

ЦЕЛІНСЬКА АННА АНДРІЇВНА
АСПІРАНТКА

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

ДОЛИНА ІРИНА ВОЛОДИМИРІВНА
КАНДИДАТ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК, ПРОФЕСОР
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

ПЕРЕРВА ПЕТРО ГРИГОРОВИЧ
ДОКТОР ЕКОНОМІЧНИХ НАУК, ПРОФЕСОР
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

ДЖЕРЕЛА ТРАНСФЕРУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Відновлення науково-технічного та інтелектуально-інноваційного потенціалу нашої країни і підйому промислового виробництва, які зазнали і зазнають суттєвих втрат внаслідок російської військової агресії, є найважливішою проблемою для України. Сучасне виробництво повинне відповідати новітнім досягненням світової науки і техніки, інакше воно не зможе конкурувати і знов виявиться нежиттєздатним [1-19]. Вирішення цієї проблеми ускладнюється відсутністю достатніх власних капіталовкладень.

Розвивати промислове виробництво на рівні останніх досягнень світової науки і техніки можливо і різними альтернативними дорогами. Необхідно вибрати найбільш оптимальний варіант по рівню техніки, капітальних вкладень і ефективності, з врахуванням перспективи і можливих джерел здобуття новітніх технологій - внутрішніх або зарубіжних [1, 6, 9, 17]. При цьому вибрана інноваційна техніка або інтелектуальна технологія не лише повинні відповідати останнім досягненням світової науки і техніки, але і забезпечувати можливість створення на її базі подальших поколінь, що перевершують світові досягнення. Інакше це дозволить організувати сучасне виробництво і його експлуатацію лише до моменту їх морального старіння, що знову приведе до використання застарілого, неконкурентоздатного виробництва.

Якщо Україна має в своєму розпорядженні вітчизняні досягнення науки і техніки, що перевершують світові досягнення, або рівень вітчизняних розробок відповідає їм, то відновлення і розвиток виробництва може здійснюватися на базі власних науково-технічних розробок. Якщо ж на якому-небудь напрямі науково-технічного прогресу намітилося або склалося відставання від світових досягнень - необхідно використовувати зовнішні

джерела здобуття новітніх технологій.

Але із зовнішніх джерел здобуття можливостей для практичного використання новітніх інтелектуально-інноваційних технологій можуть бути використані головним чином два шляхи[1, 5, 8, 13, 19].

Перший шлях – це придбання готових об'єктів техніки, технології і матеріалів, які досить встановити, промислово освоїти і почати виробництво конкурентоздатної на світових ринках продукції. Проте слід мати на увазі, що це дуже витратний шлях, який вимагає колосальних вітчизняних капіталовкладень і зарубіжних інвестицій. Крім того, може виникнути необхідність придбання ліцензій на право використання устаткування і вироблюваної на ньому продукції, в яких застосовані винаходи, захищені патентною монополією і монополією секретності на ноу-хау в Україні і країнах передбачуваного експорту цієї продукції, що дуже ймовірно може викликати необхідність закупівлі відповідних ліцензій і різко збільшить витрати валютних засобів.

Міжнародна практика свідчить про те, що закупівля заводів "під ключ", комплектного устаткування, унікальних об'єктів техніки, технології і матеріалів не дозволяє на їх базі, що навіть відповідає сучасним вимогам науки і техніки у момент їх придбання, створювати подальші покоління, оскільки по цих зовнішньоторговельних операціях не передаються права на відтворення винаходів і тим більше ноу-хау, які лежать в їх основі. А без використання ноу-хау неможливе відтворення об'єктів техніки, технології і матеріалів, не говорячи вже про неможливість з цієї ж причини їх вдосконалення, створення технічної бази виробництва подальших поколінь.

Другий шлях - придбання по традиційних ліцензіях нематеріальних науково-технічних досягнень, виражених в технічній документації або промислово освоєних у продавця ліцензій, для подальшої їх матеріалізації в конкретні об'єкти техніки, технології, матеріалів і організації на їх базі сучасного промислового виробництва. Як свідчить практика, цей шлях вимагає менших капіталовкладень в порівнянні із закупівлею готових об'єктів техніки і технології. По ліцензіях покупець-ліцензіат отримує всі ноу-хау, необхідні для відтворення техніки, технології і матеріалів і, отже, має можливість проводити дослідження і розробки по створенню наступних поколінь науково-технічної продукції і послуг. Єдиною зовнішньо-торговельною операцією є ліцензійна, яка з найбільшою ефективністю зможе забезпечити не лише передачу ноу-хау, але і взаємообмін (трансфер) між контрагентами різними заходами щодо удосконаленню предмету ліцензійної операції і технології його виготовлення.

Отже, шляхом закупівлі ліцензій на новітні науково-технічні розробки можливо в коротші терміни не лише організувати випуск конкурентоздатної продукції, що відповідає новітнім досягненням науки і техніки, а в перспективі на базі купленої технології, що включає ноу-хау на її відтворення і подальше удосконалення, вирватися вперед на окремих напрямках науково-технічного

прогресу, по яких відчувалося відставання. Таким чином, відновлення промислового виробництва може здійснюватися на базі не лише вітчизняних науково-технічних досягнень, але і придбання іноземних ліцензій, передбачаючи в них відповідних умов, що забезпечують економічну безпеку нашої країни.

Закупівля іноземних ліцензій потребує значних капітальних вкладень. Але економічний інструмент ціноутворення дозволяє покривати платежі за ліцензією після здійснення промислового виробництва продукції в погодженому з ліцензіаром відсотку від ціни виробленою і, що особливо важливе, реалізованій продукції, на ринках, наданих ліцензіату. Отже, ліцензіат спочатку виробляє і продає продукцію, виготовлену за ліцензією, а потім розплачується за ліцензію з прибутку, що отримується від продажу ліцензійній продукції. Первинні платежі, які виплачує ліцензіат, після підписання ліцензійного договору складають зазвичай незначну величину. Крім того, як показує світова практика, вони виплачуються за рахунок вступів від експорту продукції, виготовленої по раніше укладених ліцензійних угодах [2, 8, 14, 15].

Передача прав на використання науково-технічних досягнень, товарних знаків, програмних продуктів і інших результатів інноваційної діяльності на основі ліцензійних угод є однією з найбільш ефективних форм комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

У міру просування економіки до більш наукоємної моделі розвитку обмін різними об'єктами інтелектуальної власності, здійснюваний на комерційній основі у вигляді торгівлі ліцензіями, перетворився на самостійну сферу економічних стосунків.

Для більшості країн торгівля ліцензіями ведеться як на національному, так і на міжнародному рівні, тобто фірми обмінюються технологіями в межах країни і активно використовують ліцензійну торгівлю в своїй зовнішньоекономічній діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Інтелектуальна власність: магістерський курс : підручник / П.Г.Перерва [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, В.І.Борзенко, Т.О.Кобєлева ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". Харків : Планета-Прінт, 2019. 1002 с.
2. Pererva P., Kocziszky G., Veres M. Compliance program: tutorial. Kharkov: NTU «KhPI», 2019. 689 p.
3. Kocziszky G., Veres Somosi M., Kobieliava T.O. Compliance risk in the enterprise // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність "Форвард-2017": тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. Харків : НТУ "ХПІ", 2017. С. 54-57.
4. Научные основы маркетинга инноваций : монография в 3 т. Том 3. / под. ред. С.Н.Ильяшенко. Сумы: ООО "Печатный дом "Папирус", 2013. 334 с.
5. Кобєлева Т.О. Комплаєнс-безпека промислового підприємства: теорія та методи : монографія. Харків : Планета-Прінт, 2020. 354с. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/54748>

6. Pererva, P., Kuchynskyi, V., Kobielieva, T., Kosenko, A., Maslak, O. (2021). Economic substantiation of outsourcing the information technologies and logistic services in the intellectual and innovative activities of an enterprise. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 4 (13 (112)), 6–14. doi: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2021.239164>
7. Перерва, П.Г., Нагі С., Кобелєва Т.О. Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності // Вісник НТУ «ХПІ(екон.науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. № 15 (1291). С. 89-94.
8. Kocziszky György, Somosi M. Veres, Kobielieva T. O. Reputational compliance. Дослідження та оптимізація економ. процесів «Оптимум–2017» : тр. 13-ї Міжнар. конф. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. С. 140–143.
9. Кобелєва Т.О., Марчук Л.С. Методи оцінювання ефективності реклами та її впливу на споживачів // Вісник НТУ "ХПІ": Харків : НТУ "ХПІ". 2015. № 25. С.79-84.
10. Pererva P.G., Kobielieva T.O., Tkachova, N.P., Tkachov M.M., Diachenko T.A. Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach // *Problems and Perspectives in Management*. 2021. Vol.19, Iss.1. P.24-38.
11. Kosenko O.P., Kobielieva T.O., Tkacheva N.P. Monitoring the commercial potential of intellectual property // *Scientific bulletin of Polissia*. 2017. №1, ч.2. С.140-145.
12. Kobeleva T., Pererva P., Tovazhnyanskiy V., Gladenko I. Antikrizisnyy monitoring of finansovo-ekonomicheskikh indexes of work of enterprise // *Business Studies*. Miskolc: Miskolc University Press. 2010. Volume 7. №2. S.71-183.
13. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.
14. Перерва П.Г. Управління маркетингом на машинобудівному підприємстві // Навч. посібник для інж.-техн. вузів. Харків: «Основа», 1993. 288с.
15. Kobielieva T.O., Pererva P.G., Kuchinskyi V.A., Garmash S.V., Danko, T.V. Ensuring the Sustainable Development of an Industrial Enterprise on the Principle of Compliance-Safety // *Studies of Applied Economics. Spec. Iss. : Innovation in the Economy and Society of the Digital Age*. 2021. Vol. 39, № 5. 11 p. <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/53819>
16. Товажнянський В.Л., Перерва П.Г., Кобелева Т.А. Попередження кризових явищ на підприємстві засобами санації та реструктуризації // Вісник НТУ "ХПІ": зб. наук. пр. Харків : НТУ "ХПІ", 2015. № 60 (1169). С. 78-81.
17. Kocziszky György, Pererva P.G., Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.
18. Гончарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Маркетинг инновационного процесса. К.: ВИРА-Р, 1998. 267с.
19. Грабченко А.И., Смолвик Р.Ф., Перерва П.Г. Основы маркетинга высоких технологий: Учебное пособие, Харьков: ХГПУ, 1999.- 242с.