

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/D2026-86-215>

УДК 347.77:339.5:664:658

ЗАРУБІЖНЕ ПАТЕНТУВАННЯ ЯК ЧИННИК АКТИВІЗАЦІЇ ЗЕД ТА МЕНЕДЖМЕНТУ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ІНДУСТРІЇ 4.0 В УМОВАХ ПОВОЄННОЇ РОЗБУДОВИ ЕКОНОМІКИ

FOREIGN PATENTING AS A FACTOR FOR ACTIVATING FEA AND MANAGEMENT OF FOOD ENTERPRISES IN INDUSTRY 4.0 IN THE CONDITIONS OF POST-WAR ECONOMIC DEVELOPMENT

Бондар-Підгурська Оксана Василівна

доктор економічних наук, професор,
Полтавський університет економіки і торгівлі
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7792-4023>

Хоменко Ірина Іванівна

старший науковий співробітник, патентний повірений,
Центр досліджень інтелектуальної власності та передачі технологій
Національна академія України,
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8600-3848>

Гусак Юрій Сергійович

аспірант,
Полтавський університет економіки і торгівлі
ORCID: <https://orcid.org/0009-0006-4356-5978>

Bondar-Pidhurska Oksana, Husak Yurii

Poltava University of Economics and Trade

Khomenko Iryna

Center for Intellectual Property and Technology
Transfer Research National Academy of Ukraine

Обґрунтовано зарубіжне патентування як інструмент активізації зовнішньоекономічної (передусім експортної) діяльності та чинник підвищення ефективності менеджменту харчових підприємств Індустрії 4.0 у повоєнний період України. Виокремлено бар'єри виходу на ринки ЄС/УК/США: HACCP і ризик-орієнтовані підходи, простежуваність, доказова документація, готовність до офіційного контролю, а також логістичні й енергетичні ризики та дефіцит фінансування модернізації. Показано, що рішення Industry 4.0 (ERP/MES/IIoT, цифрова простежуваність, машинний зір/SPC, WMS/TMS/EDI, аналітика) підвищують стабільність партій, аудитованість, знижують втрати та прискорюють документообіг. Запропоновано патентні маршрути та критерії вибору між патентуванням і know-how; доведено доцільність їх поєднання із цифровим комплаєнсом і системами якості.

Ключові слова: зарубіжне патентування, експортна діяльність, зовнішньоекономічна діяльність, ефективність менеджменту, Індустрія 4.0 у харчовій промисловості, системи менеджменту якості (ISO 22000 / IFS / FSSC 22000), повоєнна розбудова економіки.

The article substantiates overseas patenting as an instrument for intensifying foreign economic activity (primarily exports) and as a factor enhancing the management efficiency of Ukraine's Industry 4.0 food enterprises during post-war recovery. The paper analyses key barriers to entering the EU, UK and US markets for food producers (with a special focus on confectionery): stricter requirements for food safety (HACCP and risk-based approaches), traceability, evidence-based documentation, readiness for official controls, as well as wartime logistics and energy risks and limited access to modernization finance. It is shown that export competitiveness increasingly depends not



only on the product itself, but also on the controllability of production processes and the quality of data on batches, raw-material origin, process parameters and certification records. The study argues that Industry 4.0 solutions (ERP/MES/SCADA/IIoT, digital traceability and batch tracking, machine vision and SPC, WMS/TMS/EDI, and analytics) ensure stable product parameters, audit readiness, loss reduction, faster document flows and greater trust from importers and retailers. Particular attention is paid to the institutional digitalization of trade (including the transition to TRACES NT) and to the role of private food-safety schemes (ISO 22000, IFS, FSSC 22000) as markers of supplier readiness. Practical patent routes are proposed for Ukrainian food companies under different target-market and budget constraints (UA → PCT → national phases; UA → EPO(+UK); UA → US(+/-CA) with FTO; fast UA protection; an FMCG strategy based on trademarks and industrial designs; and an IP portfolio for grants and reconstruction programs), along with guidelines for selecting patentable assets versus retaining know-how. The paper concludes that combining overseas patenting with digital compliance and robust quality systems forms a foundation for long-term presence in highly regulated markets.

Keywords: overseas patenting, export activity, foreign economic activity, management efficiency, Industry 4.0 in the food industry, quality management systems (ISO 22000 / IFS / FSSC 22000), post-war economic reconstruction.

Постановка проблеми. Проблематика виходу українських харчових підприємств на зовнішні ринки сьогодні набуває не лише прикладного, а й стратегічного значення. За підсумками 2024 року експорт України у грошовому вимірі зріс до 41,043 млрд дол. США, а Європейський Союз залишається найбільшим торговельним партнером України, формуючи понад 50% її торгівлі товарами. Для харчової галузі це означає, що зовнішній ринок стає ключовим простором реалізації продукції, а відповідність міжнародним вимогам перетворюється на базу передумову розвитку підприємства [1-2].

Особливо показовою є ситуація у кондитерській промисловості. За даними порталу Diia Business, експорт кондитерської продукції з України у 2024 році сягнув 747,2 млн дол. США, а основними ринками збуту були Польща, Казахстан, Румунія, Туреччина та Азербайджан. Це засвідчує, що український кондитерський бізнес уже має доступ до зовнішніх ринків, однак подальше закріплення на них залежить не лише від ціни чи рецептури, а насамперед від здатності забезпечити стабільність якості, прозорість ланцюга постачання, швидкість реакції на вимоги імпортерів та цифрову керованість бізнес-процесів [3].

Для української економіки харчова і переробна промисловість мають особливе значення, оскільки саме вони створюють вищу додану вартість порівняно з експортом сировини. Водночас структура агропродовольчого експорту України все ще лишається переважно сировинною. За оцінками KSE AgroDigest, близько 80% агропродовольчого експорту припадало на зернові, олійні культури та нерафіновані рослинні олії, тоді як оброблені харчові продукти становили близько 20%. Це означає, що експортне зрос-

тання харчових підприємств слід розглядати як механізм переходу від сировинної моделі до моделі експортної переробки [4].

Нинішні умови функціонування українських підприємств визначаються високими воєнними ризиками, що спричиняють руйнування виробничої інфраструктури, порушення логістичних ланцюгів і скорочення обсягів виробництва та експорту. У таких обставинах зростає потреба в інструментах підвищення конкурентоспроможності на міжнародному ринку. Водночас цифрова трансформація та розвиток Індустрії 4.0 (кіберфізичні системи, ШІ, IoT, великі дані) вимагають адаптації бізнес-моделей до умов глобальної конкуренції, тоді як війна додатково обмежує ЗЕД і знижує інноваційну активність підприємств. Одним із дієвих інструментів управління ЗЕД у період нестабільності є зарубіжне патентування, що забезпечує захист результатів інтелектуальної діяльності та створює передумови для активізації зовнішньоекономічної діяльності й розвитку підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні засади концепції Індустрії 4.0 і її впливу на економіку країн світу висвітлено у працях Багмет В. [5], Зелінської Д. [6], Ноджак Л. і Парацич М. І. [7] та ін. Зокрема, Багмет В. [5] розкриває характеристики й структурні елементи Індустрії 4.0, аналізує стан упровадження технологій 4.0 в Україні та формує рекомендації для вітчизняних підприємств. Зелінська Д. [6] досліджує вплив Індустрії 4.0 на досягнення Цілей сталого розвитку до 2030 року, підкреслюючи її ключову роль і потребу узгоджених дій на глобальному та національному рівнях. Ноджак Л. і Парацич М. І. [7] розглядають особливості впровадження Індустрії 4.0 в Україні як інтеграцію IT, Інтернету та виробництва, а також здійснюють SWOT-аналіз.

Питання ролі патентування у створенні вартості та зарубіжного патентування розкрито у працях Андрощука Г. [8], Тьєррі Бретона [9], Уланської М. [10]. Андрощук Г. [8] здійснює економіко-правовий аналіз правил модернізації патентної системи ЄС, запропонованих Європейською Комісією 27 квітня 2023 р., та оцінює їхні перспективи й можливості для України. Тьєррі Бретон [9] наголошує, що інтелектуальна власність є основою промислової сили Європи, а модернізація патентної системи робить її прозорішою й більш дружньою до МСП. Уланська М. [10] висвітлює організаційно-правові особливості патентування в Україні, Європі та США.

Напрями підвищення ефективності управління розвитком підприємств харчової промисловості досліджували Зєніна-Біліченко А. і Гуль А. [11], Крамаренко К. та Муратова О. [12]. Так, Зєніна-Біліченко А. і Гуль А. [11] обґрунтовують теоретико-методичні засади та рекомендації щодо формування системи управління і механізму розвитку діяльності підприємств харчової галузі. Крамаренко К. та Муратова О. [12] акцентують на теоретичних засадах управління розвитком харчових підприємств і ролі держави в цьому механізмі.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наукову та практичну зацікавленість, а також увагу, приділену вищевикладеними проблемам провідними вченими та практиками, окремі питання залишаються невіршеними. Існує потреба у подальшому вивченні можливості зарубіжного патентування як інструменту активізації зовнішньоекономічної, зокрема експортної діяльності та підвищення ефективності менеджменту підприємств харчової промисловості Індустрії 4.0 в умовах війни та повоєнної розбудови національної економіки. Отже, виокремлена актуальність визначила мету статті та завдання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження та висвітлення зарубіжного патентування як чиннику активізації ЗЕД і підвищення ефективності менеджменту харчових підприємств Індустрії 4.0 в умовах повоєнної розбудови економіки та розроблення актуальних патентних маршрутів. Для досягнення поставленої мети є сенс дотримуватися такої структурно-логічної схеми: «обґрунтувати роль і значення зарубіжного патентування як чинника активізації ЗЕД підприємств в умовах війни та повоєнної розбудови економіки» – «висвітлити Індустрію 4.0 як основу експортоспроможності

харчових підприємств України» – «розробити патентні маршрути для підприємств харчової промисловості України в умовах війни та повоєнної розбудови», що можна одночасно позначити як завдання дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2025 році зовнішньоторговельне середовище для українських продовольчих експортерів ускладнилося. Після завершення режиму тимчасової повної лібералізації з боку ЄС для частини аграрних товарів з 6 червня 2025 року були знову застосовані мита і тарифні квоти. Разом з тим, ЄС та Україна у 2025 році модернізували рамку DCFTA, яка набула чинності 29 жовтня 2025 року та запровадила більш стабільний довгостроковий формат торгівлі, але водночас сильніше пов'язала доступ на ринок з наближенням українських виробничих стандартів до європейських.

Для харчових, і передусім, кондитерських підприємств це означає, що експортна стратегія має будуватися не лише на пошуку каналів збуту, а й на доведеній спроможності працювати за правилами високо регульованого ринку. У таких умовах конкурентною перевагою стає не сама наявність товару, а наявність керованої системи виробництва, простежуваності, цифрового документообігу та системи якості, яка дає змогу проходити аудити й підтримувати репутацію постачальника.

У межах європейського харчового права простежуваність визначається як здатність відслідковувати харчовий продукт, корм та інгредієнти на всіх стадіях виробництва, переробки та розподілу. Фактично це означає, що для присутності на зовнішніх ринках підприємство повинно володіти не лише фізичним товаром, а й якісними даними про нього. Саме ця вимога переводить питання експорту із площини суто збуту в площину цифрового управління.

Ключові ринки (ЄС/Велика Британія/США) сходяться в одному: безпека харчових продуктів, підтверджена процедурами НАССР або ризик-орієнтованими підходами; надійна простежуваність; готовність до офіційного контролю; доказова база (записи, протоколи, сертифікати). Для ЄС це закріплено в загальному харчовому праві (вимога простежуваності) і в гігієнічних правилах, що прямо вимагають процедур на основі НАССР. Для Великої Британії імпорту РОАО/рослинної продукції з «не-ЄС» юрисдикцій вимагає погоджених/дозволених країн походження, сертифікації, попереднього повідомлення через IPAFFS та проходження SPS-контролів у пунктах про-

пуску. Для США ключові «ворота» - реєстрація харчових потужностей у FDA та вимога Prior Notice на партії імпортованих харчових продуктів; додатково діють правила FSMA щодо превентивних контролів і (для імпортерів) FSVP, а м'ясо/птиця/яйце продукти регулюються FSIS.

З 15 січня 2024 року Україна почала перехід на використання системи TRACES NT для сертифікації експорту, імпорту й транзиту тварин, продукції тваринного і рослинного походження, харчових продуктів і кормів, що має спростити формальні процедури експорту та транзиту харчових продуктів до ЄС. Таким чином, навіть інституційно зовнішня торгівля дедалі більше цифровізується, а отже підприємства, які не мають належного рівня цифрової зрілості, опиняються у слабшій позиції.

Далі висвітлимо Індустрію 4.0 як основу експортоспроможності харчових підприємств України. Так, у сучасній науковій літературі дедалі частіше підкреслюється зв'язок між

інноваціями, рішеннями Індустрії 4.0 та міжнародною конкурентоспроможністю харчових підприємств. Дослідження

Технології Індустрії 4.0 мають безпосередній експортний ефект щонайменше у п'яти напрямках: 1) забезпечують стабільність і відтворюваність параметрів продукції за рахунок сенсорики, автоматизованого контролю, машинного зору та data-driven management; 2) формують наскрізну простежуваність партій і підвищують довіру до виробника; 3) скорочують собівартість через енергоефективність, предиктивне обслуговування й оптимізацію втрат; 4) прискорюють документообіг і логістику; 5) дозволяють краще працювати з даними про попит, канали збуту й споживачькі вподобання. При цьому, інструменти Індустрії 4.0 мають безпосередній вплив на експортоспроможність підприємств харчової промисловості (табл. 1).

Для кондитерської промисловості значення Індустрії 4.0 ще вище, ніж для багатьох інших

Таблиця 1

Інструменти Індустрії 4.0 та їхній вплив на експортоспроможність підприємств харчової промисловості

Інструмент / рішення	Сфера застосування	Експортний ефект	Пріоритет
ERP/MES/SCADA/IIoT	Планування виробництва, диспетчеризація, моніторинг обладнання	Стабільність параметрів партій, зменшення простоїв, швидше виконання експортних замовлень	Дуже високий
Цифрова простежуваність, QR, batch tracking, blockchain	Контроль партій, походження сировини, рекламації та аудити	Підвищення довіри імпортерів і ритейлерів, прискорення аудитів, зниження масштабу відкликать	Дуже високий
Machine vision, SPC, аналітика якості	Контроль пакування, дефектів, стандартності виробу	Зниження браку, посилення відповідності специфікаціям іноземних мереж	Високий
WMS/TMS/EDI	Склад, логістика, електронний обмін документами	Скорочення lead time, точність відвантажень, менші транзакційні витрати	Високий
CRM, e-commerce, data analytics	Робота з дистриб'юторами, продажами та ринковими нішами	Краще позиціонування, персоналізація асортименту, швидша адаптація до попиту	Середній/високий
Енергоменеджмент і predictive maintenance	Енерговитрати, сервіс, надійність ліній	Зменшення собівартості та ризиків зриву поставок	Високий
Електронна сертифікація та інтеграція з TRACES NT	Оформлення експорту до ЄС	Прискорення формальних процедур і підвищення прозорості документарного супроводу	Високий

Джерело: сформовано авторами

сегментів харчової галузі. Це пов'язано з кількома обставинами. По-перше, кондитерський продукт дуже чутливий до відхилень рецептури, температурного режиму, вологості, маси виробу, зовнішнього вигляду та якості пакування. По-друге, кондитерський експорт часто відбувається через дистриб'юторів і роздрібні мережі, які пред'являють підвищені вимоги до серійності, маркування, простежуваності та стабільності поставок. По-третє, у цій галузі надзвичайно важливими є дизайн упаковки, швидке оновлення SKU, робота з приватними торговельними марками та сезонними колекціями. Саме тому для кондитерських підприємств особливого значення набувають цифрові рецептурні модулі, системи batch tracking, автоматизовані лінії пакування, WMS/TMS-рішення, електронний контроль якості та аналітика попиту. Експортний успіх у цій галузі визначається не тільки смаковими характеристиками виробу, але і здатністю підприємства оперативного перебудувати випуск, підтверджувати вимоги мереж, працювати з багатомовним маркуванням, контролювати рекламації й забезпечувати стабільність контрактного виробництва.

Офіційні матеріали українських підприємств і галузевих профілів підтверджують, що експортна присутність безпосередньо поєднується з сертифікацією, технологічним оновленням і стандартизацією процесів. Наприклад, компанія DOMINIK наголошує на розширенні географії продажів і відповідності виробництва вимогам ISO 22000:2018, IFS FOOD та ISO 9001, що прямо сигналізує іноземним контрагентам про готовність виробника працювати у високо стандартизованому середовищі. Корпорація «Бісквіт-Шоколад», до якої належить ПрАТ «Харківська бісквітна фабрика», офіційно підкреслює, що її підприємства отримали сертифікацію FSSC 22000, а сам бізнес позиціонується як один із найбільших кондитерських виробників України. Це показує, що стійке закріплення на ринках пов'язане з постійним удосконаленням систем безпечності, якості та операційного менеджменту. Кременчуцька фабрика ROSHEN також подається як майданчик, сертифікований за ISO 9001, ISO 22000 та IFS. У даному випадку сертифікація є не додатком до виробництва, а частиною його ринкової інфраструктури: вона зменшує бар'єр входу на зовнішні ринки, спрощує комунікацію з дистриб'юторами і мережами та підсилює бренд довірою до контрольованих процесів. В усіх трьох випадках ключовими маркерами

зовнішньоринкової спроможності виступають не лише самі продукти, а й сертифікація, стандартизація, модернізація, системне управління якістю та цифровізація ланцюга створення вартості. Саме це і дозволяє трактувати Індустрію 4.0 як базову платформу, на якій будується сучасна експортоспроможність кондитерського підприємства.

Серед головних бар'єрів виходу українських харчових підприємств на зовнішні ринки слід виділити: нерівномірність якості партій, високу енергоємність виробництва, нестачу цифрових компетенцій, тривалий документообіг, логістичні ризики воєнного часу, складність відповідності стандартам мережевої торгівлі та обмежений доступ до фінансових ресурсів для глибокої модернізації (табл. 2).

У межах традиційної моделі розвитку ці бар'єри часто долаються частково й реактивно: через разові закупівлі обладнання, ручне посилення контролю, локальні інструкції або залежність від конкретних менеджерів.

Натомість Індустрія 4.0 пропонує іншу логіку – створення цілісної цифрової системи, у якій дані, процеси, персонал і рішення інтегруються в єдиний керований контур. Саме тому технологічна модернізація повинна супроводжуватися цифровою стратегією, системою KPI, навчанням персоналу та включенням цифрових цілей до загальної бізнес-стратегії. Регуляторно простежуваність у ЄС є обов'язковою, і хоча закон не вимагає конкретної технології, він вимагає здатності швидко відстежити рух харчового продукту. На практиці без цифрових систем це означає повільні відкликання, вищий ризик інцидентів і слабшу переговорну позицію з імпортером або ритейлом. Друга причина - цифрові платформи контролю та сертифікації. Для ЄС TRACES використовується як управлінський інструмент для сертифікації/документообігу SPS (зокрема CHED/COI в окремих доменах). Це зрушує вимогу з «паперових» сертифікатів до електронно керованих процесів.

Третя причина – приватні стандарти. GFSI-екосистема просуває гармонізацію й «сумісність» стандартів. Але у вимогах аудитів зростає роль культури безпечності, anti-fraud, управління даними та доказовості – що найкраще забезпечується цифровими записами, автоматизованим збором даних з процесу, LIMS/MES, валідацією й аналітикою.

Зауважимо, що вихід на зовнішні ринки доцільно трактувати як багаторівневе управлінське завдання, що охоплює: 1) адаптацію продукту до вимог цільового ринку;

Таблиця 2

Основні бар'єри виходу на зовнішні ринки та цифрові механізми їх подолання

Бар'єр	Цифровий та управлінський інструмент	Очікуваний результат
Нестабільна якість партій	MES, SPC, машинний зір, цифрові рецептури	Відтворюваність смаку, форми, ваги й пакування
Складність аудитів і сертифікації	Електронні записи, цифрова простежуваність, QMS	Швидше проходження аудитів та менше невідповідностей
Висока собівартість	IIoT, енергоменеджмент, predictive maintenance	Скорочення енерговитрат і втрат від простоїв
Довгі документообіг і митні процедури	TRACES NT, EDI, електронний документообіг	Швидше оформлення експорту та прозорість поставки
Слабка реакція на зовнішній попит	CRM, аналітика продажів, цифровий маркетинг	Краще налаштування асортименту під ринок і клієнта
Логістичні збої та воєнні ризики	WMS/TMS, сценарне планування, data-driven supply chain	Підвищення стійкості поставок і керованості запасами

Джерело: сформовано авторами

2) підтвердження безпечності та стабільності якості; 3) організацію логістики та документарного супроводу; 4) створення довіри з боку імпортерів, ритейлерів і кінцевих споживачів; 5) забезпечення післяпродажної керованості рекламацій, повернень, відстеження партій та швидкого зворотного зв'язку. В цьому процесі центральне місце займає грамотна процедура зарубіжного патентування. Так, українські наукові установи та підприємства переважно використовують процедуру РСТ як базовий інструмент міжнародного патентування. Подальший вибір між ЕРО (European Patent Office, Європейське патентне відомство [європейський патент]) та РСТ (Patent Cooperation Treaty, Договір про патентну кооперацію (міжнародна процедура подання заявки з подальшим входом у національні фази) залежить від цільових ринків, галузевої специфіки та наявності фінансових ресурсів. Розвиток інституційної підтримки трансферу технологій та державних програм співфінансування може суттєво підвищити міжнародну патентну активність української науки, бізнесу.

Говорячи про зарубіжне патентування варто зазначити, що життєвоважливо для підприємств харчової промисловості України в умовах війни та повоєнної розбудови розробити патентні маршрути – заздалегідь спланована послідовність дій і подач заявок, яка визначає: місце (в яких країнах/юрисдикціях) ви будете захищати винахід; форму (UA-заявка, РСТ, ЕРО, США тощо); час (таймлайн і дедлайни: 0–12–18–30/31 місяць);

предмет захисту (процес/ склад/обладнання/ пакування/комбінація); очікуваний результат (експорт, ліцензування, інвестиції, бар'єр копіювання), а також ризики та витрати, котрі бере суб'єкт патентування на себе. Тобто, це "дорожня карта патентування" від першої заявки до отримання захисту в потрібних країнах (або до рішення, що частину краще тримати як know-how).

Далі розглянемо доцільні патентні маршрути для підприємств харчової промисловості України в умовах війни та повоєнної розбудови (табл. 3).

Отже, узагальнюючи, найбільш універсальним для підприємств, що працюють в умовах невизначеності та ще не визначили країни експорту, є маршрут А (UA → РСТ → національні фази), оскільки він фіксує пріоритет і дає часовий «коридор» для вибору ринків та залучення партнерів/інвесторів. Якщо стратегічний фокус чітко спрямований на Європейський Союз (контрактне виробництво, ритейл, B2B-угоди), оптимальним є маршрут В (UA → ЕРО (+UK)), який забезпечує сильний правовий актив у ключових європейських юрисдикціях. За наявності інвестора або орієнтації на преміум-сегменти та ліцензування технологій у Північній Америці доцільно обирати маршрут С (UA → США (+/- Канада)), але обов'язково доповнювати його ФТО-аналізом. Для швидкого підтвердження прав у переговорах, тендерах чи демонстраціях до моменту міжнародного патентування практичним є маршрут D (швидкий UA-захист → подальший вибір). У FMCG-сегменті, де

Таблиця 3

Рекомендовані патентні маршрути для вітчизняних підприємств харчової промисловості в умовах війни та повоєнної розбудови економіки України

Маршрут	Оптимальний період реалізації маршруту	Кроки та тайм-лайн	Що отримуємо	Ризики
1	2	3	4	5
A. UA* → PCT** → національні фази	Є експортні плани, але країни ще не визначені; потрібна гнучкість у виборі ринків; висока невизначеність під час війни.	подача в Україні (пріоритет). ≤12 міс: подача PCT. 16–18 міс: міжнародний пошук/аналіз. 30–31 міс: вхід у нац. фази (ЄС/США/інші).	Фіксація пріоритету + «коридор» для вибору країн; більше часу на рішення та залучення інвестора/контрактів.	Бюджетний пік на 30–31 місяці; ризик пропуску строків; потрібна дисципліна щодо конфіденційності до подачі.
B. UA → EPO*** (+ UK)	Фокус на експорт до ЄС/робота з європейськими ритейлерами або контрактним виробництвом; важлива «європейська» охорона.	UA (або пряма EPO, якщо готово). ≤12 міс: подача до EPO. Після надання: валідація в країнах Європи. За потреби: UK окремо.	Охорона та безпека у лідуючих країнах Європи; сильний актив для контрактів/ліцензій у ЄС.	Вища вартість та вимоги до якості матеріалів; сильніша експертиза; потрібні докази технічного ефекту.
C. UA → США (+/- Канада)	Є інвестор/преміум-риннок; foodtech/інгредієнти/функціональні продукти; план ліцензування або вихід у Північну Америку.	UA (або пряма US). ≤12 міс: US filing. Паралельно: FTO на інгредієнти/пакування. Опційно: CA filing.	Висока інвест-привабливість; потенціал ліцензування; сильна юрисдикція для захисту та угод.	Дорожче ведення та підтримка; складніша процедура; ризик конфлікту з чужими патентами без FTO****.
D. Швидкий UA-захист → потім вибір	Потрібно швидко зафіксувати рішення для тендерів/перемовин/демонстрацій; обмежений бюджет; паралельно готується «великий» патент.	подача в Україні корисної моделі (швидкий інструмент). 0–9 міс: підготовка повної заявки. ≤12 міс: рішення про PCT/EPO/US або секрет.	Швидке документування та базовий бар'єр в Україні; «місток» до міжнародної стратегії.	Не замінює міжнародну охорону; ризик слабшої якості охорони без повної заявки.
E. Пакування/бренд: ТМ***** + дизайн (+ патент за наявності тех. ефекту)	FMCG-бренди*****, де конкуренція – на полиці та в e-commerce; ризик копіювання упаковки/форми; важливий бренд.	0–3 міс: перевірка ТМ. Подача ТМ (UA/ЄС/цільові країни). Промисловий зразок (дизайн упаковки). Патент – лише якщо є технічний ефект пакування.	Швидкий бар'єр проти копіювання; посилення позицій у ритейлі / на маркетплейсах; захист бренду.	Не захищає рецептуру/процес; ризик обходу дизайну; потрібна послідовність брендингу.

Продовження Таблиці 3

1	2	3	4	5
Ф. Портфель «під гранти/відбудову»	Модернізація виробництва, енергоефективність, переробка відходів, локалізація; є донор/держпрограми/інвестор.	0 міс: UA-пріоритет на «якірні» рішення. ≤12 міс: PCT або EPO/US для 1–2 ключових сімей. Паралельно: 2–4 прикладні заявки. Know-how + NDA***** + договори з розробниками.	Керований IP-портфель як актив для грантів/інвестора; посилення технологічної незалежності та експортного потенціалу.	Витрати на підтримку портфеля; потреба в управлінні правами; ризик розкриття секретів без NDA.

Примітки: * - подання документів на об'єкти права інтелектуальної власності (ОПІВ) в Україні; ** - подання документів на ОПІВ за договором про патентну кооперацію; *** - Європейське патентне відомство; **** - патентний пошук; ***** - торговельна марка; ***** - торговельні марки, що випускають товари повсякденного попиту; ***** - юридична угода про нерозголошення конфіденційної інформації; UA — пріоритетна заявка в Україні;

PCT — міжнародна процедура подання заявки за Договором про патентну кооперацію з подальшим входом у національні фази; **EPO** — Європейське патентне відомство; **UK** — Велика Британія; ****FTO (Freedom to Operate) — перевірка ризику порушення чинних патентів третіх осіб; *****TM — торговельна марка; *****NDA — угода про нерозголошення.

Джерело: сформовано та рекомендовано авторами дослідження для використання підприємствами харчової промисловості

ключову роль відіграють бренд і зовнішній вигляд упаковки, найбільш ефективним є маршрут E (TM+дизайн (+патент за технічного ефекту)), тоді як для проєктів модернізації, енергоефективності, локалізації та відбудови з донорською/інвесторською підтримкою оптимально формувати маршрут F (керований IP-портфель) як інструмент технологічної незалежності та експортного потенціалу.

Розглянемо об'єкти, котрі варто патентувати в кондитерській промисловості (склад / процес / пакування / форма виробу) або краще зберігати як know-how (табл. 4).

Таблиця 3 систематизує практичний вибір між патентуванням і режимом комерційної таємниці в кондитерській промисловості. Патентувати доцільно ті рішення, які мають чітку новизну та вимірюваний технічний ефект (наприклад, стабільність текстури, anti-bloom, anti-staling, подовження shelf-life або функціональність пакування), адже саме вони формують довгостроковий правовий бар'єр для конкурентів. Натомість “тонкі” рецептурні налаштування, параметри режимів, внутрішні SOP та постачальницькі специфікації зазвичай ефективніше зберігати як know-how, оскільки їх складно відтворити без доступу до виробничого досвіду підприємства. Для FMCG-сегменту кондитерки найбільш при-

кладним є комбінований підхід: TM + дизайн упаковки/форми як швидкий захист від копіювання та 1–2 якісні патентні сім'ї на ключові технологічні або пакувальні рішення.

Висновки. Актуалізовано роль і значення зарубіжного патентування як інструмент експортної діяльності та ефективності менеджменту підприємств харчової промисловості Індустрії 4.0 в умовах війни та повоєнної розбудови економіки. Зарубіжне патентування капіталізує інновації, знижує ризики для партнерів і інвесторів, полегшує ліцензування та формує бар'єр копіювання, особливо у поєднанні з режимом комерційної таємниці й NDA. Проаналізовано стан та бар'єри виходу підприємств харчової промисловості, зокрема кондитерської на зовнішні ринки. Наголошено, що експортоспроможність підприємств підсилює цифрові рішення (ERP/MES/IIoT, простежуваність партій, аналітика, LIMS), що забезпечує доказовість якості й аудитуваність. Запропоновано патентні маршрути UA → PCT, UA → EPO(+UK), UA → US(+/-CA) з FTO, швидкий UA-захист, FMCG (TM+дизайн) і портфель ІВ для грантів, що дозволяють адаптувати стратегію до цільових ринків, бюджету та рівня невизначеності. Рекомендовано поєднувати патенти з FTO та цифровим комплаєнсом для швидшого виходу на ринки ЄС/США.

Таблиця 4

Особливості вибору об'єктів патентування кондитерської промисловості України

Об'єкт	Доцільно патентувати (за наявності новизни та технічного ефекту)	Доцільно зберігати як know-how або комерційної таємниці	Коментар-практика
1	2	3	4
Склад (рецептура/ композиція)	<p>1. Безцукрові/низькокалорійні композиції з технічним ефектом (стабільна структура, відсутність небажаного присмаку, зниження крихкості).</p> <p>2. Високобілкові / безглютенові склади з покращеною текстурою та вологоутриманням.</p> <p>3. Комбінації емульгаторів/стабілізаторів, що дають anti-bloom/anti-staling, стабільність жирової фази.</p> <p>4. Композиції, що подовжують shelf-life без погіршення органолептики.</p>	<p>1. Точні пропорції «під смак» і локальні адаптації рецептур.</p> <p>2. Внутрішні специфікації інгредієнтів/постачальників.</p> <p>3. «Нюанси»: порядок внесення, час витримки, дрібні корекції за партіями.</p>	У кондитерці рецептуру легко обійти незначною модифікацією, тому патентують лише рішення з чітким вимірюваним технічним ефектом і потенційно широкими claims (формулою).
Процес / технологія виробництва	<p>1. Способи темперування/кристалізації з результатом anti-bloom або стабільності текстури.</p> <p>2. Технології anti-staling (античерствіння) для печива/бісквітів.</p> <p>3. Енергоефективні режими випікання/сушіння з підтвердженою економією та якістю.</p> <p>4. Способи стабілізації вологості/хрусткості під час зберігання.</p>	<p>1. Точні температурні профілі печей/охолодження, налаштування під конкретну лінію.</p> <p>2. SOP, інструкції зміни, «тонкі» параметри дозування.</p> <p>3. Локальні обхідні рішення під дефіцит сировини.</p>	Процесний патент сильний, якщо конкурент може відтворити метод; якщо ключова цінність у «тонких налаштуваннях», їх вигідніше зберігати як секрет.
Пакування (технології пакування)	<p>1. Бар'єрні рішення для вологи/кисню, збереження хрусткості/аромату.</p> <p>2. Active packaging (поглиначі кисню/вологи) як конструктивне рішення.</p> <p>3. Конструкції дозаторів/клапанів/закривання, що зменшують псування.</p> <p>4. Комбінації шарів/матеріалів з доведеним подовженням shelf-life.</p>	<p>1. Логістичні інструкції та умови зберігання.</p> <p>2. Внутрішні тест-методики, якщо вони унікальні та важко відтворювані.</p> <p>3. Деталі взаємодії з конкретним постачальником пакування (специфікації).</p>	Для FMCG пакування часто дає найкращий ефект захисту: його легко скопіювати і відносно просто довести технічний результат (shelf-life/хрусткість).
Форма виробу / дизайн (зовнішній вигляд)	<p>1. Якщо форма має технічну функцію (краще порціонування/ ламкість/ дозування) – можлива патентна охорона як технічного рішення.</p> <p>2. Частіше: промисловий зразок на форму/упаковку.</p>	<p>1. Дрібні варіації декору/візерунку.</p> <p>2. Технологічні прийоми формування, якщо вони неочевидні та відтворювані лише у виробника.</p>	У більшості випадків форму доцільніше захищати промисловим зразком + ТМ (швидше й практичніше), а патент застосовувати лише за наявності технічного ефекту.

Продовження Таблиці 4

1	2	3	4
Обладнання / вузли лінії (engineering)	1. Вузли дозування/формування/охолодження, що дають приріст продуктивності, якості або енергоефективності. 2. СІР/санітарні рішення, автоматизований контроль параметрів, сенсорні модулі (як технічна система).	1. Параметри налаштувань обладнання, калібрування, карти ТО. 2. Комбінації «практичних налаштувань» під конкретну лінію.	Патентування виправдане, якщо рішення масштабове, відтворюване конкурентами та/або може бути ліцензоване або продане як технологічний модуль.
Бренд (ТМ) та комунікації	1. Реєстрація ТМ (назва, логотип, слоган) в UA + ключові ринки експорту. 2. Серійні ТМ для ліній «healthy sweets» / premium.	Маркетингові стратегії, контент-матриці, скрипти продажів (як know-how).	Для кондитерки ТМ і дизайн – базовий актив: часто саме бренд/упаковка забезпечують максимальний «антикопіювальний» ефект на полицях та маркетплейсах.

Джерело: сформовано та рекомендовано авторами дослідження для використання підприємствами харчової промисловості

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Свириденко Юлія. Український експорт у 2024 році зріс на 13,4% до \$41 млрд. *Офіційний сайт: Міністерство економіки України*. 2024. URL: <https://me.gov.ua/News/Detail/c002eb6c-48b5-4e33-b819-53c8c2ea237b?lang=uk-UA&title=UkrainskiiEksport2024> (дата звернення: 1.05.2026).
2. Ukraine – trade relations with the EU. *Офіційний сайт: European Commission*. URL: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/ukraine_en (дата звернення: 1.05.2026).
3. Food and Beverages: Confectionery Products. *Офіційний сайт: Diia Business*. 2026. URL: <https://export.gov.ua/directory/industry/food-products> (дата звернення: 1.05.2026).
4. AgroDigest Ukraine. January 2025. *Офіційний сайт: KSE Institute*. 2026. URL: https://kse.ua/AgroDigest_Ukraine_January_2025.pdf (дата звернення: 1.05.2026).
5. Багмет В. Інструментарій впровадження технологій Індустрії 4.0 вітчизняними підприємствами. *Економіка та суспільство*. 2022. Випуск 40. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-40-83> (дата звернення: 15.05.2024).
6. Ноджак Л. С., Паращич М. І. Розвиток 4.0 Індустрії В Україні: проблеми, перспективи. *Економіка та суспільство*. 2022. Випуск № 45. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-45-29> (дата звернення: 15.05.2024).
7. Зелінська Д. В. Індустрія 4.0 та її вплив на економіку країн світу. *Galician Economic Journal*. 2024. № 6 (91). С. 133–141.
8. Андрощук Г.О. Модернізація патентної системи ЄС: інновації та можливості для України. *Наука, технології, інновації*. 2023. №4 (28). С. 50-61. URL: https://nti.ukrintei.ua/?page_id=5372&lang=en (дата звернення: 23.04. 2026).
9. Intellectual property: unashamed EU patent rules boost innovation, investment and competitiveness in the Single Market European Commission. 27 April 2023. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_23_2454 (дата звернення: 23.04. 2026).
10. Уланська М. О. Патентування винаходів: організаційно-правові аспекти України, Європи, США. *Legal Scientific Electronic Journal*. 2023. № 5. С. 126–129. DOI: 10.32782/2524-0374/2023-5/30. URL: https://lsej.org.ua/5_2023/30.pdf (дата звернення: 08.05.2026).
11. Зеніна-Біліченко, А., Гуль, А. Сучасні напрямки формування системи управління розвитком підприємств харчової галузі. *Економіка та суспільство*. 2021. № 34. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-45> (дата звернення: 08.05.2026).

12. Крамаренко К. М., Муратова О. С. Стратегічне управління розвитком підприємств харчової промисловості. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. Випуск 27, частина 1. С. 84–87. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2019-27-16> (дата звернення: 05.05.2026).

REFERENCES:

1. Svyrydenko, Yu. (2024). *Ukrainskyi eksport u 2024 rotsi zris na 13.4% do \$41 mlrd* [Ukrainian exports in 2024 increased by 13.4% to USD 41 billion]. Ministry of Economy of Ukraine. Retrieved May 1, 2026, from <https://me.gov.ua/News/Detail/c002eb6c-48b5-4e33-b819-53c8c2ea237b?lang=uk-UA&title=UkrainskiiEksport2024>
2. European Commission. (n.d.). *Ukraine – trade relations with the EU*. Retrieved May 1, 2026, from https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/ukraine_en.
3. Diia Business. (2026). *Food and beverages: Confectionery products*. Retrieved May 1, 2026, from <https://export.gov.ua/directory/industry/food-products>.
4. KSE Institute. (2026). *AgroDigest Ukraine: January 2025*. Retrieved May 1, 2026, from https://kse.ua/Agro-Digest_Ukraine_January_2025.pdf.
5. Bahmet, V. (2022). Instrumentarii vprovadzhennia tekhnolohii Industrii 4.0 vitchyznianymy pidpriemstvamy. *Ekonomika ta suspilstvo*, (40). Retrieved May 1, 2026, from <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-40-83>.
6. Nodzhak, L. S., & Parashchych, M. I. (2022). Rozvytok Industrii 4.0 v Ukraini: Problemy, perspektyvy. *Ekonomika ta suspilstvo*, (45). Retrieved May 1, 2026, from <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-45-29>.
7. Zelinska, D. V. (2024). Industriia 4.0 ta yii vplyv na ekonomiku krain svitu. *Galician Economic Journal*, 6(91), 133–141.
8. Androshchuk, H. O. (2023). Modernizatsiia patentnoi systemy YeS: Innovatsii ta mozhlyvosti dlia Ukrainy. *Nauka, tekhnolohii, innovatsii*, (4(28)), 50–61. Retrieved May 1, 2026, from https://nti.ukrintei.ua/?page_id=5372&lang=en.
9. European Commission. (2023, April 27). *Intellectual property: On 1 June harmonised EU patent rules boost innovation, investment and competitiveness in the Single Market* (Press release). Retrieved May 1, 2026, from https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_23_2454.
10. Ulanska, M. O. (2023). Patentuvannia vynakhodiv: Orhanizatsiino-pravovi aspekty Ukrainy, Yevropy, SShA. *Legal Scientific Electronic Journal*, (5), 126–129. Retrieved May 1, 2026, from <https://doi.org/10.32782/2524-0374/2023-5/30>
11. Zienina-Bilichenko, A., & Hul, A. (2021). Suchasni napriamky formuvannia systemy upravlinnia rozvytkom pidpriemstv kharchovoi haluzi. *Ekonomika ta suspilstvo*, (34). Retrieved May 1, 2026, from <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-45>.
12. Kramarenko, K. M., & Muratova, O. S. (2019). Stratehichne upravlinnia rozvytkom pidpriemstv kharchovoi promyslovosti. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Serii: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, 27(1), 84–87. Retrieved May 1, 2026, from <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2019-27-16>.

Дата надходження статті: 23.04.2026

Дата прийняття статті: 15.05.2026

Дата публікації статті: 27.05.2026