

---

## ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО МЕХАНІЗМУ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОІВ ТА ПРОБЛЕМИ ЇХ ПРАКТИЧНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

д.е.н., проф.Перерва П.Г., к.е.н, проф.Косенко А.В.

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»*

На підставі вивчення теорії та практики управління інтелектуальною власністю [1-5] пропонується декілька можливих форм організаційного механізму комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) на промисловому підприємстві на основі функціонального підходу.

Сутність *першого варіанту* комерціалізації ОІВ в тому, що, використовуючи схему непрямой комерціалізації, ця діяльність може бути винесена за межі інноваційного підприємства і функціонально передана існуючій незалежній організації, що займається комерціалізацією ОІВ – інноваційному брокеру. На ринку такі компанії (інноваційні брокери) вже присутні, але, як правило, комерціалізація ОІВ не є їх основною діяльністю. У такому варіанті, як правило, не досягається постійної і системної роботи з інтелектуальним потенціалом підприємства, а також не відбувається необхідних перетворень на самому підприємстві [Шапошніков]. Крім того, на наш погляд, в такому вигляді організаційна схема не виконує свого основного завдання – прискорення процесу комерціалізації і підвищення його ефективності. Цей висновок підтверджується тим, що інноваційний брокер отримує зовсім новий для себе товар для подальшого збуту і практично з нуля починає його продаж. Звичайно, певні напрацювання в цього брокера є, але їх може бути зовсім замало для швидкого і ефективного вирішення поставленої перед ним конкретної задачі. Для покращення ефективності дії такого варіанту організаційного механізму комерціалізації ОІВ ми пропонуємо ввести систему ланцюгового інноваційного брокерства, яка передбачає як мінімум подвійне брокерство: пошуково-організаційне і пошуково-збутове. Між цими двома суб'єктами ринкових відносин можуть біти тісні зв'язки, а може бути і відсутність таких зв'язків. В першому випадку, як нам представляється, ефективність дій цих суб'єктів на ринку буде більш ефективною.

Зазвичай інноваційні брокери здійснюють свою діяльність на основі відповідних угод, яка зазвичай містить спеціальні умови щодо обмежень по

терміну і території дії. Слід також зробити особливий наголос на тому факті, що така угода обов'язково повинна містити умови конфіденційності.

**Другий варіант** організації комерціалізації ОІВ – це створення функціонального підрозділу у вигляді незалежної організації, в якій підприємство є основним засновником. Поточне українське законодавство не дозволяє в повній мірі реалізувати дану форму. Даний варіант організаційної схеми комерціалізації ОІВ по своїй суті досить близький до першого, але має деякі суттєві відмінності.

**Третій варіант** - це створення в складі інноваційного підприємства спеціалізованого функціонального підрозділу – центру комерціалізації ОІВ. Будучи структурним підрозділом, центр контролюється підприємством (керівник відділу функціонально підпорядковується керівництву підприємства, а по статусу він може бути заступником директора підприємства) та керується в своїй роботі внутрішніми інструкціями, правилами і загальною політикою підприємства, що є однією з переваг даного варіанту організаційної схеми комерціалізації ОІВ. Крім того, весь дохід від діяльності центру залишається на підприємстві. Затвердження такого підходу до організації комерціалізації також

Слід відзначити, що і цікаво тим, що рівень первинних витрат на створення центру не такий вже великий. Цей варіант комерціалізації ОІВ має певні недоліки. На думку А.А.Шапошнікова [1] до них слід віднести відсутність у персоналу такого центру необхідного досвіду і кваліфікації, а також недостатній рівень первинного фінансування для початку повноцінної роботи даного підрозділу. Крім того, проведені нами дослідження також показують, що на ринку такі структури працюють менш ефективно (позначається не тільки недолік досвіду, але і відсутність необхідності боротися за виживання), в порівнянні з комерційними структурами, де необхідність виживання, а, отже, необхідність ефективнішої роботи на ринку, стоїть особливо гостро.

Разом з тим, аналіз українського законодавства і практики роботи інноваційно-орієнтованих підприємств в машинобудівній промисловості нашої країни показує, що створення спеціалізованого підрозділу - центру комерціалізації ОІВ - є найбільш оптимальною формою організації комерціалізації ОІВ на наукомістких українських підприємствах. Перевага

даної форми також в тому, що вона припускає взаємодію з незалежними компаніями, що займаються комерціалізацією ОІВ.

При практичній дії розроблених організаційних механізмів комерціалізації ОІВ можуть виникнути і певні труднощі. Розглянемо цю тезу більш детально.

Основні проблеми взаємодії промисловості і науки засновані на взаємодії двох різних культур. Підприємства переслідують суспільні цілі досліджень і послуг, засновані на безкоштовному обміні ідеями, забезпеченні суспільства доступом до неупередженого джерела інформації. Така академічна свобода дозволяє вченому виконувати програми досліджень з відкритими цілями, взаємодіяти з колегами, безкоштовно публікувати результати. Промислові програми досліджень зазвичай мають орієнтацію на отримання прибутку і обмеження публікацій для захисту конкурентних позицій. Взаємини цих двох різних культур формують проблеми у тих промислових підприємств і спеціалізованих науково-дослідних установах (НДІ, ВНЗ та ін.), що працюють спільно особливо в таких ключових питаннях, як права на інтелектуальну власність, конфіденційність замість відкритої публікації, конфлікт початкових інтересів і захист суспільних інтересів. Чим більше вчений зайнятий в дослідженнях для промисловості, тим менше часу він може приділяти викладанню і дослідженням. На основі зарубіжного досвіду Шапошніковим А.А. запропоновані правила, що регламентують тимчасові зобов'язання вчених [1]. Зокрема запропоновано за узгодженням з ним оформляти вченого на 0,8 ставки. Таким чином, вчені зможуть вільно розпоряджатися близько 20% свого робочого часу, зокрема на роботу по договорах з промисловими компаніями. У зарубіжній практиці дослідники виділяють для подібних контрактів один робочий день в тиждень. У своїх періодичних звітах перед адміністрацією підприємства вчені зобов'язані вказувати всі додаткові контракти і консультації.

Не менш значною проблемою є неправильне використання ресурсів підприємства, включаючи устаткування, приміщення, матеріали, а також залучення до роботи аспірантів і інших оплачуваних дослідників, з боку вчених, що виконують дослідження за контрактом з іншими промисловими компаніями, НДІ, ВНЗ і виступаючими, в даному випадку, їх представниками у взаєминах з даним підприємством. Вирішення цієї проблеми, на наш погляд, може бути з використанням практики американських університетів по

відношенню до всіх робіт, виконаних в їх стінах [1], що має на увазі вимогу обов'язкової відкритої публікації. Завдяки цьому підтримується не тільки інформаційна прозорість здійснюваних досліджень, але і усуваються перешкоди до розповсюдження знань, що є однією з важливих функцій науки в суспільстві.

Проблемою є також і подальше розповсюдження знань, які закладені в предмет комерціалізаційної угоди, а також їх використання для навчання, підвищення кваліфікації, самоосвіти і т.п. Ці функції настільки фундаментальні і критично важливі для суспільства, що промислові підприємства і науково-дослідні установи повинні розробити прийнятні для обох сторін моделі взаємодії, щоб сприяти з одного боку розвитку цих функцій, а з іншого - їх захисту. Компроміс може бути знайдений в результаті переговорів, коли партнери по комерціалізаційній угоді дістають можливість попереднього перегляду і редакції наукових праць до їх офіційної публікації. Це дозволяє партнерам по комерціалізації ОІВ визначити об'єм розкриття конфіденційної інформації в статті, затримати публікацію на термін достатній, щоб підготувати заявку на патент. Стаття, що містить конфіденційну інформацію буде опублікована після подачі заявки, щоб не згубити новизну, що розкривається у заявці на патент.

Одною з ключових проблем, пов'язаних з комерціалізацією ОІВ, є також приналежність інтелектуальної власності, отриманої в ході досліджень за замовленням промислового партнера. Що стосується прав на інтелектуальну власність у вигляді дослідницьких даних, програмного забезпечення, патентів, отриманих з використанням ресурсів підприємства, політика в державі повинна бути єдина - вони законодавчо повинні бути закріплені за підприємством розробником ОІВ. Це право розробника повинне розповсюджуватися також і на дослідницькі контракти, що фінансуються промисловим партнером. Промислові партнери за умовчанням володіють правом отримання перших ліцензій на результат досліджень. У випадку, якщо дослідження фінансуються з національного бюджету, уряд отримує неексклюзивні ліцензії на патенти, що з'явилися їх результатом. Таким чином, законодавство забезпечить стимул для підприємств – розробників ОІВ і одиночних учених захищати і комерціалізувати інтелектуальну власність. Ще один аргумент полягає в тому, що підприємства повинні зберегти права на результати досліджень, щоб бути упевненими, що ні центр комерціалізації, ні лабораторія, ні промисловий

партнер не перешкоджатимуть подальшим дослідженням в даному напрямі. Права на інтелектуальну власність – результати дослідження, профінансованого замовником, повинні бути обумовлені передачею ліцензії промисловому партнерові. Межі ліцензії можуть варіюватися від не ексклюзивних, без права на роялті і з умовою використання результатів тільки для внутрішніх цілей, до ексклюзивних ліцензій, що передбачають роялті, тобто для комерційного використання. Немає єдиного рішення у всіх можливих варіантах, тому умови підлягають обговоренню у кожному окремому випадку. В результаті це дозволить задовольнити вимоги обох сторін, роблячи можливим щорічного вливання значних інвестицій промисловості в дослідження .

Джерелом потенційного конфлікту може служити ситуація, коли винахідник є акціонером компанії, що отримала ліцензію на розповсюдження і продаж результату досліджень. В даному випадку якнайкращою практикою буде не заборона подібних фінансових взаємин між вченими і промисловими компаніями, а заохочення їх прозорості за допомогою надання відкритого доступу до такої інформації. З іншого боку, порушенням професійної етики повинне вважатися виявлення певної фінансової зацікавленості у дослідника при здійсненні контрактів з промисловими замовниками. Дана ситуація кваліфікується вже не як конфлікт інтересів, а як шахрайство з боку ученого. Відносно цих порушень адміністрація фірми повинна застосувати особливі правила.

Виходячи з вищевикладеного, слід констатувати той факт, що організація на підприємствах центрів (відділів) комерціалізації ОІВ є одним з основних шляхів мінімізації потенційних конфліктів. Крім цього, центри комерціалізації ОІВ виконують дуже важливе завдання по забезпеченню дотримання місії підприємств, наукових установ та вищих навчальних закладів, яка полягає в трьох словах: освіта, дослідження і служіння. Таким чином, однією з важливих переваг, пов'язаних з роботою подібних спеціалізованих центрів (відділів), стає можливість, що надається всім дослідникам, займатися повноцінною дослідницькою роботою. Вченим не потрібно освоювати суміжні професії, зв'язані, наприклад, з маркетингом наукових розробок, патентуванням, управлінням ліцензійними угодами і тому подібне Зрештою, при високому рівні організації комерціалізації ОІВ, завдяки роботі відповідних центрів (відділів), буде рости ефективність дослідницької роботи.

## Список літератури

1. Шапошников А.А. Трансфер технологий: определение и формы // Инновации .- № 1.- 2005.- С. 45-51.
2. Бутнік-Сіверський О.Б. Механізм інноваційного розвитку на засадах комерціалізації інтелектуальної власності / О.Б.Бутнік-Сіверський // Інноваційне підприємництво: стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс] : зб. матеріалів I Всеукр. наук.-практ. конф., 29-30 берез. 2016 р.– Київ : КНЕУ, 2016. – С. 123–125.- Режим доступу: [file:///D:/041D043E04320430044F%20043F0430043F043A0430/Fkd\\_2015\\_2\\_18%20\(1\).pdf](file:///D:/041D043E04320430044F%20043F0430043F043A0430/Fkd_2015_2_18%20(1).pdf)
3. Pererva P.G. Technology transfer / P. G. Pererva, G. Kocziszky, D. Szakaly, M. Somosi Veres - Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.
4. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. / А.О.Старостіна, Н.П.Гончарова, Є.В.Крикавський та ін.; за ред. А.О.Старостіної. – К.: Знання, 2009. – С.461-518.
5. Перерва П.Г. Экономика и управление инновационной деятельностью: учебник / Под ред. проф. Перервы П.Г., проф. Вороновского Г.К., проф. Меховича С.А., проф. Погорелова Н.И. –Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. – 1203 с.
6. Kocziszky G. Anti-corruption compliance in the enterprise's program [Electronic resource] / G.Kocziszky, M.Veress Somosi, P.G.Pererva // Стратегічні перспективи розвитку економічних суб'єктів в нестабільному економічному середовищі: зб. тез наук. робіт 2-ї Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. з міжнар. участю, 28-30 листопада 2017 р. / Кременчуцький нац. ун-т ім. Михайла Остроградського. – Кременчук, 2017. – С. 164-167.
7. Перерва П.Г. Развитие организационных структур трансфера технологий в ВНЗ / П.Г.Перерва, А.В.Косенко, А.П.Косенко // Механізм регулювання економіки. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/9712>.
8. Перерва П.Г. Управління інноваційною діяльністю // Маркетинг: Підручник / О.А.Старостіна, Н.П.Гончарова, Є.В.Крикавський, та ін., за ред. О.А.Старостіної. – К. : Знання, 2009. – 1070 с.
9. Sikorska M. Compliance service at guest services enterprises / M.Sikorska, G.Kocziszky, P.G.Pererva // Менеджмент розвитку соціально-економічних систем у новій економіці : матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Полтава, 19 жовтня 2017 р. – Полтава : ПУЕТ, 2017. – С. 389-391.
10. Перерва П.Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи / П.Г.Перерва // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПИ" : зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПИ", 2017. – № 24 (1246). – С. 153-158.
11. Kocziszky G. Compliance risk in the enterprise / G.Kocziszky, M.Veress Somosi, T.O.Kobieliava // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність "Форвард-2017" : тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. студ. та молодих вчених, 27 грудня 2017 р. - Харків : НТУ "ХПИ", 2017. – С. 54-57.

12. *Перерва П.Г.* Науково-інноваційний потенціал України та сучасні проблеми його використання / *П.Г. Перерва, О.В. Жегус.* — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://archive.nbu.gov.ua/portal/Natural/vcpi/TPtEV/2011\\_26/statiya/Pererva.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/Natural/vcpi/TPtEV/2011_26/statiya/Pererva.pdf)
13. *Kocziszky G.* Reputational compliance / *G.Kocziszky, M.Veress Somosi, T.O.Kobielieva* // Дослідження та оптимізація економічних процесів "Оптимум–2017" : тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6-8 грудня 2017 р.. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – С. 140-143.
14. *Ткачова Н.П.* Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг / *П.Г.Перерва, Н.П.Ткачова* // Маркетинг і менеджмент інновацій . – 2011. – № 4(1). – С. 55- 66.