

Основними видами діяльності, до яких залучалася молодь для капіталізації не завжди відповідного професійному спрямуванню освітнього потенціалу, були: фінансова діяльність (57,6 %), оптова й роздрібна торгівля (51,8 %), готелі і ресторани (44,0 %). Тоді як за доступними даними у Швеції за одержаною спеціальністю працюють 61 % чоловіків і 71 % жінок з вищою освітою, у США – 55 % працівників.

Достовірність оцінкових стверджень доведена як застосуванням офіційної статистики, а також результатів, отриманих розвиненими країнами в процесі тривалої практики формування економіки ринково-соціалізаційного типу. Оцінюючи реалії капіталізації людського потенціалу в умовах інноваційного розвитку, які формувалися й поповнювалися новими елементами і підходами, можна стверджувати про наповнення арсеналу їх реалізації новими ще не пізнаними асоціальними реаліями.

Нині все очевиднішою для зменшення втрат від формування надлишкового людського потенціалу і унеможливлення його повної капіталізації стає необхідність врахування міри одночасного просування по шляху модернізації економіки індустріального типу і формування постіндустріальної економіки. Наведені досить суперечливі зміни в охопленні капіталізацією людського потенціалу в різних секторах і галузях економіки в силу його високої залежності від характеру поєднання з технічним капіталом у виробничих процесах потребують доповнення дослідженнями в цьому напрямку.

### **Список літератури:**

1. Борецька Н.П. Розвиток джерел формування людського і соціального капіталу в Україні / Н.П. Борецька // Держава та регіони. – 2010. – № 1. – С. 45 – 49.
2. Гальків Л.І. Людський капітал: базисні поняття та концептуальні положення / Л.І. Гальків // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. пр. – Львів : НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18(9). – С. 187 – 191.
3. Капаруліна І.М. Характерні риси сучасної економічної дійсності: загальноосвітні тенденції та українські реалії [Електронний ресурс] / І.М. Капаруліна. – Режим доступу : [soskin.info/userfiles/file/2012/EC\\_7-8\\_2012/kaparulina-1.doc](http://soskin.info/userfiles/file/2012/EC_7-8_2012/kaparulina-1.doc). – Назва з екрану.
4. Кравченко І.М. Аналіз категорії «трудова потенція» в контексті категорій «робоча сила», «людський потенціал», «людський капітал» та трудові ресурси / І.М. Кравченко // Гуманітарний вісник ЗДА. – 2012. – № 51. – С. 124 – 131.

## **ПРОБЛЕМИ КОМЕРЦІЙНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ**

## ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Косенко Андрій Васильович,  
к.е.н., професор  
Перерва Петро Григорович,  
д.е.н., професор, завідувач кафедри МПтаМЕВ  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

Задача вдосконалення механізму комерційної реалізації результатів інтелектуальної діяльності відноситься до числа найважливіших теоретичних і практичних аспектів економічного розвитку. Потенціал економічного зростання будь-якої країни прямо залежить від рівня розвитку науки і техніки, її інтелектуальної бази. Без яких-небудь елементів винахідництва і новаторства неможливий технічний прогрес і розвиток продуктивних сил. Останнім часом з поглибленням інноваційних процесів і підвищенням рівня інформатизації суспільства значущість інтелектуальної складової виробничих ресурсів істотно зростає. Зважаючи на це особливу актуальність набуває питання найефективнішого використання і реалізації науково-технічних досягнень, що безпосередньо пов'язане з розвитком ринку об'єктів інтелектуальної власності, який забезпечує дієвий механізм реалізації науково-технічних досягнень у формі інтелектуальної власності. Треба констатувати той факт, що створення інновацій – це тільки половина справи і не завжди більша. Друга половина з точки зору досягнення кінцевого результату інноваційної діяльності – це отримати певний ефект для розробника або власника початкового результату інноваційної діяльності. В більшості випадків мова йде про представлення отриманого результату на ринку і його продаж. В цьому сенсі спочатку слід вести мову про упровадження інноваційної розробки. Це може відбутися на комерційній основі, тобто за гроші. В цьому випадку мова йде про процес, який прийнято називати комерціалізацією. Упровадження інноваційної розробки може бути і без грошей (наприклад, соціальні, екологічні розробки) – це буде некомерційне упровадження.

*Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності* – це процес перетворення результатів науково-технічної та інноваційної діяльності в товар і їх ефективна реалізація в промислових масштабах. Комерціалізація є найважливішим елементом інноваційного процесу.

Термін „комерціалізація” походить від слова „комерція” латинського походження “commercium” – торгівля [1, 7]. З точки зору лінгвістично-етимологічного аналізу термін “комерціалізація” побудований за продуктивною словотвірною моделлю як віддієслівний іменник. І, фактично, вказує на нерозривність процесу та результату. Процес комерціалізації в залежності від стадії втілення комерційної ідеї може приймати *проектну або реальні* форму (стадію). Об'єктами комерціалізації можуть бути ресурси, виробничі процеси, результати виробничого процесу (табл.1) [1-14].

Таблиця 1 - Класифікація видів комерціалізації за стадіями втілення комерційної ідеї та виду об'єкта комерціалізації

Види об'єкта комерціалізації	Стадії втілення комерційної ідеї	
	Проектна	Реальна
Ресурси	Комерціалізація проектів продажу (комерціалізації) ресурсів	Комерціалізація ресурсів
Процеси	Комерціалізація проектів продажу (комерціалізації) процесів	Комерціалізація процесів
Результати	Комерціалізація проектів продажу (комерціалізації) результатів	Комерціалізація результатів

Представлені в табл.1 види комерціалізації надають можливість сформулювати концептуальну основу для застосування комерціалізаційних процесів в інноваційній діяльності.

Процеси, що пов'язані з *комерціалізацією ресурсів* для здійснення інноваційної діяльності не є актуальними і не відповідають її цілям. Комерціалізація ресурсів більш пов'язана з оптимізацією оперативної і фінансової сфери діяльності підприємства. Тому, ці види комерціалізації (проектну та реальну її форми) до інноваційної діяльності мають опосередковане відношення.

Проекти по комерціалізації *результату інноваційної діяльності* не розглядаються окремо від бізнес-процесів, так як вони є логічним завершенням інноваційного бізнесу. Тому, їх подання разом з проектом бізнесу є взаємодоповнюючим. У випадку купівлі-продажу бізнесу, проекти по комерціалізації результату інноваційної діяльності не зменшують його цінності, а, навпаки, сприяють зменшенню рівня ризику та збільшенню рівня довіри у клієнта.

### Список літератури:

1. Косенко О. П. Кон'юнктура технологічного ринку: оцінка ризиків комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності / О.П.Косенко, Т.О.Кобелева, П.Г.Перерва // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2014.– № 33 (1076).– С. 76-87.
2. Інтелектуальна власність: магістерський курс : підручник / П.Г.Перерва [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, В.І.Борзенко, Т.О.Кобелева ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Планета-Прінт, 2019. – 1002 с.
3. Косенко А.В. Преимущества интеллектуальной собственности / А.В.Косенко, П.Г.Перерва // Європейський вектор модернізації економіки: креативність, прозорість та сталий розвиток : матеріали 10-ї Ювіл. Міжнар. наук.-практ. конф., 18-19 квітня 2018 р. – Харків : ХНУБА, 2018. – Ч. 1. – С. 146-149.
4. Косенко О. П. Методологічна сутність інноваційно-інтелектуальних технологій / О.П.Косенко, І.В.Долина, П.Г.Перерва // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2013. – № 66 (1039). – С. 30-38.
5. Перерва П.Г. Інтелектуальна власність в структурі інтелектуального капіталу / П. Г. Перерва, Т.О.Гусаковська // Вестник Нац. техн. ун-та "ХПІ" : сб. науч. тр. – Харьков : НТУ "ХПІ", 2008. – № 1-2'. – С. 161-168.
6. Перерва П.Г. Інтелектуальний потенціал як економічна категорія / П.Г.Перерва, Л.С.Марчук // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 15 (1291). – С. 53-63.
7. Перерва П.Г. Моделювання споживчої, виробничої, інтелектуальної та кадрової складових ресурсного потенціалу / П.Г.Перерва, О.П.Косенко, А.В.Косенко // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2012. – № 51 (957). – С. 68-73.
8. Compliance program: [tutorial] [Pererava P.G., Kocziszky G., Somosi Veres M., Kobieliava T.A.] ed.: P.G.Pererava, G.Kocziszky, M. Veres Somosi. – Kharkov-Miskolc : LTD «Planeta-prynt», 2019. – 689 p.
9. Перерва П.Г. Розвиток методів вартісної оцінки нематеріальних активів та об'єктів інтелектуальної власності / П.Г.Перерва, О.П.Косенко, М.М.Ткачов // Научные труды ДонНТУ : Серия экономическая. – Донецк : ДонНТУ, 2014. – № 4. – С. 57-66.
10. Перерва П.Г. Розвиток організаційного механізму комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності на основі функціонального підходу / П.Г.Перерва, А.В.Косенко // Економіка розвитку = Economics of development. – 2009. – № 1. – С. 11-16.
11. Перерва П. Г. Розвиток організаційних структур трансферу технологій в ВНЗ (комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності) / П.Г.Перерва, А.В.Косенко, О.П.Косенко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 4, т. 2. – С. 147-154.
12. Перерва П.Г. Дослідження зарубіжного досвіду оцінки інтелектуального потенціалу організацій / П.Г.Перерва, М.Ю.Глізнуца // Бізнес Інформ.– 2016.– № 1.– С. 49-55.
13. Косенко О.П. Еколого-соціальна оцінка інтелектуально-інноваційних технологій / О.П.Косенко, І.В.Долина, П.Г.Перерва // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. –

Харків : НТУ "ХП", 2013. – № 67 (1040). – С. 36-45.

14. Перерва П.Г. Економіко-правові причини порушення прав інтелектуальної власності / П.Г.Перерва, М.М. Ткачов // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХП" : зб. наук. пр.. – Харків : НТУ "ХП", 2012. – № 51 (957). – С. 106-112.

## **ЗМІСТ, МІСЦЕ І РОЛЬ ТЕХНОЛОГІЇ У ВИРОБНИЧІЙ СИСТЕМІ**

Косенко Олександра Петрівна,

д.е.н., професор

Перерва Петро Григорович,

д.е.н., професор , завідувач кафедри МПтаМЕВ

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут»

Технологічний аудит - процес з багатьма залученими в нього учасниками. Як правило, понятійно-термінологічний апарат колективу розробників та їх партнерів-менеджерів через деякий час стає ідентичним, проте спочатку можливі розбіжності, викликані простою плутаниною в розумінні одних і тих же слів.

Не дивлячись на багаточисельні проектні розробки у сфері сучасних технологій, найменш дослідженими донині залишаються питання їх економічної природи, особливо, механізмів формування ціни на сучасну технологію як об'єкт інтелектуальної власності і важливий елемент національного багатства країни; специфіки процесу комерціалізації технологій; системності прояву і взаємозв'язку з іншими економічними об'єктами і так далі. Але для того, щоб сформувати відповідний методичний інструментарій в цій сфері економіки, необхідно розкрити суть і усвідомити сучасний категоріальний апарат як методологічну складову сучасної концепції технології та технологічного розвитку [Федулова, с.3].

Термін «технологія» має безліч визначень, кожне з яких правильне. Зміст теж приблизно однаковий. Однак у разі використання цього терміна в проектах технологічного аудиту при оцінці комерційного потенціалу технологій слід більш чітко визначити сутність та економічний зміст цього поняття, так як наявність різних тлумачень цього терміну може призвести до певних помилок при його практичному використанні.