

у США. – К.:УкрІНТЕІ,2005. –148с.

15. Венчурне інвестування: зарубіжний досвід та перспективи в Україні//Цінні папери України. – 2004. – №42(330).

16. Ковалева В., Блинов А. Мы стоим гораздо больше//Эксперт Украина. – 2006. – №6(57).

17. Інноваційна активність промислових підприємств України у 2005 році. Експрес-довідь Держкомстату України №27 від 1.02.2006р. //http://ukrstat.gov.ua

18. Характеристика розвитку малого підприємництва в Україні за 2001-2004 роки //http://www.dkrp.gov.ua

19. Розвиток малого підприємництва Одеської області у 2004 році. – Одеса: Держкомстат України, Головне управління статистики в Одеській області,2005.

Статья поступила в редакцию 29.12.2006

**С.В. ЗОСЬКО,**

*Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины*

**БИЗНЕС-ЦЕНТР – ИННОВАЦИОННЫЙ ПОСРЕДНИК КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ  
ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

Выбор Украиной инновационной модели социально-экономического развития выдвинул на передний план вопросы формирования и эффективного использования её интеллектуальных активов – результатов интеллектуальной деятельности людей.

Сегодня в промышленно развитых странах 80–95% прироста валового внутреннего продукта приходится на долю патентов, лицензий, ноу-хау, использованных в современных технологиях. В мире действует более четырёх млн. патентов на изобретения. Прибыль от продажи лицензий на запатентованные объекты промышленной собственности составляет более 100 млрд. долл. США. Согласно существующим оценкам, на долю лишь шести стран (США, Великобритания, Япония, Германия, Швейцария, Нидерланды) приходится более 95 % доходов, получаемых от лицензий и патентов. Доля украинской наукоёмкой продукции составляет сегодня приблизительно 0,1 % мирового рынка высокотехнологичной продукции [1].

Для отечественной экономики проблема коммерциализации интеллектуальной собственности является весьма актуальной.

Развитие отношений, связанных с коммерциализацией объектов интеллектуальной собственности (ОИС) и интенсификации инновационных процессов на современном этапе развития мировой экономики приводит к возникновению новых направлений и сфер развития высокотехнологического бизнеса, новых организационных форм хозяйствования и взаимоотношений между участниками рынка инновационной продукции и услуг.

Анализ мирового опыта свидетельствует

о существовании в зарубежных странах большого количества бизнес-инкубаторов, технопарков, технополисов и других организаций, способствующих процессу создания, внедрения и коммерциализации ОИС.

М. Палладий [1] показывает, что коммерческая реализация результатов интеллектуальной деятельности в Украине должна совершаться через формирование специальных комплексных структур, которые стали бы непосредственными участниками процесса создания ОИС, совершали экспертную оценку их коммерческой привлекательности, включая оценку стоимости ОИС, исследовали конъюнктуру рынка, а также имели возможность предоставлять инновационным разработкам маркетинговую и финансовую поддержку.

В своей работе Тимофеенко Л., Ратушин Ю [2, С.46] показывают, что для создания и функционирования организованного рынка интеллектуальной собственности необходимо наличие сети организаций, способствующих реализации ОИС на рынке.

Соловьёв В.П. в своей работе [3, С.31] говорит о необходимости формирования сети инновационных структур (совокупность организаций и предприятий), объединяющих исследования, разработки, производство и обеспечивающих реализацию высоких технологий.

То есть можно сказать, что для эффективного процесса коммерциализации необходимо наличие в инновационной инфраструктуре организаций, выступающих промежуточным связующим звеном между всеми участниками рынка инноваций, представляя интересы как со

© С.В. Зосько, 2007

стороны спроса, так и со стороны предложения объектов интеллектуальной собственности. Основной целью функционирования таких инновационных посредников является координация и взаимосвязанное обеспечение реализации всех этапов инновационного процесса без непосредственного участия в создании ОИС.

Целью статьи является обоснование предложения создания «Бизнес-центра коммерциализации объектов интеллектуальной собственности» как инновационного посредника.

Для достижения поставленной цели в работе поставлены и решены следующие задачи:

– рассмотрены и классифицированы существующие виды инновационных посредников;

– предложено создание «Бизнес-центра коммерциализации объектов интеллектуальной собственности» и описаны его основные функции.

Инновационное посредничество впервые возникло в сфере технологического трансфера в виде независимых агентств, которые выполняли функцию посредника при купле-продаже объектов интеллектуальной собственности. Как правило, такие организации создавались по инициативе государственных учреждений за счет бюджетных средств, постепенно развивая собственную деятельность, они переходили на самоокупаемость и на сегодняшний день получают высокую прибыль.

В экономически развитых странах существуют инновационные посредники, получившие название Industrial Liaison Officers (ILO), деятельность которых осуществляется при участии ведущих университетов и научных бюро.

Информационно-инновационные посредники специализируются на оказании информационных услуг. Они создают базы данных спроса и предложения на новшества. Авторы, или собственники ОИС, оставляют в базе данных информацию о новшестве с указанием основных технико-экономических показателей. Предприятия, заинтересованные в приобретении и внедрении новых разработок, обращаются с запросом к инновационному посреднику относительно существующих достижений в сфере их экономической деятельности. В случае совпадения спроса и предложения, посредник объединяет продавцов и покупателей и получает за это комиссионное вознаграждение в виде определенной доли от суммы контракта.

Инновационными посредниками могут быть фирмы, принимающие активное участие в поддержке и стимулировании инновационных процессов. Они представляют собой обычные

предприятия с офисными помещениями и большим количеством персонала, профессиональная специализация которого позволяет проводить новые разработки на всех стадиях инновационного процесса. Предприятие выполняет технико-экономический анализ, исследование рынка и потенциального спроса, привлечение венчурного капитала и управление проектом коммерческой реализации нововведения. Такие инновационные посредники выполняют все функции инновационного менеджмента, что позволяет изобретателям сконцентрироваться на научной деятельности, делегируя работу по продвижению разработок специалистам.

Примером активного инновационного посредничества является американская компания «PHLburg Technologies», специализирующаяся на продвижении технологических разработок, выполненных в странах бывшего СССР. Имея соглашения с научными организациями и учреждениями стран СНГ, компания реализует наиболее перспективные технологии на рынках Европы и США.

В последние годы популярными становятся виртуальные формы организации бизнеса с использованием сети Интернет. Создание электронных бирж технологий, позволяет научным работникам и предпринимателям из разных стран мира получать постоянный доступ к информационным ресурсам, которые содержат современные достижения науки и техники. Наиболее известные такие Интернет-проекты как: [www.ideas.com](http://www.ideas.com), [www.pl-x.com](http://www.pl-x.com), [www.techex.com](http://www.techex.com), [www.yet2.com](http://www.yet2.com) и т.д. Они проводят активную посредническую деятельность на рынке ОИС. Деятельность таких организаций состоит в разработке и поддержке web – сайтов, на которых содержатся базы данных научных разработок и субъектов, представляющих спрос и предложение рынка ОИС. При соответствии спроса и предложения на ОИС, сотрудники электронной биржи технологий соединяют участников и получают вознаграждение за посредничество (фиксированную сумму или определенный процент от стоимости сделки).

Экономическая эффективность функционирования электронной формы инновационного посредничества является достаточно высокой по сравнению с традиционными инновационными организациями, так как если создание классического технопарка в европейских странах в среднем стоит от 5 до 8 млн. долл. США, то реализация проекта виртуального инновационного бизнеса колеблется в границах до 10

тыс. долл. (создания и поддержка Интернет портала), в некоторых случаях стоимость можно сократить до 3 тыс. долл. (в условиях отечественной экономики) с средним сроком окупаемости 1,5-2 года [4, С. 62].

Электронные инновационно-внедренческие фирмы предоставляют полный комплекс услуг по продвижению новых разработок на мировые рынки (виртуальные инкубаторы инновационного бизнеса). Одним из примеров таких электронных инкубаторов является проект «Idealab», который осуществляет посредническое информационное объединение венчур-

них инвесторов, компаний юридической и маркетинговой поддержки, офисных и производственных центров для реализации инновационных проектов. Примерами виртуального посредничества на сегодняшний день также являются компании: «eSmartWork», «I-Hatch», «Inted Change», «Venture Frogs», «VenCatalyst», которые обеспечивают комплексную электронную поддержку инновационных проектов.

Таким образом, инновационных посредников можно классифицировать по ряду признаков (рис. 1).



**Рис. 1. Основные признаки классификации инновационных посредников**

**По характеру деятельности:**  
инновационный посредник, предметом деятельности которого является организация технологического трансфера через информационное обеспечение потенциальных участников рынка ОИС (технологические брокеры, агентства технологического трансфера);

инновационные посредники, которые специализируются на управлении инновационными проектами на условиях привлечения ресурсов сторонних организаций под новые идеи и разработки с целью их коммерциализации;

консалтинговые и информационные фирмы, предоставляющие услуги на этапе прединвестиционных исследований и оформлении юридических документов по объектам промышленной собственности;

физические лица, выступающие посредниками процесса купли-продажи ОИС или принимающие участие в организации инновационных проектов;

**По форме воплощения:**

реальные фирмы, имеющие основные фонды, кадры и юридическое оформление;

совместные предприятия, имеющие единую цель деятельности или желающие получить синергетический эффект от совместного функционирования;

виртуальные (Интернет биржи, web – сайты), предоставляющие информационные и консалтинговые услуги в on-line режиме;

**По занимаемым позициям** относительно процесса коммерциализации интеллектуально-го продукта:

активные участники процессов организации и управления новыми проектами, инициаторы новых организационных форм реализации инновационных процессов;

«выжидающие», которые не берут активного участия в поиске и связи участников инновационной деятельности. Их функции: создание баз данных, поиск информации по заказу, ответы на тематические запросы и т.д.

**По отраслевой специализации** – инновационные посредники, специализирующиеся на коммерциализации интеллектуального продукта определенных научных направлений.

**Комплексные инновационные посредники** выполняют все функции по поиску, отбору новшеств и их коммерциализации.

На сегодняшний день в Украине существует ряд государственных и частных организаций, предоставляющих услуги по коммерциализации ОИС: «Департамент инновационного развития Министерства образования и науки Украины», «Центр интеллектуальной собственности и передачи технологий» при НАН Украины, «Украинский центр инноватики и патентно-информационных услуг» при «Украинском институте промышленной собственности», киевский «Центр инновационных технологий», «Научно-технический центр СКИФ»,

Интернет проект «Украинская биржа интеллектуальной собственности», инновационные подразделения некоторых отечественных университетов и другие.

Среди иностранных компаний, представленных в Украине, наиболее динамично развиваются «AVentures», американский венчурный фонд WNISEF, Виртуальный технологический бизнес-инкубатор, виртуальный проект Инновационный мост, Украинский научно-производственный инновационный центр пищевых технологий и независимых экспертиз и т.д.

Из проведенного анализа можно сказать, что инновационное посредничество в Украине существует, однако обеспечение коммерческой реализации результатов интеллектуальной деятельности должно совершаться через формирование комплексных структур, осуществляющих поддержку в процессе создания ОИС, их экспертной оценке, определении стоимости, исследовании конъюнктуры рынка, предоставлении маркетинговой и финансовой поддержки.

Целесообразно создание в Украине инновационной структуры – «Бизнес-центр коммерциализации объектов интеллектуальной собственности» – генеральной целью которой является координация процесса создания, разработки, внедрения и коммерциализации ОИС в Украине. Эта структура будет являться инновационным посредником между всеми участниками рынка ОИС.

Основными задачами этой структуры являются (рис. 2).

1. Поддержка в финансировании разработки ОИС:

- привлечение бюджетного финансирования;
- создание фонда венчурного капитала;
- поиск и привлечение венчурного капитала под новые проекты;
- гарантийное обеспечение при получении кредита от коммерческих банков;

2. Предоставление поддержки авторам, рационализаторам, изобретателям при создании ОИС в виде аренды:

- помещений;
- техники;
- лабораторного и технологического оборудования;
- сырья и материалов;
- реактивов и т.д.

3. Консультирование предлагаемых бизнес идей, приглашение профессионально подготовленных специалистов в инновационной сфере:

- инновационных менеджеров и экономистов, умеющих разработать и обосновать инновационный проект;
- оценщиков ОИС;
- страховщиков ОИС;
- патентных поверенных и юристов, помогающих оформить документацию в сфере интеллектуальной собственности;
- экспертиза и отбор инновационных проектов;
- оказание помощи на заключение договоров с предприятиями и экспериментальными станциями на апробацию ОИС;
- предоставление помощи в юридическом оформлении прав на ОИС;
- юридическая помощь продавцам и покупателям ОИС в заключении договоров купли-продажи ОИС;
- управленческий консалтинг для малых инновационных фирм и частных предпринимателей;
- анализ «патентоспособности» или «патентной чистоты» новшеств;
- оценка научно-технического и коммерческого потенциала объекта интеллектуальной собственности;

4. Маркетинговая поддержка:

- анализ рынка и составление бизнес плана реализации ОИС;
- формирование спроса на ОИС;
- формирование предложения на ОИС (изучение потенциальных потребителей ОИС);
- организация выставок, конференций, симпозиумов, семинаров, тренингов и т.д.;
- создание баз данных имеющихся разработок;

– создание сайта в Интернете для связи с отечественными и зарубежными участниками инновационной сферы деятельности;

5. Формирование информационной базы данных спроса и предложения отечественных и зарубежных ОИС:

- в печатных источниках: каталогах, брошюрах, журналах и т.д.;
- в электронном виде: сайты, банерная реклама, электронная коммерция и т.д.

6. Оказание посреднических услуг продавцам и покупателям ОИС в процессе коммерциализации:

- администрирование в процессе заключения сделки по коммерциализации ОИС;

Филиалы данной структуры необходимо организовать в каждом регионе страны, обмен информацией между которыми будет осуществляться преимущественно используя всемирную сеть Интернет.



**Рис. 2. Основные задачи Бизнес-центра коммерциализации ОИС.**

Механизм функционирования «Бизнес-центра коммерциализации объектов интеллектуальной собственности» можно охарактеризовать следующей последовательностью действий:

1. Разработчик, планирующий коммерциализировать результат своей интеллектуальной деятельности, обращается в Бизнес-центр коммерциализации ОИС (или в его региональный филиал).

2. Бизнес-центр коммерциализации ОИС на договорных условиях привлекает специалистов для исследования, экспертизы и технико-экономического обоснования данного новшества.

3. В случае положительной оценки экспертов привлекаются специалисты для проведения маркетинговых исследований, стоимостной оценки, поиска потребителей, составления и обоснования бизнес-плана будущего иннова-

ционного проекта.

4. При принятии решения об осуществлении инновационного проекта посредник организывает и проводит переговоры с инвесторами, собственниками и заказчиками проекта.

5. Для юридического оформления договора привлекается на договорных условиях юридическая компания. После реализации проекта участники получают определённую норму прибыли или фиксированную сумму.

Инновационные посредники обладают профессиональным инновационным менеджментом и информационной обеспеченностью, что позволяет им ускорять инновационные процессы, уменьшать стоимость и риск процессов коммерциализации объектов интеллектуальной собственности. Высокая эффективность и незначительная стоимость создания инновационного посредника позволяет стать им одним из действенных инструментов активизации инновационных процессов.

Можно сказать, что в Украине необходима активная государственная поддержка отечественной фундаментальной науки с одновременным формированием инновационной ин-

фраструктуры, в частности инновационного посредничества как системы, способствующей процессу коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

#### Литература.

1. Микола Паладій Інноваційний шлях розвитку українського суспільства потребує нової економічної стратегії / <http://patent.km.ua>

2. Л. Тимофієнко, Ю. Ратушин Правові та економічні аспекти організованих ринків інтелектуальної власності // Інтелектуальна власність, 2003. – № 12. – С. 45 – 51

3. Соловьёв В.П. Проблемы инновационного развития экономики // Проблемы науки, 1999. – № 8. – С. 26 – 33.

4. Шингур М.В. Віртуальні форми організації інноваційного бізнесу // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія “Економіка та менеджмент”, 2002. – Випуск 1–2. – С.57–62.

Статья поступила в редакцию 02.01.2007