

УДК 338.242: 347.775

ВЫБОР ЭФФЕКТИВНЫХ ФОРМ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ДЛЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКИ

А.В. Доценко, аспирант

ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк, ДНР

Доценко А.В. На основании проанализированных форм коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, выявлен наиболее эффективный способ становления экономики молодого государства. Благодаря упрощённой, малозатратной форме ведения бизнеса (франчайзинг) предприимчивые слои населения смогут развивать инфраструктуру региона, обеспечивать себя и население рабочими местами, наполнять государственный бюджет, за счёт своевременных налоговых начислений, реализовывать интеллектуальный капитал Донбасса.

Ключевые слова: Франчайзинг, развитие, инфраструктура, интеллектуальный капитал, франчайзи, франчайзер.

By virtue of forms of intellectual property object commercialization, it is revealed one of the effective way of young country development. Thanks to the cost-effective form of running business (franchising) entrepreneurs will able to develop region infrastructure, produce workplaces, pay taxes to the state budget and use the Donbass's intellectual capital.

Keywords: Franchising, development, infrastructure, intellectual capital, franchisee, franchisor.

Введение. В период прогрессивно развивающейся мировой экономики и динамически меняющейся конъюнктуры за частую выигрывает тот субъект хозяйственной деятельности, который лучше адаптируется к окружению. Готовность «принять удар» со стороны конкурентов и «жёстко ответить» – вот залог успеха любого предприятия. Что же влияет на конкурентный потенциал бизнеса? Вопрос является риторическим, так как до сих пор не существует универсального перечня факторов, способствующего повышению потенциала компании. Однако, только наличие материальных ресурсов в виде финансов, сырья, оборудования, человеческого капитала не при каких условиях, не сможет обеспечить доход предприятию и, как следствие, экономике государства в долгосрочный период времени. Именно технология, как объект интеллектуальной собственности, способна в комплексе использовать все конкурентные преимущества предприятия, формируя эффект синергии, делая

бизнес сильнее, а экономику государства более защищённой, технологичной и широко-узнаваемой.

Актуальность данного исследования заключается в анализе и выборе эффективных форм коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, способствующих достижению синергетического эффекта при использовании материальных и нематериальных возможностей бизнеса, действуя параллельно с интересами экономики государства.

Цель исследования. Учитывая научно-технический потенциал Донецкой Народной Республики и сложности достижения активного прогресса в восстановлении экономического потенциала региона, **целью** работы является анализ, с точки зрения практического применения, имеющихся форм коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, для выявления подходящих возможностей стимулирования развития реального сектора экономики государства.

Методы научных исследований. Универсальные – абстрагирование, анализ, синтез, дедукция, индукция, обобщение, аналогия.

Результаты исследования. Франчайзинг – это вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзер) передаёт другой стороне (франчайзи) за плату (роялти) право на определённый вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения. Это развитая, и в то же время, простая, малозатратная в плане реализации, форма лицензирования, при которой одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездное право действовать от своего имени, используя товарные (торговые) марки, бренды, технологию ведения бизнеса или производства франчайзера [1], [2]. Это уникальный вид коммерциализации, который позволяет франчайзи приобрести имидж и технологию осуществления хозяйственной деятельности благодаря отчислениям в централизованный рекламный фонд франчайзера, компенсирующие расходы на рекламу и маркетинг, обычно составляют 1-5% (в среднем 1,2-1,4%) от общего объема продаж, оплата посреднических услуг – от 5 до 10%, а комиссионный сбор при передаче прав на франшизу – 500-5000 долл. или 5-15% от объема продаж [3], [4].

Заключение. Таким образом, детальное изучение способов коммерциализации интеллектуальной собственности, как сопутствующих хозяйственной деятельности форм получения прибыли в комплексной структуре бизнеса, позволит юридическим лицам сделать нужные акценты в управлении для укрепления своих конкурентных позиций.

Список литературы

1. Франчайзинг (Franchising) – это // ECONOMIC-DEFINITION.COM: интернет-изд. 2018. URL: http://economic-definition.com/Business/Franchayzing_Franchising_eto.html (дата обращения: 01.10.2018).
2. Шагова О. С. Сущность и роль франчайзинга в современной экономике // Вестник Казанского технологического университета. 2011. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-i-rol-franchayzinga-v-sovremennoy-ekonomike> (дата обращения: 02.10.2018).

3. Бавыкин И. И., Наливайский В. Ю. Особенности оценки эффективности инвестиционных проектов на основе франчайзинга // Символ науки. 2016. №5-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-otsenki-effektivnosti-investitsionnyh-proektov-na-osnove-franchayzinga> (дата обращения: 02.10.2018).
4. Зими́на Л.Ю. Организация бизнеса на основе франчайзинга: учебное пособие. Ульяновск: УлГУ, 2009. 67 с.