

*Сергій Школяр
Сергій Шенітько
Поліна Троян
Ірина Зобенько
(м. Полтава)*

ОЦІНКА ВПЛИВУ ДОГОВОРІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ МАРКЕТИНГУ ІННОВАЦІЙ

В епоху інноваційної економіки успіх підприємств все більше залежить від їхньої здатності створювати та комерціалізувати нові знання та технології [1]. Маркетинг інновацій є складним та багатограним процесом, ефективність якого значною мірою визначається не лише якістю самої інновації та обраними маркетинговими інструментами, але й належним правовим захистом та використанням інтелектуальної власності [2]. Договори у сфері ІВ є ключовим механізмом реалізації прав на інновації та їхньої інтеграції в маркетингові стратегії. Системний підхід в моделі менеджменту інноваційно активної організації включає в себе фундаментальні принципи та застосування системного мислення для планування та управління інноваційними проектами [3, 4]. Деяким питанням договірних відносин в сфері інтелектуальної власності були присвячені попередні дослідження [5-8], дана робота спрямована на виявлення та аналіз механізмів, через які договори ІВ впливають на результативність маркетингових зусиль, спрямованих на виведення інноваційних продуктів і послуг на ринок та забезпечення їхнього успіху.

Ефективність маркетингу інновацій може бути оцінена за різними критеріями, включаючи швидкість проникнення на ринок, рівень охоплення цільової аудиторії, сприйняття інновації споживачами, формування позитивного іміджу бренду та команди фахівців [9], обсяги продажів та прибутковість інноваційної діяльності. Договори у сфері інтелектуальної власності можуть впливати на ці показники як безпосередньо, так і опосередковано. Розглянемо деякі з них.

Ліцензійні договори мають на меті сприяти швидшому та ширшому проникненню інновації на ринок за рахунок використання усталених каналів дистрибуції ліцензіатів, вони також можуть впливати на сприйняття споживачами через асоціацію з відомим брендом ліцензіата. Крім того, фінансово, ліцензійні платежі забезпечують додаткове джерело доходу. Договори про передачу прав можуть спростити маркетингові зусилля, надаючи повний контроль над інновацією одній стороні, однак, неефективний маркетинг новим власником може призвести до зниження потенціалу інновації, при цьому фінансовий вплив є одноразовим (ціна продажу прав). Угоди про конфіденційність характеризуються тим, що захищаючи унікальність інновації на ранніх етапах, створюють умови для розробки ефективної маркетингової стратегії без ризику передчасного копіювання конкурентами, що опосередковано впливає на майбутні продажі та сприйняття. Договори про спільну розробку можуть призвести до створення більш якісних та ринково привабливих інновацій завдяки об'єднанню компетенцій партнерів, що безпосередньо впливає на сприйняття споживачами та потенціал продажів, при цьому розподіл ризиків та ресурсів також може підвищити ефективність маркетингових витрат.

Висновки. Договори сфери інтелектуальної власності є невід'ємним елементом успішного маркетингу інновацій, вони не лише забезпечують правовий захист інноваційних розробок, але й створюють можливості для їхньої ефективної комерціалізації та просування на ринку. Правильне використання ліцензійних договорів, договорів про передачу прав, угод про конфіденційність та договорів про спільну розробку може значно підвищити ефективність маркетингових зусиль, сприяти швидшому проникненню на ринок, покращити сприйняття споживачами та забезпечити вищі фінансові результати інноваційної діяльності. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на кількісну оцінку впливу конкретних умов договорів ІВ на різні аспекти ефективності маркетингу інновацій. Робота проводилася в межах досліджень докторської дисертації «Теоретичні та методичні основи підготовки майбутніх менеджерів до маркетингової діяльності» та на виконання завдань затвердженої в УкрІНТЕІ теми НДДКР «Розвиток регіональної інноваційної інфраструктури: інформаційно-консультативне забезпечення в сфері інтелектуальної власності» (№0124U005180, науковий керівник С.П. Школяр) як елементу розвитку управління освітніми проєктами в умовах інтеграції регіональних програм розвитку в світову економіку та в контексті цілей сталого розвитку.

Список використаних джерел

1. Школяр С. П. Досвід новаторських ініціатив у розвитку міжнародного проєктного маркетингу організації // проєктних менеджерів до маркетингової діяльності потребує системного дослідження, проєктного підходу щодо втілення передових технологій з урахуванням стандартів, програм розвитку різного рівня, трансформацій та перетворень глобального характеру, інтеграції виробничих взаємовідносин різних економічних систем // Дидакал : часопис : зб. матер. Міжнар. наук.-практ. конф. «Європейський вектор розвитку вищої освіти України», 14–15 листоп. 2023 р. / Кафедра загальної педагогіки та андрагогіки ПНПУ імені В. Г. Короленка. Полтава, 2023. № 24. С. 248-251
2. Школяр С.П. Інноваційний розвиток держави – комфортне життя її громадян. Тези виступу в обговоренні. Матеріали парламентських слухань у Верховній Раді України 20.06.07 р. «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» / Упор. Г.О. Андрощук, М.М. Шевченко. К.: Парламентське вид-во, 2007. С.60-62
3. Троян П. Д., Шпильовий В. Д., Школяр С. П. Системний підхід в моделі менеджменту інноваційно -активної організації // Інноваційні аспекти освітнього та проєктного менеджменту: досвід А. Макаренка в діалозі із сучасністю : матеріали ХХІІІ Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 14-15 березня 2024 р.). «Управлінська майстерність керівника закладу освіти», «Управління проєктами у сфері науки, освіти, інновацій та інформатизації», «Управління інноваційною діяльністю в освіті та у виробництві» : матеріали Всеукр. наук.-практ. семінарів (м. Полтава, 14-15 березня 2024 р.) / за заг. ред. М. В. Гриньової. Полтава : ПНПУ імені В. Г. Короленка, 2024. С. 237-239.
4. Троян П. Д., Школяр С. П. Сучасний етап історії науково-технічних винаходів майбутніх менеджерів // Методика навчання природничих дисциплін у середній та вищій школі (ХХХ КАРИШИНСЬКІ ЧИТАННЯ) : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої розробкам моделей підготовки майбутнього вчителя до педагогічної діяльності в Новій українській

школі (м. Полтава, 25–26 травня 2023 р.) / за заг. ред. М. В. Гриньової. Полтава : ПНПУ імені В. Г. Короленка, 2023. С. 221–222.

5. Павленко Ю. О., Школяр С. П. Деякі аспекти співробітництва у сфері інтелектуальної власності. Ресурсно-орієнтоване навчання в «3D»: доступність, діалог, динаміка : збірник тез доповідей V Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. Полтава : ПНПУ імені В. Г. Короленка, 2025. С. 727–730.

6. Рудченко О. О., Школяр С. П. Компетенції та повноваження патентного повіреного України в договірних відносинах сфери інтелектуальної власності. Ресурсно-орієнтоване навчання в «3D»: доступність, діалог, динаміка : збірник тез доповідей V Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. Полтава : ПНПУ імені В. Г. Короленка, 2025. С. 734–740.

7. Чобітько О. В., Школяр С. П. Щодо питань недобросовісної конкуренції при складанні угод і сфері інтелектуальної власності. Ресурсно-орієнтоване навчання в «3D»: доступність, діалог, динаміка : збірник тез доповідей V Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. Полтава : ПНПУ імені В. Г. Короленка, 2025. С. 743–746.

8. Школяр С. П. Особливості переговорів з трансферу технологій // Методика навчання природничих дисциплін у середній та вищій школі (XXVIII Каришинські читання) : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., (Полтава, 27-28 трав. 2021 р.) / за ред. М. В. Гриньової ; НАПН України, Полтав. нац. пед. ун-т імені В. Г. Короленка, Ін-т пед. освіти та освіти дорослих НАПН України [та ін.]. – Полтава : Астроя, 2021. – С. 324–327.

9. Рубан О. В., Школяр С. П., Бабенко І. В. Інтелектуальна власність як елемент іміджу сучасного фахівця. Ресурсно-орієнтоване навчання в «3D»: доступність, діалог, динаміка : збірник тез доповідей V Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. Полтава : ПНПУ імені В. Г. Короленка, 2025. С. 732–734.