

ОСОБЕННОСТИ И УСЛОВИЯ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Минько М.В.

Белорусский национальный технический университет

Минск, Республика Беларусь

Инновационное развитие можно определить как экономический рост хозяйствующего субъекта на основе разработки и реализации новых или улучшающих технологий. Уровень инновационного развития определяется как ресурсной составляющей инновационного процесса (инновационным потенциалом), так и эффективностью трансфера инновационных технологий. Для эффективного продвижения по инновационному пути развития недостаточно только понимания необходимости ускорения развития инновационных тенденций в экономике и стремления создавать и поддерживать в обществе атмосферу, способствующую появлению и коммерциализации новейших разработок, в том числе, а может быть, в первую очередь, содержащих объекты интеллектуальной собственности (ОИС).

Использование интеллектуальной собственности (ИС) в инновационной сфере должно учитывать ее особенности, вызывающие необходимость государственного регулирования:

1. многие предприятия не могут осуществлять дорогостоящие проекты, например, проводить фундаментальные научно-исследовательские работы, которые не обеспечивают возможности получения экономического эффекта или рассчитываемой экономической оценки социальных или экономических последствий использования ИС;

2. достаточно длительный срок окупаемости и высокая степень риска отдельных инновационных проектов;

3. наличие инноваций, не имеющих коммерческого измерения;

4. существование ситуаций, когда научные достижения могут оказаться эффективными лишь в случае крупномасштабного внедрения, т.к. у отдельного хозяйствующего субъекта ограничены производственная база и рынки сбыта и у такого предприятия-«одиночки» инвестиции в инновации могут оказаться недостаточно прибыльными;

5. экономический эффект от инноваций нельзя измерить одной прибылью, т.к. он определяется результатами деятельности, выходящими за рамки отдельных предприятий, а значительная доля эффектов от инвестиций в инновации проявляется вне сферы приложения средств первоначального инвестора;

6. государственное регулирование использования ИС должно ограничивать стремление предприятий-инноваторов монополизировать

эффект от таких ОИС, защищая права как инновационного предприятия, так и общества в целом.

Успешность функционирования предприятия и уровень его инновационного развития во многом зависят от коммерческого потенциала разработок, принимаемых для внедрения в производство. Оценка коммерческого потенциала ОИС представляет собой выявление его потенциальной способности приносить в будущем прибыль при условии должной организации производства и адекватной маркетинговой политики хозяйствующего субъекта. Показатели оценки коммерческого потенциала носят исключительно прогнозный характер.

Условия коммерческой реализации ОИС основаны на принципах патентного права:

– свободы творчества как конституционный принцип;

– исключительности прав патентообладателя;

– соблюдения интересов, как патентообладателя, так и общества;

– инициативы и доверительного сотрудничества субъектов патентного права;

– обязательной новизны объектов охраны;

– охраны результатов только творческой деятельности;

– обязательного государственного признания объектов охраны;

– морального и материального стимулирования авторов.

Оценка потенциала коммерциализации ОИС строится на следующем принципе:

– ИС создает целый ряд затрат, которые должны быть противопоставлены ряду возможностей по генерированию дохода для тех, кто эксплуатирует эту ИС.

– целесообразность патентования определяется целями использования ИС. Можно выделить две основные цели использования ОИС

– продажа (экспорт) продукции собственного производства;

– продажа (экспорт) технологии как цели патентования.

Критерии целесообразности патентования включают в себя следующие:

– технический уровень объекта;

– экономическая эффективность;

– значимость конкретного изобретения в объеме техники;

– наличие ноу-хау;

- возможность доказательства нарушения патента;
- наличие рынка;
- наличие интереса конкурентов и т.п.

Определение коммерческого потенциала ОИС производится в следующей последовательности:

1. производится идентификация формальных признаков ОИС с целью определения объема прав;

2. анализируется конкурентная среда, в которую попадает данный ОИС. Этот анализ должен дать ответ на важнейший вопрос о том, насколько агрессивна рыночная среда, где продаются аналогичные товары и, соответственно, насколько жизнеспособен данный ОИС и на какой срок его полезного использования его владельцы могут рассчитывать, чтобы получать с его помощью доходы на разных рынках.

3. осуществляется сегментирование рынка с целью выявления различий в потребительских предпочтениях, выходящих за рамки удовлетворения базовых потребностей для заданного товарного рынка и, соответственно, разделения на группы потребителей.

4. оцениваются потенциальные возможности расширения рынков сбыта продукции, содержащей ОИС, с учетом сложившихся конкурентных отношений.

5. производится прогнозная оценка совокупного дохода (прибыли) от реализации продукции, содержащей объекты интеллектуальной собственности, по отдельным рынкам и территориям: объема производства и продаж на прогнозируемый период; себестоимости одного изделия (услуги) с учетом затрат на рекламу; цены реализации одного изделия (услуги); оценки риска реализации товаров, содержащего объекты интеллектуальной собственности на разных рынках на период действия прав; годовых доходов от реализации товаров, содержащих объектов интеллектуальной собственности; совокупных доходов за весь прогнозируемый период.

Оценка коммерческого потенциала ОИС может проводиться по следующим блокам показателей:

1. Правовой блок: наличие и способ правовой охраны (патент, заявка); действенность правовой охраны (охраноспособность в Республике Беларусь и странах экспорта); срок действия исключительных прав; объем исключительных прав; территория действия исключительных прав; наличие аналогов ОИС по результатам патентных исследований;

2. Научно-технический блок: уровень новизны (изобретательский уровень); степень морального устаревания; степень готовности ОИС к практическому использованию; возможные направления использования разработки; наличие аналогов продукта по результатам патентных исследований; технологические риски;

3. Экономический блок: потребность – потенциально востребованный рынком объем продукции, созданной на основе ОИС: ценность для потребителя; формы коммерческой реализации; стоимость ОИС и созданного на его основе продукта с учетом временного и ресурсного аспекта реализуемости; уровень коммерческого риска.

Успешность коммерциализации ОИС для инновационного развития предприятия может быть оценена с помощью следующих показателей:

– рентабельность ОИС (прибыль от использования ОИС / затраты на ОИС, используемые в производственном процессе);

– доля выручки от реализации продукции на основе ОИС в общей выручке от реализации инновационной продукции;

– коэффициент внедрения разработок (доля новых внедренных разработок в общем числе разработок);

– коэффициент технологической новизны (доля созданных принципиально новых разработок в общем числе (внедренных) разработок).

1. Валдайцев, С.В. Оценка интеллектуальной собственности: учебник // СПбГУ, экон. факультет; С.В.Валдайцев. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика»», 2010. – 471 с.
2. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями: коллективная монография / Под ред. Б.З. Мильнера. – М.: Инфра – М, 2010., с. 340 – 347.
3. Конов Ю.П. Экономика интеллектуальной собственности: учебник для вузов / Ю.П. Конов, Л.П. Гончаренко. – Москва: Экономика, 2011. – 503 с.
4. Мухин, А.П. Коммерциализация научно-технических разработок / Учебно-практическое пособие / А.П. Мухин, Н.В. Арзамасцев, В.П. Ващенко, И.Д. Вершинин и др. — М.: АМиР, 2001. – 192 с.
5. Антонен В.Л., Нечаева Н.В., Хомкин К.А., Шведова В.В. Инновационный бизнес: формирование моделей коммерциализации перспективных разработок: учеб. пособие / под ред. К.А. Хомкина. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2009. – 320 с.