

ПРО СПЕЦИФІКУ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

*Л.П.Марчук, кандидат економічних наук, доцент
Миколаївський державний аграрний університет*

Розглянуто сутність і умови комерціалізації наукових розробок. Висвітлено особливості формування ринку інноваційної продукції в Україні.

Ключові слова: *об'єкти інтелектуальної власності, інновації, нематеріальні активи, капіталізація, комерціалізація.*

Вступ. Однією з ключових проблем, пов'язаних з прискоренням інноваційного розвитку нашої країни, є проблема комерціалізації результатів наукових досліджень. Актуальність розроблення даної проблеми обумовлена необхідністю дослідження особливостей залучення науково-дослідної сфери до ринкового середовища, з'ясування впливу ринкових відносин на інноваційні процеси, визначення форм і методів інтеграції науки з виробництвом на комерційних засадах.

Вагомий внесок у розроблення поставленої проблеми внесли такі вчені, як В.Я.Амбросов, С.А.Володін, Т.Г.Маренич, О.В.Пічкур, В.І.Покотилова, П.П.Руснак, В.П.Ситник, Л.І.Федулова, О.О.Чередниченко та ін. Пріоритетними і достатньо розробленими напрямками досліджень можна вважати законодавчі аспекти захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності, механізми залучення провайдерських структур до співпраці з науково-дослідними установами, особливості функціонування посередників на ринку інновацій тощо. Але деякі інші аспекти даної проблеми потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Автор статті поставив собі за мету систематизувати і доповнити теоретичні положення про товарну природу інтелектуального продукту, охарактеризувати умови його перетворення на інновацію. Автор також намагався показати роль комерціалізації наукових розробок в інноваційному процесі, з'ясувати її особливості і узагальнити практичний досвід формування ринку інноваційної продукції в Україні.

Результати дослідження. Комерціалізація наукових розробок являє собою залучення результатів наукових досліджень у товарно-грошовий оборот. Вона стає можливою у разі:

- юридичного визнання і захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності;
- визначення первісної вартості об'єктів права інтелектуальної власності (їх капіталізація як нематеріальних активів).

Розглянемо докладно зміст комерціалізації результатів наукових досліджень, зважаючи на специфіку юридичного та економічного опрацювання інтелектуального продукту за ринкових умов.

Насамперед звернемо увагу на характеристику інтелектуального продукту, що стає об'єктом комерціалізації. У ринковому середовищі інтелектуальний продукт (наукомістка продукція, передові технології, нові види сировини, матеріалів тощо) набуває товарної форми і перетворюється на інновацію. Як і будь-який інший товар, інноваційний продукт має дві властивості: споживчу вартість і вартість. Але інновація – особливий товар. Тому її властивості набувають специфічних форм прояву.

На відміну від звичайного товару інновація:

- виступає продуктом інтелектуальної праці;
- є носієм оригінальної, часто неповторної наукової ідеї;
- у процесі первинного опанування наукової ідеї має вигляд новаційного «зразка»;
- конкретної матеріалізації набуває лише після впровадження у виробництво;
- потребує юридичного визнання і захисту прав оригінаторів наукових розробок;
- має вартість, що визначається індивідуальними, а не суспільно-необхідними витратами праці;
- може продаватися багаторазово;
- передбачає можливий продаж на різних стадіях наукової розробки;

- підлягає використанню як інтелектуальний ресурс;
- при масовому розповсюдженні втрачає свою новизну;
- втрачаючи оригінальність, спонукає до розроблення нових видів інновацій.

Специфіка інтелектуального товару обумовлює особливу функціональну роль комерціалізації наукових розробок в інноваційному процесі. Для неї характерні:

- залучення продукту інтелектуальної праці у виробництво;
- визнання суспільної корисності нової наукової інформації;
- відшкодування витрат інтелектуальної праці;
- інтегрування всіх учасників інноваційного циклу та узгодження їх економічних інтересів;
- створення умов для інвестування наукових досліджень і практичного освоєння їх результатів;
- стимулювання подальшої науково-інноваційної діяльності.

У ринковій економіці якісне удосконалення виробничого процесу на інноваційній основі трансформується у переваги підприємницької діяльності різного типу: конкурентні, прибуткові, витратні, організаційні тощо. Це обумовлює зацікавленість підприємців в отриманні інтелектуального товару. Але придбати інноваційну продукцію можна лише у разі її відчуження власником через реалізацію вартості інтелектуального товару. Звідси випливає необхідність попереднього встановлення права власності на інтелектуальний продукт в юридичному порядку і виникає потреба в його капіталізації, тобто у визначенні первісної вартості.

Як відомо, юридичне закріплення майнових і немайнових прав на об'єкти інтелектуальної власності здійснюється за допомогою патентного права. Воно передбачає видачу оригінальним винахідникам охоронних документів у вигляді патентів чи авторських свідоцтв на винаходи, промислові зразки, корисні моделі, сорти рослин та на деякі інші види інтелектуальної продукції.

Передавання власником своїх майнових прав на результати наукових розробок, що мають грошову оцінку, приводить до появи у покупців (підприємств, установ) нематеріальних активів. Під нематеріальними активами розуміють немонетарні активи, які не мають фізичної форми, можуть бути певним чином ідентифіковані, мають відповідну грошову оцінку і використовуються протягом тривалого періоду в господарській діяльності з метою отримання прибутку.

На практиці визначення первісної вартості об'єктів інтелектуальної власності здійснюється на основі використання різних методів [3]. Всі вони можуть бути об'єднані у три групи, що відповідають трьом підходам до вартісного розрахунку:

- витратному (інвестиційному);
- ринковому (порівняльному);
- дохідному (фінансовому).

Витратний підхід передбачає визначення первісної вартості об'єктів права інтелектуальної власності на основі врахування витрат на їх створення. У даному випадку визначення вартості може здійснюватися на основі врахування фактичних витрат, планових витрат, вартості заміщення, відновлювальної вартості тощо.

Ринковий підхід використовується за наявності на ринку ідентичної інноваційної продукції, що дає можливість потенційному покупцю обирати подібний вид інтелектуального товару, зважаючи на переваги його споживчої вартості. Вартісною оцінкою обраного об'єкта буде ринкова вартість аналогічної продукції. Ринковому підходу відповідають метод порівняльного аналізу продажу, метод річного рейтингу, метод експертних оцінок.

Дохідний підхід до вартісної оцінки інтелектуального продукту передбачає оцінювання його якісних переваг з огляду на майбутні доходи від його використання. Отже, у даному випадку присутній момент очікування грошових доходів, пов'язаний з відповідним терміном застосування інновацій. За цих обставин використовуються методи переваг

у прибутках, капіталізації доходу, дисконтованих грошових потоків та ін.

Капіталізовані об'єкти інтелектуальної власності підлягають залученню у товарно-грошовий оборот. Існують різні схеми комерціалізації результатів наукових досліджень. До них належать:

- продаж інформації про новітню розробку без наявності охоронних документів на неї;
- використання прав на об'єкти інтелектуальної власності у межах свого виробництва;
- використання прав на об'єкти інтелектуальної власності з метою створення спільного підприємства чи нового бізнесу;
- передання (уступка) виключних майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності, тобто їх купівля-продаж на основі укладання відповідного договору;
- придбання прав на об'єкти інтелектуальної власності заради розвитку бізнесу з метою його подальшого продажу крупній компанії або на фондовій біржі;
- передання прав на використання об'єктів інтелектуальної власності протягом певного періоду на основі укладання ліцензійного договору, договору комерційної концесії (франчайзингу) чи лізингу.

Продаж винаходів, які не запатентовано, здійснюють науковці, що частіше за все позбавлені коштів для оформлення патентів, а також не можуть фінансувати подальші дослідні роботи. Продаж такої наукової інформації може здійснюватися і за допомогою посередників, які намагаються звести розробника інформації з підприємцями, що у ній зацікавлені. Роль таких посередників часто виконують консалтингові компанії, бізнес-інкубатори, брокерські фірми, пов'язані з діяльністю інноваційних і венчурних підприємств.

У випадку, коли крупні компанії мають свої науководослідні центри, наукові результати патентуються і спрямовуються у власне виробництво. Але запатентовані, технічно оформлені винаходи вимагають подальшого доопрацювання з метою доведення до стадії технологічного застосування. За та-

ких обставин фірми повинні мати великий стартовий капітал, адже їх витрати на промислове освоєння інновацій можуть у багато разів перевищувати витрати на їх створення.

При появі дочірніх підприємств крупних компаній або при утворенні акціонерних чи господарських товариств нематеріальні активи фірм (у тому числі об'єкти права інтелектуальної власності) можуть вноситись до статутних капіталів цих товариств так само, як і реальні кошти. Вони дають право своїм власникам отримувати прибуток у вигляді дивідендів, забезпечують участь в управлінні товариством, а також гарантують певне відшкодування коштів у разі ліквідації товариства.

У випадку укладання договору купівлі-продажу і уступки виключних майнових прав власником покупець може отримати або запатентований винахід, або запатентований і промислово освоєний винахід, тобто доведений до рівня технології, впровадженій у виробництво.

При використанні ліцензійних договорів, договорів лізингу чи франчайзингу у користування передаються, як правило, розроблені та впроваджені у виробництво передові технології, нові або удосконалені види технічних виробів, комплекс апробованих перспективних організаційних рішень, право працювати під відповідним фірмовим найменуванням тощо. Особи-користувачі сплачують власникам інтелектуального товару матеріальну винагороду у вигляді різних разових чи періодичних платежів: роялті, паушальних, лізингових платежів, відрахувань від сукупної виручки тощо.

В Україні у період переходу до ринкової економіки, коли розгорнулися процеси роздержавлення і приватизації, відбулася трансформація науково-дослідної сфери на комерційних засадах. Найбільш відчутно ринкові перетворення проявилися у галузевому і заводському секторах науки. Більшість державних галузевих науково-дослідних і проектно-конструкторських інститутів перетворилася на корпоративні структури у вигляді акціонерних товариств. Науково-виробничі об'єднання, що існували в умовах планової економіки, стали базою для створення наукомістких високотехнологічних компаній корпоративного типу.

Нині галузевий сектор вітчизняної науки вважається найбільш продуктивним. У 2007 році науковими організаціями цього сектора було виконано 55,8% загального обсягу наукових робіт, 41,6% прикладних досліджень і 77,1% науково-технічних розробок. Частка вузівського і заводського секторів науки у цьому ж році становила відповідно 6,4 і 7,8% [7].

Крім традиційних наукових структур, реформованих на ринковій основі, в Україні створюються і розвиваються нові структури, які забезпечують інтеграцію науки з виробництвом і таким чином сприяють комерціалізації науково-технічної продукції. Однією з таких сучасних прогресивних структур є технопарки. Вони являють собою науково-виробничі комплекси, що включають наукові установи, вузи, дослідні виробництва, служби сервісу. Технопарки фінансують себе переважно за рахунок комерціалізації результатів науково-технічної діяльності, працюючи на основі власної ініціативи або на замовлення.

В Україні також нагромаджено перший досвід функціонування технополісів. На базі УААН створено агротехнополіс, який представляє собою розгалужений, вертикально інтегрований комплекс науково-дослідних установ, дослідних виробництв, провайдерських структур на чолі з Інститутом інноваційного провайдингу. Цей інститут виконує обов'язки капіталізації та комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності УААН. Він забезпечує активне просування інноваційної продукції до сільськогосподарських виробників, використовуючи Центр інноваційного консалтингу УААН, служби маркетингу і менеджменту, регіональні центри наукового забезпечення агропромислового виробництва, корпоративно-підприємницькі структури зацікавлені у поширенні інновацій. Для комерціалізації новацій тут використовуються різні схеми. Серед них:

- укладання ліцензійних договорів і договорів франчайзингу;
- здійснення розробок на замовлення;
- укладання господарських договорів на реалізацію новацій;

- безпосередня реалізація наукомісткої продукції споживачам [5].

Крім технопарків і технополісів в Україні набувають поширення інші сучасні ринкові структури, які сприяють прискоренню реалізації результатів наукових досліджень. Йдеться про створення інноваційних фондів, венчурних підприємств, консалтингових компаній, комерційних науково-інформаційних центрів, бізнес-інкубаторів тощо.

З метою поліпшення умов комерціалізації новацій вітчизняні вчені пропонують різні варіанти організаційного удосконалення ринкових структур, що співробітничують з науководослідною сферою. Наприклад, пропонується створення спеціалізованих підприємницьких науково-технологічних фірм, заснованих безпосередньо власниками інтелектуальної продукції, статутний капітал яких має формуватися, переважно, за рахунок об'єктів цієї власності у формі нематеріальних активів [6].

Є інша думка, що доцільно створювати технопарки на базі відкритих акціонерних товариств, залучаючи до інноваційного процесу приватний капітал. При цьому держава має зберігати за собою контрольний пакет акцій. У даному випадку бажаним є один господар, який здійснює управління інноваційною діяльністю [4].

Також вноситься пропозиція про активний розвиток венчурної індустрії, залучення до інноваційного процесу небанківських фінансових установ, використання фінансових можливостей фондового ринку [2].

У сільськогосподарському виробництві пропонують звернути увагу на великі підприємства. Вважається, що вони є основними суб'єктами господарювання, які спроможні купувати інноваційну продукцію та ефективно її використовувати. Такі підприємства функціонують на основі спільного використання власності та колективній організації виробництва і праці. Їх слід розглядати як можливі структурні ланки технопарків, технополісів, кластерів та інших інтегрованих структур [1].

На думку автора, з метою прискорення комерціалізації наукових розробок треба подбати про формування попиту на ін-

новаційну продукцію з боку корпоративного сектора, що є найбільш потужним у технологічному і фінансовому відношеннях.

Корпоративні структури зацікавляються інноваціями в тому випадку, коли:

- буде доведено переваги споживчої вартості (корисності) інноваційної продукції у технологічному відношенні;
- буде обґрунтовано економічний ефект від використання інновацій;
- буде послаблено ризик від впровадження результатів наукових розробок у виробництво.

Вважаємо, що довести всі ці переваги корпоративним структурам можна за допомогою попереднього виробничого опанування інновацій у спеціальних експериментальних підрозділах крупних компаній, яке буде здійснюватися під контролем науково-дослідних установ. Отже, мова йде про налагодження дрібносерійного виробництва з обов'язковим науковим супроводом, який має стати невід'ємною складовою співпраці закладів науки і корпоративних структур. Звичайно, ці відносини вимагатимуть укладання відповідних договорів.

Постійне співробітництво крупних компаній з науково-дослідними установами у перспективі забезпечить корпоративним структурам значні конкурентні переваги, обумовлені їх сталим технологічним відривом від інших внаслідок безперервного впровадження передових технологій і випуску сучасної наукомісткої продукції.

Висновки. Комерціалізація результатів наукових розробок є ключовою ланкою інноваційного циклу. Саме завдяки їй стає можливим процес впровадження інновацій у виробництво, досягається відповідний економічний і соціальний ефект від отриманих наукових досягнень. Процес комерціалізації наукових розробок тісно пов'язаний з використанням інституту права на об'єкти інтелектуальної власності, їх капіталізацією і перетворенням на нематеріальні активи підприємств чи установ.

Сучасний етап формування ринку інноваційної продукції в Україні характеризується реформуванням галузевого і за-

водського секторів науки на корпоративній основі, створенням підприємницьких провайдерських структур, що займаються просуванням науково-технічної продукції на ринок. Найбільш перспективними вважаються вертикально інтегровані структури у вигляді технопарків і технополісів, які дозволяють забезпечити цілісність інноваційного циклу і перетворити якісно нові технологічні умови виробництва на засіб реалізації економічних інтересів бізнесових структур.

На нашу думку, подальший розвиток комерціалізації наукових розробок вимагатиме:

- удосконалення нормативно-правової бази регулювання майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності з огляду на європейські стандарти;
- належної координації діяльності установ, організацій, підприємств, що задіяні в інноваційному циклі та функціонують на основі різних форм власності;
- формування різноманітних інноваційних структур ринкового типу і відпрацювання механізму їх функціонування.

ЛІТЕРАТУРА

1. Амбросов В. Я. Великотоварні підприємства як основа впровадження інновацій / В. Я. Амбросов, Т. Г. Маренич // Економіка АПК. — 2007. — № 6. — С. 14—19.
2. Губенко П. Чому гальмуються інноваційні процеси в Україні? / П. Губенко, В. Гусев // Економіка України. — 2009. — № 6. — С. 30—38.
3. Методичні рекомендації щодо трансформації наукової продукції в об'єкти права інтелектуальної власності та їх капіталізація. — К.: ННЦ ІАЕ, 2006. — 68 с.
4. Руснак П. П. Активізація інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві / П. П. Руснак, О. О. Чердніченко // Економіка АПК. — 2007. — № 3. — С. 10—16.
5. Ситник В. П. Про завдання наукових установ Академії щодо активізації трансферу інновацій в агропромислове виробництво / В. П. Ситник // Економіка АПК. — 2006. — № 11. — С. 4—8.
6. Федулова Л. Проблеми і перспективи виробничої та науково-технологічної кооперації підприємств України й Російської Федерації: експертна оцінка / Л. Федулова, О. Балакірева // Економіка України. — 2009. — № 8. — С. 56—67.
7. Якубовський М. Науково-інноваційне забезпечення модернізації української промисловості / М. Якубовський // Економіка України. — 2009. — № 10. — С. 4—14.