

**МАСЛАК М.В.**, к.е.н., доцент,  
доцент кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин  
*Національний технічний університету «Харківський політехнічний інститут»*

## **ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВЕНЧУРНОЇ КОНЦЕПЦІЇ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ**

**Актуальність дослідження.** Серед багатьох концептуальних видів комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності особливу увагу слід приділити венчурній ринковій концепції (концепція ініціативного аутсорсингу, виключних повних ліцензій, горизонтального трансферу), в основу якої покладено повне відчуження підприємства-розробника від прав на розроблений ним інтелектуальний продукт. Такі підприємства проводять свої дослідження та розробки по алгоритму венчурних організацій: створення інтелектуальних технологій відбувається або з метою отримання доходу (за рахунок продажу прав власності на них), або виконання інноваційно-інтелектуальних процесів на замовлення інших підприємств, які мають в них чисто комерційний інтерес. Останній варіант корелюється з концептуальними положеннями інтелектуального аутсорсингу, коли замовник інтелектуальної технології (аутсорсер) надає іншому підприємству (аутсорсі) науково-технічне завдання виконати для нього прикладну науково-дослідну роботу, результати якої в подальшому будуть використані у виробничо-комерційній діяльності аутсорсера.

**Результати дослідження.** Автором визначено, що продаж всіх прав власності на інтелектуальний продукт представляє собою одну з найбільш простих в організації форм ринкової комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. Майновим ринковим правам на об'єкти ІВ притаманні всі базові ознаки товару (корисність – вони здатні задовольняти ринкові потреби споживачів; рідкість – що дозволяє перетворювати об'єкт інтелектуальної власності в ринковий товар; універсальність, що дає підстави для обміну цього об'єкту на інші товари), вони представляють результат наукової праці і мають певну ринкову ціну. В порівнянні з матеріальними товарами продаж інтелектуальних продуктів здійснюється тільки в тому випадку, коли наявні всі можливості повного відчуження прав інтелектуальної власності як від даної особи (розробника, винахідника), так і від підприємства-розробника. Тільки при наявності вказаних ознак виключні права на інтелектуально-інноваційні технології набувають ознаки ринкового товару у традиційному розумінні.

Модель ринкової концепції інтелектуальної власності, що аналізується, передбачає виконання всіх стадій процесу ринкової комерціалізації іншою організацією, яка в певній мірі є компетентною у даній інтелектуальній сфері. Практичне використання її основних положень вимагає укладення обов'язкової письмової угоди з детальним викладом умов продажу па тенту на об'єкт інтелектуальної власності. Частіше всього, коли споживач (покупець) придбає патент, у його вартість зазвичай входить також допомога виробничі або



науковій установі в його практичній реалізації, але такого роду практика використовується не завжди. Зокрема, це залежить від рівня розвитку і доведеності до практичного використання інтелектуальної технології, наявності ноу-хау, вимог або побажань покупця та ін. Відзначимо, що структура угоди про продаж патенту значно простіша, чим при складанні ліцензійної угоди.

Переваги та недоліки венчурної ринкової концепції інтелектуальної власності (концепції горизонтального трансферу об'єкта інтелектуальної власності) представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Економічні характеристики венчурної ринкової концепції інтелектуальної власності (концепції горизонтального трансферу об'єкта інтелектуальної власності)

Переваги	Недоліки
- споживач має всі права розпоряджатися патентом, включаючи комерційні цілі;	- продавець позбавляється будь якої форми власності на патент після його продажу;
- продавець не несе ніяких додаткових витрат при передачі всіх виключних прав, так як всі виключні права переходять до покупця;	- є значні складнощі з пошуком споживача в зв'язку з суттєвим збільшенням суми продажу у порівнянні з ліцензійною угодою;
- оплата угоди проводиться одноразово без розстрочки, що зменшує фінансовий ризик і є зручним і для покупця, і для продавця;	- у продавця немає частки у наступних доходах від патенту – це найменш вигідна для розробника форма комерціалізації об'єкта інтелектуальної власності;
- простота укладання угод з низьким рівнем комерційного ризику, так як це звичайна угода купівлі-продажу.	- є можливість не використання об'єкта інтелектуальної власності: покупець може ігнорувати технологію (купівля з метою блокування конкуренції).
<b>Передумови ефективного використання</b>	
- для підприємства наука є одним з самостійних напрямків виробничої діяльності;	
- підприємство не має необхідності та ресурсних можливостей для самостійного використання власних наукових розробок в сфері інтелектуальної власності;	
- є потреба в оперативному покращенню матеріально-фінансового стану підприємства;	
- інтелектуальний аутсорсинг надає підприємству задовільні доходи;	
- створені на підприємстві потужні науково-технологічні підрозділи потребують постійної фінансової підтримки, яку підприємство з власних доходів не в змозі забезпечити.	

Джерело: авторська розробка

Слід звернути на деякі особливості практичного використання венчурної ринкової концепції інтелектуальної власності. Не можна просто взяти та продати



патент. Потенційному споживачу (покупцю) необхідно чітко пояснити, про що патент і як він буде працювати в його умовах. Особливу увагу слід звернути на можливі вигоди від володіння цим патентом, можливі додаткові прибутки на підприємстві споживача.

**Висновки.** В результаті проведеного дослідження визначено, що для продажу права на свій винахід, можна скористатися наступними можливими варіантами [1-5]:

- якщо у винаході один автор, ще до отримання патенту можна подати публічну пропозицію щодо продажу прав з першою зацікавленою особою або підприємством – у цьому випадку, відразу після видачі патенту, із зазначеним суб'єктом укладається договір відчуження;

- отримавши патент, можна самостійно приступити до пошуку покупця, який виявляє інтерес до винайденого технічного рішення (за всіх своїх переваг цей спосіб має великий недолік - на ринку інтелектуальної власності можна знайти тисячі пропозицій про продаж винаходу. Шанс, що саме ваш винахід зацікавить покупця, невеликий, адже можливості самостійної реклами суттєво обмежені);

- можна скористатися послугами патентних брокерів – це найбільш прийнятний варіант, так як вузька спеціалізація патентних брокерів дозволяє розраховувати не тільки відкриті джерела попиту та пропозицій, а й особисті чи закриті бази даних; крім того, за допомогою патентних брокерів можна правильно визначити вартість об'єкта інтелектуальної власності, що передається – визначення ціни буде здійснюватися з урахуванням реальних ринкових цін, обраної сфери застосування винаходів та ін.

Тільки при реєстрації переходу прав на винахід угода вважається такою, що відбулася. Інформація про відчуження виняткового права вноситься до національного патентного реєстру, а новий правласник набуває повного комплексу захисту винаходу від незаконного використання третіми особами.

#### **Список використаних джерел:**

1. Перерва П.Г., Маслак О.І., Кобелева Т.О., Кучинський В.А., Ілляшенко С.М. Аутсорсинг патентних, логістичних та інформаційних послуг як інструмент підвищення ефективності управління інтелектуальною власністю на промисловому підприємстві // *Вісник НТУ "ХПІ": зб. наук. пр. Екон.науки.* Харків : НТУ "ХПІ", 2021. № 2. С. 21-26. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/55057>
2. Tkachova N., Kobieliwa T., Pererva P. Formation of competitive advantages of machine-building enterprises on the basis of the benchmarking concept [Electronic resource]. *International Marketing and Management of Innovations: Global Sci. E-Journal.* Bielsko-Biala, 2021. № 6. 10 p. URL: [http://immi.ath.bielsko.pl/wp-content/uploads/IMMI\\_2021\\_07.pdf](http://immi.ath.bielsko.pl/wp-content/uploads/IMMI_2021_07.pdf)
3. Кобелева Т.А. Коррупция как составляющая комплаенс-программы / Т.А.Кобелева, П.Г.Перерва // *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. – Кременчук, 2017. С. 135-139. URL: <https://drive.google.com/file/d/1VfD6Q-JxttC6E07GewolQywXXc1jhzY8/view>.

4. Перерва П.Г., Кобелева Т.О., Ткачова Н.П. Формування інноваційної та інвестиційної політики промислового підприємства на засадах збалансованої системи показників // *Вісник НТУ "ХПІ": зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва*. Харків: НТУ "ХПІ", 2015. № 59 (1168). С. 96-100. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/20638>

5. Перерва, П., Маслак, О., Кобелева, Т., Кучинський, В., Ілляшенко, С. (2021). Ефективність інформаційних технологій в управлінні інтелектуальною власністю промислового підприємства. *Вісник НТУ "ХПІ" (економічні науки)*, (1), 53–58. <https://doi.org/10.20998/2519-4461.2021.1.53>

