

**Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал)
в економіці України на 31.12.2017 року, млн. дол. США [3]**

Країна	млн. дол. США	%
Велика Британія	3462,2125	8,84
Німеччина	3899,6044	9,96
США	790,0033	2,02
Кіпр	13783,2663	35,21
Російська Федерація	4779,6002	12,21
Інші країни світу	10660,5257	27,23
Всього	39144,04	100,00

Необхідно сказати, що велика частина іноземних інвестицій в Україну припадає на кошти, що надходять з офшорів, і мають походження первинне з нашої держави. Більшість іноземних інвесторів складають громадяни України, які зареєстровані як юридична особа, адже через високий рівень корупції та значний інвестиційний ризик нерезиденти, які не мають інсайдерів у політичному та бізнес-середовищі України, не наважуються вкладати кошти в економіку України.

1. Струніна В. Шляхи поліпшення інвестиційного клімату в Україні / В. Струніна // *Економіка України*. – 2001. – № 9. – С. 11 –16. 2. Третьяк Н. М. Фактори формування інвестиційного клімату в Україні [Електронний ресурс] / Н. М. Третьяк // *Фінансовий простір*. – 2013. – № 3. – С. 165-170. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2013_3_24. 3. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в Україну (31.12.2017). // *Державна служба статистики України*. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 4. Економічна правда. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/07/3/626672/>.

К.е.н., доц. Н.І. Горбаль; к.е.н., доц. С.Б. Романишин
Національний університет «Львівська політехніка»

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ЛІЦЕНЗІЯМИ: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

© Горбаль Н.І., Романишин С.Б., 2018

В умовах ринкової економіки інтелектуальна власність особи, чи групи людей стає об'єктом угод, укладених на комерційних засадах на певний термін. Їх умови виконуються при укладенні ліцензійного договору щодо передачі прав на використання та експлуатацію об'єкта ліцензійної угоди. При купівлі-продажу об'єктів інтелектуальної власності, укладена ліцензійна угода – це дозвіл, відповідно до якого одна особа, або організація – власник об'єктів інтелектуальної власності – ліцензіар надає іншій юридичній чи фізичній особі – ліцензіатові виключне, або невиключне право на використання об'єкта ліцензійної угоди. Ліцензійна угода, укладена між суб'єктами, має забезпечити повноцінне право на використання об'єкта інтелектуальної власності лише для учасників угоди і не допускає незаконне використання об'єкта, зазначеного в угоді, конкурентами на ринку. Правова форма, яка гарантує збереження та захист виключних прав щодо використання

результатів інтелектуальної діяльності, – ліцензійна торгівля. Торгівля ліцензіями – один із найбільш ефективних способів розвитку та поширення інновацій у різних галузях виробництва.

Патентно–ліцензійна торгівля за обсягами та масштабами залишається основною формою міжнародного технологічного обміну. У світі діють понад 4 млн. патентів, щороку подається 700 тис. заявок на патентування, світовий ринок ліцензій оцінюють у 73 млрд. дол. щорічно [1]. Важливою для України є активна інтеграція у міжнародний ринок патентів та винаходів, що надає можливість не тільки користуватися винаходами, патентами, які перебувають у власності суб'єктів інших країн, а й розвивати власну винахідницьку й патентну діяльність.

Зважаючи на важливу роль державних органів влади у створенні сприятливих умов для розвитку високотехнологічної сфери в Україні, варто надавати підтримку винахідникам на таких етапах патентування: оплата послуг патентного повіреного з встановлення рівня техніки винаходу, оформлення заявки на одержання охоронного документу та подання міжнародної заявки на отримання патенту в системі Договору про патентну кооперацію (РСТ) з метою запобігання відтоку за кордон наукових результатів, отриманих в Україні, та економічним збиткам. Основними причинами недостатньої участі України у патентно–ліцензійній торгівлі, є невідповідність державної політики у даній сфері, низький рівень міжнародного науково-технічного співробітництва країни, відсутність мотивації винахідників, що в цілому не дає можливості проявити свої можливості та досягнення на міжнародному технологічному ринку. Але за умов вдосконалення системи підтримки патентування, підвищення рівня інформаційного забезпечення, освоєння закордонного досвіду, дотримання системи захисту прав інтелектуальної власності можливо налагодити процеси патентно–ліцензійної співпраці, підвищити свою конкурентоспроможність на ринках країн Європи, що сприятиме розвитку НТП країни.

Міжнародна торгівля ліцензіями є вигідною як для ліцензіара, так і для ліцензіата. Основні цілі підприємств під час купівлі-продажу ліцензій на світовому ринку такі (рис. 1).

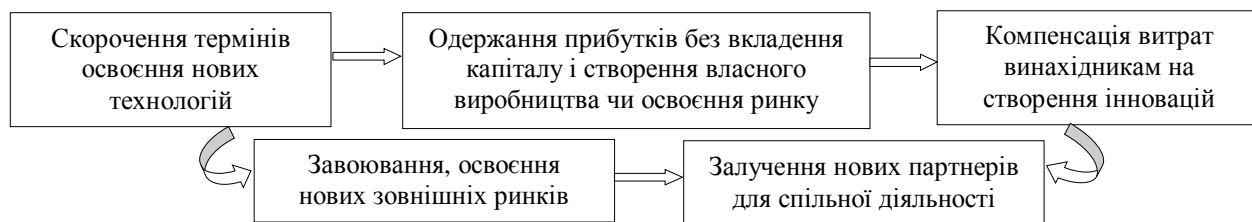


Рис. 1. Основні цілі підприємств під час купівлі-продажу ліцензій на світовому ринку

Міжнародний досвід свідчить, що доходи, одержані від міжнародної ліцензійної торгівлі зростають швидше, ніж від прямого вкладення капіталу у певну сферу. Завдяки операціям з купівлі-продажу ліцензій, ліцензіару вдається вирішити проблеми при: зниженні кон'юнктури ринку; виникненні перешкод в експорті товарів через протекціоністську політику з боку державної влади країни-покупця; значному рівні перевищення попиту над обсягом власного виробництва продукції та ін. Купівля ліцензій дозволяє: опанувати виробництво нової продукції, при значній економії матеріальних та трудових ресурсів; знизити собівартість продукції; підвищити продуктивність праці і конкурентоспроможність товарів; одержати переваги над конкурентами тощо.

Часовий фактор також відіграє важливу роль при імпорті ліцензій. Якщо при порівнянні вартість ліцензії і вартість аналогічної розробки власного підприємства однакові, то, звичайно, вигідніше купити ліцензію, оскільки скоротяться затрати часу на виробництво та випуск продукції.

Найбільша частина торгівлі ліцензіями припадає на такі галузі: електротехнічна й електронна промисловість (19% загального обсягу комерційних операцій), загальне машинобудування (18%); хімічна промисловість (17,4%), транспортне машинобудування (10,2%). Лідером з імпорту ліцензій за останні десятиріччя є Японія. Обсяги закупівель науково-технічних інновацій країною є найбільшими і перевищують загальні обсяги імпорту США, Великобританії, Італії, Франції [2].

На вітчизняних же підприємствах необхідно відзначити обмеженість промислового впровадження імпортованих ліцензій. Підприємство, купуючи ліцензію на використання певної технології, обладнання чи процесу виробництва, має переглянути та реально оцінити виробничі потужності та можливості процесу реалізації проекту. Адже, застаріле обладнання, низька кваліфікація персоналу та недостатній рівень виробничих потужностей є основною причиною неповного використання інноваційних винаходів в процесі виконання ліцензійних угод.

Підкреслим, що ліцензійні платежі становлять тільки частину вартості імпорту ліцензій. Зазвичай, вартість технологічного обладнання і комплектуючих, необхідних для впровадження нової технології, у кілька разів перевищує вартість самої ліцензії. Тому, варто обчислювати загальну вартість імпорту, враховуючи обладнання, комплектуючі й дозвільні документи.

Механізм регулювання зовнішньої торгівлі ліцензіями на державному рівні варто контролювати через виділення квот з державного бюджету, передбачених ЗУ «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» для забезпечення фінансування закордонного патентування винаходів. Органи влади мають заохочувати не лише розвиток запозичених інновацій, а реалізовувати вітчизняні винаходи за кордоном і здійснювати міжнародний обмін досвідом, винаходами, інжиніринговими послугами на ліцензійній основі.

Державні органи влади повинні розуміти, що імпорт ліцензій на винаходи є основною передумовою науково-технологічного обміну та інтеграції держави в міжнародний ринок ліцензій, патентів на інновації. Для вітчизняних підприємств – це можливість не тільки використовувати у своїй діяльності винаходи, патенти, які перебувають у власності суб'єктів іноземних країн, але й в перспективі розвивати власну винахідницьку та патенту діяльність в своїй державі. Фактор загострення конкурентної боротьби між винахідниками, власниками патентів супроводжується відкриттям світових ринків та дає можливість науковцям на вигідних умовах користуватися своїми досягненнями. Проте, вони часто не мають досвіду ведення такої діяльності і не розуміють «правила гри» на міжнародному ринку інтелектуальної власності, тому довіряють свій винахід спеціалізованим організаціям, що можуть його продати прибутково для себе й винахідника.

Отже, розвиток міжнародної ліцензійної торгівлі є рушійною силою прогресивного розвитку науково-технічної й інноваційної діяльності. Купівля-продаж ліцензій створює можливості для впровадження науково-технічних розробок у виробництво і таким чином, формує основу для їх швидкого впровадження та інтенсифікації інноваційного процесу в умовах глобалізації.

1. Бурлака В. Г. Экономика высоких технологий / В. Г. Бурлака // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 10. – С. 95–102. World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy / 20th Anniversary Edition. Printed in Switzerland. – 184 p.

К.е.н., доц. В.П. Далик, Ст. гр. МА-41 М.О. Петелицький
Національний університет «Львівська політехніка»

ЧИННИКИ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

© Далик В.П., Петелицький М.О., 2018

Конкурентоспроможність товару є головною умовою конкурентоспроможності фірми на ринку і важливою основою прибутковості її діяльності. Найчастіше під конкурентоспроможністю товару мають на увазі:

- властивість (точніше сукупність властивостей) товару та його сервісу, яка характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби, порівняно з аналогічними товарами, представленими на цьому ринку;