

А.В. КОСЕНКО, к.е.н., ст. викл., НТУ „ХПІ”, Харків

О.І. КОЛОТЮК, асистент, НТУ „ХПІ”, Харків

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ КОМЕРЦІЙНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ОІВ, ЯК ЕЛЕМЕНТ СКЛАДНОЇ СИСТЕМИ НАУКОВО- ТЕХНІЧНОГО ОБМІНУ

В роботі розглядаються напрямки комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності з метою створення найбільш загальної схеми комерціалізації

Directions commercialization of objects of intellectual property is in-process examined with the purpose of creation of the most general chart of commercialization

Ключові слова: комерціалізація, науково-технічний обмін, ноу-хау, організаційна форма, правовласник, інноваційна діяльність, ліцензія.

Вступ. Як продукт інтелектуальної праці ОІВ можуть бути відокремлені від свого творця і введені в економічний обіг як самостійний об'єкт ринкових стосунків, в чому і виявляється їх обіговість. Проте, введення ОІВ в економічний обіг неможливе без специфікації прав на даний об'єкт. Інакше економічні інтереси не зможуть бути реалізовані. Якщо правовласники не будуть чітко визначені, то в реалізації ОІВ ніхто не буде зацікавлений і даний економічний ресурс залишиться не задіяний, або станеться зіткнення (конфлікт) інтересів, який загальмує ухвалення економічних рішень, аж до чіткого розподілу прав на даний об'єкт.

Постановка завдання. Сформувані складові організаційного механізму комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності на машинобудівних підприємствах, як елементу науково-технічного обміну

Методологія. Теоретичну і методологічну основу дослідження складають наукові праці і методичні розробки провідних вітчизняних та зарубіжних вчених в сфері інноваційної діяльності, економіки знань, економіки інтелектуальної власності. В процесі дослідження були використані загальнонаукові методи: системний підхід, міжсистемного підходу, спостереження, порівняння, узагальнення.

Результати дослідження. Практика господарювання в нашій країні та за її межами виробила цілу низку організаційних форм комерціалізації ОІВ. Аналіз наукових публікацій з цього приводу [3, 5] та їх узагальнення дозволили створити найбільш загальну класифікаційну схему організаційних підходів до процесу комерціалізації ОІВ (рис.1).

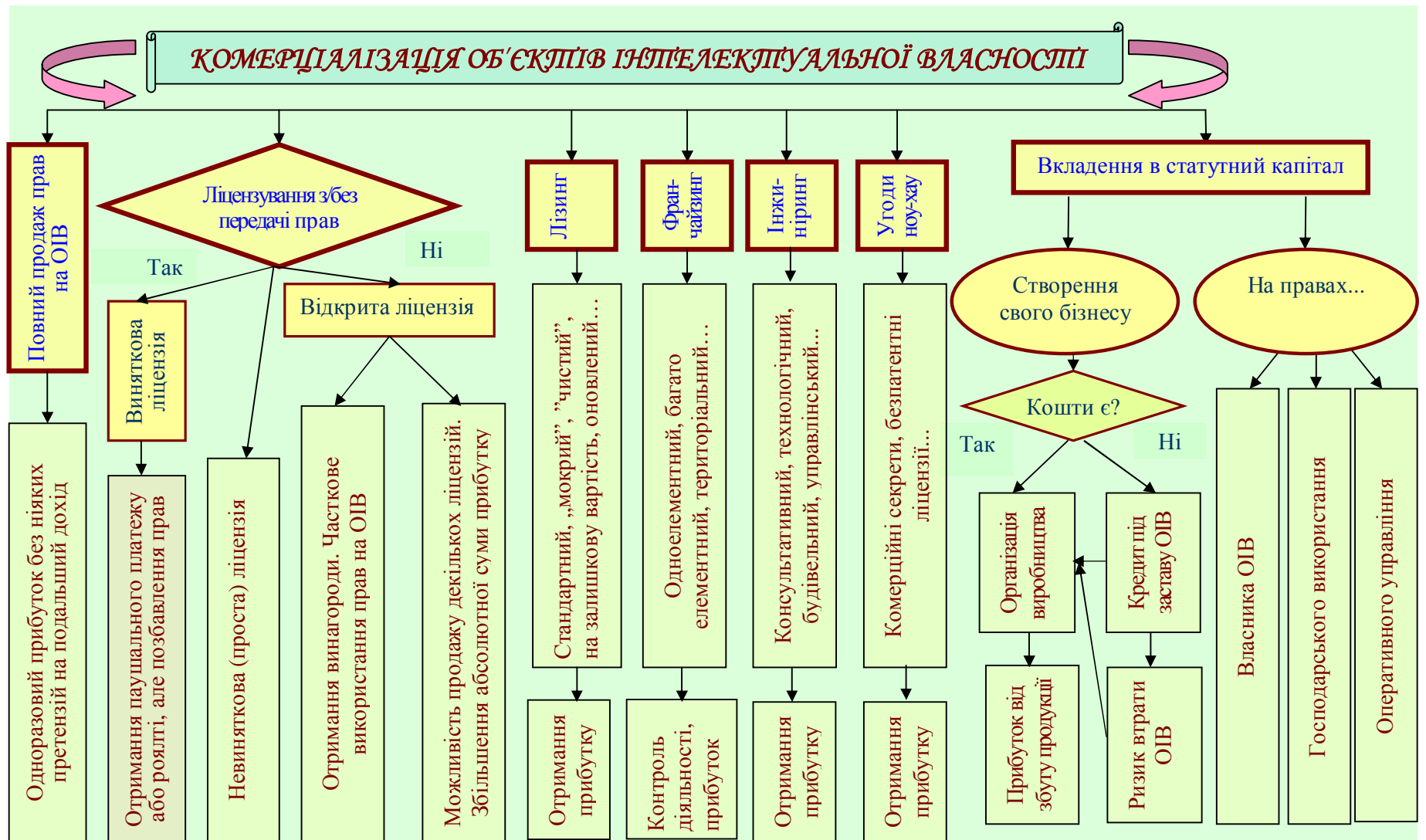


Рис.1 Організаційні форми комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності на промислових підприємствах

Специфічність ОІВ, як об'єкту обміну, зумовлює і особливу організаційну форму обміну, що відрізняється від традиційних операцій з «матеріальними» товарами. При цьому слід підкреслити, що далеко не всі результати інноваційної діяльності стають ОІВ, значна кількість з них використовується в режимі загальнодоступності, тобто всі економічні суб'єкти наділені рівними можливостями відносно використання даних результатів інноваційної діяльності. Природно, що необмеженість ресурсу заперечує можливість

отримання додаткових (в порівнянні з конкурентами) вигод від його використання, а відсутність ознаки рідкості не дозволяє такого роду результатам інноваційної діяльності виступати як товар. Рішення про обмеження інтелектуального продукту інститутом інтелектуальної власності приймається автором або уповноваженою ним особою з урахуванням багатьох чинників: наукової, технічної, суспільно-гуманітарної значущості даного результату, промислового застосування, його патентоспроможності відповідно до встановлених законодавством критеріїв. Вплив перерахованих чинників на можливість надання легальної монополії на використання результатів інноваційної діяльності настільки істотно, що, по оцінках деяких фахівців, процес комерціалізації як правило проходить не більше 10 % наукових розробок, які складають наукові знання про навколишній світ, розуміння проблем людини, суспільства і так далі.

Елементи даної системи знаходяться в постійній взаємодії, доповнюючи один одного або при певних комбінаціях створюючи нові організаційні форми. При цьому комерціалізація власне інтелектуальної власності займає особливе місце, оскільки в більшості випадків є ланкою інших форм обміну технологіями або, навпаки, супроводить їм. Тому, при комерціалізації інтелектуальної власності необхідно враховувати ту обставину, що рідко здійснюється продаж патентів, ліцензій, ноу-хау в чистому вигляді, досить часто це відбувається в рамках складнішої форми науково-технічного обміну (наприклад, франчайзинг, проведення спільних НДДКР і ін.). У зв'язку з цим в процесі аналізу чинників і умов комерціалізації інтелектуальної власності, на наш погляд, слід враховувати вплив форм науково-технічного обміну, в рамках якого і відбувається комерціалізація.

Всі організаційні форми комерціалізації інтелектуальної власності, на наш погляд, можуть бути зведені до трьох найбільш поширених в промисловості України форм, що й було відтворено нами на рис.1:

- повна передача виняткового права на ОІВ;
- ліцензування;
- передача ноу-хау.

В разі повної передачі виняткового права на ОІВ від одного суб'єкта іншому переходить повне виняткове право на використання ОІВ (право інтелектуальної власності) без обмеження терміну (зрозуміло, в межах терміну дії цього права відповідно до законодавства) і без обмеження території (в межах території дії виняткового права, що передається). Тобто відбувається зміна патентовласника (володаря виняткового права на використання ОІВ) відносно певного ОІВ. Така форма реалізації ОІВ дуже схожа з операціями купівлі-продажу матеріальних об'єктів (у обох випадках відбувається зміна власника як володаря виняткового права) з врахуванням вищезгаданої специфіки (передається не право власності, а право на використання ОІВ, сам об'єкт не передається). Тому, досить часто при укладанні договорів на передачу права інтелектуальної власності ведуть мову про операції купівлі-продажу ОІВ або патенту, як еквіваленту виняткового права на даний ОІВ [4].

Організаційна форма комерціалізації ОІВ з використанням ліцензійних угод, або ліцензування є складнішою і багатограннішою, чим попередня, і в практичному, і в теоретичному плані. З точки зору практики, ліцензування ускладнюється множинністю видів ліцензійних договорів. З точки зору теорії, проблемою є відсутність єдиної думки відносно економічної сутності ліцензування. В той же час ліцензування є більш поширеною формою комерціалізації. Згідно із статистичними даними [2, 4] кількість операцій на базі ліцензування істотно перевищує аналогічний показник відносно операцій по повній передачі прав на ОІВ.

Слід зазначити, що ліцензійні договори і договори по повній передачі прав на ОІВ мають бути в обов'язковому порядку зареєстровані в Українському інституті промислової власності (Укрпатент). Інакше ці договори визнаються недійсними зі всіма правовими і економічними наслідками, які з цього виходять.

Аналіз показує, що у визначенні сутності ліцензійного договору досить часто виникають суперечності і неузгодженості. На наш погляд, таке положення пояснюється об'єднанням багатьма авторами в поняття ліцензійного договору двох, як нам представляється, різних видів операцій з ОІВ: ліцензійні операції і передача ноу-хау. Як показує світовий досвід ліцензійної торгівлі, передача ноу-хау, як правило, є складовою частиною

ліцензійної операції, але може здійснюватися і окремо. Так, ноу-хау передається по більш ніж 85% ліцензійних угод, що укладаються: більше 50% одночасно з винаходами і більше 35% лише на ноу-хау [2, 4]. Те, що договори на ноу-хау укладаються практично нарівні з класичними ліцензіями, має в достатній мірі зрозуміле пояснення. Патентний опис (формула винаходу, істотні ознаки промислового зразка) зазвичай складаються таким чином, що розкривши сутність запатентованого результату інноваційної діяльності, патентовласник, проте, залишає нерозкритою значну частину інформації про промислове впровадження даного ОІВ (опис технологічного процесу, нюанси промислового освоєння і т.д.). У зв'язку з цим, ліцензіат вимушений, отримуючи дозвіл на використання ОІВ, що охороняється, набувати також і засекречене ноу-хау, інакше він буде не в змозі упровадити даний ОІВ з таким же економічним ефектом, що і патентовласник.

Висновок. Вищесказане підкреслює значущість ноу-хау і його тісний взаємозв'язок з ОІВ, що охороняються, але не означає, що ліцензійні операції і передача ноу-хау мають однакову природу. Відмінність між названими операціями, на наш погляд, настільки істотна, що дані трансакції можна розглядати, як самостійні організаційні форми комерціалізації ОІВ, не дивлячись на те, що досить часто вони оформлюються одним документом. Такий висновок пояснюється, на наш погляд, наявністю деяких специфічних рис трансакцій по передачі такого ноу-хау. Ряд економістів [1, 3, 4] звертають увагу на фактично безповоротний характер передачі знань, досвіду і так далі. Це означає, що, отримавши і вивчивши одного дня ноу-хау, ліцензіат може використовувати його без обмежень в часі і в просторі. Тим більше, що монополія на ноу-хау, за визначенням, не має тимчасових обмежень і діє до тих пір, поки дотримуються умови конфіденційності на відміну від тих ОІВ, що охороняються законом, монополія на яких обмежується терміном дії охоронного документа. У зв'язку з цим складається враження, що в принципі не може йти мова про тимчасовий характер договору на передачу ноу-хау.

Разом з тим, на наш погляд, насправді, існує можливість забезпечення тимчасового використання ноу-хау. Повернути ноу-хау, звичайно, не можна, але можна «повернути» право, що було передане на його використання, шляхом обмеження терміну використання ноу-хау стороною-одержувачем. Ця обставина ще раз доводить, що предметом договору на передачу ноу-хау є не лише само ноу-хау, але і право на його використання, без якого

неможливо було б забезпечити тимчасовий характер використання ноу-хау, і договір ноу-хау у будь-якому випадку носив би характер купівлі-продажу даного ОІВ.

До істотних ознак слід віднести обіговість, яка необхідна для здійснення товарних функцій - обміну. Обіговість ОІВ не можна назвати абсолютною, оскільки існують деякі види ОІВ, такі, наприклад, як невіддільні від конкретного підприємства секрети виробництва (ноу-хау), які не можуть бути відокремлені від свого творця або володаря без втрати своєї корисності і, відповідно, не можуть бути самостійним об'єктом обміну. Проте, в більшості випадків ОІВ – обіговоспроможні, і ця характеристика може вважатися їх родовою ознакою. Отже, володіючи корисністю, рідкістю і здатністю до обміну (обіговоздатністю), ОІВ стають об'єктом ринкових стосунків - товаром.

Список літератури: 1. Мухомад В.И. Лицензионная торговля: маркетинг, ценообразование, управление. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНИЦ Роспатента, 1998. - 339с. 2. Річний звіт департаменту інтелектуальної власності. - К.: ДДІВ, 2007.- 64с. 3. Устинова Л.Н. Оценка интеллектуальной собственности при рыночной экономике. - М.: ИНИЦ Роспатента, 2001. - 124с. 4. Шаранова Н.А. Коммерциализация интеллектуальной собственности в современных условиях.- М.: Финансовая академия, 2000.- 189с. 5. Шульгин Д.Б. Трансфер университетских технологий / Д.Б. Шульгин Екатеринбург, УГТУ-УПИ, 2004, 123 с.

Подано до редакції 10.06.2009

УДК.658.152

В.Г. ЯКОВЕНКО, кафедра «ЕЗТ» Української державної академії залізничного транспорту, Харків

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

Представлено теоретичне обґрунтування інноваційно-інвестиційної діяльності залізничного транспорту України.

The theoretical is presented ob-roundouvannya innovative-investment activity of railway transport of Ukraine.

Ключові слова: інвестиції, інновації, інноваційно-інвестиційна діяльність.

Вступ. У сучасних умовах інноваційно-інвестиційна діяльність набуває особливого значення для економіки України. Інновації сприяють підвищенню ефективності народного господарства в цілому, дають