

# ОСОБЛИВОСТІ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ЯК ТОВАРУ ТА ОБ'ЄКТУ ІТ-АУТСОРСИНГУ

**ЗІБОРОВ М.Д.**

*студент гр. БЕМ-М1020к,  
аспірант*

**ПЕРЕРВА П.Г.**

*д.е.н., професор  
Національний технічний  
університет «Харківський  
політехнічний інститут»,  
м. Харків, Україна*

Промислові підприємства намагаються з максимальною ефективністю організувати всю свою виробничо-комерційну діяльність, в тому числі і інтелектуально-інноваційну. В сучасних умовах високого рівня ринкової конкуренції підприємствам необхідно постійно впроваджувати інноваційну підтримку наявних і набуття нових конкурентних переваг, зберігати споживчі вподобання своїх споживачів. У такого роду умовах використання нових інноваційних форм організації виробничо-комерційної діяльності, до яких безсумнівно відноситься ІТ-аутсорсинг, є в достатній мірі виправданим [1-3]. Його переваги для промислового підприємства очевидні, наявних прикладів використання ІТ-аутсорсингу досить багато [4, 5], а наявні тенденції прямо вказують на те, що в найближчому майбутньому ця організаційна форма діяльності може на-

бути значного поширення.

Залучення результатів інтелектуально-інноваційної діяльності, до основних з яких належать об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ), в сферу комерційного обміну об'єктивно вимагає визначення оцінки економічної ефективності такої угоди як для конкретного споживача, так і для розробника інтелектуального продукту.

Особливістю ОІВ як товару є те, що включити їх в комерційний оборот можна тільки в формі передачі виняткових прав на використання даних об'єктів. З точки зору користувача (нового власника, покупця, ліцензіата) ОІВ можуть розглядатися з різних економічних позицій. Все залежить від виду ОІВ, а також від форми використання їх у господарській практиці користувача. В одних випадках ОІВ є технологічною сировиною для розробки нових технічних засобів, матеріалів, нових видів продукції споживчого призначення (наприклад, новий оригінальний технологічний процес), в інших - вони безпосередньо без додаткової розробки використовуються у виробництві матеріальних благ (наприклад промисловий зразок або корисна модель) .

Виходячи з цих позицій, вартісна оцінка покупки прав на ОІВ залежить від споживчих властивостей самих об'єктів правової охорони, обсягу переданих прав, складності, ресурсоемності та інших показників у порівнянні з конкурентними пропозиціями на ринку.

Ефективність ОІВ для розробника або споживача, як правило, визначається нормою прибутку, яку отримає покупець (продавець) від придбання прав на них.

З точки зору розробника (власника, продавця, ліцензіара) ОІВ можна виділити два способи його використання. Перший спосіб передбачає, що розробник використовує даний вид ОІВ безпосередньо у себе на виробництві, наприклад при виробництві з його допомогою продуктів інновації (нову продукцію). Другий спосіб передбачає трансфер (комерціалізацію) ОІВ потенційному споживачеві (споживачам), укладаючи з ним (з ними) ліцензійні угоди на передачу виключних чи невиключних прав інтелектуальної власності.

Оцінку ефективності ОІВ рекомендується здійснювати виходячи з інтересів усіх його учасників: споживача, інвестора, підприємства-розробника, державних інтересів. Існуюча практика проведення подібного роду розрахунків рекомендує розраховувати такі види економічної ефективності:

- комерційна (фінансова) ефективність, що враховує фінансові результати реалізації ОІВ для його безпосередніх учасників;

- бюджетна ефективність, що відбиває фінансові наслідки реалізації ОІВ для національного і місцевого бюджетів;

- економічна ефективність відображає вплив процесу реалізації ОІВ на зовнішнє для ОІВ середовище і враховує співвідношення результатів і витрат

на всі види виробничо-комерційної діяльності (в тому числі і на ІТ-аутсорсинг), які прямо не пов'язані з фінансовими інтересами учасників купівлі-продажу ОІВ і можуть бути кількісно оцінені.

Особливе місце в роботі інноваційно-спрямованих підприємств та організацій займає інформаційне забезпечення всіх напрямків своєї діяльності. І в цій сфері в останній час все більше і більше підприємства намагаються використовувати послуги ІТ-аутсорсингу.

Аутсорсинг - означає передачу організацією функцій або видів діяльності іншій компанії. Аутсорсинг має на увазі під собою висновок тривалих контрактів. Компанію, яка передає свої функції називають замовником (аутсорси). Компанію, яка приймає і виконує ці функції називають аутсорсером.

Аутсорсинг дозволяє замовнику (аутсорсі):

- відмовитися від виконання непрофільних функцій і зосередитися на своєму бізнесі. Наприклад: підприємство наймає фірму для розробки і просування сайту компанії або замовлення послуг програміста, інтернет-маркетолога, SEO / PPC-фахівця, контент-менеджера, дизайнера;

- отримати додатковий персонал, без офіційного оформлення;

- доручити розробку частини програмного забезпечення іншому підприємству;

- передоручити розробку програмного забезпечення іншому підприємству.

Пропонується виділити ряд найбільш важливих причин, за якими промислові підприємства вдаються проведення до ІТ-аутсорсингу в сфері інтелектуально-інноваційної діяльності:

- відсутність достатнього науково-технічного потенціалу для ефективного здійснення інформаційної підтримки розробок інтелектуального спрямування;

- складність організації НДДКР на підприємстві. Особливо це характерно для малого і середнього бізнесу. Інноваційна спрямованість вимагає повністю перебудувати його діяльність - стратегію, виробництво, менеджмент, маркетинг; можливість прискореного виведення готового продукту на ринок. Особливо актуально це стало в останнє десятиліття, коли життєвий цикл продукції істотно скоротився і важливо вчасно зайняти свою нішу;

- недолік інвестиційного потенціалу. Зазвичай це найбільш широко розповсюджена причина. Діяльність в сфері інформаційного забезпечення науково-технічної діяльності нагально потребує суттєвих витрат на обладнання, підготовку та використання спеціалістів, програмного забезпечення і ін.

Інноваційний ІТ-аутсорсинг доцільно класифікувати за різними категоріальним ознаками. У науковій літературі досить повно розглянуто алгоритм впровадження аутсорсингу в бізнес-процес. Однак слід

виділити фактори, специфічні і значущі саме для інноваційного аутсорсингу:

- *наявність стратегії*. Інновації по суті своїй мають довгострокову спрямованість і вимагають від авторів і провайдерів стратегічного типу мислення;

- *вибір ефективного аутсорсера*. У цьому процесі для традиційних видів аутсорсингу значимі важливість і термін реалізації проекту, імідж фірми, досвід виконання аналогічних завдань, кваліфікація персоналу, а для реалізації проектів у сфері інновацій найбільш значущий інноваційний потенціал аутсорсера;

- *інтеграція функцій, створення ефективного комунікаційного простору і розробка механізму взаємодії*. Інноваційний аутсорсинг в силу своєї підвищеної ризикованості передбачає більш тісне спілкування замовника і виконавця.

Ефективне управління ІТ-аутсорсингом в інтелектуально-інноваційній сфері забезпечує промисловим підприємствам конкурентоспроможність і конкурентостійкість, вимагає застосування сучасних підходів, методів і алгоритмів. Необхідно досліджувати і узагальнювати досвід успішно діючих на глобальному ринку компаній, а після цього розробляти мультикритеріальні алгоритми аутсорсингу інновацій та об'єктів інтелектуальної власності.

## Список використаних джерел:

1. Особенности объектов интеллектуальной собственности как товара [Електронний ресурс] / А. П. Косенко [и др.] // Актуальні питання організації та управління діяльністю підприємств у сучасних умовах господарювання : зб. тез доп. 7-ї наук.-практ. конф., 29 листопада 2017 р., м. Харків : електрон. вид. – [Харків : НАНГУ, 2017]. – С. 76-78.
2. Власюк Ю. Аутсорсинг в інноваційній сфері // Наука і інновації. 2013. №122. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/outsorsing-v-innovatsionnoy-sfere>.
3. Kocziszky György, Pererva P.G., Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer.- Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.
4. Гончарова Н.П., Яковлев А.И., Перерва П.Г. Маркетинг інноваційного процесу // Учебное пособие - К.: ВИРА-Р, 1998.- 267 с.
5. Kocziszky G., Pererva P.G., Somosi Veres M., Kobieliava T.A. Compliance program: [tutorial] // ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M.Veress Somosi.– Kharkov-Miskolc : LTD «Planeta-prynt», 2019.– 689 p.
6. Кобелева Т.О. Електротехнічна галузь України: сучасний стан та перспективи розвитку // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. Харків : НТУ "ХПІ". 2011. № 26. С. 34-43.
7. Романчик Т.В., Кобелева Т.О., Перерва П.Г. Комплаєнс як фактор інноваційного розвитку підприємства // Інформація та знання в системі управління інноваційним розвитком: монографія / заг. ред. Ю.С.Шипуліної. Суми : Тритонія, 2018. С. 205-220.
8. Kobieliava T., Kocziszky G., Veres Somosi M. Compliance-technologies in marketing [Electronic resource] // MIND Journal. 2018. № 5. 10 p. URI: [https://mindjournal.wseh.pl/sites/default/files/article/09-18/compliance-technologies\\_in\\_marketing.pdf](https://mindjournal.wseh.pl/sites/default/files/article/09-18/compliance-technologies_in_marketing.pdf).
9. Кобелева Т.О., Перерва П.Г. Показники і критерії оцінки кон'юнктури товарного ринку // Зб. тез доп. 5-ї Міжнар. наук.-практ. конф. "Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу" 29 вересня-1 жовтня 2011 р. – Суми : ТОВ "ДД "Папірус", 2011. – С. 161-163.
10. Tkachev M.M., Pererva P.G., Kobieliava T.O. Evaluation of holder profits violation of their exclusive rights // Науковий вісник Полісся. 2016. № 4(8), pt. 2. P.240-246.
11. Pererva P. G., Kobieliava T.O. The formation of anti-crisis program of the industrial enterprise based on innovative monitoring // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. Харків : НТУ "ХПІ", 2016. № 48 (1220). С. 41-44.

12. Кобелева Т.О., Перерва П.Г., Ткачова Н.П. Підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на засадах синергетичного бенчмаркінгу // *Вісник Нац. ун-ту "Львівська політехніка"* : зб. наук. праць. Сер. : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Львів : Львівська політехніка, 2015. № 819. С. 167-174.

13. Товажнянський В.Л., Перерва П.Г., Кобелева Т.О., Гладенко І.В. Мониторинг производственно-коммерческой деятельности промышленного предприятия // *Вестник Нац. техн. ун-та "ХПИ"* : сб. науч. тр. Темат. вып. : *Технический прогресс и эффективность производства*. Харьков : НТУ "ХПИ", 2009. № 36-1. С. 12-22.