



ВЕСТНИК

**НАЦИОНАЛЬНОГО ТЕХНИЧЕСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА
«ХПИ»**

18 ` 2008

Харьков

ВЕСТНИК НАЦИОНАЛЬНОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА «ХПИ»

Сборник научных трудов 18 ` 2008 Тематический выпуск “Технический прогресс и эффективность производства”

Издание основано Национальным техническим университетом
«Харьковский политехнический институт» в 2001 году

Государственное издание
Свидетельство Госкомитета по
информационной политике Украины
КВ № 5256 от 2 июля 2001 года

КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Председатель

Л.Л.Товажнянский, д-р техн.наук, проф.

Секретарь координационного совета

О.Б.Анипко, д-р техн.наук, проф.

А.П.Марченко, д-р техн.наук, проф.
Е.И.Сокол, д-р техн.наук, проф.
М.Д.Годлевский, д-р техн.наук, проф.
В.Г.Данько, д-р техн.наук, проф.
В.Д.Дмитриенко, д-р техн.наук, проф.
В.Б.Клепиков, д-р техн.наук, проф.
В.А.Лозовой, д-р фил.наук, проф.
О.К.Морачковский, д-р техн.наук, проф.
М.И.Рыщенко, д-р техн.наук, проф.
В.Б.Самородов, д-р техн.наук, проф.
В.П.Себко, д-р техн.наук, проф.
В.И.Таран, д-р техн.наук, проф.
Ю.В.Тимофеев, д-р техн.наук, проф.
А.Ф.Шеховцов, д-р техн.наук, проф.
П.Г.Перерва, д-р экон.наук, проф.
Н.И.Погорелов, канд.экон.наук, проф.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Ответственные редакторы:

П.Г.Перерва, д-р экон.наук, проф.

Н.И.Погорелов, канд.экон.наук, проф.

Ответственный секретарь:

О.И.Савченко, канд.экон.наук

Мищенко В.Я.; д-р экон. наук, проф.
Яковлев А.И.; д-р экон. наук, проф.
Тимофеев В.М.; д-р экон. наук, проф.
Гуревичев М.М.; д-р экон. наук, проф.
Заруба В.Я.; д-р экон. наук, проф.
Ивин Л.Н. д-р техн. наук, проф.
Орлов П.А. д-р экон. наук, проф.
Герасимчук В.Г., д-р экон. наук, проф.
Кузьмин О.Е. д-р экон. наук, проф.
Гончаров В.И. д-р экон. наук, проф.

Адрес редколлегии: 61002, Харьков,
ул. Фрунзе, 21. НТУ «ХПИ».
Кафедра организации производства и
управления персоналом, тел.(0572) 473-107

Харьков – НТУ «ХПИ»

Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут”. Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків: НТУ”ХПІ”.

У збірнику наукових праць НТУ”ХПІ” розглядаються актуальні питання побудови ринкової економіки в Україні: перспективи й актуальні проблеми правової охорони та ринкового використання інтелектуальної власності, комерціалізація технології, правова охорона комп’ютерних програм, перспективи розвитку та вдосконалення законодавства, кадрове забезпечення сфери інтелектуальної власності, інвестиційний клімат та перспективи використання результатів інтелектуальної праці у господарчій обороті та інш.

Для викладачів, наукових та практичних працівників, спеціалістів та аспірантів.

В сборнике научных трудов НТУ”ХПИ” рассматриваются актуальные вопросы построения рыночной экономики в Украине: перспективы и актуальные проблемы правовой охраны и рыночного использования интеллектуальной собственности, коммерциализация технологии, правовая охрана компьютерных программ, перспективы развития и усовершенствования законодательства, кадровое обеспечение сферы интеллектуальной собственности, инвестиционный климат и перспективы использования результатов интеллектуального труда в хозяйственном обороте и др.

Для преподавателей, научных и практических работников, специалистов и аспирантов.

**Перерва П.Г., доктор екон.наук,
Гладенко І.В.,
Косенко А.В.,
Ткачов М.М.**

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ПРАКТИЧНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Розглянуто питання створення організаційно-економічного механізму комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності на підприємствах промисловості та в наукових установах. Виявлено особливості його функціонування на підприємствах і в установах різних форм власності. Розроблені пропозиції щодо усунення виявлених проблем

Questions of creation of organizational-economic mechanism of commercialization of intellectual property in industrial enterprises and in scientific institutions. The peculiarities of its functioning on the enterprises and institutions of different ownership forms. We have developed proposals to address the identified problems

Ключові слова: комерціалізація, ринкова вартість, інтелектуальна власність, ефективність, ринкові відносини

Проблеми інноваційного оновлення техніко-технологічної основи виробництва є предметом досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Це, зокрема, В. Александрова, Г. Андрощук, С. Валдайцев, В. Денисюк, Е. Ендерсон, В. Євдокімова, О. Житенко, К. Зузік, С.Ілляшенко, М.Йохна, С. Ковальчук, С. Коруна, П.Перерва, О. Орлов, Р. Патора, Й. Петрович, О. Пічкур, Б. Прахов, А. Ржавський, Б. Саліхова, В. Стадник, Л. Федулова, Н. Фонштейн, Р.Фостер, Д. Хенатра, Н. Чухрай, А. Шапошніков, Т. Щедріна та інші. Проте, незважаючи на наявність значної кількості публікацій за цією тематикою, все ще залишається багато не висвітлених або дискусійних питань, які стосуються процесів залучення технологій на підприємства, особливо за відсутності їх законодавчої урегульованості в Україні, що робить проблематичним прогнозування ефективності передачі технологій. Зокрема, практично відсутні дослідження, спрямовані на вирішення проблем ефективного вибору організаційних форм трансферу технологій. Разом з тим, розробка методичного інструментарію щодо порядку та форми залучення нових технологій дала б можливість вітчизняним промисловим підприємствам належним чином спланувати свої інноваційну діяльність, а відтак забезпечити свою технологічну конкурентоспроможність.

Обґрунтовано, що вибір організаційної форми трансферу технологій має здійснюватися з урахуванням стратегії технологічного розвитку

підприємства. Їх визначено як стратегії “технологічного лідерства”, “наслідування” та “трансферу і співпраці”. З метою вироблення відповідних рекомендацій досліджено і систематизовано переваги і недоліки існуючих стратегій технологічного розвитку підприємства – імпортера технології та охарактеризовано їх здатність формувати конкурентоспроможність у розрізі “якість-витрати-час”. З урахуванням здатності технологій формувати конкурентні переваги досліджено умови, за яких підприємство надаватиме перевагу певній стратегії технологічного розвитку.

Аргументовано, що з точки зору “ціни” формування ключових показників технологічної конкурентоспроможності найраціональнішою формою технологічної поведінки підприємства є стратегія “трансферу і співпраці”, оскільки вона дає змогу протягом короткого часу і за малих витрат досягти певних поліпшувальних змін у рівня якості продукції. Водночас акцентовано, що вибір організаційної форми трансферу технологій має здійснюватися з урахуванням галузевої приналежності підприємства-імпортера. На основі систематизації статистичних даних, виділено сім груп інноваційних галузей, в яких трансфер технологій має свої особливості, що обумовлює переважний вибір підприємствами-імпортерами його певної організаційної форми.

Зазначено, що вибір організаційної форми трансферу технологій виробничого підприємства, а відтак визначення їх порівняльної ефективності залежить від цілого ряду складових, що потребує поетапного здійснення процедури вибору. Попередній відбір технології з ряду альтернативних здійснюється шляхом аналізу напряму технологічного трансферу в вітчизняному або міжнародному форматі, що забезпечує залучення технологій, здатних формувати конкурентні переваги у розрізі “час-якість”. Причому важливим є визначення критичної точки переходу технологій суміжних технологічних укладів, що дасть змогу відсікти технології, життєвий цикл яких наближається до завершення.

Обґрунтовано, що вибір організаційної форми трансферу технологій має здійснюватися з урахуванням стратегії технологічного розвитку підприємства. Їх визначено як стратегії “технологічного лідерства”, “наслідування” та “трансферу і співпраці”. З метою вироблення відповідних рекомендацій досліджено і систематизовано переваги і недоліки існуючих стратегій технологічного розвитку підприємства – імпортера технології та охарактеризовано їх здатність формувати конкурентоспроможність у розрізі “якість-витрати-час”. З урахуванням здатності технологій формувати конкурентні переваги досліджено умови, за яких підприємство надаватиме перевагу певній стратегії технологічного розвитку.

Аргументовано, що з точки зору “ціни” формування ключових показників технологічної конкурентоспроможності найраціональнішою формою технологічної поведінки підприємства є стратегія “трансферу і співпраці”, оскільки вона дає змогу протягом короткого часу і за малих витрат досягти певних поліпшувальних змін у рівня якості продукції. Водночас акцентовано,

що вибір організаційної форми трансферу технологій має здійснюватися з урахуванням галузевої приналежності підприємства-імпортера. На основі систематизації статистичних даних, виділено сім груп інноваційних галузей, в яких трансфер технологій має свої особливості, що обумовлює переважний вибір підприємствами-імпортерами його певної організаційної форми.

Зазначено, що вибір організаційної форми трансферу технологій виробничого підприємства, а відтак визначення їх порівняльної ефективності залежить від цілого ряду складових, що потребує поетапного здійснення процедури вибору. Попередній відбір технології з ряду альтернативних здійснюється шляхом аналізу напряму технологічного трансферу в вітчизняному або міжнародному форматі, що забезпечує залучення технологій, здатних формувати конкурентні переваги у розрізі “час-якість”. Причому важливим є визначення критичної точки переходу технологій суміжних технологічних укладів, що дасть змогу відсікти технології, життєвий цикл яких наближається до завершення.

При практичній дії розроблених організаційних механізмів комерціалізації ОІВ можуть виникнути і певні труднощі. Розглянемо цю тезу більш детально.

Основні проблеми взаємодії промисловості і науки засновані на взаємодії двох різних культур. Підприємства переслідують суспільні цілі досліджень і послуг, засновані на безкоштовному обміні ідеями, забезпеченні суспільства доступом до неупередженого джерела інформації. Така академічна свобода дозволяє вченому виконувати програми досліджень з відкритими цілями, взаємодіяти з колегами, безкоштовно публікувати результати. Промислові програми досліджень зазвичай мають орієнтацію на отримання прибутку і обмеження публікацій для захисту конкурентних позицій. Взаємини цих двох різних культур формують проблеми у тих промислових підприємств і спеціалізованих науково-дослідних установах (НДІ, ВНЗ та ін.), що працюють спільно особливо в таких ключових питаннях, як права на інтелектуальну власність, конфіденційність замість відкритої публікації, конфлікт початкових інтересів і захист суспільних інтересів. Чим більше вчений зайнятий в дослідженнях для промисловості, тим менше часу він може приділяти викладанню і дослідженням. На основі зарубіжного досвіду Шапошніковим А.А. запропоновані правила, що регламентують тимчасові зобов'язання вчених [, с.19-20]. Зокрема запропоновано за узгодженням з ним оформляти вченого на 0,8 ставки. Таким чином, вчені зможуть вільно розпоряджатися близько 20% свого робочого часу, зокрема на роботу по договорах з промисловими компаніями. У зарубіжній практиці дослідники виділяють для подібних контрактів один робочий день в тиждень. У своїх періодичних звітах перед адміністрацією підприємства вчені зобов'язані вказувати всі додаткові контракти і консультації.

Не менш значною проблемою є неправильне використання ресурсів підприємства, включаючи устаткування, приміщення, матеріали, а також залучення до роботи аспірантів і інших оплачуваних дослідників, з боку вчених, що виконують дослідження за контрактом з іншими промисловими компаніями, НДІ, ВНЗ і виступаючими, в даному випадку, їх представниками у взаєминах з даним підприємством. Вирішення цієї проблеми, на наш погляд, може бути з використанням практики американських університетів по відношенню до всіх робіт, виконаних в їх стінах [5, с.20], що має на увазі вимогу обов'язкової відкритої публікації. Завдяки цьому підтримується не тільки інформаційна прозорість здійснюваних досліджень, але і усуваються перешкоди до розповсюдження знань, що є однією з важливих функцій науки в суспільстві.

Проблемою є також і подальше розповсюдження знань, які закладені в предмет комерціалізаційної угоди, а також їх використання для навчання, підвищення кваліфікації, самоосвіти і т.п. Ці функції настільки фундаментальні і критично важливі для суспільства, що промислові підприємства і науково-дослідні установи повинні розробити прийнятні для обох сторін моделі взаємодії, щоб сприяти з одного боку розвитку цих функцій, а з іншого - їх захисту. Компроміс може бути знайдений в результаті переговорів, коли партнери по комерціалізаційній угоді дістають можливість попереднього перегляду і редакції наукових праць до їх офіційної публікації. Це дозволяє партнерам по комерціалізації ОІВ визначити об'єм розкриття конфіденційної інформації в статті, затримати публікацію на термін достатній, щоб підготувати заявку на патент. Стаття, що містить конфіденційну (промислово важливу) інформацію буде опублікована після подачі заявки, щоб не згубити новизну, що розкривається у формулі заявки на патент.

Одною з ключових проблем, пов'язаних з комерціалізацією ОІВ, є також приналежність інтелектуальної власності, отриманої в ході досліджень за замовленням промислового партнера. Що стосується прав на інтелектуальну власність у вигляді дослідницьких даних, програмного забезпечення, патентів, отриманих з використанням ресурсів підприємства, політика в державі повинна бути єдина - вони законодавчо повинні бути закріплені за підприємством розробником ОІВ. Це право розробника повинне розповсюджуватися також і на дослідницькі контракти, що фінансуються промисловим партнером. Промислові партнери за умовчанням володіють правом отримання перших ліцензій на результат досліджень. У випадку, якщо дослідження фінансуються з національного бюджету, уряд отримує не ексклюзивні ліцензії на патенти, що з'явилися їх результатом. Таким чином, законодавство забезпечить стимул для підприємств – розробників ОІВ і одиночних учених захищати і комерціалізувати інтелектуальну власність. Ще один аргумент полягає в тому, що підприємства повинні зберегти права на результати досліджень, щоб бути

упевненими, що ні центр комерціалізації, ні лабораторія, ні промисловий партнер не перешкоджатимуть подальшим дослідженням в даному напрямі. Права на інтелектуальну власність – результати дослідження, профінансованого замовником, повинні бути обумовлені передачею ліцензії промислому партнерові. Межі ліцензії можуть варіюватися від не ексклюзивних, без права на роялті і з умовою використання результатів тільки для внутрішніх цілей, до ексклюзивних ліцензій, що передбачають роялті, тобто для комерційного використання. Немає єдиного рішення у всіх можливих варіантах, тому умови підлягають обговоренню у кожному окремому випадку. В результаті це дозволить задовольнити вимоги обох сторін, роблячи можливим щорічного вливання значних інвестицій промисловості в дослідження .

Джерелом потенційного конфлікту може служити ситуація, коли винахідник є акціонером компанії, що отримала ліцензію на розповсюдження і продаж результату досліджень. В даному випадку якнайкращою практикою буде не заборона подібних фінансових взаємин між вченими і промисловими компаніями, а заохочення їх прозорості за допомогою надання відкритого доступу до такої інформації. З іншого боку, порушенням професійної етики повинне вважатися виявлення певної фінансової зацікавленості у дослідника при здійсненні контрактів з промисловими замовниками. Дана ситуація кваліфікується вже не як конфлікт інтересів, а як шахрайство з боку ученого. Відносно подібних порушень адміністрація підприємства повинна застосувати особливі правила.

Виходячи з вищевикладеного, слід констатувати той факт, що організація на підприємствах центрів (відділів) комерціалізації ОІВ є одним з основних шляхів мінімізації потенційних конфліктів. Крім цього, центри комерціалізації ОІВ виконують дуже важливе завдання по забезпеченню дотримання місії підприємств, наукових установ та вищих навчальних закладів, яка полягає в трьох словах: освіта, дослідження і служіння. Таким чином, однією з важливих переваг, пов'язаних з роботою подібних спеціалізованих центрів (відділів), стає можливість, що надається всім дослідникам, займатися повноцінною дослідницькою роботою. Вченим не потрібно освоювати суміжні професії, зв'язані, наприклад, з маркетингом наукових розробок, патентуванням, управлінням ліцензійними угодами і тому подібне. Зрештою, при високому рівні організації комерціалізації ОІВ, завдяки роботі відповідних центрів (відділів), буде рости ефективність дослідницької роботи.

Список літератури

1. Гончарова Н.П. Новые технологические системы: качество, потребность, эффективность / Н.П.Гончарова, П.Г.Перерва, А.И.Яковлев // - К.: Наукова думка, 1989.- 176с.

2. Перерва П. Г. Економіка і маркетинг виробничо–підприємницької діяльності: Навч. посібник / За ред. проф. Перерви П. Г., проф. Гавриць О. М., проф. Погорєлова М. І. – Харків : НТУ «ХП», 2004. – 640 с.

3. Перерва П.Г. Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / П.Г.Перерва; за ред. П.Г.Перерви, С.А.Меховича, М.І.Погорєлова. – Харків : НТУ «ХП», 2008. – 1080 с.

4. Перерва П.Г. Маркетинг инновационного процесса / П.Г.Перерва, Н.П.Гочарова, А.И.Яковлев и др. // Учебное пособие - К.: ВИРА-Р, 1998.- 267с

5. Перерва П.Г. Основы маркетинга высоких технологий: Учебное пособие / П.Г.Перерва, А.И.Грабченко, Р.Ф.Смоловик.- Харьков : ХГПУ, 1999.- 242с.

6. Перерва П.Г. Потребность в электротехнических средствах автоматизации. Теория и методы определения [Текст] : [монография] / П. Г. Перерва. - Х. : Основа, 1991. - 114 с. : табл., рис. - Библиогр.: с. 138-142.

7. Перерва П.Г. Проблемы совершенствования методологии определения потребности в электротехнической продукции / П.Г.Перерва, А.К.Плетников // Электротехн.пром-сть. Сер.27. Общеотраслевые вопр. электропромышленности. Экономика. Организация. Управление. Планирование и производство. Обзор.информ. - М.: Информэлектро, 1989.- 52с.

8. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. - Ростов н / Д: Феникс, 2003. - 592 с. (Серия «Психология бизнеса»)

9. Перерва П.Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии / П.Г.Перерва / Учеб.пособие для машиностроительных специальностей инж.-техн.вузов. - Харьков : «Основа», 1993. - 288с.

10. Перерва П. Г. Організація та управління інноваційною діяльністю: підручник / П. Г. Перерва, С. А. Мехович, М. І. Погорєлов. - Харків: НТУ "ХП", 2008. – 1025 с.

11. Погорелов И.Н. Экономика и организация труда / И.Н.Погорелов, Н.И.Погорелов, П.Г.Перерва, А.М.Колот, С.А.Мехович [Монография].- Харьков : Фактор, 2007.- 640с.

12. Яковлев А.И. Организация и управление электротехнической промышленностью: Сб.задач, лаб.работ, деловых игр / А.И.Яковлев, Т.И.Задерихина, П.Г.Перерва // Учебное пособие для электротехн. спец. инж.-техн.вузов.- Харьков : Изд-во «Основа», 1990.- 141с.

13. Яковлев А.И. Экономика электротехнической промышленности / А.И.Яковлев, Т.И.Задерихина, П.Г.Перерва // Учебное пособие для электротехн. спец. инж.-техн.вузов.- Харьков : Выща шк. Изд-во при ХГУ, 1990.- 136с.

Надійшла до редакції 28.03.2008 р.

Наукове видання

**ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ «ХПІ»**

Збірник наукових праць

Тематичний випуск

“Технічний прогрес та ефективність виробництва”

**Випуск № 18
2008**

Науковий редактор д.е.н, проф. Перерва П.Г.

Технічний редактор Погорелов С.М.

Відповідальний за випуск к.т.н. Обухова І.Б.

Формат 60x84 1/16. Папір RISO - друк.
Гарнітура Тймс. Ум.друк.арк. 18,1.
Облік.-вид.арк. 20,0 Тираж 300 прим. Ціна договірна

Видавничий центр НТУ «ХПІ»
Свідоцтво про держреєстрацію ДК №116 від 10.07.2000р.
«ХПІ», 61002, Харків, вул.. Фрунзе, 21