

# ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПРОЦЕСУ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

ЛОГУТОВА Т. Г., ЛЕНЦОВ І. А., ГОДЯЦЬКА А. В.

УДК 330.322.012

**Логотова Т. Г., Ленцов І. А., Годяцька А. В. Теоретичні засади процесу комерціалізації інтелектуальних інвестицій**

У статті визначено форми та об'єкти інтелектуальних інвестицій, шляхи їх здійснення. Досліджено практичні переваги комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, а також форми та способи комерціалізації, визначено проблеми процесу.

**Ключові слова:** інтелектуальна власність, інтелектуальні інвестиції, об'єкти інтелектуальної власності, комерціалізація інтелектуальних інвестицій.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

**Логотова Тамара Григорівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри інноватики та управління, Приазовський державний технічний університет (вул. Университетська, 7, Маріуполь, 87500, Україна).

**Email:** logutova\_t\_g@pstu.edu

**Ленцов Ігор Альбертович** – кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри теплофізики та теплоенергетики металургійного виробництва, Приазовський державний технічний університет (вул. Университетська, 7, Маріуполь, 87500, Україна)

**Годяцька Алла Володимирівна** – аспірантка, Приазовський державний технічний університет (вул. Университетська, 7, Маріуполь, 87500, Україна)

УДК 330.322.012

**Логотова Т. Г., Ленцов И. А., Гадяцкая А. В. Теоретические основы процесса коммерциализации интеллектуальных инвестиций**

В статье определены формы и объекты интеллектуальных инвестиций, сущность интеллектуальных инвестиций, пути их осуществления. Исследованы практические преимущества коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, а также формы и способы коммерциализации, выявлены проблемы процесса.

**Ключевые слова:** интеллектуальная собственность, интеллектуальные инвестиции, объекты интеллектуальной собственности, коммерциализация интеллектуальных инвестиций.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

**Логотова Тамара Григорьевна** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой инноватики и управления, Приазовский государственный технический университет (ул. Университетская, 7, Мариуполь, 87500, Украина)

**Email:** logutova\_t\_g@pstu.edu

**Ленцов Игорь Альбертович** – кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры теплофизики и теплоэнергетики металлургического производства, Приазовский государственный технический университет (ул. Университетская, 7, Мариуполь, 87500, Украина)

**Гадяцкая Алла Владимировна** – аспирантка, Приазовский государственный технический университет (ул. Университетская, 7, Мариуполь, 87500, Украина)

UDC 330.322.012

**Logutova T. G., Lentsov I. A., Gadyatskaya A. V. The Theoretical Basis of the Process of Commercialization of Intellectual Investments**

In this article forms and objects of intellectual property, the essence of intellectual investments, means of their implementation have been determined. Practical advantages of commercialization of objects of intellectual property as well as forms and means of the commercialization have been studied. The problems of the process are also revealed.

**Key words:** intellectual property, intellectual investments, objects of intellectual property, commercialization of intellectual investments.

**Pic.:** 4. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 9.

**Logutova Tamara G.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Innovation and Management, Pryazovskyi State Technical University (vul. Universytetska, 7, Mariupol, 87500, Ukraine)

**Email:** logutova\_t\_g@pstu.edu

**Lentsov Igor A.** – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Thermal Physics and Heat Power Engineering of Metallurgical Production, Pryazovskyi State Technical University (vul. Universytetska, 7, Mariupol, 87500, Ukraine)

**Gadyatskaya Alla V.** – Post-graduated Student, Pryazovskyi State Technical University (vul. Universytetska, 7, Mariupol, 87500, Ukraine)

Основним джерелом забезпечення успіху подальшого економічного розвитку стає сукупність знань, їхнє конкурентне використання й науковій інновації, якими володіє так званий «інтелектуальний капітал». Зростання частки ресурсу «знання» у вартості продукту інноваційно зорієнтованого виробництва спонукає промисловість підвищувати кваліфікацію працівників, застосовувати нові технології, управляти капіталізацією розуму.

Інтелектуальний потенціал охоплює культурно-освітні, науково-технологічні й креативно-когнітивні можливості людської спільноти (колективу, народу, країни), якщо вона здатна усвідомлено приймати раціональні, глибоко обґрунтовані рішення, розв'язувати складні суперечності. Саме тому сучасна цивілізація

зосереджує зусилля на нагромадженні знань – ресурсу, який став основою інтелектуального розвитку, і в процесі залучення його у господарський обіг країни забезпечує перехід до суспільства знань та утвердження поняття глобальної економіки знань, перетворення знань на джерело суспільного і соціально-економічного розвитку.

Огляд і аналіз літературних джерел показав, що проблемі інтелектуального розвитку, комерціалізації інтелектуальних інвестицій присвячено численні наукові розробки відомих вітчизняних і зарубіжних учених: Л. І. Абалкіна, О. І. Амоші, І. О. Бланка, О. С. Гальчинського, О. Д. Данилова, О. Є. Кузьміна, І. І. Лукінова, А. В. Мертенса, Т. В. Майорової, А. А. Пересади, В. А. Отецького, А. І. Сухорукової, Л. Н. Свирина, А. А. Чухна, В. Г. Федоренко, Д. М. Черваньова, С. Г. Школярука, Г. О. Швиденко, М. Г. Бра-

уна, Г. І. Бірманна, Е. Денісона, Д. Диксона, П. Друкера, Дж. М. Кейнса, І. В. Ліпсіса, Г. Марковіца, Й. Шумпетера, М. Міллера, Ф. Модільяні, М. Портера, Б. Санто, Р. Тостера, В. Шарпа, П. Завліна, О. Новосельцева, Є. Єгоричева, Ю. Суїні, О. Бутнік-Сіверського, В. Зінова, О. Орлюк, М. Паладія, П. Цибульова, В. Чеботарьова та ін. У працях з різним ступенем теоретичного та практичного висвітлення розкрито сутність інтелектуальних інвестицій та їх комерціалізації. Водночас слід зауважити, що серед фахівців і практиків немає єдиних поглядів щодо суті комерціалізації результатів інноваційної діяльності, методів і способів її проведення, цілісної системи управління процесом комерціалізації.

Однією зі складових інвестиційного ринку є ринок інтелектуальних товарів і послуг. Об'єктом цього ринку виступає особливий товар – інтелектуальна власність (ІВ), яка представляє собою результат інтелектуальної, творчої діяльності однієї людини (автора, виконавця, винахідника та ін.) або кількох осіб. Існує дві форми ІВ: індивідуальна та колективна, вона також може бути розподілена на кілька видів:

- ✦ *виключна власність* – запатентована чи захищена авторським правом;
- ✦ *інформаційна власність* – у вигляді надбаних знань, ідей, досвіду, навичок, кваліфікації. Вона не має правового захисту та реалізується у вигляді інформаційних послуг на контрактній основі через вивчення, освіту чи публікацію;
- ✦ *ліцензійна власність* – у вигляді придбаних інвестором прав власності чи користування, які фіксуються ліцензіями.

Можна виокремити ще один вид ІВ, який не може бути запатентований, оскільки його авторами можуть виступати кілька індивідумів чи колективів. Така власність має властивість швидко перетворюватися з виключної на суспільне надбання. Прикладом її є окремі ідеї та пропозиції, які реалізуються у законодавчих та нормативних актах, втрачаючи при цьому авторство. З метою захисту прав на таку власність автори користуються послугами спеціальних реєстраційних фірм, що фіксують пріоритет. Інший спосіб захисту такої власності – спосіб першої публікації [1].

Об'єкти інтелектуальних інвестицій (ОІВ) класифікуються за видами інтелектуальної власності. У першу чергу це винахід, корисна модель, промисловий зразок, знак для товарів та послуг [1].

*Винахід (корисна модель)* – це результат творчої діяльності людини в будь-якій галузі технології. Право власності на винахід засвідчується патентом терміном дії 20 років, корисна модель патентується на 5 років з можливим подовженням терміну ще на 3 роки.

*Промисловий зразок* – це результат творчої діяльності людини у сфері художнього конструювання. Таким результатом може бути форма, малюнок, ін. Патенти на промислові зразки видають терміном на 10 років з можливим подовженням терміну ще до 5 років.

*Знак для товарів і послуг* – це позначення, за яким товари та послуги одних виробників відрізняються від товарів і послуг інших. Право власності на знаки засвід-

чується свідоцтвом на термін 10 років з можливим наступним періодичним подовженням щоразу на 10 років.

ОІВ можуть бути також наукові теорії, математичні методи, плани, правила, програми для обчислювальної техніки, художні твори тощо.

Залежно від виду ІВ по-різному реалізується на ринку інтелектуальних товарів і послуг. У більшості випадків інтелектуальні товари та послуги стають об'єктом інвестицій, однак вони можуть бути реалізовані й на споживчому ринку. Інвестор придбає інтелектуальні товари та послуги для використання в інвестиційній (підприємницькій) діяльності з метою подальшого отримання доходу. Тому вкладення в ІВ можуть носити назву *інтелектуальних інвестицій* [3].

Інтелектуальні інвестиції здійснюються у вигляді:

- ✦ придбання виключних прав користування – купівля патентів, ліцензій на винахід, промислові зразки, товарні знаки;
- ✦ придбання інформаційних послуг через наймання різного роду спеціалістів – вчених і практиків за контрактом чи у вигляді разового придбання інформаційних послуг (консультування, експертиза, рекомендації та ін.);
- ✦ придбання науково-технічної продукції, тобто інтелектуальних товарів у матеріальній формі (проектно-кошторисної документації, програм, методик, ноу-хау);
- ✦ вкладень у людський капітал, тобто витрат на освіту, підготовку та перепідготовку кадрів, навчання тощо.

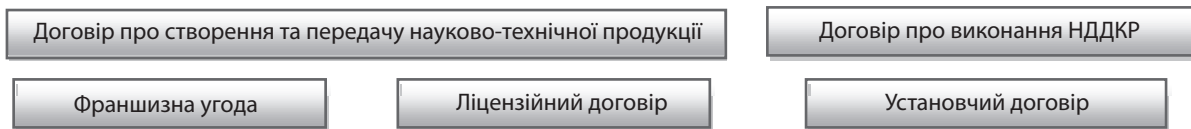
Фінансування інтелектуальних інвестицій може здійснюватися за рахунок трьох джерел: бюджетних асигнувань і коштів державних підприємств; приватно-підприємницького капіталу; спонсорських коштів, субсидій окремих фірм чи приватних осіб

Останнім часом комерціалізація ІВ, тобто процес залучення ОІВ в економічний обіг, використання ІВ у господарській діяльності підприємств, набуває великого значення, але в той же час є дуже проблематичною. Проблематичність обумовлена недосконалістю законодавчої та методичної бази як регуляторів взаємовідносин «власник ОІВ – підприємство».

Практичні переваги комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності зосереджені в такому:

- ✦ власники ІВ можуть бути засновниками фірм без відволікання реальних грошових коштів шляхом внесення об'єктів ІВ у статутний капітал підприємства;
- ✦ отримання додаткових доходів за передачу права користування ІВ;
- ✦ ІВ можна використовувати як заставу при отриманні кредиту;
- ✦ ІВ забезпечує захист від конкурентів на період виведення на ринок нової продукції, а також захист від недобросовісної конкуренції;
- ✦ ІВ сприяє створенню рекламного іміджу при інформуванні про правову охорону продукції, що випускається, або роботі за ліцензією відомого виробника;

- ✦ ІВ дозволяє знизити податок на прибуток шляхом зменшення бази оподаткування на величину амортизації нематеріальних активів і величину витрат на створення ОІВ;
  - ✦ ІВ дозволяє знизити податок на додану вартість, якщо угода оформлюється як патентний, ліцензійний чи авторський договір.
- Документальне оформлення комерційних операцій з ІВ може бути здійснено у вигляді договорів (рис. 1).



**Рис. 1. Документальне оформлення комерційних операцій з інтелектуальною власністю**

Процес залучення ОІВ в комерційний і господарський оборот передбачає попередню оцінку їх вартості на етапі «ex ante». Ціноутворення на складні активи, до яких відносяться і ОІВ, має значно складніший характер, ніж ціноутворення на інші ринкові блага [6].

Оцінка ІВ являє собою відносно самостійну область сучасних досліджень, науковий апарат якої знаходиться в постійному розвитку і вимагає подальшого вдосконалення.

ІВ у вигляді винаходів, захищених патентами, заявками на винаходи – «patent pending», «ноу-хау», торгових марок і т. ін. в усьому світі високо оцінюється і є джерелом доходу і предметом прибуткового інвестування. Відомо, що з усієї вартості відкритих акціонерних товариств у розвинених країнах приблизно 85% у цей час припадає на ІВ.

Однак також відомо, що тільки 2 – 3% від усієї кількості запатентованих винаходів приносять винахідникам більше коштів, ніж було витрачено на процес патентування. Це викликано тим, що процес передачі патентів у сферу виробництва є трудомістким, тривалим, що потребують спеціальних знань і спільної роботи винахідників з командою фахівців, що доводять потенційним покупцям ІВ її справжню ринкову вартість і прибутковість [5].

Фінальною стадією такої роботи є ліцензування патенту, тобто складання між власником прав на ІВ – «ліцензіаром» і її покупцем – «ліцензіатом» – ліцензійного договору, в якому вказані всі умови і терміни поетапної оплати передачі винаходи у виробництво і, відповідно, платежі, виплачувані винахіднику, за впровадження і подальші виплати відсотків від продажу продукції, заснованої на винахиді [7].

Найважливішою частиною такого ліцензійного договору є умови відповідальності «ліцензіата» за невиконання зобов'язань «ліцензіата», які також є предметом «супроводу» договору фахівцями в галузі прав на ІВ і можуть зажадати багаторічної діяльності. Умови комерційної реалізації ОІВ засновані на принципах патентного права:

- ✦ принцип свободи творчості як конституційний принцип;
- ✦ принцип винятковості прав патентовласника;

- ✦ принцип дотримання інтересів як патентовласника, так і суспільства;
- ✦ принципи ініціативи і довірчого співробітництва суб'єктів;
- ✦ принцип обов'язкової новизни об'єктів охорони;
- ✦ принцип охорони результатів тільки творчої діяльності;
- ✦ принцип обов'язкового державного визнання об'єктів охорони;

- ✦ принцип морального і матеріального стимулювання авторів.

Оцінка потенціалу комерціалізації ОІВ будується на принципі: ІВ створює цілий ряд витрат, які повинні бути протиставлені ряду можливостей з генерування доходу для тих, хто експлуатує цю ІВ [6].

Доцільність патентування визначається цілями використання ІВ. Можна виділити дві основні мети використання об'єктів ІВ:

- ✦ продаж (експорт) продукції власного виробництва;
- ✦ продаж (експорт) технології як мети патентування.

Критерії доцільності патентування включають в себе такі:

- ✦ технічний рівень об'єкта;
- ✦ економічна ефективність;
- ✦ значущість конкретного винаходу в об'єкті техніки;
- ✦ наявність ноу-хау;
- ✦ можливість доказати порушення патенту;
- ✦ наявність ринку;
- ✦ наявність інтересу конкурентів і т. п.;
- ✦ форми комерціалізації інновацій.

Форми передачі ОІВ в додатку до технічних об'єктів або об'єктів промислової власності розподіляються на види, представлені у табл. 1.

**Таблиця 1**

**Ринок науково-технічної продукції**

Ліцензії	Патентні пули	Патенти	Ноу-хау
Дозвільні документи	Єдиний блок, закритий для аутсайдерів	Документи по захисту ІВ	Знання та досвід різного характеру
Товарні знаки			
Промислові зразки			
Інжиніринг			

У теперішній час все більше значення набувають три форми комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності (рис. 2).

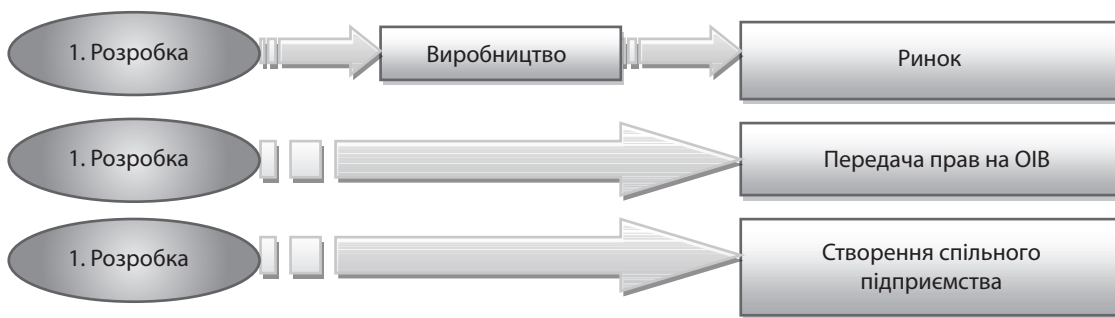


Рис. 2. Форми комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності

В основі комерціалізації лежить укладання ліцензійних угод, тобто угод про довгострокове науково-технічне співробітництво конкурентів – тих, хто створює і володіє ІВ, і тими, хто не володіє цією ІВ і кому вона необхідна для забезпечення досягнення власних цілей.

Існує два основні поняття ліцензійної угоди:

- ✦ *роялті* – основа для визначення всіх інших видів платежів за ліцензією;
- ✦ *ціна ліцензії* – баланс інтересів ліцензіара і ліцензіата.

Основними показниками ліцензійної угоди є:

- ✦ *база роялті* (ціна одиниці або всієї продукції за ліцензією; обсяг продукції, виготовленої із застосуванням способу; при широкому асортименті продукції вартість певної сировини; прибуток);
- ✦ *ставка роялті* (типова для даної галузі або для інших ліцензій того ж ліцензіара і / або ліцензіата);
- ✦ *термін ліцензії* (визначається терміном морального старіння об'єкта ліцензії, не може бути більше терміну дії патенту або менше, ніж характерний термін освоєння виробництва у даній галузі).

Дуже важливими способи є комерціалізації ІВ [4], (рис. 3).

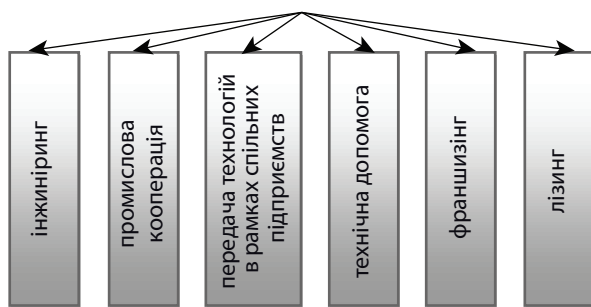


Рис. 3. Способи комерціалізації інтелектуальної власності

*Інжиніринг* – це сукупність проектних і практичних робіт, що належать до інженерно-технічної галузі та необхідних для здійснення проекту.

*Промислова кооперація* – це форма комерціалізації технологій, коли забезпечується інтенсивний технологічний обмін.

*Передача технологій у рамках спільних підприємств* здійснюється тоді, коли зацікавлені партнери з різних країн об'єднують зусилля, знання та досвід у виробництві нової для даного ринку продукції з поділом спільного ризику.

*Технічна допомога* – це технічні послуги та допомога, які оформляються двома способами:

- ✦ технічна допомога є головним предметом угоди;
- ✦ технічна допомога включається розділом в угоду про передачу технології або постачання устаткування.

Особливість угод про надання технічної допомоги полягає в тому, що об'єкт контракту – «невловимий» товар – технічні послуги, виконання досліджень, навчання та підготовка кадрів. Крім того, наявність елементів інжинірингових послуг, підрядних робіт, контрактів на оренду приладів та інструментів.

*Франшизінг* – це мобільна і гнучка форма передачі технологій. Привабливість франшизінга як форми комерціалізації технології полягає в тому, що франшизінг забезпечує пробну експлуатацію ринку, допомагає визначити реальну місткість ринку і потреби ринку. При цьому така форма комерціалізації не створює необхідності у великих капітальних витратах. За результатами франшизінга можна провести обґрунтування подальшої експансії технології на ринку, зробити висновок про доцільність організації виробництва із застосуванням інноваційної технології.

Наступний за франшизінгом етап співпраці – угода з передачі технології, наприклад, закупівля ліцензії на виробництво і збут аналогічного товару на місцевому чи регіональному ринку.

Специфіка *лізингу* стосовно комерціалізації технології полягає в такому:

- ✦ оренда прав і технології;
- ✦ небезпека ризику, пов'язаного з порушенням прав третіх осіб. У більшості лізингових угод патентні ризики є відповідальністю орендодавця, якщо в контракті немає «патентної застереження», що регламентує взаємини сторін у разі пред'явлення орендарю патентних претензій і позовів від патентовласника або виняткового ліцензіата;
- ✦ орендар має право використовувати передане йому ноу-хау по закінченні терміну оренди обладнання та технології, якщо в контракті немає відповідної застереження;
- ✦ можливий лізинг ліцензій: орендодавець купує право використання патенту на певний термін і на певній території з правом надання субліцензії і по лізинговому контракту передає це право в оренду орендарю. Тобто куплена лізинговою

компанією ліцензія передається орендарю у формі своєрідної субліцензії. Такі угоди можуть укладатися в пакеті з лізинговим контрактом на технологічне обладнання та самостійно.

**В** умовах ринкових відносин ІВ стає одним з найважливіших об'єктів майна юридичної особи (підприємства, організації), за допомогою якого реалізуються майнові товарно-грошові відносини в сфері створення, правової охорони і використання результатів інтелектуальної діяльності (нових знань та інформації). Це означає, що господарський оборот ІВ на рівні господарюючого суб'єкта (підприємства, організації, підприємця) являє собою економіко-правову модель суспільного ринку ІВ (результатів інтелектуальної діяльності). При цьому механізм ефективного господарського обороту ІВ за допомогою збалансованості прав і законних інтересів суб'єктів правовідносин здатний забезпечити єдність попиту і пропозиції на результати інтелектуальної діяльності, розвиток науково-технічних досліджень, їх промислову реалізацію, виробництво і споживання нових конкурентоспроможних товарів і послуг, стимулюючи тим самим процес науково-технічного прогресу і відродження економіки України [2].

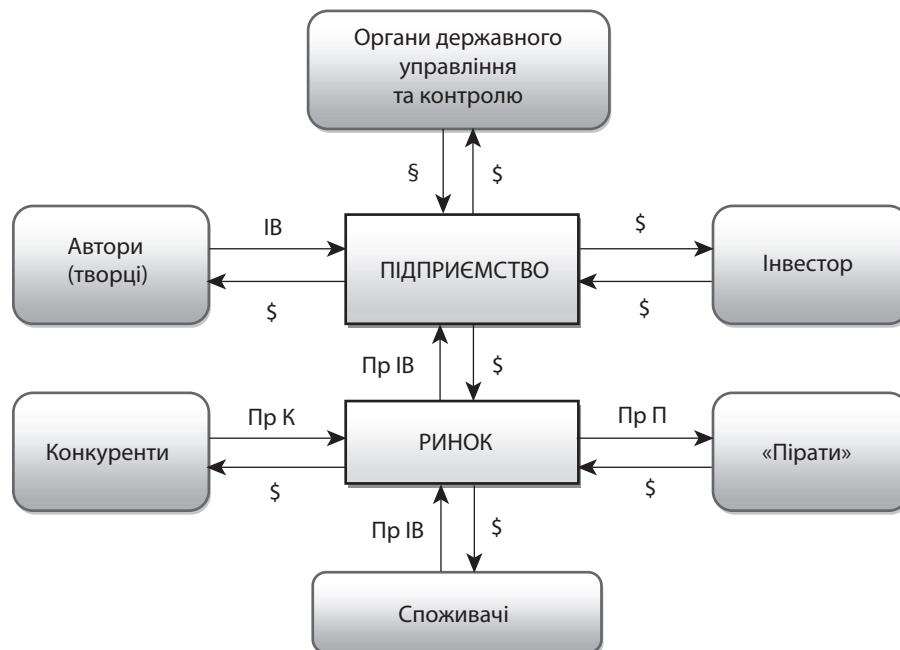
Складність аналізу майнових цивільно-правових відносин господарського обороту ІВ у діяльності підприємств і організацій обумовлюється також тою обставиною, що проблеми введення ІВ у господарський оборот і її використання як майна учасників цивільного обороту проявляються у вигляді складного комплексу правових, економічних, фінансових, технічних і соціальних відносин, що виникають у різний час між різними суб'єктами ринкових відносин, що мають часом протилежні інтереси.

Тому необхідне виділення окремих, що мають власні інтереси, суб'єктів інноваційної діяльності та аналіз взаємин між ними для пошуку шляхів їх ефективного регулювання в процесі комерціалізації ІВ [3]. Загальна схема взаємодії основних суб'єктів ринкових відносин при комерціалізації ІВ у процесі інноваційної діяльності представлена на рис. 4.

Відповідно до запропонованої схеми основними суб'єктами ринкових відносин при комерціалізації ІВ у процесі інноваційної діяльності є:

- ✦ органи державного управління і контролю;
- ✦ підприємство, що безпосередньо здійснює створення і використання нових технологій в інноваційній діяльності;
- ✦ автори (творці) нових технологій у вигляді результатів інтелектуальної діяльності (об'єктів авторського права, об'єктів промислової власності, об'єктів комерційної таємниці – «ноу-хау»);
- ✦ інвестори, що беруть участь шляхом фінансування у виробничому циклі створення та використання ІВ та в організації промислового випуску нової продукції;
- ✦ виробники-«конкуренти», що випускають конкурентну продукцію (послуги) на основі власних розробок або інших аналогічних ОІВ;
- ✦ виробники-«пірати», які здійснюють несанкціоноване використання об'єктів інтелектуальної діяльності підприємства і випускають підроблену продукцію.

Місцем можливого практичного зіткнення (колізії) інтересів окремих суб'єктів інноваційної діяльності і здійснення контролю за об'єктами ринкових відносин, є споживчий ринок продукції (послуг) [8].



**Рис. 4. Схема взаємовідносин суб'єктів і об'єктів ринкових відносин при комерціалізації інтелектуальної (промислової) власності**

де § – законодавчі та нормативні акти; ІВ – інтелектуальна власність; \$ – гроші; Пр – споживана споживачами продукція (послуги); Пр ІВ – продукція на основі інтелектуальної власності; Пр К – продукція конкурентів; Пр П – «піратська» продукція.

Саме на ринку найбільш яскраво і загострено проявляються проблеми, що виникають у взаємовідносинах суб'єктів ринку при комерціалізації ІВ, відмінність і схожість їхніх інтересів [9].

За характером прояву можна виділити три основні аспекти взаємин:

- ✦ *технічний*, пов'язаний безпосередньо з матеріальними і нематеріальними об'єктами промислового виробництва продукції (послуг) на основі ІВ;
- ✦ *фінансово-економічний*, пов'язаний зі споживанням продукції інноваційної діяльності та відповідним перерозподілом фінансових коштів;
- ✦ *соціально-правовий*, пов'язаний з моральними та юридичними нормами (законами) і традиціями, які необхідно враховувати (виконувати) у підприємницькій діяльності.

За видом усі відносини можна розділити на такі основні групи взаємовідносин юридичних осіб при комерціалізації ІВ [2]:

- ✦ підприємство – органи державного управління і контролю;
- ✦ підприємство – автори (творці) ОІВ;
- ✦ підприємство – інвестори;
- ✦ підприємство – виробники-«конкуренти»;
- ✦ підприємство – виробники-«пірати»;
- ✦ підприємство – споживачі.

При цьому кожна з цих груп відносин на практиці вимагає окремого розгляду та вироблення спеціальних заходів (підходів) з урегулювання проблем взаємин відповідно до конкретної ринкової ситуації, стратегії й тактики поведінки підприємства на ринку.

**Н**айбільш складними та найменш розробленими на практиці є фінансові відносини в умовах ринку і проблеми, пов'язані з регулюванням відносин у зв'язку створення, правовою охороною і використанням ОІВ, а також проблеми, пов'язані з інвентаризацією, документальним оформленням, оцінкою та бухгалтерським обліком ІВ як майна підприємства.

Проблеми, пов'язані з комерційним використанням ІВ, можна розділити на такі основні групи [5]:

- ✦ проблеми регулювання відносин при створенні ОІВ на підприємстві;
- ✦ проблеми набуття та оплати майнових прав на використання ОІВ, створених поза підприємством;
- ✦ проблеми забезпечення охорони (збереження) і правового захисту ІВ;
- ✦ проблеми комерційного використання ІВ (промислової) як майна (нематеріальних активів) підприємства;
- ✦ фінансово-економічні проблеми використання ІВ та організації її бухгалтерського обліку, включаючи:
  - інвентаризацію об'єктів ІВ;
  - підтвердження прав власності;
  - оцінку ІВ;
  - бухгалтерський облік і аудит ІВ;
  - оподаткування ІВ та операцій з нею.

## ВИСНОВКИ

Однією зі складових інвестиційного ринку є ринок інтелектуальних товарів і послуг. Об'єктом цього ринку виступає особливий товар – ІВ, яка представляє собою результат інтелектуальної, творчої діяльності однієї людини (автора, виконавця, винахідника та ін.) або кількох осіб.

Інтелектуальні інвестиції здійснюються у вигляді: придбання виключних прав користування, придбання інформаційних послуг, придбання науково-технічної продукції, вкладень у людський капітал.

Комерціалізація ІВ, тобто процес залучення ОІВ в економічний обіг, використання ІВ у господарській діяльності підприємств здійснюється за такими формами: впровадження розробки у виробництво; розробка закінчується передачею прав на ОІВ; розробка виливається у створення спільного виробництва (підприємства).

В основі комерціалізації лежить укладання ліцензійних угод, тобто документа, який дозволяє використовувати ІВ в комерційних цілях. Існує ряд способів комерціалізації ІВ: інжиніринг, промислова кооперація, передача технологій в рамках спільних підприємств, технічна допомога, франшизинг та лізинг.

При практичному здійсненні комерціалізації ІВ в інноваційній діяльності необхідно виділяти групи відносин між окремими суб'єктами ринкових взаємовідносин, формулювати виникаючі при цих відносинах в конкретних ринкових умовах організаційно-правові проблеми і шукати адекватні і найбільш ефективні (оптимальні) для кожної групи відносин шляхи (варіанти) вирішення цих проблем. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Базилевич В. Д.** Інтелектуальна власність / В. Д. Базилевич. – К.: Знання, 2006. – 431 с.
2. **Дахно І. І.** Право інтелектуальної власності: Навч. посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. / І. І. Дахно. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 278 с.
3. **Мясникович М. В.** Наукові основи інноваційної діяльності / М. В. Мясникович. – Мн.: ЮОО «Право та економіка», 2003. – 279 с.
4. **Цибульов П. М.** Економіка інтелектуальної власності: Підручник / П. М. Цибульов, О. Б. Бутнік-Сіверський. – К.: ДІІВ, 2008. – 408 с.
5. **Шаранова Н. А.** Коммерциализация интеллектуальной собственности в современных условиях: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Н. А. Шаранова / Финансовая академия при Правительстве РФ. – М., 2000. – 209 с.
6. **Цыбулёв П. Н.** Оценка интеллектуальной собственности: Учеб. пособие / П. Н. Цыбулёв. – К.: Ин-т интелект. собств. и права, 2005. – 192 с.
7. **Дахно И. И.** Патентование и лицензирование: Учеб. пособие / И. И. Дахно. – К.: МАУП, 2004. – 216 с.
8. **Коробейников О. П.** Роль инноваций у процесі формування стратегії підприємства / О. П. Коробейников, А. А. Трифілова, І. А. Коршунов // Світова економіка і міжнародні відносини. – 2001. – № 4. – С. 32 – 44.
9. **Дмитришин В. С.** Розпорядження майновими правами інтелектуальної власності в Україні: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / В. С. Дмитришин. – К.: «Інститут інтелектуальної власності та права», 2008. – 248 с.