

УДК 658.5:005.3:330.47

Король Я.П.

*аспірант кафедри менеджменту організацій,  
Національний університет «Львівська політехніка»*

## ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЄЮ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*У роботі окреслено основні аспекти застосування процесного підходу до комерціалізації інтелектуальної власності в рамках екосистеми на базі трансферно-технологічної платформи. Необхідність формування такої платформи ґрунтується на забезпеченні взаємовигідних дій усіх учасників процесу перетворення результатів інтелектуальної роботи на ринкові товари. Платформа повинна бути створена за ініціативою університетів та науково-дослідних установ як статутного об'єднання для сприяння розвитку науки, технологій та інновацій, ефективного та раціонального використання наявного наукового потенціалу, матеріально-технічної бази для комерціалізації результатів досліджень та їх впровадження у вітчизняній і закордонні ринки. Метою трансферно-технологічної платформи для комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності в екосистемі є забезпечення інноваційного розвитку галузі в постіндустріальному суспільстві шляхом створення та просування ринкової системи замовлення, розроблення, тестування та впровадження інноваційних технологій та продуктів.*

*Ключові слова:* підприємство, об'єкт інтелектуальної власності, комерціалізація, процесний підхід, екосистема, трансферно-технологічна платформа.

## ПРОЦЕСНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЕЙ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Король Я.П.

*В статье рассматриваются основные аспекты внедрения процессного подхода для коммерциализации интеллектуальной собственности в экосистеме на основе трансферно-технологической платформы. Необходимость создания такой платформы основана на обеспечении взаимовыгодных действий всех участников процесса преобразования результатов интеллектуальной работы в рыночные товары. Платформа должна быть создана по инициативе университетов и научно-исследовательских институтов в качестве уставной ассоциации для продвижения науки, технологий и инноваций, эффективного и рационального использования имеющегося научного потенциала, материально-технической базы для коммерциализации результатов исследований и их реализации на национальном уровне и на внешних рынках. Цель трансферно-технологической платформы для коммерциализации в экосистеме - обеспечить инновационное развитие промышленности в постиндустриальном обществе путем создания и продвижения рыночной системы заказов, разработки, тестирования и внедрения инновационных технологий и продуктов.*

*Ключевые слова:* предприятие, объект интеллектуальной собственности, коммерциализация, процессный подход, экосистема, трансферно-технологическая платформа.

## PROCESSING APPROACH TO COMMERCIALIZATION OF INTELLECTUAL PROPERTY OBJECTS ON DOMESTIC ENTERPRISES

Korol Ya.

*The paper outlines the main aspects of implementing a process approach for the commercialization of intellectual property within the ecosystem based on the transfer technology platform. The necessity of forming such a platform is grounded on providing mutually beneficial actions of all participants in the process of transforming the results of intellectual work into market goods. The platform should be created on the initiative of universities and research institutions as a statutory association to promote science, technology and innovation, efficient and rational use of available scientific potential, material and technical basis for the commercialization of research results and their implementation in the domestic and foreign markets. The purpose of the transfer and technological platform for commercialization within the ecosystem is to provide innovative development of industry in post-industrial society through the creation and promotion of a market-oriented system of order, development, testing and introduction of innovative technologies and products.*

*Keywords:* enterprise, object of intellectual property, commercialization, process approach, ecosystem, transfer technology platform.

**Постановка проблеми.** Сучасний розвиток світової економічної системи пов'язаний з її глобалізацією, яка є багатостороннім процесом, основними рушійними силами якого виступають технологічний прогрес,

розвиток міжнародної інфраструктури, революційні зміни в інформаційних технологіях та лібералізація торгівлі і міжнародних зв'язків.

Іншим важливим наслідком глобалізації є різке

зростання економічної, господарської і соціальної ролі інтелектуальної власності, якій властива концентрація переважно творчої, інноваційної, новаторської праці, що лежить в основі оригінального, а не репродуктивного виробництва. Саме інтелектуальна діяльність формує прогрес людства, а сукупність національних виробничих можливостей у різних галузях створюють світову економіку сфери інтелектуальних послуг, функціонування якої визначається специфікою її продукції, умовами виробництва, обміну і споживання.

Очевидно, що для вітчизняних підприємств питання комерціалізації результатів науково-технічної діяльності є важливим і актуальним. На практиці забезпечення ефективного перебігу процесів комерціалізації технологій вимагає цілеспрямованих і комплексних дій для формування трансферно-технологічної платформи як системи взаємодії учасників ланцюга створення вартості через інновації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** За оцінками фахівців BE Berlin Economics GmbH, які на замовлення і за фінансової підтримки Фонду Фрідріха Науманна за Свободу проводили дослідження стану академічного підприємництва в Україні, зазначають, що «...технологічні стандарти приватного сектору економіки, у середньому, значно відстають від світового рівня. Це особливо характерно для сектору малих і середніх підприємств. Водночас, українські МСП є менш інноваційними порівняно з аналогічними закордонними компаніями. Крім того, Україна значно потерпає від витоку кадрів, адже кваліфіковані й талановиті люди залишають країну...» [7].

Залишаються недопрацьованими питання захисту прав об'єктів інтелектуальної власності (далі ОІВ), а відтак і їх комерціалізації. У червні 2017 р. ЄС та Україна провели зустріч для оцінки прогресу України у проведенні реформи законодавства у сфері прав інтелектуальної власності. Хоча зустріч викликала значний інтерес серед зацікавлених сторін, її результат не були обнадійливим [3]. За оцінками фахівців з Представництва Європейського Союзу в Україні вітчизняне сучасне законодавство не містить адекватних норм для забезпечення ефективного дотримання прав інтелектуальної власності. Прийняття Україною законів відповідно до зобов'язань, взятих в рамках поглибленої та всеохопної зони вільної торгівлі (далі ПЗВТ), могло б допомогти їй тісніше інтегруватися до світової системи торгівлі, залучити іноземні інвестиції та запобігти подальшим значним втратам з боку правовласників.

Оскільки у цьому зв'язку поняття комерціалізації ОІВ набуває все більшої вагомості, питаннями їхньої комерціалізації вивчали такі відомі науковці-економісти як Е. Брюс, П. Друкер, Р. Росвелл, Р. Шелтон, В. Даффі, С. Бай, С. Єрміна, В. Корсун та інші. Проте більшість з них проводили дослідження функціональних аспектів процесів комерціалізації. Наприклад, Н. Мешко [6], С. Бут [1], С. Махнуша [5] розглядають комерціалізацію як отримання прибутку або іншої економічної вигоди шляхом використання об'єкта інтелектуальної власності у своїй діяльності або через передавання чи продаж прав на їх використання. О. Кам'янська [4] акцентує увагу на складності комунікацій, які забезпечують взаємоузгоджені відносини учасників процесу комунікації з метою утримання

певної економічної уваги. А. Прохоров зазначає, що комерціалізація представляє процес виділення коштів на створення об'єктів інтелектуальної власності та поетапного за їх витрачанням, включаючи оцінювання і передавання завершених і освоєних у промислових умовах результатів інтелектуальної діяльності [9]. Г. Ступнікер під комерціалізацією ОІВ розуміє процес активної реалізації технологічного капіталу підприємства як складової його інтелектуального капіталу з метою підвищення прибутку і забезпечення ринкової капіталізації підприємства [10]. Водночас, успішність процесу комерціалізації ОІВ у значній мірі обумовлена ефективністю системи менеджменту на самому підприємстві та його взаємодії з іншими учасниками екосистеми інновацій.

**Мета статті.** Метою статті є висвітлення переваг процесного підходу до управління комерціалізацією ОІВ на вітчизняних підприємствах та обґрунтування необхідності формування трансферно-технологічної платформи з метою забезпечення взаємовигідних дій всіх учасників процесу перетворення результатів інтелектуальної праці у ринковий товар.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах прискореного наукового розвитку та посилення конкуренції генерування та комерціалізація результатів науково-технічної діяльності стала одним з найактуальніших напрямів діяльності як для підприємств, які хочуть отримати конкурентні переваги в бізнесі, так і для винахідників та науковців, які хочуть довести до завершення стадії власний інтелектуальний продукт та отримати за це винагороду. Актуальність комерціалізації науково-технічних розробок можна підкреслити словами Томаса Едісона «Я не стану винаходити те, що не можна продати». Загалом комерціалізація спрямована на побудову бізнесу, заснованого на результатах наукових досліджень і одночасно генерує стабільні фінансові потоки. Фактично комерціалізація означає побудову ланцюга «наука – результат – прибуток», підґрунтям якого є відповідні ринкові умови господарювання. Науковець Шуба І.В. слушно зазначає у [11], що добре працюючі, ефективні і справедливі процедури комерціалізації ОІВ можна розробити, використовуючи такі принципи:

- наявність міцної фінансової інституції комерціалізації;
- науковець повинен бути спроможним витрачати час і певну суму коштів;
- фінансова інституція повинна ризикувати, при чому середні втрати за час комерціалізації передбачаються в межах 10 - 40 % вкладених коштів;
- уміння чекати – перші 5-6 років можна очікувати лише обмежених прибутків від інвестованих коштів.

Однією з умов забезпечення ефективної комерціалізації є наявність ефективної системи регулювання бізнес-відносин у сфері операцій з ОІВ і, перш за все, забезпечення її охорони. Надійний рівень забезпечення охорони стимулює створення ОІВ та практичне використання досягнень науки і техніки, а також міжнародний обмін ними. У сучасному світі об'єкти інтелектуальної власності визнаються найважливішими інструментами і ресурсами індустріальних підприємств для забезпечення їх ефективної діяльності, зокрема забезпечення їх переваг в конкурентній боротьбі.

У літературі з предмету дослідження існують різні підходи до класифікації ОІВ, але найпоширеніший підходом є поділ два основні види інтелектуальної власності [2, с. 31], а саме: – авторське право і суміжні права; – право промислової власності та індивідуалізації суб'єктів та товарів. Схематично класифікацію об'єктів інтелектуальної власності наведено на рис.1. На постіндустріальній стадії цивілізаційного розвитку інтелектуальний капітал перетворюється на стратегічний ресурс підприємства, що забезпечує його конкурентну позицію на глобалізованих товарних ринках. Як наслідок, частка нематеріальних активів в структурі капіталу підприємств прямує до 90%. За даними Європейського патентного офісу постійно зростає роль інтелектуальної власності в економіці ЄС. Так у 2015 р. у галузях, що базуються на використанні об'єктів інтелектуальної власності, було зайнято 56 млн. осіб, тобто 26 % всіх зайнятих, які створили додану вартість у обсязі 4,7 трл. євро, що становить 38,5 % ВВП Європейського Союзу [2].

Можна констатувати, що здатність генерувати та впроваджувати досягнення НТП стає одним із найголовніших факторів забезпечення конкурентоспроможності як економіки України у глобальному конкурентному середовищі, так і окремих регіонів на національному рівні, зокрема підприємств на галузевих ринках.

До тепер проблеми комерціалізації в Україні розглядаються в розрізі окремих функціональних сфер діяльності, а процеси організування інноваційної діяльності зосереджувалися в окремих функціонально виділених бізнес-одиниць, зайнятих дослідженнями, проектуванням, конструкторською і технологічною підготовкою виробництва. Такий підхід передбачає високу спеціалізацію, що спрямоване на підвищення технологічного рівня розробок, сприяючи підвищенню якості і вдо-

сконаленню продуктів і технологій. В умовах планової економіки цей процес був строго регламентований і передбачав дотримання такого алгоритму:

- вписатися у програму розробок;
- отримати фінансування;
- освоїти фінансування;
- підготувати звіт;
- віддати (у виробництво, в архів);
- взяти участь у впровадженні (опціонально);
- повторити впровадження на інших подібних підприємствах (поширення передового досвіду).

В умовах ринку комерціалізація ОІВ суттєво відрізняється від продажу товарів та послуг. Це швидше нагадує інтелектуальні ігри чи дії під час прийняття важливого рішення, яке буде мати важливі і тривалі наслідки. Неправильне управлінське рішення приведе до необхідності вирішення складних проблем, правильне – до успіху. Зауважимо, що в процесі комерціалізації між функціональними бізнес-одиницями підприємства можуть виникати конфлікти, які зумовлені слабким розвитком механізмів сприяння як підвищення інноваційної активності бізнес-одиниць, так і інноваційному розвитку економіки взагалі. Тут доцільно виділити такі причини як недосконалість законодавчої бази; не розроблені критерії оцінки ринкової вартості; відсутні макроекономічні стимули; слабе зацікавлення державних органів влади та органів місцевого самоврядування; недостатнє державне фінансування; недостатність коштів підприємств; кадрова проблема.

Внаслідок цього нині у світі все більше поширюється процесний підхід, який розглядає комерціалізацію як інноваційну діяльність, що охоплює усю сукупність бізнес-одиниць, що є комплексом, по створенню, освоєнню, просуванню і супроводу інновацій. З одного боку, зберігається поглиблена спеціалізація учасників



Рис. 1. Класифікація об'єктів інтелектуальної власності

інноваційного процесу, властива функціональному підходу і що забезпечує високий технологічний рівень розробок, з іншої – забезпечують інтеграцію бізнес-учасників і концентрацію ресурсів, а їх регламентація забезпечує дотримання термінів і можливість координації процесів комерціалізації. Крім того, процесний підхід припускає, що комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності стає постійною формою стимулювання інноваційного розвитку підприємств.

Перевага процесного підходу полягає в безперервності управління, яке він забезпечує, взаємодію окремих зацікавлених бізнес-одиниць у межах їх екосистеми, а також при їх комбінації і взаємодії. Загалом такий підхід підкреслює важливість для бізнес-одиниць:

- розуміння та виконання вимог взаємодії;
- необхідність розгляду процесів з точки зору доданої вартості;
- досягнення запланованих результатів виконання процесів і забезпечення їх результативності;
- постійного поліпшення процесів, заснованого на об'єктивному вимірі.

Застосування процесного підходу для комерціалізації передбачає існування сукупності взаємоконкуруючих бізнес-одиниць в межах певної екосистеми. Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності в рамках екосистеми забезпечує взаємовигідні для всіх учасників процесу перетворення результатів інтелектуальної праці в ринковий товар з метою отримання прибутку чи іншої ринкової вигоди. Розглянемо основні положення для впровадження процесного підходу для комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності в рамках екосистеми на основі певної платформи. Така платформа створюється за ініціативою університетів та наукових установ як статутне об'єднання з метою розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності, ефективного та раціонального використання наявного наукового потенціалу, матеріально-технічної бази для комерціалізації резуль-

татів наукових досліджень і їх впровадження на вітчизняному та закордонному ринках.

Метою створення трансферно-технологічної платформи для комерціалізації в рамках екосистеми є забезпечення інноваційного розвитку промисловості в умовах постіндустріального суспільства шляхом створення та стимулювання ринково орієнтованої системи замовлення, розробки, випробовування і впровадження у виробництво інноваційних технологій і продукції. Метою комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності є отримання прибутку за рахунок використання об'єктів інтелектуальної власності у власному виробництві або продажу чи передачі прав на їх використання іншим юридичним чи фізичним особам. Основними способами комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності є їх використання у власному виробництві; внесення прав на об'єкти права інтелектуальної власності до статутного капіталу підприємства. Основні способи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності наведено на рис. 2.

Загалом місія трансферно-технологічної платформи полягає в тому, щоб визначати, підтримувати та забезпечувати «правила гри» для учасників наукоємного ринку, які формують інноваційне середовище в промисловості, забезпечують залучення інвестицій в створення, освоєння наукоємних технологій, виробництво і реалізацію конкурентної інноваційної продукції.

Завдання трансферно-технологічної платформи полягає в підтриманні підприємницької інтегрованої інфраструктури з трансферу інновацій на науково-виробничій базі із залученням інвестицій, яка забезпечує впровадження конкурентоспроможної наукоємної продукції на бізнес-засадах, захищає інтереси підприємств і задовольняє потребам високотехнологічного виробництва. Економічний ефект від використання у господарській діяльності підприємства забезпечує йому потенційні можливості: створення нової технології; освоєння нових ринків; зниження витрат на виробництво.

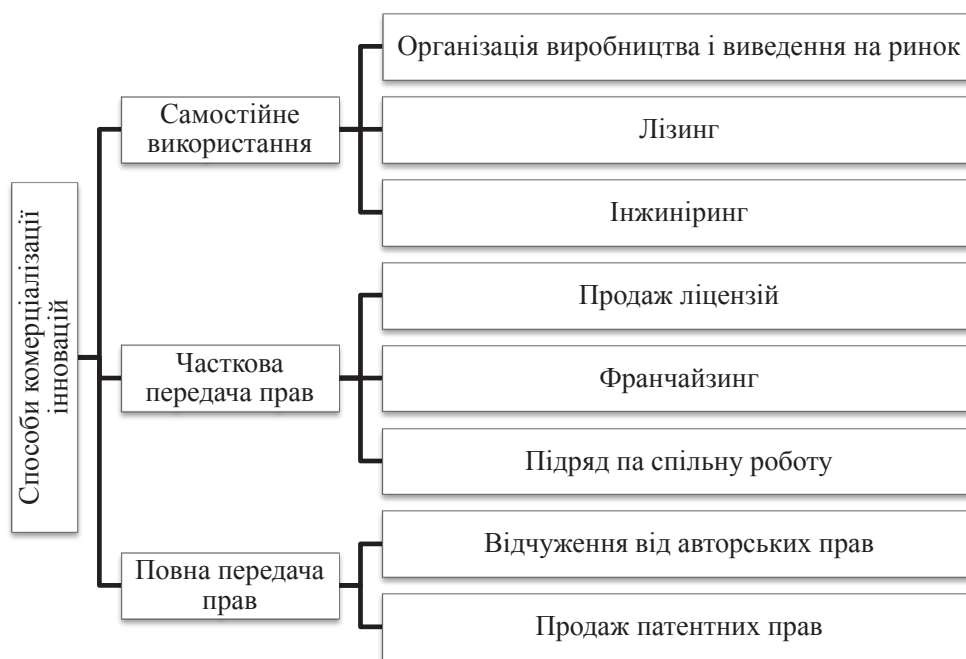


Рис. 2. Основні способи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності

Функція трансферно-технологічної платформи – поєднання важелів інноваційної політики з науковим потенціалом науки і виробництва на високотехнологічній основі шляхом створення ринково адаптованої системи впровадження інноваційних технологій і ресурсів на підприємницьких засадах. Інструментом протекціоністської державної інноваційної політики є механізм замовлення науково-інноваційної продукції, ефективність наукових розробок підтверджується обсягом реальних впроваджень, що забезпечують підвищення ефективності вітчизняного виробництва.

Механізм комерціалізації розробок передбачає здійснення ряду процесів, а саме: дослідження інноваційного потенціалу науково-технічних розробок, відбір інноваційних пропозицій, розробку стартапів наукоємного бізнесу на базі розробок, що мають комерційну цінність, консалтинговий супровід реалізації стартапів акредитованими провайдерами проектів наукового парку, розроблення методів формування кластерів виконавців інноваційних проектів з виробництва наукоємної продукції, створення індустріальних парків для забезпечення інвестиційного розвитку промислових потужностей виробничо-технологічних бізнес-кластерів. Ефективну реалізацію цих процесів можна забезпечити за умови розвинутої консалтингової сфери, структуру якої наведено на рис. 3.

Загалом учасники розвинутої консалтингової сфери комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності визначають такі напрями:

- оцінювання технічних аспектів ідеї з перевіркою новизни та дослідження потенціалу комерціалізації;
- акцентування на бізнесових і маркетингових аспектах проекту, в тому числі, на роботі над дослідними зразками, їх випробування за потребою, захисті інтелектуальної власності, розробленні детального бізнес-плану;
- завершення формування стратегії виходу нового продукту чи процесу на ринок.

Практичне розгортання платформи передбачає створення державно-приватної корпоративної інфраструктури в формі наукового парку з трансферно-технологічною мережею бізнес-інкубаторів, інноваційних трансферних центрів, науково-виробничих технологічних бізнес-кластерів, індустріальних парків та інших інтегрованих промислових комплексів, через яку залучаються учасники наукоємного промислового ринку щодо реалізації спільних інноваційно-інвестиційних бізнес-проектів високотехнологічного розвитку промисловості.

Моделлю платформи, яка діє на підприємницьких засадах державно-приватного партнерства і задовольняє законодавчим вимогам і статуту, є інтегрована система статутних і договірних формувань з реалізації спільних проектів, що координуються в рамках екосистеми. Класична схема бізнес-процесів комерціалізації: наука створює затребувані ринком новачі на основі сучасних методів досліджень і розробок; бізнес-партнери (провайдери) здійснюють трансфер інновацій на підприємницьких засадах з урахуванням інтересів науковців, в форматі бізнес-проектів. Важливою попередньою умовою поширення наукових знань, передачі технологій є регулювання прав на об'єкти інтелектуальної власності, яке набуває особливого значення для організацій, що прагнуть закріпити власні позиції на зовнішньому ринку. Регулювання внутрішнього середовища трансферно-технологічної платформи об'єктів інтелектуальної власності сприяє підвищенню науково-технологічного рівня і конкурентоспроможності продукції і внаслідок цього подальшому розширенню ринків збуту.

На практиці трансферно-технологічна платформа повинна створюватися і функціонувати на паритетних умовах співробітництва «наука-органи державного/місцевого управління-бізнес», і повинна включати:

- бізнес-інкубатор, що забезпечує підготовку інноваційних пропозицій; їх депозитарний облік та розробку стартапів наукоємного бізнесу;
- інноваційні трансферні центри, що забезпечують комплекс консалтингових послуг з трансферу технологій та наукоємної продукції в форматі бізнес-проектів;
- виробничо-технологічні кластери, що забезпечують спільну діяльність з освоєння інноваційних технологій, виробництва та реалізації наукоємної продукції за бізнес-проектами;
- інтегровані промислові комплекси (індустріальні парки), що забезпечують правові та економічні умови для залучення інвестицій в проекти інфраструктурного розвитку експериментально-виробничої бази, будівництва та модернізації високотехнологічних об'єктів, які посилюють фондооснащеність виробничо-технологічних кластерів.

Саме у форматі вищезгаданої платформи можливо буде реалізувати завдання, які було рекомендовано ЄС до виконання в Україні для активізації співробітництва між державними дослідницькими організаціями та компаніями використовуючи, зокрема [10, с. 66-67]:

- інноваційні ваучери для сприяння компаніям у доступі до ресурсів у державних дослідницьких організаціях, включаючи університети;

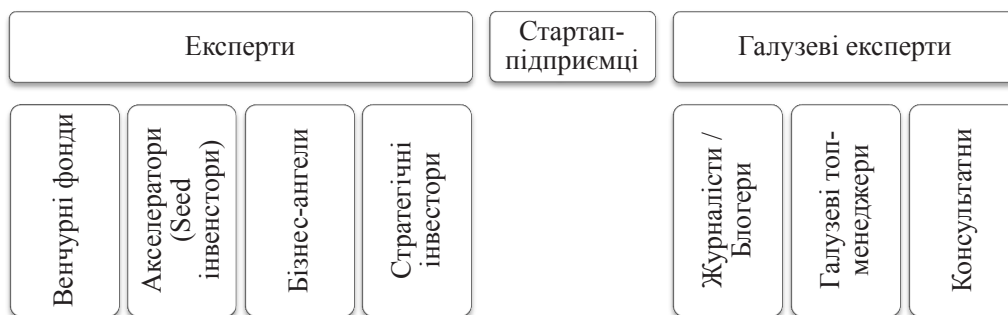


Рис. 3. Структура учасників розвинутої консалтингової сфери комерціалізації

- програми надання грантів для дослідницьких чи інноваційних проектів, що здійснюються державно-приватними партнерствами;

Наступні проекти на думку експертів мають бути зосереджені на пріоритетних інноваційних сферах [10, с. 68]:

- програми мобільності на підтримку обміну дослідниками та спільна робота державних і приватних сторін;
- кампанії залучення молодих талантів (навчання у дослідницьких установах та інноваційних компаніях, включаючи поширення програми на школи);
- залучення промисловості до розробки курсів у вищих навчальних закладах.

Із позицій розвитку інноваційного підприємництва вважається, що інноваційна екосистема повинна складатися із чотирьох основних компонентів: ідеї, підприємницького досвіду, джерела фінансування й співтовариства, що поєднує їх у єдине ціле [1]. При цьому трансферно-технологічна платформа, як джерело генерації компетенцій, здатна стати таким середовищем. Для цього у неї повинні бути необхідні ресурси: наявність дослідників, що займаються розробкою передових технологій у галузі конкретних знань; сформоване співтовариство; люди з підприємницькими, менеджерськими й бізнес-здатностями; бюджет розвитку.

**Висновки.** Для забезпечення широкомасштабного проекту підтримання процесів комерціалізації потрібен сприятливий економічний і правовий клімат, тобто – нові закони і механізми їхньої реалізації, розвинута інноваційна інфраструктура, професійно підготовлені фахівці в галузі інноваційної діяльності і насамперед – менеджери в галузі технологічного трансферу, повноцінне донесення інформації до покупця. Проте сьогодні в Україні відсутні необхідні умови для комерціалізації інтелектуальної власності, практично відсутній механізм державної підтримки просування вітчизняних об'єктів інтелектуальної власності на закордонні ринки, не унормовано захист прав на ці об'єкти, обмежене фінансування, низький рівень економічних знань новаторів, про що свідчить зменшення питомої ваги підприємств, організацій, які здійснюють розробку й використання нововведень. Політика держави щодо прискорення процесів комерціалізації результатів досліджень та інноваційної діяльності підприємств вимагає системного перегляду економічних і правових відносин у сфері

інтелектуальної власності і оптимізації організаційно-фінансових питань діяльності науково-технологічного комплексу України, які є вирішальним чинником в інноваційному розвитку економіки держави. Тільки у поєднанні зусиль з боку трьох сторін, серед яких дослідницькі структури (заклади вищої освіти та академічні інститути); органи державного та місцевого управління; інноваційні підприємства, можливо швидко вирішити поставлені завдання.

Перші кроки запроваджено: Мінекономрозвитку анонсувало створення Національного офісу інтелектуальної власності, який об'єднає в собі функції «Укрпатенту» і Державної служби інтелектуальної власності. Планується запровадження єдиного вікна з видачі патентів (свідоцтв), що підвищить якість охоронних документів, гарантуватиме європейський сервіс. Важливими передумовами ефективності функціонування

До особливих передумов ефективного функціонування трансферно-технологічної платформи, слід віднести: 1) дотримання децентралізації й балансу інтересів між державою, ключовими партнерами, венчурними інвесторами, інноваторами; 2) пріоритизація й ідентифікація (ключові напрями досліджень визначаються в результаті взаємодії керуючих сторін, при цьому 80 % ресурсів зосереджено на пріоритетних дослідницьких галузях з високим потенціалом комерціалізації; 3) активна взаємодія учасників для обміну ідеями й ресурсами як усередині платформи, так і зовні; 4) адаптивність: діяльність, спрямована на розвиток галузей, привабливих для комерціалізації в даний час; 5) відкритість та інформаційна прозорість: платформа відкрита для нових учасників з інноваційними ідеями (відсутня інформаційна асиметрія між учасниками й зовнішніми сторонами; позитив на віддачу на інвестиції, високий ризик інвестицій компенсується диверсифікованістю портфеля.

В подальшому важливо обґрунтувати організаційно-правові аспекти формування та функціонування трансферно-технологічної платформи. Для вирішення цього завдання доцільно провести дослідження з метою формування відповідного методичного забезпечення, а також практичного інструментарію оцінювання стану трансферно-технологічної платформи та наступного розроблення заходів щодо активізації процесів комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності у вітчизняному підприємницькому середовищі.

1. Бут С.Ю., Совершенна І.О. Сучасний стан і проблеми формування та розвитку організаційно-економічного механізму комерціалізації інноваційної діяльності в Україні. *Інноваційна економіка*. 2011. № 6. С. 174–179.

2. Волков С. Критерій класифікації об'єктів інтелектуальної власності. *Юриспруденція: теорія і практика*. 2007. №4. С. 28–34.

3. *Заключний звіт незалежного європейського аудиту національної системи досліджень та інновацій України Інструмент політичної підтримки програми «Горизонт 2020» Короткий зміст та рекомендації щодо покращення секторальної політики.* – European Union, 2017. 83 с.

4. Кам'янська О.В., Чікіна О. Визначення комерційного потенціалу об'єктів інтелектуальної власності. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2009. № 12, Т. 4. URL: <http://jrnل.nau.edu.ua/index.php/EPSAE/article/view/4518>.

5. Махнуша С.М. Проблеми вартості оцінки та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності у контексті маркетингу інновацій. *Механізм регулювання економіки*. 2009. № 3, Т. 2. С. 49–55.

6. Мешко Н.П., Робота П.В. Комерціалізація результатів науково-дослідної діяльності у сфері міжнародного науково-технічного обміну. *Економічний простір*. 2008. № 12/1. С. 40–46.

7. Офіційний сайт Представництва Європейського Союзу в Україні. URL: <https://eas.europa.eu/delegations/ukraine>

8. Прантенко Г. Комерціалізація технологій у сучасних умовах в Україні. Схід. 2008. № 5(89) URL: [http://www.experts.in.ua/baza/analytic/index.php?ELEMENT\\_ID=31888](http://www.experts.in.ua/baza/analytic/index.php?ELEMENT_ID=31888)

9. Прохоров А.Н. Зарубежный опыт построения процесса коммерциализации интеллектуальной собственности. Вестник Тюменского гос. ун-та. 2011. № 11. С. 66–70.

10. Ступнікер Г.Л. Комерціалізація інтелектуальної власності як інструменту управління інтелектуальним капіталом. Економічний простір. 2008. № 15. С. 163-170.

11. Шуба І.В. Аналіз форм комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. Вісник НТУ «ХПИ». 2014. № 23 (1066). С. 150-156.

E-mail: natalia.chukhrai@gmail.com

УДК 005.56:65.12.265

Крихівська Н.О.

аспірант кафедри економіки підприємства,  
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

#### АНАЛІТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ГОТОВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ ДО ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН ІЗ ОСВІТНИМИ ТА НАУКОВИМИ СТРУКТУРАМИ

У статті запропоновано методика та здійснено оцінювання готовності підприємств нафтогазового комплексу до партнерських відносин із освітніми та науковими структурами за індикативним методом. Особливістю системи оцінки рівня готовності організацій до партнерства полягає у визначенні сукупного партнерського потенціалу, який поєднує кількісну (об'єктивну) та якісну (суб'єктивну) компоненти. Формалізована (об'єктивна) складова сукупного потенціалу є сумарним значенням групових оцінних показників партнерського потенціалу організації, серед яких фінансовий, кадровий та інноваційно-інвестиційний, а неформалізована (суб'єктивна) компонента поєднує організаційно-управлінську, репутаційну та інформаційно-інфраструктурну групи показників. Як підсумок, процес оцінювання завершено розрахунком інтегрального показника сукупного партнерського потенціалу та здійснено інтерпретацію отриманих значень.

**Ключові слова:** партнерські відносини, партнерський потенціал, оцінка готовності, підприємства нафтогазового комплексу, освітні структури, наукові структури.

#### АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ГОТОВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА К ПАРТНЕРСКИМ ОТНОШЕНИЯМ С ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ И НАУЧНЫМИ СТРУКТУРАМИ

Крыховская Н.О.

В статье предложена методика и осуществлена оценка готовности предприятий нефтегазового комплекса к партнерским отношениям с образовательными и научными структурами за индикативным методом. Особенностью системы оценки уровня готовности организаций к партнерству заключается в определении совокупного партнерского потенциала, который сочетает количественную (объективную) и качественную (субъективную) компоненты. Формализованная (объективная) составляющая совокупного потенциала суммарным значением групповых оценочных показателей партнерского потенциала организации, среди которых финансовый, кадровый и инновационно-инвестиционный, а неформализованная (субъективная) компонента сочетает организационно-управленческую, репутационную и информационно-инфраструктурную группы показателей. В итоге, процесс оценки завершён расчетом интегрального показателя совокупного партнерского потенциала и осуществлено интерпретацию полученных значений.

**Ключевые слова:** партнерские отношения, партнерский потенциал, оценка готовности, предприятия нефтегазового комплекса, образовательные структуры, научные структуры.