

СУЩНОСТЬ ПРОЦЕССА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

ТОВАЖНЯНСКАЯ О.И.,

студентка,

*Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт»
г. Харьков, Украина*

ШИНКАРЕНКО М.А.,

студентка

*Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт»
г. Харьков, Украина*

ПЕРЕРВА П.Г.,

д.э.н., профессор,

*зав. кафедрой менеджмента инновационного предпринимательства
и международных экономических отношений
Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт»
г. Харьков, Украина*

В последние десятилетия роль интеллектуальной собственности существенно возрастает, она становится основой экономического роста предприятия, региона, страны. Вместе с тем, сейчас недостаточно просто создать новый продукт или инновацию. Для достижения конечного необходимого результата необходимо его распространение на целевом рынке, то есть осуществление процесса коммерциализации.

Важной характеристикой результатов интеллектуальной деятельности является то, что они напрямую связаны с тремя сферами производственно-коммерческой деятельности – технической, правовой и экономической. Объясняется это тем, что в процессе жизненного цикла результатов творческой деятельности последовательно переходят из области техники, где они

разрабатываются, создаются и доводятся до уровня коммерческого использования, в правовую и экономическую сферы. Эти два вида производственных отношений обычно взаимосвязаны и часто могут трактоваться как экономико-правовые.

Отношения, касающиеся использования результатов интеллектуальной деятельности, делятся на две составляющие: - экономические – в сфере их эксплуатации, включая коммерческое использование, определение объемов прибыли или убытков, а также размера вознаграждения разработчиков и собственников; - юридические – в сфере правоприменительной практики, то есть в сфере признания прав на объект интеллектуальной собственности и понимания норм отношений с ними во всех сферах их применения. Начиная с момента зарождения идеи создания конкретного объекта интеллектуальной собственности и до прекращения его существования вследствие морального старения, вокруг этого результата интеллектуальной деятельности выстраивается система юридических и экономических оболочек, имеющих свои четко обозначенные функции [1]. Таким образом, в процессе технической реализации объекта наиболее важно назначение и качество создаваемого объекта, юридическая оболочка обеспечивает его статус и соответствующий режим охраны, предусмотренной законодательством, а экономическую оболочку можно было бы назвать реализующей, потому что именно здесь сполна реализуются данный объект техники и права собственности как некий капитал. В данном контексте можно говорить о коммерциализации интеллектуальной собственности и следует рассмотреть данное понятие более детально.

Под коммерциализацией принято понимать введение в хозяйственный оборот предприятия результатов интеллектуальной деятельности с целью получения предприятием прибыли. Существует три основных общепринятых способа коммерциализации [1]: 1) использование ОПС в собственном производстве; 2) продажа прав собственности на них заинтересованным физическим или юридическим лицам; 3) переуступка части прав, как то

распоряжаться и использовать, посредством лицензионных договоров заинтересованным физическим или юридическим лицам. Отсюда следует, что коммерциализация является важнейшим элементом инновационного процесса [1]. Как считает Дж. Казметский, «коммерциализация... представляет собой процесс, с помощью которого результаты НИОКР своевременно трансформируются в продукты и услуги на рынке» [2]. Авторы Я.Н.Грик и Е.А.Монастырный в своей совместной работе приходят к выводу, что коммерциализация инновационной идеи представляет собой получение дохода от ее продажи или использования в собственном производстве [3]. Несмотря на то, что авторы по-разному дают определение понятию «коммерциализация», они сходятся в одном – коммерциализация предусматривает получение прибыли от внедрения или продажи инновационного продукта. Несмотря на различную трактовку понятия «коммерциализация», большинство авторов все же придерживаются одного и того же основного ее смысла [4-10].

Приведенные выше определения, на наш взгляд, имеют некоторые неточности. В частности, из определения Дж.Казметского неясно, какие сроки коммерциализации следует считать «своевременными». В определении Я.Н.Грика и Е.Н.Монастырного спорной считается понятие «инновационная идея», так как не каждую инновационную идею представляется возможность коммерциализировать. Определение, данное группой исследователей [] также весьма спорно. На наш взгляд, стоит утверждать, что нецелесообразно коммерциализацию интеллектуальной собственности «выделять отдельно, поскольку все создаваемые в процессе инновационного поиска новшества являются объектами интеллектуальной собственности (как минимум, защищенными режимом коммерческой тайны» [1]. Приведенные замечания являются в некоторой степени существенными, их необходимо обязательно учесть при планировании инновационной деятельности.

Однако, по нашему мнению, коммерциализация объектов интеллектуальной собственности – это не просто акт купли-продажи. Коммерциализация является сложным продолжительным процессом, начинающимся с момента разработки и создания объекта интеллектуальной собственности и завершающимся его выходом на рынок. Коммерциализация включает этапы фундаментальных исследований, выбора идеи нового продукта, НИОКР, подготовки и запуска производства нового продукта. В полном смысле своего понимания коммерциализация предусматривает поиск, экспертизу и отбор перспективных разработок для финансирования, юридической защиты прав правообладателя интеллектуальной собственности, внедрение объекта разработки в производство и в перспективе развитие модификаций результата интеллектуальной деятельности и продажу на его использование или производство лицензий.

На основе анализа зарубежного опыта коммерциализации результатов научно-технических разработок выявлены основные способы финансирования инновационной деятельности: рыночная, корпоративно-государственная, кластерная (сетевая), мезокорпоративная [1-4]. При рыночной модели, которая получила распространение в США, Великобритании, Израиле, Австралии, источниками финансирования выступают венчурные предприятия и фонды. Также она характеризуется четко оформленной системой прав собственности. При корпоративногосударственной модели (Франция, Италия) ключевая роль отводится крупным компаниям, к которым относятся корпорации, банки, исследовательские институты. Значительное количество инновационных проектов выполняется в рамках государственно-частного партнерства. При кластерной (сетевой) модели, которая распространена в Германии, Швеции, Финляндии, Дании, субъекты инновационного предпринимательства (инвесторы, предприятия, научно-исследовательские институты, университеты) объединяются в отраслевые либо в территориальные кластеры. При этом государство выполняет стимулирующую функцию в их объединении. При использовании

мезокорпоративной модели (Сингапур, Корея, Япония, Китай) субъекты инновационной деятельности сливаются в крупные многоотраслевые концерны, состоящие из множества разнопрофильных компаний. Полный инновационный цикл выполняется внутри мезокорпораций и направлен на быстрое вовлечение технологических разработок в производство [4, 11-17].

Результаты проведенных исследований позволяют сделать вывод о том, что коммерциализация научно-технических разработок, в частности объектов интеллектуальной собственности, представляет собой достаточно сложный процесс, предполагающий разработку и проведение подготовительных мероприятий научно-технической, финансово-экономической и маркетинговой направленности, а также оценку потенциальных рисков инновационного проекта.

Перечень использованной литературы:

1. Тимофеев Д.В. Теоретические подходы к составляющим процесса коммерциализации интеллектуальной собственности / Д.В.Тимофеев // Вестник университета. Сер. D : Экономические и юридические науки. – 2015. – № 13. – С. 33-39.

2. Казметский, Дж. Вызов технологических инноваций на пороге новой эры общемировой конкуренции / Дж. Казметский // Трансфер технологии и эффективная реализация инноваций. – М., 1999. – С. 11.

3. Грик, Я.Н. Ресурсный подход к построению бизнес-процессов и коммерциализации разработок // Я.Н. Грик, Е.А. Монастырский // Инновации. – 2004. – № 7. – С. 85–87.

4. Баринаева Н.В., Назарова Т.Н. Теоретические подходы к коммерциализации инноваций // ЭТАП. 2018. №4. С.49-59.

5. 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.

6. Перерва П.Г. Інтелектуальна власність в структурі інтелектуального капіталу / П. Г. Перерва, Т.О.Гусаковська // Вестник Нац. техн. ун-та "ХПИ" : сб. науч. тр. Темат. вып. : Технический прогресс и эффективность производства. – Харьков : НТУ "ХПИ", 2008. – № 1-2'. – С. 161-168.

7. 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. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ", 2013. – № 66 (1039). – С. 30-38.

8. 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 "ХПІ", 2013. – № 67 (1040). – С. 36-45.

9. 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.

10. 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.

11. Перерва П.Г. Дослідження зарубіжного досвіду оцінки інтелектуального потенціалу організацій / П.Г.Перерва, М.Ю.Глізнуца // Бізнес Інформ. – 2016. – № 1. – С. 49-55.

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

13. 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.

14. 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.

15. 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 : сб. науч. тр. Серия экономическая. – Донецк : ДонНТУ, 2014. – № 4. – С. 57-66.

16. 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.

17. 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.

СПЕЦИФІКА ОХОРОНИ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МАРКИ НА ЛІКАРСЬКІ ЗАСОБИ У СИСТЕМІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

ТОТОК Т.А.,
*студентка 2-го курсу магістратури
юридичного факультету,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*