

Додаток А

Розрахунок прогнозуєчої вартості інтелектуальної власності

Таблиця А. 1 –Розрахунок прогнозуєчої вартості інтелектуальної власності суб'єкта господарювання харчової промисловості за 2020-2024 роки

Рік	Чистий грошовий потік	V (шт.)	Частка інтелектуальної власності	k_d (16 %)	Інвестиційна вартість ІВ	k_d (21 %)	Інвестиційна вартість ІВ	k_d (23 %)	Інвестиційна вартість ІВ
2020	3547178.00	1400	1733117.22	0.8656	1511406.28	0.8333	1448431.02	0.8197	1424686.25
2021	3042530.90	1470	18823438	0.7561	1423699.87	0.6944	1307529.92	0.6719	1265011.48
2022	4167895.80	1540	204226394	0.6575	1342824.98	0.5787	1181866.60	0.5507	1124691.57
2023	4054051.13	1610	198648505	0.5718	1135779.28	0.4823	957988.55	0.4514	896697.54
2024	4225749.00	1680	2070617,01	0.4972	1029462.61	0.4019	832134.54	0.3700	766126.75
Усього:	19837410.33	-	9720331,31	-	6443173.01	-	5727952.62	-	5477213.58

Додаток Б
Копії публікацій

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ РАДІОЕЛЕКТРОНІКИ

Кафедра економічної кібернетики та управління економічною безпекою

**СУЧАСНІ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ:
НАУКА, ІННОВАЦІЇ ТА БІЗНЕС-ОСВІТА**

I Міжнародна науково-практична конференція

3 листопада 2020 року

Харків 2020

УДК 330.341; 338.24; 005 (06)
ББК 65; 65.050.2
Я 431

Сучасні стратегії економічного розвитку: наука, інновації та бізнес-освіта. Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 3 листопада 2020 р.) / За заг. ред. Т. В. Полозової [та ін.]. Харків. ХНУРЕ. 2020. 380 с.

У збірнику містяться матеріали, що були подані на I Міжнародну науково-практичну конференцію «Сучасні стратегії економічного розвитку: наука, інновації та бізнес-освіта» (м. Харків, 3 листопада 2020 року).

Для науковців, викладачів, аспірантів, а також фахівців, що займаються дослідженням питань соціально-економічного розвитку та забезпечення економічної безпеки підприємств, галузей, регіонів та країни.

УДК 330.341; 338.24; 005 (06)
ББК 65; 65.050.2
Я 431

*Автори є цілком відповідальними за висловлені ідеї, висновки та пропозиції.
Труди відтворюються безпосередньо з авторських оригіналів.
У разі використання матеріалів збірника посилання на авторів і видання обов'язкове.
Розповсюджувати та тиражувати без офіційного дозволу ХНУРЕ забороняється.*

© Кафедра економічної кібернетики та управління економічною безпекою, 2020
© Харківський національний університет радіоелектроніки, 2020
© Колектив авторів, 2020

<i>Гузенко Д. В.</i> МОДЕРНІЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ОРГАНІЗАЦІЇ	86
<i>Діденко Є. В.</i> МОДЕЛЬ ПРОСУВАННЯ КРУЇЗНИХ ТУРІВ НА РЕГІОНАЛЬНИХ ТУРИСТИЧНИХ РИНКАХ	91
<i>Діденко Є. В., Бабаєв Р.</i> ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	96
<i>Довгопол Н. В., Ігуменцева Н. В.</i> СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ОСНОВІ БЕНЧМАРКІНГУ	99
<i>Довгопол Н. В., Ігуменцева Н. В.</i> НЕПАРАМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ СТАВЛЕННЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ДО ПРОТИКОРОНАВІРУСНОЇ ВАКЦИНАЦІЇ	104
<i>Іванова В. Б., Бузецька К. І.</i> ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРЕШКОДИ РОЗВИТКУ	108
<i>Іванова В. Б., Давіденко А. І.</i> ІНСТРУМЕНТИ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕЛЕКТРОННІЙ КОМЕРЦІЇ	113
<i>Іванова В. Б., Литвинова А. В.</i> ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА: ХАРАКТЕРНІ РИСИ	118
<i>Іванова В. Б., Петренко М. А.</i> ГОЛОВНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОЇ ОСВІТИ	122
<i>Іващенко Г. А., Куцевол В. О.</i> ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА	127
<i>Іващенко Г. А., Рожнова Т. Ю.</i> ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	132
<i>Іващенко Г. А., Хівренко О. А.</i> СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	136
<i>Карпенко Ю. В., Пенюва А. І.</i> ТИПОЛОГІЗАЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВСТАНОВЛЕННЯ СУТНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	140
<i>Кирий В. В., Мірошніченко Д. Д.</i> ПЕРЕДУМОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ	144
<i>Кирий В. В., Шелефонтьок В. Р.</i> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМИ	148
<i>Кирий В. В., Шемчура В. А.</i> ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ	152
<i>Кішинський Н. В.</i> ОСНОВНІ ПРІОРИТЕТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	157
<i>Колупаєва І. В., Ткаченко А. Г.</i> ЕКОНОМІЧНА СУТЬ МЕХАНІЗМУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	161

Кирий В. В.,

*к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної
кібернетики та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки*

Шемшур В. А.,

*студент,
Харківський національний університет радіоелектроніки*

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

З розвитком ринкових відносин у складі майна підприємств з'явився новий вид активів, його помітною особливістю є відсутність матеріальної форми – інтелектуальна власність. З визнанням об'єктів інтелектуальної власності в якості товару все більше цікавляться оцінкою прав на результати інтелектуальної діяльності. Така оцінка необхідна, зокрема, як при покупці, так і при продажу інтелектуальної власності. Сьогодні ці питання набувають дедалі більшого значення у зовнішньополітичній, комерційній і виробничій діяльності підприємств різних форм власності [1].

Інтелектуальна власність (ІВ) – це результати інтелектуальної, творчої діяльності людини у виробничій, науковій, літературній, художній та інших сферах, права на які охороняються законом [1].

Процес визначення дійсної цінності об'єкта інтелектуальної власності (ОІВ) дуже складний і на нього впливає багато факторів. Конкретний вибір методології залежить від багатьох факторів, але значною мірою цей вибір зумовлюється залежністю від:

– самого об'єкта інтелектуальної власності (відкриття, промисловий зразок тощо);

- мети вартісної оцінки (аудит нематеріальних активів підприємства, передача прав інтелектуальної власності (комерціалізація), вклад в уставний капітал, компенсація витрат при порушенні прав і тощо);

- точності кінцевого результату (розрахунок оцінки, оцінка рівня, високоточна оцінка тощо);

- доступність вихідної інформації (наявність та доступність всіх видів інформації, обмеженість вихідних даних і тощо). В Україні вартісна оцінка ОІВ проводиться з використанням трьох класичних методичних підходів, які початково розроблені американськими економістами і певним чином адаптовані вітчизняними експертами. Кожний з цих підходів має низку різновидів, які в тій чи іншій мірі можуть застосовуватися до вартісної оцінки різних видів ОІВ.

Витратний підхід – сукупність методів оцінки об'єктів інтелектуальної власності, заснованих на визначенні витрат, необхідних для їх повного відтворення за вирахуванням обґрунтованої поправки на нарахований знос [2].

В основі цього підходу складання калькуляції витрат для створення, правової охорони, поширення, придбання та використання ОІВ на момент проведення вартісної оцінки. Цей підхід передбачає визначення вартості ОІВ, якщо неможливо знайти відповідний аналог, відсутній хоча б якийсь досвід практичного використання подібних об'єктів або прогноз майбутніх прибутків нестабільний чи ненадійний. Витратний підхід заснований на визначенні оціночної вартості прав інтелектуальної власності та врахуванні витрат, понесених шляхом дотримання конкретної технології для визначення вартості її розробки; і технології визначення коефіцієнта, які дозволяють коригувати витрати на розробку об'єкта оцінки і, нарешті, технології визначення його підсумкової вартості.

Основний недолік використання методу витрат полягає в тому, що ринкова вартість ОІВ часто не залежить від початкової вартості, і може як суттєво (в десятки, а то і в тисячі разів) перевищувати її [3], так і бути нижче,

залежно від ряду факторів: ступінь захищеності ОІВ патентом, кількість загальнодоступної інформації про ОІВ, термін існування ОІВ та ін.

Порівняльний (ринковий) підхід складається з сукупності методів оцінки ОІВ, заснований на аналізі ринкових продажів шляхом порівняння об'єктів оцінки з аналогічними. Він базується на використанні ринкової інформації, доступної оцінювачу, і дозволяє отримати прості та логічні судження щодо ціни інтелектуальної власності. Використання порівняльного підходу здійснюється за наявності достовірної і доступної інформації про ціну продажу аналогічного об'єкту оцінки і фактичні умови операцій з ними. При цьому може використовуватися інформація про ціни операцій, пропозицій і попиту.

Порівняльні методи оцінки інтелектуальної власності мають свої переваги та недоліки [3]. Основна перевага методу порівняння полягає в тому, що оцінювач орієнтується на фактичні ціни купівлі та продажу подібних об'єктів. У цьому випадку ціна визначається ринком, оскільки оцінювач обмежується тільки коригуваннями, що забезпечують порівнянність аналога з оцінюваним об'єктом. Попередні підходи визначають вартість на основі розрахунків, в той час як порівняльний базується на ретроспективній інформації і відображає фактично досягнуті результати здійснення угод на ринку, що значно відрізняє його від прибуткового, орієнтованого на прогнози щодо майбутніх доходів.

Однак метод порівняння має багато основних недоліків, які обмежують його використання в практиці оцінювання:

- розрахунок базується на фінансових результатах, отриманих у минулому, тому перспективи розвитку цієї інтелектуальної власності ігноруються;
- порівняльний підхід можливий лише за наявності досить різноманітної фінансової інформації не тільки по об'єкту оцінювання, але і по великій кількості подібних об'єктів, обраних оцінювачем як аналоги;

– оцінювач повинен робити складні коригування, вносити правки в кінцеву величину і проміжні розрахунки, що вимагають серйозного обґрунтування.

При оцінці нематеріальних активів та інтелектуальної власності доходний підхід відіграє особливу роль як підход, оскільки він, найбільш достовірно відображає справжню цінність нематеріальних активів. Вартість об'єктів інтелектуальної власності в цьому підході залежить від кількості, якості та тривалості майбутніх вигод від його використання.

Майбутню вигоду від використання прав інтелектуальної власності слід розуміти як майбутній дохід, створений безпосередньо цим майном. Це слід розглядати як рух грошових коштів, що генерується в результаті використання нематеріальних активів.

Визначення ринкової вартості інтелектуальної власності з застосуванням доходного підходу повинно базуватися на результатах її поточного використання. Тільки завдяки такій оцінці можна говорити про її чіткість. Активи компанії самі по собі не можуть генерувати нормальний грошовий потік.

Оцінювані активи на дату оцінки повинні бути невіддільними від інших активів підприємства, утворюючи єдину економіку, яка генерує чистий грошовий потік (принцип залежності). Тільки в цьому випадку можна говорити про існування ринкової вартості, обумовленої дохідним підходом.

Перевага прибуткового методу полягає в тому, що він є універсальним, теоретично обґрунтованим і дозволяє точно визначити вартість активу, який слід визначати відповідно до виду операції та мети оцінки. Основний недолік доходного підходу – складність отримання необхідної вихідної інформації для розрахунків. До недоліків даного підходу також слід віднести побудову всіх розрахунків на основі прогнозних даних і попередніх висновків експертів [5].

Вищезазначені методи складають основу методів, що використовуються для оцінки прав інтелектуальної власності, але не є вичерпним переліком усіх можливих варіантів оцінки. Існує ряд інших методів, які прийнятні для

застосування до окремих ОІВ і не можуть бути застосовані щодо інших. Вся сукупність існуючих методів досить значна і кожен метод може бути предметом окремого розгляду. Слід зазначити, що, як показує практика, жоден метод оцінки не є дуже ефективним порівняно із комплексним застосуванням різних методів. Загалом обрання методики оцінки інтелектуальної власності є результатом виключно професійної думки експерта, яка повинна в першу чергу ґрунтуватися на його безпосередньому досвіді оціночної діяльності.

Перелік джерел посилання

1. Підпригора О. А., Підпригора О. О. Право інтелектуальної власності України: навч. посібник для студентів юрид. вузів і фак. ун-тів. Київ: Юрінком Інтер, 2018. 336 с.
2. Аренков І. А., Саліхова Я. Ю., Гаврилова М. А. Конкурентний потенціал підприємства: модель і стратегії розвитку. *Проблеми сучасної економіки*. 2011. № 4 (20). URL: www.mecconomy.ru/art.php?nArtId=3801
3. Потенціал підприємства: поняття та оцінка. *Grandars*. URL: www.grandars.ru/college/.../potencial-predpriyatiya.html.
4. Брукінг Е. Інтелектуальний капітал: ключ до успіху в новому тисячолітті. Пер. з англ. під. ред. Л. Н. Ковалик. Санкт-Петербург: Пітер, 2001. 288 с.
5. Методика оцінки об'єктів інтелектуальної власності. URL: https://pidru4niki.com/78167/pravo/metodika_otsinki_obyektiv_intelektualnoyi_vlasnosti (дата звернення 29.10.2020).

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ РАДІОЕЛЕКТРОНІКИ

Кафедра економічної кібернетики та управління економічною безпекою

**ЕКОНОМІЧНІ ТА БЕЗПЕКОВІ ВИКЛИКИ
СУЧАСНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА**

Колективна монографія

Харків 2020

УДК 330.131

*Рекомендовано Науково-технічною радою
Харківського національного університету радіоелектроніки
(протокол №11 від 19.11.2020)*

Рецензенти

Труніна І. М., доктор економічних наук, професор, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського.

Тульчинська С. О., доктор економічних наук, професор, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського».

Белікова Н. В., доктор економічних наук, доцент, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України.

ISBN

Економічні та безпекові виклики сучасного бізнес-середовища: колективна монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. Т. В. Полозової. Харків: ХНУРЕ, 2020. 448 с.

Монографію присвячено дослідженню проблем господарювання економічних агентів на всіх рівнях управління та питанням забезпечення економічної безпеки діяльності окремих підприємств, галузей, регіонів та країни в цілому. Монографія є результатом теоретичних і практичних досліджень з удосконалення науково-методичного забезпечення функціонування суб'єктів господарювання на мікро- та макроекономічному рівнях.

Монографія базується на матеріалах I-ї Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні стратегії економічного розвитку: наука, інновації та бізнес-освіта».

Монографія призначена для науковців, викладачів, аспірантів, а також фахівців, що займаються дослідженням питань соціально-економічного розвитку та забезпечення економічної безпеки підприємств, галузей, регіонів та країни.

Відповідальність за зміст та достовірність матеріалів несуть автори. Редакція залишає за собою право не публікувати матеріали, що не відповідають формату видання, а також істотно змінювати зміст текстів за узгодженням з автором. Думка авторів може не співпадати з думкою членів редколегії.

ISBN

© Колектив авторів, 2020
© Кафедра економічної кібернетики та управління економічною безпекою, 2020
© Харківський національний університет радіоелектроніки, 2020

<i>Степанова О. В.</i>	
МЕТОДИКА БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНОЇ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	132
<i>Шейко І. А., Курденко О. В.</i>	
ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ.....	142

РОЗДІЛ 2

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СУЧАСНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

<i>Kolupaeva I. V., David Elie GOHI</i>	
METHODOLOGICAL ASPECTS OF RISK MANAGEMENT OF ENTERPRISES...	154
<i>Kolupaeva I. V., Tkachenko A. G.</i>	
DEFINITION OF THE CONCEPT «MECHANISM OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE».....	162
<i>Геселева Н. В., Пронюк Г. В.</i>	
МОДЕЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	169
<i>Довгопол Н. В., Ігуменцева Н. В.</i>	
АВТОМАТИЗАЦІЯ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	183
<i>Кирий В. В., Шелефонтьок В. Р.</i>	
КОМПЛЕКСНИЙ МЕТОД ОЦІНКИ РІШЕНЬ У РЕКЛАМНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	193
<i>Кирий В. В., Шемшур В. А.</i>	
ПРОЦЕС КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.....	206
<i>Кисліченко А.П., Рабеах Мохаммед Рідха Салман</i>	
КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ДІАГНОСТИКИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	220
<i>Костін Ю. Д., Дергоусов В. М.</i>	
НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	231
<i>Костін Д. Ю., Шкуро Г. Л.</i>	
ЕКОНОМЕТРИЧНІ МОДЕЛІ У ВИЗНАЧЕННІ СТУПЕНЯ ПЕРЕВАГИ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ФАКТОРІВ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	246
<i>Полозова Т. В., Алзубі Лайт Абдел Карім Мохаммад</i>	
ФІНАНСОВА МОДЕЛЬ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ.....	255

Кирий В. В

*к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної
кібернетики та управління економічною безпекою,
Харківський національний університет радіоелектроніки*

Шемшур В. А.,

*студент,
Харківський національний університет радіоелектроніки*

ПРОЦЕС КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

У сучасному суспільстві інтелектуальна власність є однією з основ його багатства. Саме вона визначає конкурентоспроможність економічних систем та є важливий ресурсом для її розвитку. Теперішня економіка базується на інформації та знаннях, інтелектуальна власність стає головним ресурсом підприємства, ключовою складовою його інноваційного розвитку та забезпечення конкурентних переваг.

На сьогодні формування інтелектуальної власності підприємства є важливою проблемою, тому що вона значною мірою впливає на його вартість та стає важливим критерієм оцінки ефективності роботи суб'єкта господарювання.

В умовах сучасного економічного розвитку інноваційні здібності персоналу, нові інформаційні технології та робота над знаннями стали стратегічними чинниками соціально-економічного розвитку суспільства. Саме тому, визначення сутності категорії інтелектуальної власності як основного пріоритету соціально-економічних перетворень є актуальним та привертає велику увагу багатьох відомих дослідників. Аналіз наукової літератури дозволяє виділити категорію «інтелектуальна власність» в межах окремих аспектів її сутності, адже ця категорія є складною та багатоаспектною [2].

Сучасні дослідники наводять такі трактування «інтелектуальної власності» (ІВ):

– це власність на результати інтелектуальної праці, продукти розумової творчої праці, які відповідають вимогам законодавства [3];

– це система відносин щодо привласнення ідеальних об'єктів, виражених в об'єктивованих інтелектуальних продуктах, втілених у науково-технічній та літературно-мистецькій творчості, що індивідуалізують їх суб'єктів [4];

– це права на результати розумової праці особи у науковій, художній, виробничій та інших сферах, які є об'єктами цивільних правових відносин у частині права кожного громадянина володіти, користуватись і розпоряджатися результатами своєї інтелектуальної творчої діяльності [5];

– це відповідні відносини належності, володіння, розпорядження і використання продуктів інтелектуальної праці [6].

Таким чином, основні характеристики категорії ІВ та детальний аналіз наукової літератури виділяють основні підходи до визначення її сутності (рис. 1).

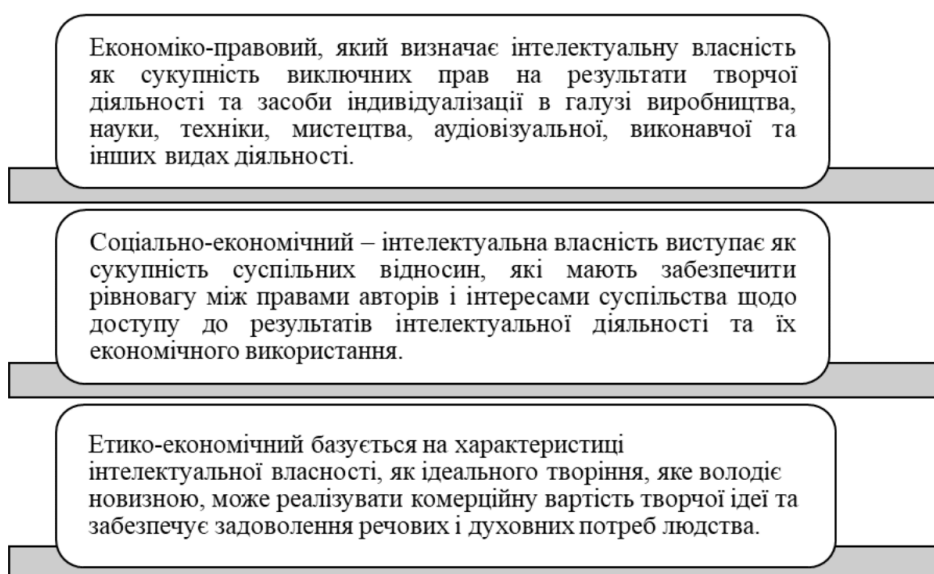


Рисунок 1 – Підходи до визначення інтелектуальної власності

Джерело: складено за даними [7]

Відображені на рис. 1 підходи визначають подальший розвиток відносин у сфері інтелектуальної власності. З розвитком людської цивілізації об'єктів права інтелектуальної власності стане дедалі більше, головним чином у галузях інформаційних технологій, генної інженерії тощо.

Права інтелектуальної власності можуть бути надані шляхом продажу/передачі або шляхом встановлення різних видів договірних ділових відносин (наприклад, ліцензування). Права інтелектуальної власності відіграють важливу роль в якості бізнес-транспортного засобу, через який здійснюється або передача знань або договірних відносини. Комерціалізація може бути визначена як процес перетворення винаходи або створення в комерційно життєздатного продукту, послуги або процесу.

Для комерціалізації можуть знадобитися додаткові розробки, випробування та методи розширення виробництва перед тим, як направити результати досліджень на ринок. Це важливо, тому що не всі винахідники або творці бажають або мають ресурси, навички і схильність до ризику, щоб комерціалізувати свої винаходи або створення. Державні науково-дослідні організації, як правило, потрапляють в цю категорію. Не всі особи, а саме: наукові установи або інноваційні підприємства, особливо в країнах з перехідною економікою, мають необхідні фінансові та технічні можливості компанії для винаходу або створення на всьому шляху виходу на ринок самостійно [7].

Для досконалого перетворення оригіналу або нової ідеї, концепції або дизайну необхідного продукту на ринку потрібні такі ключові елементи: час; засоби (власні або позикові); творчі зусилля; інноваційні зусилля (власні, співробітників і зовнішніх співробітників, партнерів і консультантів); стабільне систематизоване управління всього процесу від ідеї до ринку.

Беручи до уваги ризику, пов'язані з комерціалізацією, стає зрозуміло, чому управління активами інтелектуальної власності і бізнес-планування настільки важливі. Імовірність комерційного успіху зростає, якщо керівництво забезпечить наявність чіткого попиту споживачів на нові товари чи послуги до

початку проекту та можливість виведення їх на ринок економічно вигідним способом.

Законодавство України дає визначення суб'єктам та об'єктам ІВ. До об'єктів права відносять: літературні та художні твори; комп'ютерні програми; компіляції даних (бази даних); виконання фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення; наукові відкриття; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; компоновання (топографії) інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин; комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки, географічні зазначення; комерційні таємниці. Суб'єктами права інтелектуальної власності є: творець (творці), об'єкти права інтелектуальної власності (автор, виконавець, винахідник тощо) та інші особи, яким належать особисті немайнові та майнові права інтелектуальної власності [3].

Слід зазначити, що коли йдеться про права інтелектуальної власності, чинне законодавство не містить чіткого стандарту класифікації прав інтелектуальної власності, проте існує безліч різних методів класифікації. На мій погляд, найбільш вдалою та більш деталізованою є класифікація В. Д. Базилевича, адже засоби індивідуалізації, об'єкти промислової власності, об'єкти авторського та суміжних прав та права на нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності володіють важливими спільні риси (рис.2).

Саме зображені на рис. 2 складові формують цілісну систему їх правової охорони та охоплюють практично всі результати інтелектуальної діяльності та засоби індивідуалізації учасників цивільного обороту, продукції, робіт, послуг. В. І. Мухопад [7] важливо підкреслює, що в основі цієї системи має бути закладено єдиний системоутворюючий принцип, а саме право охорони різноманітних груп об'єктів інтелектуальної власності з урахуванням особливостей, що входять в ці групи об'єктів охорони.

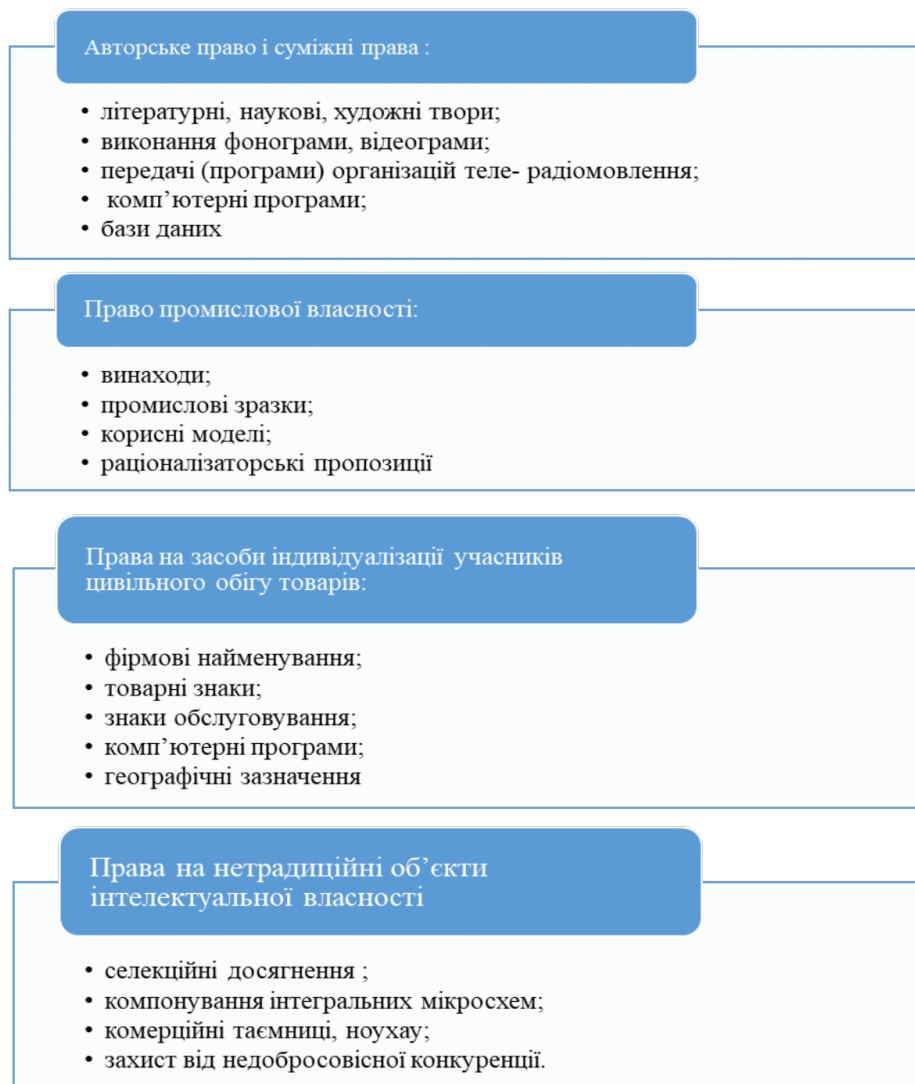


Рисунок 2 – Складові об'єктів права інтелектуальної власності

Джерело: складено за даними [3]

Головним здобутком інтелектуальної власності є саме результати наукової та творчої діяльності, що набувають сенсу лише в процесі комерціалізації, коли об'єкти інтелектуальної власності впроваджуються в економічний обіг та починають приносити не лише прибуток, а й користь суспільству. Щодо кожного елементу об'єктів ІВ у його власників та

користувачів виникають різні інтереси та ризики, пов'язані з такими об'єктами (табл. 1).

Законодавство України у сфері інтелектуальної власності не дає тлумачення терміну «комерціалізація», хоча ст. 1 Закону України «Про інноваційну діяльність» 40-IV [4] згадує термін «комерціалізація», проте у контексті іншого визначення: «Інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг».

Таблиця 1 – Інтереси та ризики суб'єктів комерціалізації

Суб'єкт комерціалізації ІВ	Діяльність	Ризик	Мінімізація ризику	Інтерес
Автор (творець)	Створення ОПІВ	Втрата часу та неотримання доходу	Нерозголошення ідеї стороннім особам без охоронного документу	Отримання доходу з ІВ
Інвестор	Надання фінансових ресурсів на інновації	Втрата фінансових ресурсів	Страхування та прорахунок ризиків	Отримання дивідендів
Інжинірингові компанії, НДІ, підприємства обороннопромислового комплексу	Розробка промислового зразка	-	-	Можливість заробити та отримати новий досвід
Промислове підприємство	Виробництво партії товару	-	-	Отримання доходу
Торговельне підприємство	Продаж нового інноваційного товару кінцевим споживачам	Невизначеність щодо успіху товару на ринку	1. Маркетингові досліджень інноваційного товару; 2. Сплановані фінансові потоки; 3. Продумана система просування	Отримання доходу
Споживач	Купівля інноваційного товару	Ризик зниження корисності споживання	-	Отримання задоволення від споживання інновації

Джерело: складено авторами з урахуванням [1, 2, 5-7]

Як видно з даної таблиці 1, в процесі комерціалізації необхідно забезпечити відповідний баланс інтересів: з одного боку, треба подати тимчасові виключні права раціоналізаторам, щоб у них була можливість окупити свої капіталовкладення, а з іншого боку необхідно надати нові знання в розпорядження майбутніх раціоналізаторів. В той же час актуалізується й захист на інтелектуальну власність тому, що малодостатній її захист в процесі комерціалізації не лише створює невпевненість та невизначеність у правових та економічних взаємовідносинах, тим самим затримуючи інвестиції та інноваційну активність, а й є головною охороною інноватора у жорсткому конкурентному середовищі [8].

Механізм комерціалізації інтелектуального продукту є багатоходовим і потребує опанування та використання сукупності знань з різних галузей права, економіки, фінансів, бухгалтерського обліку, менеджменту тощо. Є різні форми комерціалізації, які обираються відповідно до конкретного інноваційного об'єкту, фінансових та матеріальних можливостей власника тощо. Оцінка потенціалу комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності базується на принципі: інтелектуальна власність створює цілий ряд витрат, які мають бути протиставлені низці можливостей по примноженню прибутку того, хто використовує інтелектуальну власність.

Основними способами комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності є:

- використання об'єктів права інтелектуальної власності у власному виробництві;
- внесення прав на об'єкти права інтелектуальної власності до статутного капіталу підприємства;
- передача (продаж) прав на об'єкти права інтелектуальної власності [9].

Для фактичного впровадження цих методів комерціалізації потрібно також знати, як розрахувати вартість прав інтелектуальної власності та як використовувати їх у корпоративному обліку. Якщо говорити про використання інтелектуальної власності у власному виробництві, то можна сказати, що в

цьому випадку об'єкт створюється відповідно внутрішнім вимогам і потребам виробництва та спроможний приносити додатковий дохід власникові. Однак головним недоліком використання даного способу комерціалізації інтелектуальної власності полягає в тому, що для розробки, створення такого об'єкту, доведення його до експлуатаційного стану потрібні великі кошти.

Внесення прав на об'єкти інтелектуальної власності до статутного капіталу інших підприємств дозволяє брати участь в організаційно-управлінських процесах і отримувати певні прибутки на основі масштабу інвестиційних прав. Іншими словами, ці права на нематеріальні активи мають фактичну вартість, можуть створювати додаткову ринкову вартість для підприємств і можуть використовуватися як форма участі в іншому капіталі підприємства, приносячи тим самим реальну вигоду власникам.

Третім способом комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, як зазначалося вище, є передача прав на такі об'єкти.

Таким чином, необхідно зазначити, що кожний із зазначених способів комерціалізації інтелектуальної власності є самостійним і може бути прибутковим. В таблиці 2 відображена характеристика форм комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

Фактор, який вкрай необхідно враховувати при виборі способу комерціалізації – це стан відповідного об'єкту господарської діяльності, тобто на якому етапі життєвого циклу знаходиться інноваційний продукт, адже існує взаємозалежність ймовірності успіху від ступеня готовності відповідного об'єкту інтелектуальної власності.

Важливо, що власникам інноваційного продукту не обов'язково зосереджуватись на одній із форм комерціалізації (табл. 2). Наприклад, при використанні об'єкту інтелектуальної власності у власному виробництві можна видавати невиняткові ліцензії, які передбачають множину ліцензіарів, або використовувати лізинг на обладнання, або франшизу.

Таблиця 2 – Характеристика форм комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності

Форма комерціалізації	Особливості способу комерціалізації
Використання у власному виробництві	Винахід створено для власних цілей. Переваги способу: дозволяє уникнути витрачання коштів та часу на пошук покупця новації, дозволяє утримувати монополію на ринку інновацій, здатність безперервного контролю над виробництвом. Недоліки: значний строк окупованості, потреба у значних матеріальних та фінансових витратах для впровадження винаходу. При вдалому використанні інновації можливе створення малого підприємства.
Лізинг	Це комплекс майнових та економічних відносин, коли об'єктом інтелектуальної власності є обладнання. Перевагою є те, що він може приносити додатковий прибуток при використанні об'єкту інтелектуальної власності у власному виробництві. При лізингу передбачається можливість викупу обладнання за остаточною вартістю після закінчення строку дії договору.
Інжиніринг	Інженерно-консультаційні послуги дослідницького, розрахунково-аналітичного характеру, підготовка техніко-економічного обґрунтування проєктів, розробка рекомендацій щодо впровадження інновацій. Можна здійснювати паралельно з використанням у власному виробництві.
Франчайзинг	Головним об'єктом інтелектуальної власності є знак для товарів та послуг (бренд), паралельно можлива передача й інших об'єктів промислової власності. Завдяки «розкрученості» бренду та гарантії ділової репутації франчайзера гарантується відносно швидкий прибуток з невеликими витратами.
Промислова кооперація	Полягає в передачі прав на об'єкти інтелектуальної власності в рамках спільного підприємства. Головна функція кооперації – зведення до мінімуму підприємницького ризику та витрат виробництва. Переваги: можливість виходу на нові ринки, зменшення витрат на впровадження.
Видача ліцензій	Це найпоширеніша форма комерціалізації, яка забезпечує додатковий прибуток патентовласника від продажу ліцензії. Продаж ліцензії дозволяє ліцензіару вирішити проблеми у випадках, коли попит на продукцію перевищує обсяги власного виробництва, коли необхідні кошти на вдосконалення виробництва, коли раптово погіршилась кон'юнктура ринку тощо.

Джерело: складено авторами з урахуванням [4, 6, 8]

Підходи до комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності шляхом їх використання у виробництві товарів:

– аматорський підхід, його суть полягає в тому, що група вчених, винахідників, розробників технології, які давно працюють над ідеєю, продовжує просувати її на ринок. Члени цієї групи мають дуже мало знань з

маркетингу, економіки та фінансів. Кінцева мета вчених - побачити триумф їхніх ідей, отримуючи при цьому прибуток. Цей підхід є найменш ефективним;

– посередницький підхід – ґрунтується на діяльності «провідників технологій». Вони або мають інформацію про те, якій компанії потрібна технологія та чи інша (і вони знають, де цю технологію знайти), або можуть залучити гроші інвесторів до перспективного проекту. Такі експерти рідко займаються фактичним виробництвом. Їх інтерес, як правило, полягає в тому, щоб звести одну сторону з іншою стороною, отримуючи при цьому вигоди у формі оплати або спільного використання бізнесу. Це зазвичай бізнес-інкубатори, консалтингові компанії та бізнес-брокери, що займаються купівлею та продажем інноваційної продукції;

– підприємницький підхід автор ідеї вже не розробник, а вільний підприємець. Він відкрив технологію, яка може бути використана для побудови виробництва продукції, що відповідає вимогам конкретного сегмента ринку, тим самим підтримуючи конкурентні переваги та отримуючи чималий прибуток. [9].

Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності шляхом внесення до статутного фонду підприємства надає право на отримання частки прибутку (дивідендів), право на участь в управлінні підприємством через загальні збори правління та право на отримання ліквідаційної квоти у разі ліквідації підприємства тощо. Існують ще поняття передачі прав та відчуження. При відчуженні право на об'єкт інтелектуальної власності передається у повному обсязі, а при передачі прав власник не втрачає права на об'єкт, а в залежності від виду ліцензійного договору може використовувати об'єкт у дозволених межах. Важливо знати про фактори, які в певній мірі впливають на досягнення успіху при комерціалізації винаходів, таких як вдалий вибір новації серед великої кількості розробок, ефективний маркетинг та вдалий вибір ринку, високо кваліфіковані спеціалісти – інноваційні менеджери, вдала реклама нововведення, присутність відповідної кількості фінансової та матеріальної підтримки, відсутність недобросовісної конкуренції тощо [12].

Таким чином, можна зробити висновки, що будь-який із цих способів комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності відкриває інноваційним підприємствам широкі можливості для реалізації наукових розробок. На основі опрацьованої літератури запропоновано послідовність етапів комерціалізації інтелектуальної власності (рис. 3).

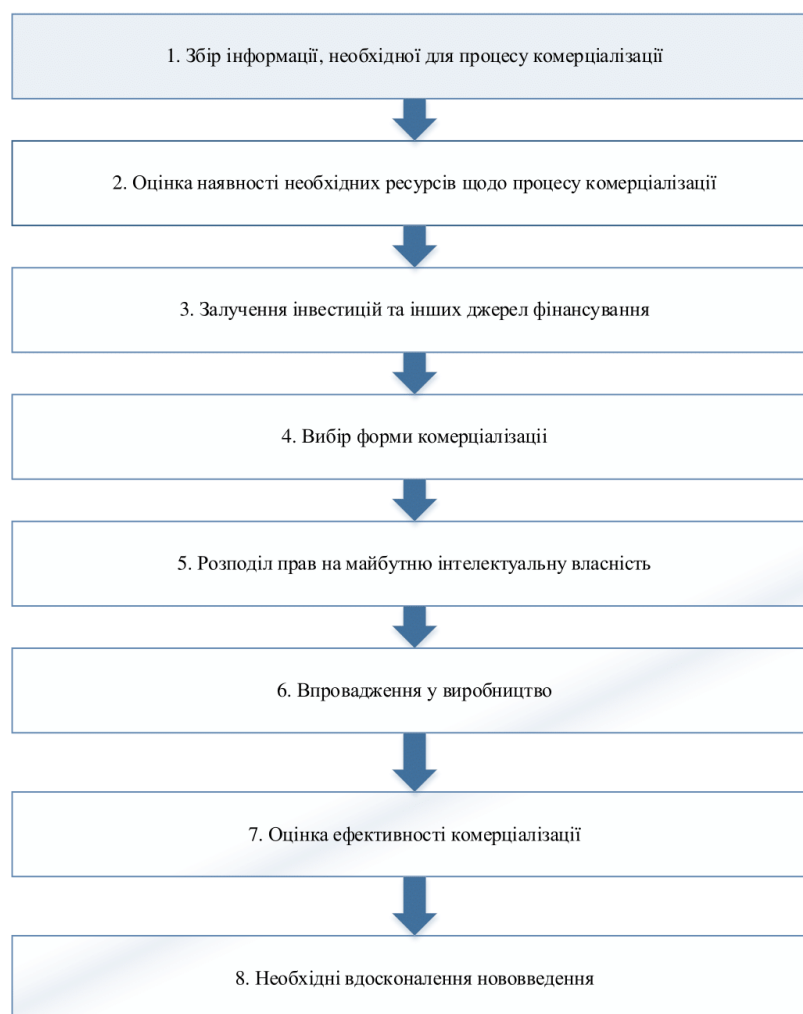


Рисунок 3 – Етапи комерціалізації

Джерело: складено авторами з урахуванням [7-9]

Розглянемо деякі етапи, зображені на рис. 3 більш детально. Комерціалізація завжди розпочинається з пошуку та відбору проектів для запровадження у виробництво. Експертизу проектів ще називають оцінкою комерціалізації проектів нововведення за відповідними критеріями, на підставі яких відбувається відбір інновацій. Ці критерії поділяються на два основні блоки:

- блок зовнішніх критеріїв (потреби суспільства, потреби груп ринкового споживання);

- блок внутрішніх критеріїв (інноваційний потенціал розробки, параметри економічної ефективності, параметри ефективності внутрішнього використання).

Четвертий етап процесу комерціалізації полягає у тому що, необхідно обрати бажаний форми комерціалізації їх список приведений у табл. 2.

Шостим етапом комерціалізації є впровадження інновації у виробництво з подальшим її доопрацюванням і техніко-правовим супроводом. Саме завдяки четвертому етапу, досягається кінцева мета даного процесу: інновація реалізується в кінцевому ринковому продукті та приносить довгоочікуваний прибуток у зворотному напрямі від виробника до правовласника.

Виконанням останніх двох етапів займаються підрозділи трансферу та координації. Рівень участі різних підрозділів у розробці інновації безпосередньо залежить від сфери діяльності організації та характеру продукції, яку випускають [11].

Успішна інноваційна діяльність в сучасній економіці являє собою складний процес, що включає співпрацю і зворотний зв'язок між науковими дослідженнями, промислових досліджень і розробок, а також маркетингу і відносин з клієнтами. Комерціалізації інтелектуальної власності вважається багатоетапною системою, яка вимагає детального дослідження та використання сукупності знань з різних галузей права, економіки, фінансів, бухгалтерського обліку, менеджменту тощо.

У сучасній економіці існують різні форми комерціалізації, які можна вибрати відповідно до конкретного інноваційного об'єкту, фінансових та матеріальних можливостей власника тощо. Узагальнюючи вищезазначену інформацію, необхідно звернути увагу на наступні моменти, що існують три основні способи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності: використання об'єктів інтелектуальної власності у власному виробництві, передача прав на об'єкти інтелектуальної власності (продаж та передача прав на використання об'єктів інтелектуальної власності) та внесення прав на об'єкти інтелектуальної власності до статутного капіталу. На основі літератури сформовано логічну послідовність етапів процесу комерціалізації інноваційної продукції

В умовах турбулентності розвитку економіки інтелектуальна власність набуває все більш важливого значення тому, що вона значним чином збільшує обсяги продажів і дає неабияку можливість підприємству найближчим часом одержати досить високі прибутки, шляхом відповідного впливу на підвищення якості продуктів і задоволення споживчих властивостей. Тому сучасним підприємствам потрібно негайно детально проаналізувати та вдосконалити систему управління підприємством та ретельного дослідження підходів до інтелектуалізації. На жаль, вітчизняні процеси стратегічного управління в більшості підприємств відстають в розвитку та не володіють чіткою визначеністю в порівнянні з міжнародними. Внаслідок цього в сучасному світі ефективність управлінської діяльності підприємства є недостатньо високою. На основі цього, необхідно зробити висновок, що значення комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, як особливо цінних виробничих активів сучасних вітчизняних та міжнародних підприємств, з кожним днем постійно зростає.

Перелік джерел посилання

1. Пушкаренко А. Б. Коммерциализация научно-технических разработок как составляющий элемент инновационной деятельности научно-