

13.Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т.А. Комплаенс программа промышленного предприятия.– Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.

14.Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.

15.Гончарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Новые технологические системы: качество, потребность, эффективность. К.: Наукова думка, 1989. 176с.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Перерва П. Г.,
завідувач кафедри менеджменту, д.е.н, проф.
Максименко Я. А.,
професор кафедри економічної теорії, к.е.н, доцент
Гарник Л. П.,
Докторант
Сокол К. М.,
пошукувач
Климова С. О.,
пошукувач
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна

Правове і соціально-економічне забезпечення розвитку та захисту інтелектуальної власності (ІВ) є однією з головних проблем сучасної України, тому що ефективне розпорядження інтелектуальною власністю, створеної в різного роду науково-промислових об'єднаннях, в даний час стає основним фактором зростання і розвитку інноваційного, культурного, економічного і оборонного потенціалу України. Особливе значення розпорядження правами на об'єкти інтелектуальної власності набуває в світлі вступу України до Світової організації торгівлі (СОТ), тому що в якості члена СОТ буде потрібно внести деякі поправки в чинне законодавство нашої країни в сфері ІВ в згідно з

відповідними положеннями Угоди ТРІПС (угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності). Угода ТРІПС є найбільш повним угодою в області прав на інтелектуальну власність, що діє від імені всіх членів СОТ з 1999 р. На сьогоднішній день воно будується на підписаних раніше міжнародних конвенціях в сфері прав на інтелектуальну власність [1].

В даний час інновації, результати інтелектуальної діяльності, створені в результаті наукових досліджень, впроваджуються в економічну діяльність шляхом відкритого поширення (наприклад, через науково-технічну літературу, наукові обміни) і ринкові угоди (наприклад, через ліцензування або передачу патентів, авторських прав на об'єкти інтелектуальної власності). Організації в академічних колах, федеральному уряді, бізнесі та некомерційних секторах проводять заходи, спрямовані на виявлення нових знань і технологій та надання допомоги в їх передачі там, де вони можуть бути застосовані, доопрацьовані і в кінцевому підсумку комерціалізовані в якості нових продуктів і процесів. При цьому успішна комерціалізація інновацій можлива тільки при ефективному функціонування триади «наука-держава-бізнес» (рис. 1).

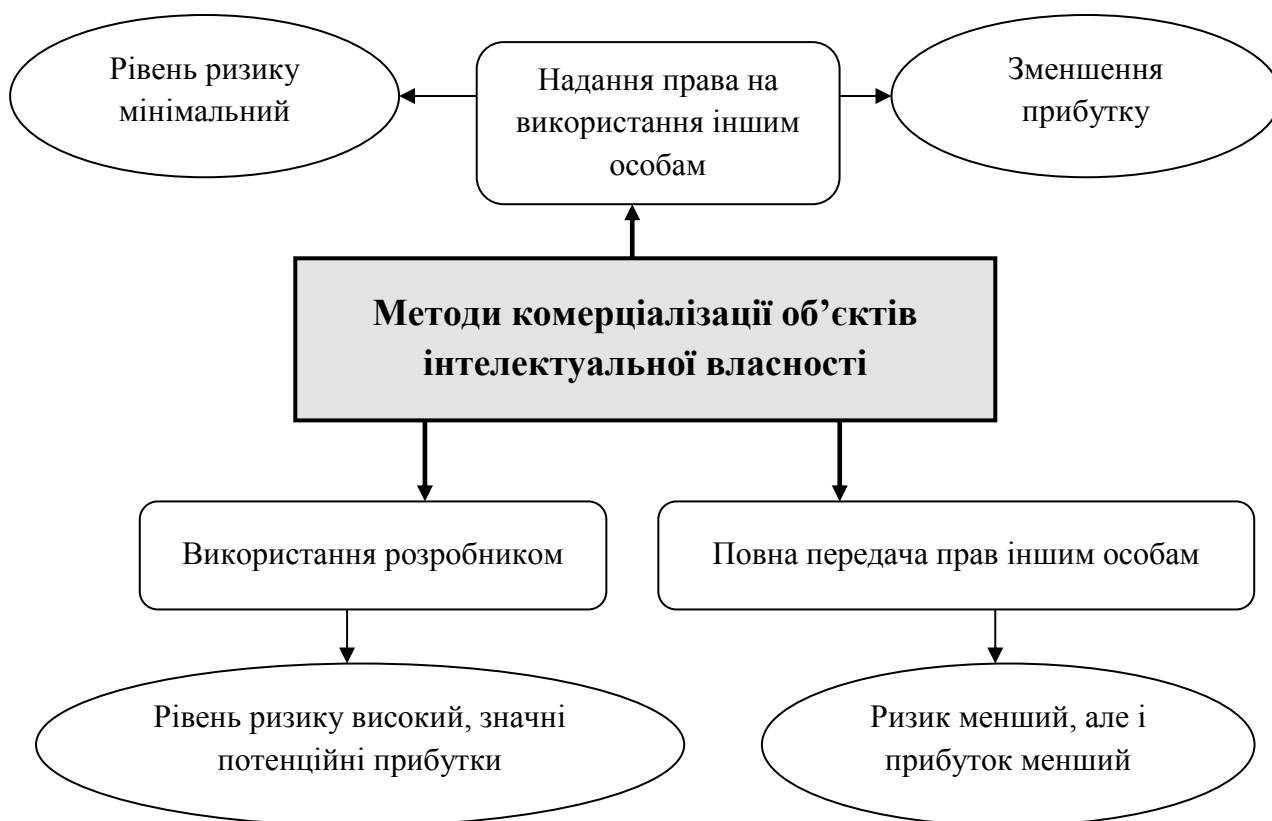


Рисунок 1 - Методи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності

У ряді країн розроблені і застосовуються різні схеми комерціалізації об'єктів ІВ - від передачі прав власності на всю ІС, створену за рахунок державних коштів, в приватний сектор (США) до системи, коли держава залишає за собою певні права власності і активно сприяє комерціалізації результатів наукових досліджень і розробок, які були створені за рахунок державного фінансування (Великобританія, Німеччина, Японія). Питання використання результатів науково-технічної діяльності (передача і закріплення прав, розподіл доходів від використання тощо) в європейській практиці, як правило, регулюються спеціальним законодавством, яке постійно розвивається і вдосконалюється. Основна тенденція в еволюції європейського законодавства полягає в лібералізації умов і розвитку стимулів для ефективного використання результатів науково-технічної діяльності. Уніфікованого патентного законодавства в Європі не існує. Так, в Італії дослідник університету є власником патенту на винахід (університет отримує до 50% прибутку від комерціалізації патенту), у Великобританії кожен університет має свої власні правила. У багатьох розвинених країнах розроблені програми підтримки інновацій малих підприємств (Small Business Innovation Research Program - SBIR) і передачі технологій малого бізнесу (Small Business Technology Transfer - STTR) [1].

Можлива ще одна модель комерціалізації об'єктів ІВ (модель інноваційного підприємництва) орієнтована на розвиток бізнесу освітньої або наукової організації шляхом створення всередині нових компаній у формі різних об'єктів інноваційної інфраструктури (малих інноваційних підприємств, бізнес-інкубаторів, стартапів, технопарків), залучення зовнішнього фінансування, регіональних інвестицій, формування підприємницької культури у викладацькому середовищі, укладання партнерських угод з бізнес-структурами і т.д. Дана модель на практиці реалізується і в Україні і за кордоном, проте її ефективність (фінансова віддача) в зарубіжних

університетах вище. Це пов'язано з цілим комплексом причин, що гальмують інноваційні процеси в Україні не тільки на рівні вузів, а й на рівні великих промислових компаній. Однак і в українських університетах існують цілком успішні форми університетського підприємництва як одного з прогресивних форм комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності.

Оскільки діяльність з використання наукових досліджень для економіки не суперечить основним завданням науки або чинним законодавством, додатковий дохід (особливо для дослідників, але також і для інститутів) теж заходить у суперечність із основними завданнями наукових установ або дослідників. Навпаки, він розглядається як необхідний імпульс для стимулювання успішного трансферу та комерціалізації об'єктів ІВ (за деякими винятками - наприклад, у Франції дослідник має статус державного службовця та відповідні привілеї, тому трансфер заохочується, але існують ряд обмежень для державних службовців). У деяких країнах, наприклад, в Ірландії, цей дохід від передачі об'єктів ІВ користується суттєвими податковими пільгами, тобто додатковими стимулами.

Список використаних джерел:

1. Никитина А.Г. Зарубежный опыт регулирования прав на результаты интеллектуальной деятельности // Проблемы экономики и юридической практики. 2013. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-regulirovaniya-prav-na-rezultaty-intellektualnoy-deyatelnosti>

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. Kocziszky, György Reputational compliance / György Kocziszky, M. Veres 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 "ХП", 2017. – С. 140-143.

4. Гончарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Маркетинг инновационного процесса. - К.: ВИРА-Р, 1998. 267с.
5. Перерва П.Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии. Харьков : «Основа», 1993. 288с.
6. Pererva P.G., Kocziszky Gy., Somosi Veres M., Kobieliava T.A., Compliance program of an industrial enterprise. Tutorial. - Kharkov-Miskolc: NTU "KhPI", 2018.- 689 p.
7. Kocziszky György, Szakaly D., Pererva P.G., Somosi Veres M. Technology transfer.- Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.
8. Перерва П.Г. Трудоустройство без проблем (искусство самомаркетинга). Харьков : Фактор, 2009. 480 с.
9. Перерва П.Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи / П.Г.Перерва // Вісник НТУ «ХПІ».- Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017.– № 24 (1246).– С. 153-158.
10. Перерва П. Г. Місце інноваційної складової у забезпеченні економічної безпеки підприємства / П.Г.Перерва, Т.В.Романчик // Інформація та знання в системі управління інноваційним розвитком: монографія / заг. ред. Ю.С.Шипуліна. – Суми : Триторія, 2018. – Розд. 7.2. – С. 301-314
11. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.
12. Гончарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Новые технологические системы: качество, потребность, эффективность. К.: Наукова думка, 1989. 176с.
13. Перерва П.Г. Інноваційна складова реінжинірингу у забезпеченні економічної безпеки підприємства / П.Г.Перерва, Т.В.Романчик.- Реінжиніринг бізнес-процесів маркетингової сфери промислових підприємств: монографія / за заг. ред. докт. екон. наук, проф. Л.М. Таранюка - Суми: Видавець СНАУ, 2018.- С.31-43.
14. Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т.А. Комплаенс программа промышленного предприятия.– Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.