверхня-поверхня» та «повітря-поверхня».

Китай, отримавши доступ до українських технологічних розробок, цілком можливо, почне серійно виробляти ракетні двигуни для протикорабельних ракет або засоби доставки тактичної ядерної зброї. А якщо ці технології – були такі прецеденти – опиняться у розпорядженні Ірану чи Північної Кореї? Україна не може гарантувати, що цього не станеться.

Тому рішення РНБО було визначено: санкції, арешт акцій, ревізія операції купівлі-продажу акцій «Мотор Січ», перевірка повноти та своєчасності сплати податків із цих угод тощо.

Ринок великих транспортних та пасажирських літаків невеликий, проте конкуренція на ньому є великою. Ринок безпілотників також досить насичений, а їх самих готові купити та застосувати країни, де з тією чи іншою інтенсивністю йдуть військові конфлікти. Значить, потрібно багато двигунів, таких, як, наприклад, AI-450С , який вже поставляється в Туреччину для безпілотника Akinci .

У зв'язку із цим підприємство цілком може зацікавити турецьких інвесторів. 50% акцій «Мотор Січ» туркам вже запропоновано. При вирішенні долі підприємства українській владі доведеться враховувати не лише свої інтереси, а й позицію США.

Зокрема, це стосується і «розділу» ракетних технологій, які є у «Мотор Січ». Цю проблему знову ж таки не Україні вирішувати. Домовиться Туреччина зі США - продамо або двигуни, або технологію. Ракети класу «повітря-поверхня» Туреччину дуже цікавлять, і відповідні переговори з Україною вже тривають.

Висновки до другого розділу

В роботі проведено аналіз діяльності провідного підприємства авіапрому України ПАТ «Мотор Січ». Визначено його місце серед підприємств розробки, виробництва та технічного обслуговування двигунів літаків, гвितокрилів.

На сьогоднішній день спостерігається тенденція до збільшення прибутку та витрат на реалізацію ПАТ «Мотор Січ». У січні -червні 2017

року компанія збільшила консолідований чистий прибуток відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) на 78,3% порівняно з відповідним періодом 2020 року - до 2 млрд. 288,254 млн. грн.

Консолідований чистий прибуток ПАТ «Мотор Січ» збільшився за звітний період на 34,7% до 6 млрд. 819,077 млн. грн. Водночас вартість реалізованої продукції зросла на 62,6% до 2 млрд. 944,673 млн. грн. В результаті консолідований валовий прибуток компанії збільшився на 19,1% до 3 млрд. 874,404 млн. грн.

В цілому консолідований операційний прибуток ПАТ «Мотор Січ» збільшився за перше півріччя на 49,2% до 2 млрд. 574,675 млн. грн.

3 ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

3.1 Напрями удосконалення системи охорони об'єктів інтелектуальної власності для підприємств державного сектору

Інтелектуальна власність (ІВ) сприяє інноваціям. При розумному управлінні інтелектуальною власністю можна збалансувати приватні права та суспільні потреби таким чином, щоб заохочувати інновації. Парадокс, який лежить в основі переслідування суспільних інтересів через приватні права, вирішується, коли права інтелектуальної власності управляються для сприяння суспільному добробуту, тобто не в системі прав інтелектуальної власності як такої, а завдяки розумному та вмілому використанню власних технологій. Творче управління правами інтелектуальної власності, особливо установами державного сектору, є важливим для досягнення суспільних благ.

Нещодавні національні та міжнародні зміни в договорах, законодавстві та структурах інтелектуальної власності мають глибокий вплив на інноваційні системи, те, як державні та приватні дослідницькі та дослідницькі установи реалізують свої місії.

ІВ є невід'ємною частиною всіх компонентів інновацій. ІВ сприяє розробці продуктів, оскільки при розумному використанні, забезпечує стимули для досліджень і розробок, комерціалізації та поширення продукції. Однак потрібна загальна архітектура для глобальних інновацій вписуються в більшу структуру, тобто глобальну модель.

Розуміння того, як інтелектуальна власність вписується в контекст постійних інновацій та розробки продуктів, є важливим для суб'єктів державного сектору, як у країнах, що розвиваються, так і в розвинених країнах. У глобальному ландшафті інтелектуальної власності, що швидко

розвивається, установи державного сектору можуть удосконалювати практику та максимізувати ресурси для прискорення виробництва продукції за допомогою інноваційного потоку. Вони включають розвиток людського та інституційного потенціалу в управлінні інтелектуальної власності та передачі технологій, креативне ліцензування, яке забезпечує глобальний доступ та доступність, покращені можливості інституційного управління ІВ, формулювання комплексної національної політики щодо інтелектуальної власності, а також зміцнення судової системи та патентних відомств щодо інтелектуальної власності.

Таким чином, управління інтелектуальною власністю має відбуватися у глобальному контексті, коли розвинені країни та країни, що розвиваються, а також державний та приватний сектори виконують певні функції, діють та взаємодіють. Цей глобальний підхід невблаганно поширюється та розширюється прискореними темпами. В наслідок зростаючої взаємодії між розвинутою та економікою, що розвивається, а також збільшення кількості та складності взаємовідносин між державним та приватним секторами, розуміння найкращих шляхів налагодження та максимізації партнерських відносин має високий пріоритет. Такі партнерства стануть двигунами глобальних інновацій.

Партнерства з розробки продукції (ПРП) є новими формами інституцій, які стимулюють інновації, і представляють фундаментальний зрушення у тому, як розглядається та здійснюється управління ІВ. Зараз ПРП відіграють все більш важливу роль у координації ресурсів та досвіду, необхідних для розробки продукції та її доставки в країни, що розвиваються. Відповідно, ПРП визнали, що для співпраці з приватним сектором вони повинні серйозно вирішувати питання інтелектуальної власності. Майже всі ПРП тепер визнали, що управління інтелектуальною власністю має важливе значення для просування їхніх місій: прискорення доступу в країнах, що розвиваються, до основних інновацій у сфері охорони здоров'я.

ІВ – це інструмент, і, як і всі інструменти, його вплив залежить від того, як він використовується, хто його використовує і з якою метою. Стратегії інтелектуальної власності можуть служити для обмеження або розширення доступу до інновацій. Невід'ємною є система передового досвіду в управлінні інтелектуальною власністю.

Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТАПІВ) про розвиток фармацевтичної промисловості в Кореї ілюструє, як найкраща практика управління інтелектуальною власністю може змінити ситуацію. Корея змогла реалізувати широкий спектр ініціатив, включаючи оновлення системи регулювання інтелектуальної власності, які принесли користь її фармацевтичній промисловості. Цілком імовірно, що успіх Кореї був значною мірою досягнутий завдяки тому, що системи ІВ узгоджені з системами розвинених країн. Емпіричні дані, зібрані з досвіду Кореї, є багатообіцяючими, що свідчать про те, що дотримання ТАПІВ покращить біотехнологічні можливості в країнах, що розвиваються.

Розбудова інноваційного потенціалу в країнах, що розвиваються, часто менше покладається на створення систем ІВ, а більше на створення ринків і підтримку досліджень і розробок. Загалом кажучи, еволюція прав інтелектуальної власності в країнах, що розвиваються, включає три основні етапи (рис. 3.1):

- етап 1: на ранній стадії розвитку в країні створюється мало об'єктів інтелектуальної власності, і лише кілька іноземних компаній зацікавлені у впровадженні своїх технологій у цих країнах через неналежний захист прав інтелектуальної власності;

- етап 2: інноваційні можливості країни покращуються, але через неналежний захист прав інтелектуальної власності є обмежені іноземні інвестиції в технології;

- етап 3: вітчизняні компанії можуть створити власні об'єкти інтелектуальної власності, вони потребують більш ефективного захисту. При

більш ефективному захисті іноземні інвестиції в технології збільшуються разом з наявністю іноземних технологій.

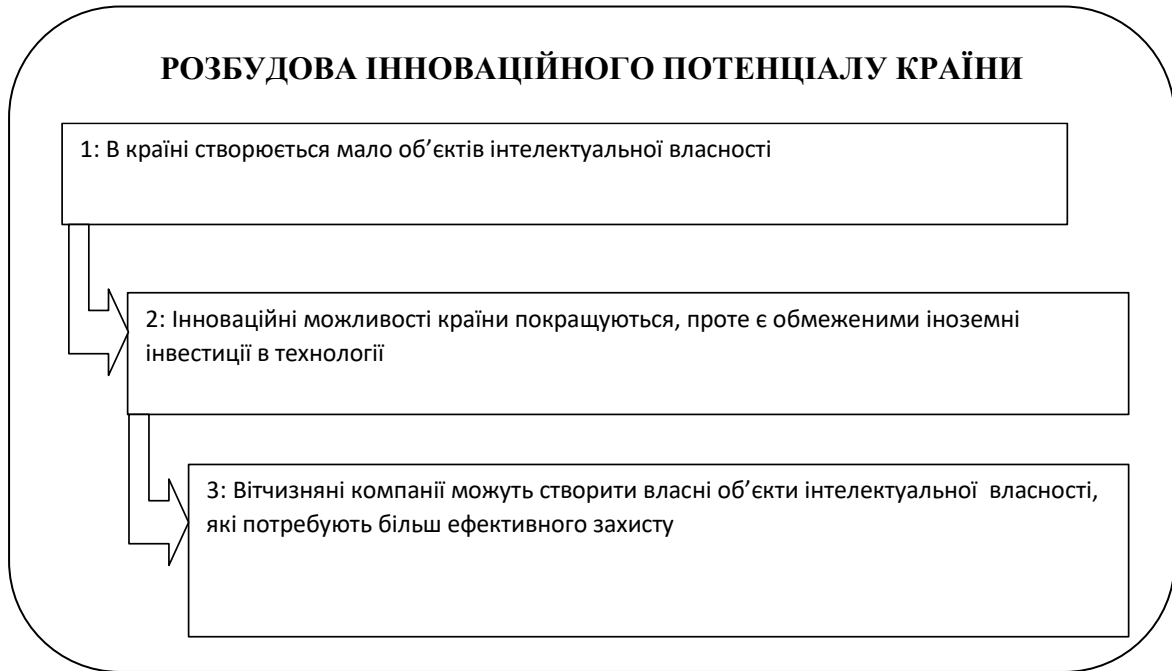


Рисунок 3.1 – Еволюція прав інтелектуальної власності в країнах, що розвиваються

Таким чином, технологічний потенціал та потенціал інтелектуальної власності мають тенденцію розвиватися в тандемі. У них йдеться про те, що фармацевтична промисловість країн-підписантів повинні швидкий розвиток можливостей управління ІВ. Залишається з'ясувати, чи буде цей обов'язковий прискорений розвиток перешкоджати чи допомагати галузям країн, що розвиваються, у довгостроковій перспективі та якою мірою ТАПІВ сприятиме передачі технологій до країн, що розвиваються, та всередині них.

Університети не лише виховують наступне покоління та створюють нові знання, а й створюють знання, які покращують якість життя, підвищують економічну продуктивність і навіть рятують життя. Управління інтелектуальною власністю та передача технологій переміщують інновації від НДДКР до комерції і, зрештою, до споживачів, які отримують вигоду від інвестицій державного сектору.

Співпраця між університетами та галуззю та ліцензування зросли в Сполучених Штатах з моменту прийняття Закону Бая-Доула 1980 року, який

заохочує передачу винаходів з лабораторій до торгівлі. Закон дозволяв університетам і державним дослідницьким установам США патентувати винаходи, розроблені на основі досліджень, що фінансуються з федерального бюджету, а потім ліцензувати ці винаходи приватному сектору. Це значною мірою стимулювало рух інновацій, що фінансуються державним сектором, для вирішення проблем, що стосуються здоров'я, харчування та добробуту. Таким чином, він може служити прикладом для країн по всьому світу.

Традиційно, місія університетських офісів трансферу технологій полягала в тому, щоб якомога швидше зробити інновації доступними для громадськості. Проте тепер офіси передачі технологій мають більш широкую мету: підвищити репутацію академічних установ і допомогти їм досягти їхньої місії освіти та пропаганди, допомагаючи у формуванні відносин з приватним сектором.

У парадигмі стратегічної інновації державні науково-дослідні установи та університети є творцями винаходів. Вони не обов'язково є новаторами самі по собі, але є важливими учасниками інноваційного процесу, наприклад, якщо вони діють у партнерствах, що виходять за межі їх основної місії та включають інших, які можуть перетворити винаходи й знання в продукти та послуги, які стають економічно успішними або мають значні переваги.

Соціальний та гуманітарний вплив можна виміряти за допомогою 3-х ключових умов, які спільно визначають, чи буде інновація прийнята. Це:

- корисність;
- доступність;
- прийнятність.

Вирішуючи потреби країн, що розвиваються, досягнення цих трьох умов одночасно визначає глобальний доступ. Перетворення цих умов у ефективний план управління інноваціями або операційну стратегію є складним завданням, що складається з шести взаємопов'язаних компонентів:

- розвиток науково-дослідного потенціалу державним та приватним секторами;
- розробка безпечної та ефективної системи регулювання;
- розвиток виробничих можливостей;
- розвиток системи інтелектуальної власності (правова база, судова система для її забезпечення та можливості інституційного управління);
- розвиток і розширення національних систем охорони здоров'я або сільськогосподарської продукції, включаючи привабливий внутрішній ринок приватного сектора;
- розвиток систем міжнародної торгівлі.

Хоча управління ІВ є лише одним із шести компонентів, його можна розглядати як нитку, яка проходить через інноваційний процес, або як клей, який скріплює партнерські відносини.

Хоча компанії та різні некомерційні організації в одному секторі традиційно розташовуються в безпосередній географічній близькості (а не рівномірно розподіляються по географії чи економіці), заохочення цього «формування кластерів» з'явилося нещодавно. Місцева конкуренція є основним двигуном розвитку та стійкості кластерів. Крім того, інновації зараз включають і породжують значні зовнішні ефекти; новатори все більше покладаються на низку офіційних і неформальних співробітників, і ефективність цих відносин визначатиме їх здатність успішно запускати нову інновацію в розробку продукту.

Одним із факторів, що стимулюють формування кластерів, є розробка економічно ефективною та ефективною системи управління інтелектуальною власністю [24]. Це пояснюється тим, що розвиток, заснований на знаннях, за своєю суттю відрізняється від традиційного промислового розвитку. Справді, у такій системі задіяно кілька типів знань, і кластери об'єднують їх. Здатність кластера використовувати та ділитися знаннями стимулює інновації. Уряди відіграють важливу роль у процесі формування кластерів.

Спільне використання можливостей з компаніями та об'єднання зусиль з іншими університетами та науково-дослідними інститутами є життєво важливими способами створення кластерів і імпульсу в інноваціях. Побудувати кластери з нуля в принципі неможливо; успіх приходить від розвитку наявних сильних сторін. Багато успішних кластерів були засновані на старих, але суміжних галузях. Такий розвиток кластеру потребуватиме підтримки місцевої та національної політики, а також необхідної інгредієнт успіху: локальні мережі підприємців. Крім того, грамотне управління інтелектуальною власністю сприяє подальшому розвитку, економічному прогресу, інвестиціям в інновації, створенню мереж і, зрештою, успіху.

П'ятиетапний процес створення реалістичного кластера обов'язково включає:

- оцінка потенціалу, ресурсів і можливостей;
- вибір стратегії прив'язки (різні підходи до кластерів будуть мати різні набори вимог, лідерів і тактик, а також різні показники успіху, залежно від країни, в якій розташований кластер);
- визначення організаційних та інституційних лідерів, які б взяли на себе провідну роль у розвитку кластеру (Ключовими учасниками часто є університет, дослідницькі лабораторії та установи державного сектору, а також приватний сектор; конкурентоспроможні компанії, які прагнуть отримати прибуток, повинні бути в основі будь-якого кластера, але місцевий або регіональний університет також може стимулювати еволюцію та успіх технологічного кластера.);
- прийняття проактивної тактики, що охоплює численні сфери, включаючи наявність необхідних правових і соціальних структур, ефективних механізмів захисту та винесення судового рішення щодо власності, найнижчих можливих бар'єрів для входу або виходу з ключових

ринків сировини та продукції, можливість торгівлі на внутрішньому та міжнародному ринку та ефективні податкові, нормативні та торгові правила;

– підтримка життєвого циклу кластера (усвідомлюючи, що еволюційна динаміка ринків неминуча, кластери повинні час від часу винаходити себе, щоб запобігти розпаду кластера).

Важливо, що кластери процвітають, коли місцеві сильні сторони плекаються, а не коли компанії залучаються субсидіями. Будівельна інфраструктура не наповнює будівлі інноваційними підприємствами, а інноваційні підприємства створюють будівництво. Тому на різних етапах розвитку кластеру необхідні різні типи та джерела потоку капіталу. Державні гроші не обов'язково допомагають приватним підприємницьким ініціативам.

Анонсоване створення єдиного авіабудівного кластеру в Україні здійснюється державним концерном «Укроборонпром». Планувалося залучити до формування і розвитку цього кластеру підприємства та ресурси як державного, так і приватного секторів, у тому числі й ПАТ «Мотор-Січ» [25]. Укроборонпром офіційно заявив про створення авіабудівного кластеру [26], проте ПАТ «Мотор-Січ» серед підприємств, з огляду на значний інтелектуальний потенціал галузі, можливість створення кластеру ПАТ «Мотор-Січ» представляється можливим разом з ДП «Антонов», ДП «Івченко Прогрес» і ДК «Укроборонпром» які також мають значний потенціал для спільної співпраці.

Конащук В.Л., Севастьянов Р.В., Касіч О.М. вказують, що сукупність підприємств разом з ПАТ «Мотор-Січ» та підприємств-партнерів можна розглядати як двигунобудівний кластер, про що свідчать такі ознаки:

– наявність підприємства-лідера;
– локалізація основної маси суб'єктів господарювання учасників кластеру на одній території;

– стійкість господарських зв'язків, в т.ч. міжнародних та міжрегіональних, у рамках можливої кластерної системи.

Серед підприємств, що мають складати двигунобудівний кластер на думку авторів Конащук В.Л., Севастьянов Р.В., Касіч О.М. мають бути:

- Авіакомпанія «Мотор Січ»;
- ДП «Авіакон»;
- Волочиський авіабудівний завод;
- ДП «Прогрес»;
- Гуляйпільській механічний завод;
- Оршанський авіаремонтний завод;
- Гуляйпільський машинобудівний завод;
- Харківське державне авіаційне виробниче підприємство;
- Запорізький машинобудівний завод;
- HONGDU AVIATION INDUSTRY (GROUP) CO, LTD;
- Запорізький машинобудівний завод ім. В.І.Омельченко;
- ПП ВКФ «Полімер»;
- Київський агрегатний завод;
- MOTOR SICH MIDDLE EAST FZE;
- Лубенський верстатобудівний завод;
- Авіакомпанія «Hahn Air»;
- Сніжнянський машинобудівний завод;
- Авіакомпанія «Кавок Эйр»;
- Авіакомпанія «Южмашавіа»;
- Первомайський агрегатний завод [32].

Особливе місце у цьому кластері належить підприємствам, які розташовані у місті Запоріжжя. Успішний досвід диверсифікації виробництва та комерціалізації непрофільних розробок є особливістю запорізького кластеру.

3.2 Режими управління інтелектуальною власністю підприємства

Успішні інновації, технологічні зміни на виробництві, а особливо у суміжних галузях приведуть до більшого, ніж звичай, збільшення маржі або економічної ренти, що, у свою чергу, може фінансувати подальші інвестиції в інновації. Режими управління інтелектуальною власністю існують для винагороди первинного новатора, утруднюючи для інших дублювання нематеріальних аспектів інновації, тим самим підтримуючи ринкові переваги оригінальної інновації. Динаміка стратегії повинна вести до ринкових відмінностей, котрі можна підтримувати [27]

У довгостроковій перспективі повинна розвиватися тверда логіка, щоб передбачати і долати динаміку ринку, котра може продовжитися довше, ніж обмежений строк дії патентів або авторських прав [28, 27]. Однак для збереження переваги, особливо на ринках продуктів з коротким життєвим циклом, потрібно щось більше, ніж просто патенти. Всі режими повинні використовуватися відповідним чином впорядковано у часі. Для управління захистом інтелектуальної власності існують дві структури, котрі можуть допомогти в процесі прийняття рішень – це IP Atom и IP Continuum.

Платформа IP Atom.

Схема управління інтелектуальною власністю, що наведена на рис. 3.2, встановлює взаємозв'язок між різними режимами інтелектуальної власності (секрети, патенти, авторські права, товарні знаки і т.д.) та управлінською діяльністю, котра призводить до вищезгаданих нових комбінаціях. Ця структура, відома як IP Atom, має функціональну корисність у самому своєму ядрі. Обґрунтування покупки будь-якого продукту або послуги пов'язане з тим, що вони надають покупцю певну економічну корисність або функцію.

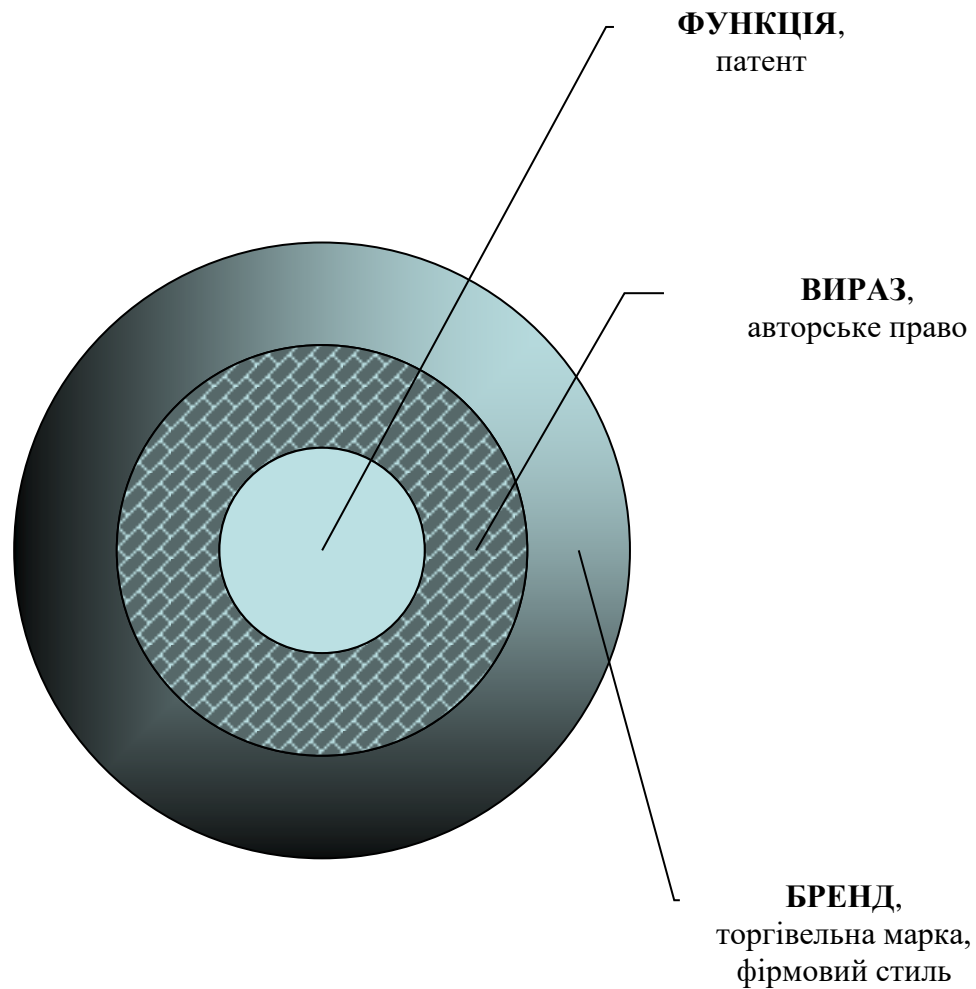


Рисунок 3.2 – Узгодження форм захисту ІВ та управлінської діяльності для моделі IP Atom

У тих випадках, коли функція унікальна, патенти і/або секрети можуть бути розумними способами захисту від конкурентного дублювання. Щоб інформувати клієнтів щодо функціональної унікальності пропозицій, реклама – це форма оригінального вираження, котре включає до себе основну корисність та відправляє відповідні повідомлення на цільовий ринок. Якщо дивитися скрізь призму структури IP Atom, функціональна унікальність, що лежить в основі будь-якої пропозиції, повинна бути забезпечена патентом або торгівлею.

При правильному використанні авторське право може захистити оригінальні аспекти виразів від несанкціонованого копіювання конкурентами. Авторські права можуть використовуватися для захисту оригінальних виразів в контенті або рекламі і для відправлення повідомлень про унікальність пропозиції.

Останній і зовнішній рівень IP Atom – це ідентифікатор джерела, що використовується для створення ідентичності між функціональною унікальністю, що лежить в основі пропозиції, і його джерелом в створенні цільового клієнта. Цей компонент пакета пропозицій – це товарні знаки, знаки обслуговування і фірмовий стиль. Торгові марки і фірмовий стиль забезпечують унікальність бренду. Якщо реклама традиційними або нетрадиційними способами встановлює еквівалентність між функціональною унікальністю (патент, комерційна тайна) і джерелом (бренд, товарний знак), тоді переваги оригінальної інновації у відношенні ідентичності джерела можуть зберігатися і у продовж обмеженого строку служби. патент або авторське право через репутацію бренду [30].

Структура IP Atom допомагає проілюструвати, як фахівці з управління ІВ на ПАТ «Мотор Січ», що орієнтовані на технології, повинні координувати свої дії з фахівцями творчої галузі і фахівцями з маркетингу / брендингу, щоб отримати переваги, які підтримують інновації різних форм власності. Розподіл ресурсів на такі зусилля у відповідності з ринковими можливостями є технологією управління інтелектуальною власністю.

Фреймворк IP Continuum.

IP Continuum пов'язує корисність або функціональність режиму власності (патенти, авторське право, ТМ) з строком дії цього захисту, що проілюстровано в IP Atom. Ця структура показує, що при переході від режиму патентування до режиму товарних знаків (зліва направо в IP Continuum) функціональність захисту знижується (рис.3.3). Патенти дозволяють використовувати всю широту і зміст мови для визначення і

ствердження відмінної і специфічної функції винаходу. Товарні знаки не можуть бути функціональними у тому сенсі, що вони не можуть призводити до утилітарних переваг.

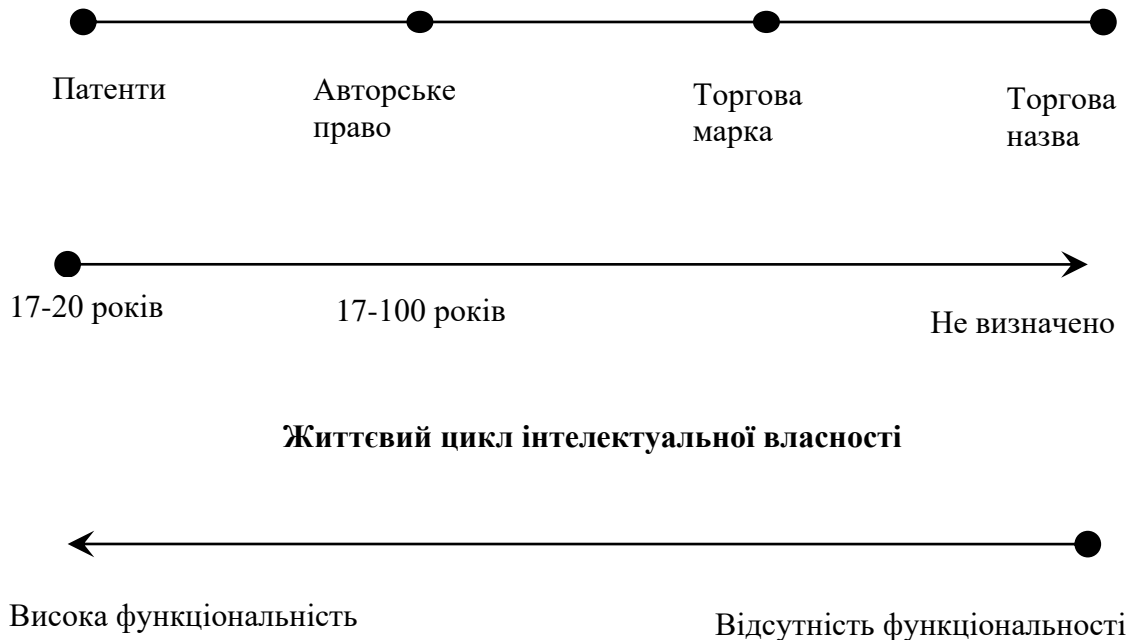


Рисунок 3.3 – Захист інтелектуальної власності за моделлю
фреймворк IP Continuum

У результаті Continuum показує, що строк дії режиму захисту збільшується по мірі переходу від патентів чи авторських прав до товарних знаків, при цьому товарні знаки мають необмежений строк дії до тих пір, поки вони належним чином використовуються і підтримуються. Таким чином, функціональна сила форми власності зворотно пропорційна строку служби форми власності. Це говорить про те, що патенти і авторське право слід використовувати на самих ранніх стадіях виходу на ринок. Одночасно або незабаром після цього еквівалентність між запатентованою унікальністю або оригінальним виразом і джерелом/брендом/товарним знаком повинна бути встановлена за допомогою цілеспрямованої реклами. Результатом такої форми реклами є унікальна торгова пропозиція. Якщо це буде зроблено правильно, переваги, втілені у технічній інновації (патент, комерційна

таємниця) або початковий вираз (авторське право) одразу переходять до режиму необмежено довгого строку служби, який втілений в брендi або товарному знаку. Отже, ринкова перевага зберігається за межами режимів обмежених прав (патент, дизайн або авторське право) чи наступної хвили технологічних інновацій, якщо компанія активно впроваджує нововведення [31].

3.3 Правове забезпечення захисту інтелектуальної власності

Добре складена угода є засобом передачі цінності між сторонами на користь усіх сторін. В ідеалі довіра між партнерами пронизує їхні стосунки та взаємодію, починаючи від переговорів щодо угоди, через реалізацію проекту й до майбутніх угод, співпраці та проектів. Однак на практиці обставини рідко бувають ідеальними. Тому переговори щодо угод слід розглядати як початковий крок до довгострокових, продуктивних і взаємовигідних відносин.

Існує багато видів угод; ті, що стосуються технологій, поділяються на одну з чотирьох широких категорій:

- угоди про конфіденційність захищають конфіденційну інформацію від розголошення третім особам. Вони дозволяють обмінюватися конфіденційною інформацією без побоювань щодо незаконного привласнення;

- договори передачі матеріалів (МТА) захищають зразки (матеріальне майно) від неправильного використання або несанкціонованого розповсюдження третім особам. Такі угоди гарантують, що кожна сторона поважає права на матеріальну власність інших;

– угоди про спільну розробку та угоди про співпрацю окреслюють конкретні внески різних сторін, які працюють над досягненням спільної мети. Ці угоди, як правило, визначають розподіл ресурсів, персоналу та часу, а також ролі сторін і характер кінцевого продукту, включаючи процедури внесення змін у плани досліджень та вирішення спорів;

– патентні ліцензії та технологічні ліцензійні угоди дозволяти одній стороні розвивати, використовувати, виготовляти або продавати запатентовану (і/або захищену комерційною таємницею) технологію іншої сторони. Ліцензійні угоди містять численні умови та положення, включаючи опис наданих прав, опис того, як і коли будуть виплачуватися роялті, якщо такі є, територія, на якій технологія може використовуватися, і термін дії ліцензії. бути надано. Патентні ліцензії можуть бути специфічними для одного або кількох патентів. Ліцензії на технології зазвичай включають передачу ноу-хау (яке може бути комерційною таємницею, а може й не бути комерційною таємницею), а іноді й матеріалів. Такі ліцензії можуть передбачати подальший розвиток технології або обмежувати виробництво/виробництво товару чи надання послуги (рис.3.4).

Крім того, сторони можуть укладати угоди про дослідження та дистриб'юторські угоди, які містять елементи більш широких типів. Багато угод, наприклад МТА, містять положення про конфіденційність; Патентні/технологічні ліцензії часто також містять положення про конфіденційність і передачу матеріалів.

Розглянемо більш детально окремі типи угод, що пропонуються для захисту інтелектуальної власності.

Угоди про конфіденційність Довіра справді є універсальною передумовою міцного партнерства. Під час співпраці та в деяких видах ліцензійних угод матеріали та конфіденційна інформація передаються від однієї сторони до іншої. Угоди про конфіденційність або нерозголошення – це контракти, які регулюють розкриття конфіденційної інформації однією

стороною іншій стороні і можуть бути корисними для зміцнення довіри. Розкриття інформації може бути одностороннім, двостороннім або багатостороннім, а конфіденційна інформація є цінною саме тому, що вона не відома діловим конкурентам або громадськості.

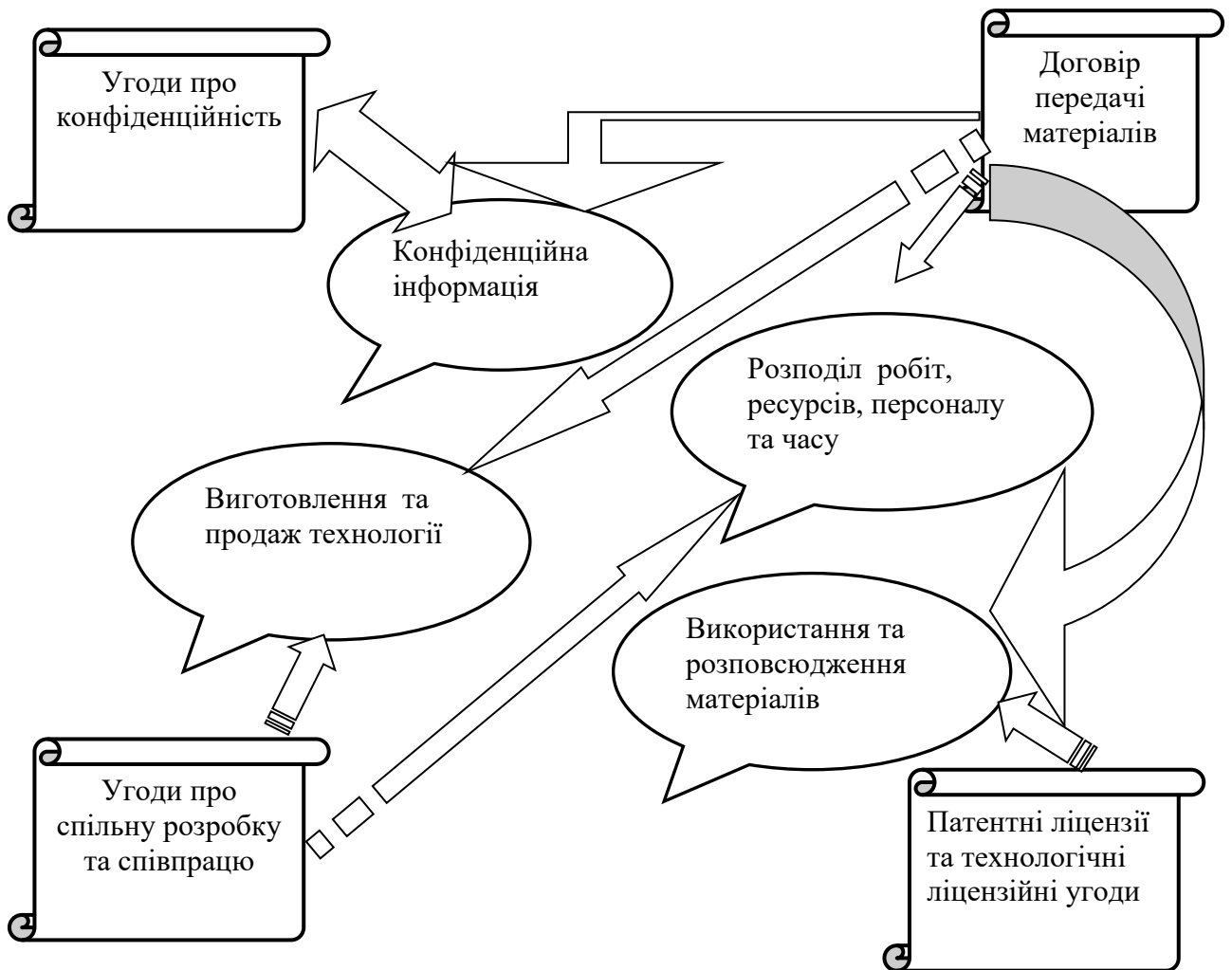


Рисунок 3.4 – Види угод щодо охорони та розподілу прав на об'єкти ІВ

Ключові положення в угоді про конфіденційність (крім тих, що їх називають сторони угоди):

- визначення інформації;

- важливі винятки, які описують обставини, за яких зобов'язання щодо конфіденційності не застосовуються (наприклад, інформація вже була загальнодоступною або загальновідома);

- умови використання конфіденційної інформації, яка є детальним описом способів, якими сторона, що отримує, може і не може використовувати інформацію;

- вимоги до документації, що описують вимоги до письмових записів (можуть включати відстеження розкритої інформації, розкритої в письмовій або усній формі, наприклад, телефонні розмови, здійснені пізніше до письмової форми).

Угоди про конфіденційність мають регулюватися двома рекомендаціями. По-перше, якщо між сторонами бракує довіри, то, можливо, краще не продовжувати угоду. З іншого боку, угода про конфіденційність може бути найкращим способом сприяти розвитку довіри. По-друге, організація, яка укладає угоду про конфіденційність, повинна забезпечити, щоб усі, хто має доступ до конфіденційної інформації, розуміли, що вони повинні зберігати конфіденційну інформацію. Серед найпоширеніших шарів інформації, що підлягає захисту для ПАТ «Мотор Січ» є:

- фінансова інформація: бюджет проекту, заборгованість за контрактами, інвойси, специфікації, акти;

- юридична інформація: контракти, додаткові угоди, внутрішні політики, інструкції, регламенти, консультації, результати аудитів;

- маркетингова інформація: канали, інструменти та результати просування продуктів, рекламні парадигми, авторські ідеї, концепції, креативи та підходи, аналітика та звіти;

- результати інтелектуальної та творчої роботи: новації, фічі, алгоритми, вихідний та об'єктний код, креслення, шаблони, плани, макети, графічні моделі, прототипи, формули, презентації, діаграми, мокапи,

дизайнерські рішення, зображення, ілюстрації, бізнес-концепції, ноу-хау, технології, автоматизовані рішення, системні інтеграції;

– бази даних контрагентів та списки клієнтів, партнерів, підрядників, з якими працює компанія.

Угоди про передачу матеріалів (МТА). Традиційно вчені вільно ділилися інформацією, а також матеріалами досліджень. Однак у міру того, як фундаментальні дослідження та комерційні розробки зливаються все ближче, а особливо в галузях, що стосуються оборони та військових досліджень, матеріали, які раніше використовувалися виключно для фундаментальних досліджень, все більше мають пряму комерційну та оборонну цінність. Необмежена передача дослідницьких матеріалів між вченими стає все менш поширеною, особливо передача між науковцями в промисловості та в академічних колах.

Технічно, МТА – це контракти, які визначають передачу матеріалу під заставу, що передбачає передачу володіння, але не права власності. Іншими словами, сторона, яка передає матеріали, зберігає повну власність, а сторона, яка отримує матеріали, утримує їх «в довірі».

В рамках формування двигунобудівного кластеру угодами про передачу матеріалів між ПАТ «Мотор Січ» та учасниками кластеру можуть бути підтвержені та закріплені процеси взаємодії підприємства з дослідними конструкторськими підприємствами охоплені процеси модифікації існуючих розбудови нових двигунів ДП «Антонов», ДП «Івченко Прогрес». Крім того, такі угоди мають бути укладені з ДК «Укроборонпром» для окремих процесів експлуатації продукції ПАТ «Мотор Січ».

МТА визначає термін передачі, визначає, як матеріали можуть і не можна використовувати, а також передбачає інші пов'язані питання, такі як конфіденційність. МТА також може містити положення про ліцензування для передачі вбудованих прав інтелектуальної власності (наприклад, патентних прав). Таким чином, МТА може бути змішаним інструментом, який охоплює

передачу як матеріальної власності (через заставу та контракт), так і нематеріальної інтелектуальної власності (через ліцензування патентних прав). МТА стають дедалі складнішими. Окрім звичайних положень, включених у МТА (таких як дозволене використання матеріалів, положення про конфіденційність, гарантії, зобов'язання та відшкодування), наведені нижче є, мабуть, найбільш важливими для розгляду, особливо для установ державного сектору та таких, діяльність яких пов'язана з національними інтересами:

- охоплювати пункти, які описують ступінь, до якої сторона-постачальник може «дотягнутися» до дослідження та нової інтелектуальної власності або матеріалу, створеного в результаті роботи з наданими матеріалами;

- деривативи, положення про похідні інструменти пояснюють, кому будуть належати модифікації, якщо установа, що приймає, вносить зміни до матеріалу.

Формулювання договору буде залежати від обставин, за яких передаються матеріали. Але особливу увагу слід приділяти важливим положенням про охоплення, і приймаючі установи повинні розуміти наслідки таких положень, якщо вони дійсно включені. Як наслідок, матеріальні перекази між приватними та державними установами, як правило, набагато складніші. Якщо проблема виникає за договором про передачу, зазвичай це відбувається тому, що права інтелектуальної власності, пов'язані з переданими матеріалами, були виключно ліцензовані, а умови цієї угоди накладають обмеження на установу, яка надає матеріал.

Угоди про спільні дослідження.

Угода про спільну дослідницьку роботу включає кількох партнерів (які є сумішню суб'єктів приватного та державного секторів), що працюють разом над дослідницьким проектом. Кожен з партнерів угоди про спільну дослідницьку роботу вносить певну суму грошей, талантів і технологій у

центральний пул, з якого всі черпають[33-35]. Наступні елементи є найбільш важливими в цих угодах (окрім тих, які є звичайними та обов'язковими для будь-якої угоди):

- формулювання цілей, яке пояснює, чого сторони хочуть досягти разом і чому їхня співпраця важлива (вона має визначати питання, які будуть вирішуватись під час співпраці, має бути стислим і уникати технічного жаргону та юридичної мови, а також має однозначно вказувати коротко- і довгострокові цілі співпраці);

- опис робіт, у якому пояснюється план дослідження, викладаються підходи та методології, вказується, хто буде відповідати за робочий продукт, а також визначаються часові рамки, контрольні показники та дати поставки (технічне завдання є найважливішою частиною угоди);

- робочий план, який визначає, який внесок кожна сторона має внести, як будуть внесені необхідні зміни до плану роботи та як має відбуватися спілкування між сторонами (будь-який план дослідження завжди буде змінюватися в міру надходження результатів, оскільки змінюються інтереси сторін, а також змінюється середовище, в якому вони діють. Отже, угода про дослідження має передбачати зміни, які, ймовірно, відбудуться протягом терміну дії угоди);

- план вирішення спорів, який пояснює процедури та механізми, які будуть використовуватися, якщо виникне суперечка.

Для ПАТ «Мотор Січ» такі угоди перш за все формуються з дослідницькими організаціями, університетами, як дослідницькими центрами. Крім того, тісна взаємодія ПАТ «Мотор Січ» з конструкторським бюро КБ «Івченко-Прогрес» та іншими провідними дослідницькими центрами з авіабудування та моторобудування.

Угоди про відмову від претензій. Особливою формою угоди, яка також може мати форму публічної заяви, є угода про відмову від претензій (nonassert). Така угода засвідчує, що сторона або сторони, які володіють

інтелектуальною власністю, не будуть відстоювати та захищати права інтелектуальної власності. Такі nonasserts можуть використовуватися в широкому діапазоні сценаріїв управління інтелектуальною власністю. Наприклад, такі угоди особливо корисні для надання країнам, що розвиваються доступу до основних інновацій у сфері охорони здоров'я та сільського господарства, проте для підприємств з технологічною інновацією в галузі розвитку літакобудування, двигунів, збройної техніки такі угоди майже не зустрічаються.

3.4 Управління ризиками

Кожного разу, коли компанія планує розробити та запустити новий продукт, основним ризиком, особливо в технологічних секторах, де існує широке патентування, є те, що комерціалізація може бути заблокована конкурентом, який має патент на технологію, включену в цей продукт. Ось чому багато компаній на ранній стадії прагнуть забезпечити свою «свободу діяльності», тобто забезпечити, щоб комерційне виробництво, маркетинг і використання їхнього нового продукту, процесу чи послуги не порушували права інтелектуальної власності інших.

Свобода діяльності (FTO) – це визначення того, що для даного продукту, методу чи послуги в певний момент часу на даному ринку чи географії права інтелектуальної власності третіх сторін не порушуються.

На початку дослідницького проекту компанія, як правило, розглядає наукову доцільність, вплив дослідження на ділову позицію організації (незалежно від того, чи зміцнять дослідження та продукт зрештою її конкурентні позиції), вплив проекту на фінансовий стан умови витрат і потенційних винагород, а також юридичні аспекти (наприклад, ризики

порушення). Саме тут аналіз FTO виступає як початковий, побіжний або, цілком можливо, детальний огляд патентного ландшафту та позицій конкурентів. Аналіз FTO – це оцінка набору патентів та інших прав інтелектуальної власності, які є або будуть пов'язані з продуктом та/або методом, що розглядається. Отже, аналіз FTO не повинен бути дорогим юридичним висновком FTO. Однак, в той час як аналіз FTO може мати будь-який рівень юридичної перевірки або не мати жодного.

Для організацій державного сектору або тих, хто тісно співпрацює з державними замовленнями можливості, які відкриваються шляхом включення міркувань FTO у стратегії розробки продукції, є численними. Вони можуть включати переваги за рахунок більш високого рівня конкурентного інтелекту, здатності змінювати культуру та налагодження міцних партнерських відносин з постачальниками інтелектуальної власності та технологій. Таким чином, стратегія FTO — це план, який починається з дослідження ландшафту інтелектуальної власності потенційного продукту і розвивається у ставлення через дослідження та розробки продукту, цикл комерціалізації/розповсюдження.

На практиці проводяться різні рівні аналізу FTO: продукти та/або методи розбиваються на основні компоненти, процеси та їх комбінації, а потім кожен компонент ретельно аналізується на предмет прав інтелектуальної власності третіх сторін. Аналіз FTO, незалежно від рівня деталізації, вимагає хорошої підготовки, систематичного перегляду та суворого ведення записів.

Хоча FTO часто розглядається як переважно юридична проблема, якщо підійти до неї з точки зору більш практичної розробки продукту, FTO є стратегічним інструментом управління ризиками; він спирається на синтез наукової та юридичної експертизи, розвитку бізнесу та стратегічного планування. FTO для даного продукту на даному ринку важко досягти, оскільки його ніколи не можна остаточно встановити. Таким чином,

отримання FTO стає стратегією або навіть позицією, мисленням чи культурою. Це тому, що патентний ландшафт динамічний: випуск нових патентів; термін дії старих патентів закінчується; деякі патенти залишені. Отже, свобода діяльності не означає абсолютну свободу від ризику порушення інтелектуальної власності іншої сторони. Незалежно від того, чи існує FTO, це оцінка, заснована на аналізі та знаннях ландшафтів інтелектуальної власності для даного продукту, у певній юрисдикції, у певний момент часу. Це твердження підкреслює критично важливий принцип: не може бути рішення без ризику.

FTO є проблемою, яка залишається на протязі всього процесу досліджень і розробок, до комерціалізації та навіть після. Встановлюючи мету мати розумну FTO, набір з десяти стратегій FTO для управління потенційним порушенням прав інтелектуальної власності:

а) стратегії правового управління інтелектуальною власністю:

- ліцензія;
- перехресна ліцензія;
- виступайте проти патентів третіх сторін;
- шукати звіти про відсутність твердження;
- шукати примусові ліцензії;

б) стратегії НДДКР:

- змінити продукт;
- вигадувати навколо;

в) бізнес-стратегії:

- завжди побачиш;
- відмовитися від проекту;
- злиття та/або придбання.

Кожен із цих десяти стратегічних підходів до отримання FTO несе певні ризики та можливості. Будь-яка дія, включаючи рішення не вживати заходів, несе ризик. Наприклад, затримка з ліцензуванням інтелектуальної

власності третьої сторони може в кінцевому підсумку призвести до дорогих умов ліцензування, неможливості отримати ліцензію або можливості подати до суду за порушення патентних прав. Для деяких організацій, наприклад тих, що розробляють генетично модифіковані культури (ГМО), може бути протилежне (де може бути вигідно відкласти ліцензування) через проблеми управління, які є основною проблемою для біотехнологічних культур.

Однією з основних «технологій» для проведення аналізу ФТО є патентний пошук. Такі пошуки також актуальні, коли установа вирішує, чи подавати патент на новий винахід (мається на увазі, коли людина шукає попередній рівень техніки) або коли вчені хочуть переглянути патентну літературу. Багато інструментів пошуку інтелектуальної власності доступні онлайн безкоштовно:

- Європейське патентне відомство (esp@cenet EPO);
- Бюро з патентів і товарних знаків США (PTO);
- Договір про патентну кооперацію (РСТ);
- Веб-інтерфейси Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ) Служби на основі підписки та інші платні послуги, зокрема, такі як Delphion і Derwent World Patent Index (DWPI).

Аналіз свободи діяльності (ФТО) завжди починається з пошуку патентної літератури на наявність патентів, що видані або очікують на розгляд, і отримання юридичного висновку щодо того, чи можна вважати продукт, процес або послугу такими, що порушують будь-які патенти, що належать іншим особам. Багато приватних юридичних або ІВ фірм пропонують такий аналіз як частину своїх юридичних послуг клієнтам. Деякі національні відомства інтелектуальної власності (наприклад, Швейцарський федеральний інститут інтелектуальної власності також пропонують такі послуги за плату).

Як зазначалося раніше, для державного сектора стратегічне значення ФТО значно відрізняється від приватного сектора. Навіть коли державний

сектор має намір комерціалізувати продукцію, його місія та цілі відрізняються від приватного сектора, і питання про те, коли продовжити FTO, стає зовсім іншим. Тим не менш, враховуючи зростання кількості державно-приватних партнерств, державному сектору важливо розуміти, як приватні компанії підходять до питань FTO. Таким чином, існують міркування як у приватному, так і в державному секторі, щоб вирішити, чи слід проводити аналіз FTO, коли і як.

Проводячи пошук та аналіз FTO, варто мати на увазі, що деякі обмеження щодо патентів також пропонують потенційні можливості. Наприклад, патентна охорона є територіальною. Хоча певна технологія може бути захищена на основних ринках компанії, вона може бути загальнодоступною в інших країнах. В останньому випадку для комерціалізації продукту не потрібен дозвіл (або ліцензія) від власника патенту.

Патенти мають обмежений термін дії. Патентний захист діє максимум 20 років. Після цього патент вважається суспільним надбанням і може вільно використовуватися будь-ким. Крім того, за оцінками Європейського патентного відомства (ЕРО), менше 25 відсотків усіх патентів, виданих через ЕРО, зберігаються протягом максимального 20-річного терміну. Багато патентів втрачають силу через несплату власниками патентів плати за обслуговування до закінчення 20 років.

Патенти мають межі застосування. Розділ формули винаходу в патентному документі визначає обсяг патенту. Будь-який аспект винаходу, не охоплений формулою винаходу, не вважається захищеним. При цьому не завжди легко визначити сферу дії патенту. Це вимагає значного досвіду в тлумаченні претензій, письмової специфікації та історії процесу подачі заявки.

Незалежно від точного характеру організації, одне залишається незмінним: аналіз FTO визначає варіанти; він надає карту відповідного

ландшафту ІР. Отже, аналіз FTO представляє найбільш життєздатні варіанти досягнення інституційних цілей.

FTO може включати юридичні зобов'язання за межами інтелектуальної власності, тому управління є центральним інструментом для управління такими зобов'язаннями. Правова база для вирішення питання відповідальності залежить від країни або юрисдикції, в якій експлуатується інтелектуальна власність. Питання відповідальності – це те, що державний сектор повинен враховувати, продовжуючи свої зусилля з розробки та поширення біотехнологій, технологій подвійного призначення.

Поки тривають дискусії щодо питань відповідальності та відшкодування для України необхідно ретельно подумати про те, як сьогодні керувати відповідальністю. Кілька методів управління зобов'язаннями, які можуть бути дуже цінними, включають:

- забезпечення відповідності вимогам інтелектуальної власності, ліцензії та нормативним вимогам;
- включення положень про відшкодування в угодах про передачу технологій;
- використання гарантійних застережень;
- отримання листів про недопущення;
- дотримання найкращих методів управління технологіями.

Вже зараз інноваційні країни, що розвиваються, включаючи Індію, Корею, Китай, Бразилію, Південну Африку та інші, використовують нові можливості, які надає новий глобальний режим інтелектуальної власності. Створивши офіси з передачі технологій (ТТО) для організацій як у державному, так і в приватному секторах, ці країни наглядають за контрольованою, впорядкованою передачею важливих технологій, часто з очевидними суспільними вигодами. Такі зусилля, безумовно, вимагають інвестицій як в інфраструктуру, так і в персонал для ліцензування, переліцензування та забезпечення того, щоб інвестиції в розробку продуктів

прискорювалися за рахунок відповідних міркувань ФТО під час процесу НДДКР і за його межами.

Висновки до третього розділу

В третьому розділі кваліфікаційної роботи проаналізовано основні напрями удосконалення системи охорони об'єктів інтелектуальної власності для підприємств державного сектору. Визначено, що розвиток системи захисту об'єктів інтелектуальної власності повинен одночасно забезпечувати захист прав розробників-дослідників, комерційних структур, що вкладають значні кошти у науково-дослідні розробки та мати можливість поширювати знання про дослідження задля загального суспільного розвитку. Визначено, щодо підприємств державного сектору одним з варіантів спільного розвитку підприємств галузі на сьогоднішній момент є створення економічних регіональних кластерів.

Для повного захисту інтелектуальної власності на підприємствах пропонується використовувати дві основні моделі такого захисту: моделі IP Atom та фреймворк IP Continuum. Поєднання цих моделей дозволить підприємству одночасно використовувати кілька захисних інструментів в залежності від стадії життєвого циклу інновацій, об'єкту захисту, наявних інструментів.

Правове регулювання захисту інтелектуальної власності завжди має значний національний аспект. Для підприємств, що діють на зовнішньому ринку дуже важливо використовувати загальноприйняті у світі механізми. Для ПАТ «Мотор Січ» запропоновано кілька видів угод для охорони об'єктів інтелектуальної власності. Серед них:

- угоди про конфіденційність;

- договори передачі матеріалів;
- угоди про спільну розробку та угоди про співпрацю;
- патентні ліцензії та технологічні ліцензійні угоди.

Аналіз ризиків щодо управління інтелектуальною власністю пропонується проводити за методикою FTO. Це дозволить визначити початковий ландшафт інтелектуальної власності потенційного продукту та проводити аналіз відповідно до глибини дослідження, як того потребує поточний момент.

ВИСНОВКИ

В кваліфікаційній роботі проаналізовано основи управління інтелектуальною власністю підприємств, визначено місце та роль державного управління інтелектуальною власністю. Права на об'єкти інтелектуальної власності є ключовими для інноваційного розвитку економіки, а значить необхідно приділяти їх захисту особливу увагу. В роботі визначено основні переваги захисту ІВ для держави та окремих підприємств

В роботі розглянуто недоліки та переваги різних видів захисту інтелектуальної власності.

В роботі проведено аналіз діяльності авіабудівної галузі України та провідного підприємства авіапрому України ПАТ «Мотор Січ». Визначено його місце серед підприємств розробки, виробництва та технічного обслуговування двигунів літаків, гвітокрилів.

На сьогоднішній день спостерігається тенденція до збільшення прибутку та витрат на реалізацію ПАТ «Мотор Січ». Водночас вартість реалізованої продукції зросла на 62,6% до 2 млрд. 944,673 млн. грн. В результаті консолідований валовий прибуток компанії збільшився на 19,1% до 3 млрд. 874,404 млн. грн.

В цілому консолідований операційний прибуток ПАТ «Мотор Січ» збільшився за перше півріччя на 49,2% до 2 млрд. 574,675 млн. грн.

В третьому розділі кваліфікаційної роботи проаналізовано основні напрями удосконалення системи охорони об'єктів інтелектуальної власності для підприємств державного сектору. Визначено, щодо підприємств державного сектору одним з варіантів спільного розвитку підприємств галузі на сьогоднішній момент є створення економічних регіональних кластерів.

Для повного захисту інтелектуальної власності на підприємствах пропонується використовувати дві основні моделі такого захисту: моделі IP Atom та фреймворк IP Continuum. Поєднання цих моделей дозволить підприємству одночасно використовувати кілька захисних інструментів в залежності від стадії життєвого циклу інновацій, об'єкту захисту, наявних інструментів.

Правове регулювання захисту інтелектуальної власності завжди має значний національний аспект. Для підприємств, що діють на зовнішньому ринку дуже важливо використовувати загальноприйняті у світі механізми. Для ПАТ «Мотор Січ» запропоновано кілька видів угод для охорони об'єктів інтелектуальної власності. Аналіз ризиків щодо управління інтелектуальною власністю пропонується проводити за методикою FTO. Це дозволить визначити початковий ландшафт інтелектуальної власності потенційного продукту та проводити аналіз відповідно до глибини дослідження, як того потребує поточний момент.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Business and Industry Advisory Committee: Creativity, Innovation and Economic Growth in the 21 Century: An Affirmative Case for Intellectual Property Rights. *BIAC Discussion Paper*. 2003. URL: <http://biac.org/wp-content/uploads/2014/05/2004-01-29-AffirmativeCaseforIPR.pdf>.
2. Gurry Fr. Foreword in World Intellectual Property. *Indicators report*. URL: http://www.wipo.int/freepublications/en/intproperty/941/wipo_pub_941.pdf.
3. Menell P.S. Intellectual Property in the New Technological Age. Aspen Law & Business, 2012. 246 p.
4. Intellectual Property: General Theories Encyclopedia of Law and Economics 1999, URL: <http://encyclo.findlaw.com/1600book.pdf> .
5. Straus J. The Impact of the New World Order on Economic Development: The Role of the Intellectual Property Rights System, Review of intellectual property. L. 1, 2006. 124 p.
6. Maskus K How Intellectual Property Rights Could Work Better For Developing Countries And Poor People *The Commission On Intellectual Property Rights Workshop: Transcript of Session 5: Technology, Development And Intellectual Property Rights*. Feb. 21-22, 2002. London URL: http://www.iprcommission.org/papers/pdfs/Multi_Lingual_Documents/Multi_Lingual_Main_Report/DFID_Main_Report_Russian_RR.pdf.
7. Ревак І.О. Інтелектуальна безпека – невід’ємна складова національної безпеки України. *Управління розвитком: збірник наукових статей*, 2008. № 6. С. 70–73.
8. Берковський Є.О. Петренко В.О. Формування ефективної системи інтелектуальної безпеки – запорука сталого розвитку підприємства *Створення, охорона, захист і комерціалізація об’єктів права інтелектуальної власності: матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної*

конференції, (22.04.2021, м. Київ) : ел.збірник / Упоряд.: М.В. Дубняк, А.С. Ромашко. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. С. 93-96.

9. Петренко В.О., Фонарьова Т.А., Кучерин Г.О., Хмарна О.М., Воликов Т.А. Інтелектуальна складова економічної безпеки у стратегії промислового підприємства. Моделювання процесів в економіці та управлінні проектами з використанням нових інформаційних технологій: Монографія / за заг. ред. В.О.Тимофєєва, І.В.Чумаченко. Х.: ХНУРЕ, 2015. 245 с. С. 34-44.

10. Петренко В.О., Рудченко О.В., Маймур Є.Ф., Древнов І.Д., Джурко Н.Г. Інтелектуальне підприємництво у правовому просторі України. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2020. № 8. С. 313-316.

11. Greg Daines «What is IP Management Software and Who Needs It?» May 19th, 2009. URL: <http://ideanomics.com/2009/05/what-is-ip-management-software-and-who-needs-it/>

12. JS Hatcher «MBA Courses and IP: Introduction Tangible IP», January 14th. 2009. URL: <http://www.tangible-ip.com/2009/mba-courses-and-ip-introduction.htm>.

13. Корнілова І., Святненко В. Організаційне забезпечення управління інтелектуальною власністю на підприємстві. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. Серія Економіка, 2015. №7 (172) С. 45-52.

14. Асаул А.Н., Карпов Б.М., Перевязкин В.Б., М.К. Старовойтов. Модернизация экономики на основе технологических инноваций. СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. 606 с.

15. Соболев Т.Г. Управление интеллектуальной собственностью. *Общество: политика, экономика, право*. 2011. Вып. 4. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-intellektualnoysobstvennostyu#ixzz3RArCpnIj>

16. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: підруч. [2-ге вид., стер.]. К.: Знання, 2008. 431 с.

17. Базилевич В.Д., Ільїн В. В.. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку. К.: Знання-Прес, 2008. 687 с.
18. Валинурова Л.С., Казакова О.Б., Исхакова Э.И., Мазур Н.З. Управление интеллектуальной собственностью. Уфа : БАГСУ, 2012. 61 с.
19. Кудашов В.И. Управление интеллектуальной собственностью: учеб. пособие. Минск : ИВЦ Минфина, 2007. 360 с.
20. Мухопад В. И. Коммерциализация интеллектуальной собственности: монография. Москва: Магистр; ИНФРА-М, 2010. 510 с.
21. Орлова Н. Защищаем интеллектуальный потенциал. *Управление компанией*. 2008. № 1. С. 46–48.
22. Самойленко Н.Н. Система управления интеллектуальной собственностью на крупных предприятиях и в холдингах: особенности формирования и специфика функционирования. *Экономика и социум*. 2012. № 5. С. 767–776.
23. Шахбазян К.С. Охорона прав інтелектуальної власності у договорах на проведення досліджень і розробок (ДР): загальна політика ЄС щодо розподілу прав на ІВ, створену за рахунок державного фінансування. *Створення, охорона, захист і комерціалізація об'єктів права інтелектуальної власності*: матеріали ІV Всеукраїнської науково-практичної конференції, (22.04.2021, м. Київ) : ел.збірник / Упоряд.: М.В. Дубняк, А.С. Ромашко. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. С. 115-119.
24. Реутов В.Є. Формування кластерів підприємств як основа сталого регіонального розвитку: адаптація світового досвіду. *Інвестиції: практика та досвід*. № 5 2012. С. 25 – 27.
25. Севастьянов Р.В. Особенности классификации синергетических эффектов. *Вісник Дніпропетровського університету*. Дніпропетровськ: ДНУ, 2014. Серія ЕКОНОМІКА, Випуск 8 (3). С. 123-127.
26. «УКРОБОРОНПРОМ» залучить «Мотор Січ» до розвитку кластера авіабудівництва. URL: <http://vfocus.com.ua/ukroboronprom-zaluchit-motor->

sich-do-rozvitku-klastera-aviabudivnictva.

27. Teece D. «Profiting from Technological Innovation: Implications for Integration, Collaboration, Licensing and Public Policy». *Research Policy volume*. 1986. P. 285-305.

28. Teece D. Explicating Dynamic Capabilities: The Micro-foundations of Competitive Advantage. *Strategic Management Journal*. December 2007. URL: <https://www.jstor.org/stable/20141992>

29. Conley J. et al, Snow White Shows the Way, in Managing Intellectual Property, *EuroMoney PLC publishers*, June 2001. URL: <https://www.managingip.com/article/b1kcgrh0y5gmjg/snow-white-shows-the-way>

30. Conley J. et al, Inventing Brands: Opportunities at the Nexus of Semiotics and Intellectual Property, *Design Management Review*, Spring 2008.

31. Ove Granstrand The Economics and Management of Intellectual Property *Edwin Elgar Publishing*, 1999. URL: <http://www.ip-research.org/books/the-economics-and-management-of-intellectual-property-towards-intellectual-capitalism/>

32. Конащук В. Л., Севастьянов Р. В., Касіч О. М. Стратегічні аспекти кластерного розвитку потенціалу ПАТ «Мотор-Січ». *Економічний простір*. 2016. № 110. С. 199-208.

33. Мосов С. П. Інтелектуальна безпека як складова національної безпеки України: реалії сьогодення. *Державна політика забезпечення національної безпеки України: актуальні проблеми та шляхи їх розв'язання: матеріали круглого столу*. м. Київ, 19 лютого 2013 р. / за ред. Г.П. Ситника, Л.М. Шипілової. Київ: НАДУ, 2013. С. 29-33.

34. Лозова Г. М., Шорубалко Б. В. Інтелектуальна безпека держави в системі конкурентоспроможності національної економіки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2018. Вип. 20. Частина 2. С. 102-106.

35. Ревак І. О. Інтелектуальна безпека України: сутність та загрози. *Концептуальні засади економічного і правового забезпечення безпеки держави в умовах євроінтеграції*: матеріали Міжнародної наук.-практ. конф. (Одеса – Черкаси, 29-30 квітня 2015 р.). Одеса: 2015. С. 84-89.
36. Бабець І. Г. Інтелектуальна складова науково-технологічної безпеки регіонів України. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 3. С. 181-187.
37. Flight International. 28 July 2020, URL: <http://www.flightglobal.com/>
38. Expert Group on the Management of IPR report: Management of Intellectual Property in Publicly-Funded Research Organisations: Towards European Guidelines KI-NA-20-915-EN-C. URL: <http://europa.eu.int/comm/research/era/pdf/iprmanagementguidelines-report.pdf>.
39. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions «Pre-commercial Procurement: Driving innovation to ensure sustainable high quality public services in Europe» \ SEC(2007) 1668, Brussels, 14.12.2007 - COM(2007) 799 final. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52007DC0799&from=EN>
40. Договір о патентной кооперации (PCT), 1970 (139 договаривающихся государств в сентябре 2008 г.) URL: <http://www.wipo.int/pct/en/texts/index.htm>
41. Договір про патентну кооперацію (PCT). URL: <http://www.wipo.int/pct/en/texts/index.htm>.
42. Будапештський договір про міжнародне визнання депонування мікроорганізмів. URL: <http://www.wipo.int/treaties/en/registration/budapest>.
43. Договір про патентне право (PLT). URL: <http://www.wipo.int/treaties/en/ip/plt/index.html>.
44. Угода про торгові аспекти прав інтелектуальної власності. URL: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/27-trips_01_e.htm.

45. Europe Patent Office. URL: <https://www.epo.org/lawpractice/case-law-appeals/recent/t840208ep1.html>.

46. Кирій В.В., Фастов М.М. Сучасні стратегії захисту інтелектуальної власності *Сучасні стратегії економічного розвитку: наука, інновації та бізнес-освіта*. Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 2 листопада 2021 р.) / За заг. ред. Т. В. Полозової [та ін.]. Харків. ХНУРЕ. С. 101- 102

47. Кирій В.В., Фастов М.М. Важливість захисту інтелектуальної власності для економічного зростання. *Сучасні економічні стратегії: інновації, безпека та сталий розвиток*: колективна монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. Т.В. Полозової, д.е.н., проф. І.В. Колупаєвої, к.е.н., доц. О.В. Мурзабулатової Харків: ХНУРЕ, 2021. 296 с.