

Куцик В. І.,

к.е.н., доц. кафедри економіки, Львівська комерційна академія, м. Львів

МОДЕЛІ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ: ЗАКОРДОННИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ АСПЕКТИ

Анотація. Актуальність статті полягає у необхідності формування нових моделей інтелектуальної власності, використовуючи досвід інших країн та адаптуючи його до національних економічних реалій. Метою статті є обґрунтування доцільності використання зарубіжного досвіду в здійсненні інноваційного процесу в цілому та комерціалізації зокрема для забезпечення ефективності використання інвестиційних ресурсів у діяльності підприємства. Застосовано аналітичні методи дослідження, що дозволяють в повній мірі висвітлити шляхи досягнення поставленої мети. У статті проаналізовано, які критерії вибору партнерів будуть вирішальними при прийнятті рішення про співпрацю. Зазначено основні ознаки американських та східно-азіатських моделей комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності та виділено пріоритети для впровадження на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: інноваційне партнерство, державно-приватне партнерство, інноваційні особливості, трансфер технологій, депресивні регіони, центральні регіони, віддалені регіони.

Kutsyk V. I.,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics, Lviv Academy of Commerce, Lviv

MODELS OF COMMERCIALIZATION OF INTELLECTUAL PROPERTY OBJECTS: FOREIGN AND DOMESTIC ASPECTS

Abstract. The topicality of the article lies on the the need to develop new models of intellectual property, using the experience of other countries and adapting it to national economic realities. The article aims to justify the expediency of use of international experience in the implementation of the innovation process in general and commercialization in particular for the efficient use of investment resources in the enterprise activity. The analytical methods that allow to fully highlight the ways to achieve this goal are applied. The selection criteria for partners choice that will be crucial in deciding on cooperation are analyzed. The main features of American and East Asian models of intellectual property commercialization are outlined and the priorities for their implementation at domestic enterprises are defined.

Keywords: innovative partnership, public-private partnership, innovative features, technology transfer, depressed regions, central regions, distal regions.

Постановка проблеми. З метою здійснення оптимального вибору форм, способів та організації процесу комерціалізації на вітчизняних підприємствах варто розглянути зарубіжний досвід здійснення комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, який умовно можна поділити на 2 частини: американський та східно-азіатський. Актуальність такого поділу залежить від традиційних та інших особливостей ведення національного господарства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика формування моделей комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності висвітлена у працях таких вітчизняних вчених: О. Сімсон, О. Паливоди, Л. Дейнеко, М. Федченка, І. Косач, І. Тараненка, Н. Чухрай та Т. Криворучка. Вивченню досвіду державного регулювання провадження інноваційного процесу в цілому та комерціалізації зокрема присвячені праці В. Базилевича, І. Невінчаного, Т. Голу-

бева, С. Бондаренко, А. Чухна, А. Прохорова, Г. Ступнікера. Адаптація зарубіжного досвіду на вітчизняних підприємствах потребує детального дослідження в розрізі використання моделей та вибору інструментів для забезпечення ефективної комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

Постановка завдання. Основним завданням, яке поставлене при написанні статті, є обґрунтування доцільності адаптації досвіду інших країн на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі базових законів Бая-Доула [1] і закону Стівенсона-Уайдлера [2], що регулюють відносини у сфері інтелектуальної власності в Сполучених Штатах Америки, державою розроблено певні моделі здійснення комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, основними учасниками в яких стають університети. Особливий вплив на комерціалізацію з боку

держави характерний для східно-азіатських моделей, причому держава відіграє координуючу функцію між

всіма членами ринкової взаємодії. Детальніше форми моделей відображені у таблиці 1.

Таблиця 1

Форми, функції та результати закордонних моделей комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності

Форми моделей	Функції	Результати
1	2	3
Американські моделі комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності		
Створення державних фондів та програм фінансування науково-дослідної діяльності [3]	Фінансування науково-дослідних робіт, розробка бізнес-планів ідей та комерціалізації створених об'єктів інтелектуальної власності університетів, поєднання промислового та наукового секторів національної економіки	Зростання кількості нових компаній Зростання кількості робочих місць Зростання обсягу залучених інвестицій
Створення при університетах підрозділів трансферу технологій	Ліцензування та управління правами об'єктів інтелектуальної власності Патентування та оцінка комерційної вигоди винаходів Ринкові дослідження Розподіл платежів між учасниками процесу створення та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності	Зростання кількості отриманих охоронних документів університетом, що зумовлює додаткові грошові надходження у його структуру
Створення start-up компаній на основі передачі останнім інформації про права на об'єкти інтелектуальної власності	Розробка алгоритму комерціалізації сформованої ідеї, створення об'єкта інтелектуальної власності, комодифікація	Дифузія інновації в ринковому середовищі
Східно-азіатські моделі		
Японія		
Створення організації зовні університету, що володіє виключними правами співпраці з ним стосовно комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності	Розподіл функцій між університетами та сторонньою організацією з приводу комерціалізації	Спеціалізація робіт із комерціалізації науково-дослідної діяльності університетів, отримання додаткового фінансування від зацікавлених інвесторів
Організації всередині університету (відділи ліцензування технологій)	Управління правами інтелектуальної власності	Практичне використання прав інтелектуальної власності та створення spinoff компаній
Створення корпорацій із не виключним правом співпраці з університетом	Впровадження та здійснення досліджень, передача технологій	Зростання проінформованості професорсько-викладацького складу про ринкові тенденції, зростання кількості патентів, ліцензій, створення start-up компаній
Кластери: чітке підпорядкування основному підприємству всіх інших рівнів підприємств у кластері, підписання довгострокових договорів субпідряду	Концентрація виробництва	Протекціоністські заходи Оптимізація виробництв Концентрація капіталу для швидкого та результативного процесу комерціалізації
Сінгапур		
Створення патентної системи так званого "надання позитивного гранту"	Надання банківських кредитів під заставу інтелектуальної власності, перевірка об'єкта права інтелектуальної власності на наявність патентної чистоти та промислового застосування	Залучення розробників розробників та бізнес-структур до інноваційної діяльності через участь у розподілі фінансових ризиків
Створення єдиного сервісного центру інтелектуальної власності	Надання освітніх, інформаційних та інших консультаційних послуг суб'єктам комерціалізації	Запровадження єдиного комплексного підходу до реєстрації об'єктів інтелектуальної власності, розширення спектра зв'язків між зацікавленими в процесі комерціалізації особами
Створення різного виду клінік інтелектуальної власності (IP Clinics): Бізнес-клініки IB (IP BusinessClinics) та юридичні клініки IB (IP LegalClinics). У центрі уваги знаходяться питання, пов'язані з економічним виміром функціонування сфери IB, капіталізації її продуктів, в той час як інші акцентують увагу на правових аспектах [4]	Поєднання науковців, творців науково-дослідних робіт та суб'єктів підприємництва	Укладення франчайзингових та ліцензійних угод Оцінка об'єктів інтелектуальної власності Проведення аудиту інноваційно активних підприємств

На підставі описаного досвіду можна зазначити, що Східно-Азіатська модель комерціалізації спирається насамперед на створені державою інститути регулювання, захисту та фінансування по трансферу об'єктів інтелектуальної власності між учасниками ринкової взаємодії. Така характерна особливість представленої моделі забезпечує чіткий механізм взаємодії всіх суб'єктів процесу комерціалізації, чіткий розподіл повноважень, відповідальності та кінцевих економічних результатів. Україна на своїй теренах може адаптувати механізм контролю і регулювання операцій, пов'язаних із створенням та використанням об'єктів інтелектуальної власності. Американський досвід характеризується високим ступенем лібералізму між партнерами в інноваційних відносинах. Адаптація таких моделей можлива при посиленні рівня значущості університетів не тільки як генератора ідей, але як і інституції, що створює нові об'єкти інтелектуальної власності.

Аналіз зарубіжного досвіду дає нам можливість припустити, що в Україні для зростання результативності процесу комерціалізації на підприємствах необхідна державна підтримка у вигляді створення фондів сприяння та розвитку інтелектуальної власності, а також розвиток інноваційного посередництва, в тому числі забезпечення умов для функціонування startup та spinoff компаній.

В Україні нова інноваційна бізнес-модель, що сприятиме швидшій та ефективнішій комерціалізації інтелектуальної власності, повинна мати на меті забезпечення дизайну нових продуктів або послуг, які стали відповіддю на незадоволені потреби, або включати в себе нові, раніше не використовувані методи просування та збуту продуктів або послуг [5].

Вважаємо, що, інноваційні бізнес-моделі підприємств можуть базуватися на:

- поєднанні декількох уже відомих технологій із абсолютно новою, революційною, створеною з нуля;
- пропозиції споживчих продуктів, що містять модифіковані елементи;
- пропозиції споживчих товарів, що виготовлені з нових матеріалів чи мають нову форму;
- поєднанні традиційної технології виготовлення з новітніми методами виробництва;
- формуванні завдань, для вирішення яких не існує готових рішень, які будуть революційними в обраному масштабі дослідження;
- підборі можливостей використання коштів громад, держави, навчальних закладів, міжнародних організацій та фондів, інших суспільних ініціатив з приводу втілення ідей у галузях, пріоритетних для вирішення суспільних проблем.

Це призводить до реалізації послідовних інноваційних рішень, представляючи попит на об'єкти інтелектуальної власності. Вітчизняна інноваційна бізнес-модель підприємства може також включати в себе розробку нових потреб, що у даний час є природним наслідком прийняття нестандартних ініціатив. Як приклад можна запропонувати створення моделі інноваційного центру.

На етапі побудови бізнес-моделі інноваційного центру формуванню успіху сприятимуть такі фактори:

- бізнес-підтримка ідей, які не присутні в сучасній організації бізнесу. Такі ідеї матимуть революційний характер і при вдалій реалізації принесуть надприбутки;

- використання стратегічних ресурсів та формування навичок реалізації нових рішень;

- визначення елементів моделі, що сприятимуть зростанню ефективності підприємств та університетів;

- систематичне здійснення моніторингу реалізації об'єктів інтелектуальної власності [6, с. 45].

Однією з найкращих форм участі у міжнародному ринку інтелектуальної власності є стратегія міжнародного управління, що характеризуються високою динамікою рентабельності. Стратегії міжнародного менеджменту інтелектуальної власності на базі власної інноваційної діяльності покладаються на творче використання концепції збутового ланцюга і зосереджують увагу на заходах, що генерують найбільшу додану вартість, та відкидають ті варіанти, що не пов'язані з досягненням максимально високих прибутків.

Цей підхід передбачає, що компанія (або комерційно орієнтований дослідницький підрозділ) розробляє, наприклад, корисні моделі, технології, продукти та послуги, які потім розповсюджує через політику ліцензування з використанням версії випробування. Дана концепція базується на прийнятті припущення, що частина вартості інтелектуальної власності може бути створена безпосередньо інтегратором, що, як правило, виступає в якості організатора в процесі створення, поширення та захисту прав інтелектуальної власності.

За даними дослідницької групи Світового економічного форуму, проведеного в м. Давос, був розрахований спеціальний індикатор "Дослідницьке співробітництво університетів з промисловістю" для країн, що скеровують свої зусилля в інноваційний шлях розвитку економічних систем. Рейтинг України у порівнянні з деякими країнами Центральної та Східної Європи свідчить про достатньо високий рівень співпраці промислових підприємств із університетами, особливо в галузі впровадження технологічних інновацій та підготовки фахівців для промислових підприємств [7] (рис. 1).

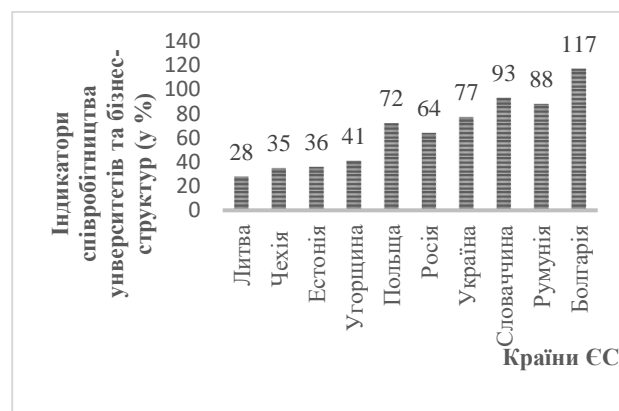


Рис. 1. Величина індикаторів співробітництва університетів та бізнес-структур за даними досліджень групи Світового економічного форуму в м. Давос (Швейцарія) за 2013-2014 рр., у %

Тобто є всі можливості розвинути таке партнерство, особливо в галузі комерціалізації, яка, на жаль, є найскладнішою фазою інноваційного циклу підприємств.

Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі. В результаті проведених досліджень можна дійти висновку, що варто використовувати досвід інших країн для побудови власних моделей комерціалізації, які забезпечать ефективність всієї інноваційної діяльності всіх членів ринкової взаємодії у сфері інноваційних технологій. Якщо зосередити свою увагу на інноваційному партнерстві між підприємствами та навчальними закладами, то побачимо: його розвиток вимагає певних змін у сфері інноваційної діяльності в Україні в частині законодавчого регулювання порядку розподілу прав на інтелектуальну власність між підприємствами, навчальними закладами та організаціями академічного сектора, а також створення платформи для комерціалізації ідей та фундаментальних і прикладних досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Bayh-Dole Act of 1980; Public Law 96-517.
2. Stevenson-Wydler Technology Innovation Act of 1980; Public Law 96-480.
3. Цибульов П. М. Комерціалізація інтелектуальної власності університетами на науковими установами: досвід США та можливості його використання в Україні / П. М. Цибульов, В. Ф. Корсун // Наука та інновації. – 2014. – Т. 10. – № 3. – С. 47-57.
4. Дідух Д. І. Від світової столиці піратства до лідера з захисту прав інтелектуальної власності: Сінгапурський досвід державного регулювання у сфері інтелектуальної власності / Д. І. Дідух // Державне управління і розвиток. – 2015. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=875>.
5. Куцик В. І. Формування бізнес-моделей сприяння інноваційному розвитку господарських систем в національній економіці / В. І. Куцик, О. І. Кліпкова // Європейські перспективи. – 2016. – С. 45-47.
6. Korkosz-Gębska J. Wybrane działania wspierające współpracę naukowców z przedsiębiorstwami jako przykład wzmocnienia powiązań nauka-biznesna Mazowszu / J. Korkosz-Gębska // Przedsiębiorstwo wewspółczesnej gospodarce-teoria i praktyka. – 2014. – № 2. – С. 29-40.
7. Schwab K. The global competitiveness report 2013-2014 / K.Schwab. – Geneva : World Economic Forum, 2013. – 553 p.

REFERENCES

1. Bayh-Dole Act (1980), Public Law 96-517.
2. Stevenson-Wydler Technology Innovation Act (1980), Public Law 96-480.
3. Tsybulov, P. M. (2014), Komertsializatsiia intelektualnoi vlasnosti universytetamy ta naukovymy ustanovamy: dosvid SSA ta mozhlyvosti yoho vykorystannia v Ukraini, *Nauka ta innovatsii*, T. 10, № 3, s. 47-57.
4. Didukh, D. I. (2015), Vid svitovoi stolytsi piratstva do lidera z zakhystu prav intelektualnoi vlasnosti: Sinhapurskyi dosvid derzhavnoho rehuliuвання u sferi intelektualnoi vlasnosti. Derzhavne upravlinnia i rozvytok, № 8, available at: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=875>.
5. Kutsyk, V.I. and Klipkova, O.I. (2016), Formuvannia biznes-modelei spriyannia innovatsiinomu rozvytku hospodarskykh system v natsionalnii ekonomitsi, *Yevropeiski perspektyvy*, s. 45-47.
6. Korkosz-Gębska J. (2014), Wybrane działania wspierające współpracę naukowców z przedsiębiorstwami jako przykład wzmocnienia powiązań nauka-biznesna Mazowszu, *Przedsiębiorstwo wewspółczesnej gospodarce-teoria i praktyka*, №2, s. 29-40.
7. Schwab K. (2013), *The global competitiveness report 2013-2014*, World Economic Forum, Geneva, 553 p.