

**Е. С. Глушко, канд. экон. наук**

**Автомобильно-дорожный институт**

**ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка**

## **ЭТАПЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ПОРТФЕЛЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

*Проанализированы возможности развития инновационной деятельности предприятий Донецкой Народной Республики на основе создания объектов интеллектуальной собственности, а также исследованы этапы коммерциализации этих объектов для выхода на соответствующие рынки. Доказана необходимость упрощения бюрократической системы патентования изобретений, полезных моделей и др. путем создания портфеля интеллектуальной собственности.*

***Ключевые слова:** интеллектуальная собственность, конкурентоспособность, коммерциализация, институциональное обоснование, бизнес-инкубатор, сеть трансфера технологий*

### ***Постановка проблемы***

Современная экономика характеризуется рядом тенденций, существенно отличающих ее от «классической» экономики 20-го столетия. К таким тенденциям относятся прежде всего резкое повышение скорости изменений в обществе, и вследствие этого переход к инновационной, ориентированной на знания экономике. Различные виды знаний – научные, технологические, организационные и т. д. становятся главной производительной силой ориентированных на высокие технологии фирм и общества в целом. Интеллектуальный капитал и его формализованная и защищенная законами часть – интеллектуальная собственность, в решающей мере определяют важнейшие направления процветания современных фирм и общества, в котором они функционируют: конкурентоспособность, долю рынка, уровень рентабельности, экологическую чистоту производства, уровень заработной платы персонала. Неудивительно, что в таких условиях каждая стремящаяся к процветанию фирма или страна стремятся перейти к экономике знаний, увеличить интеллектуальный капитал и связанные с ним активы фирмы и общества в целом, более эффективно его использовать. В сложившихся условиях Донецкой Народной Республике следует внимательно проанализировать этот вопрос и найти пути решения на институциональном уровне.

### ***Анализ последних исследований***

Вопросами развития интеллектуальной собственности в рамках предприятия или даже целой страны занимается ряд известных ученых, среди которых необходимо выделить Ю. И. Буча, Л. И. Лукичеву, Б. Б. Леонтьева, А. К. Жарова, А. В. Трусова, М. А. Рожкову, В. Г. Зинова, А. Н. Козырева, А. М. Макарова и многих других. Их научные исследования посвящены проблемам создания и дальнейшей коммерциализации интеллектуальной собственности. Однако патентовать, а в последующем и реализовывать на рынке изобретения, полезные модели, конструкторские разработки они советуют в каждом случае отдельно, игнорируя возможность создания целого портфеля интеллектуальной собственности. Но с целью экономии затрат и упрощения процедуры лицензирования объектов интеллектуальной собственности целесообразно сформировать портфель интеллектуальной собственности, что существенно повысит конкурентоспособность как конкретного взятого предприятия, так и страны в целом.

***Цель статьи*** – провести анализ современных тенденций развития инновационной деятельности Донецкой Народной Республики с использованием опыта зарубежных стран по

вопросам коммерциализации портфеля интеллектуальной собственности.

### *Изложение основного материала*

В ряде стран на законодательном уровне выделены одиночные объекты интеллектуальной собственности, включая патенты, товарные знаки, промышленные образцы и др. В соответствии с таким подходом предполагается, что связанная с каждым объектом интеллектуальной собственности деятельность ведется независимо от других объектов интеллектуальной собственности.

В частности, в рамках этой идеологии защита прав, коммерциализация и т. п. осуществляется независимо от остальных объектов интеллектуальной собственности, принадлежащих организации. Однако во многих случаях целесообразно рассматривать некоторый массив объектов интеллектуальной собственности как единое целое, поскольку и коммерциализация объектов интеллектуальной собственности производится одновременно со всеми объектами интеллектуальной собственности, входящими в такой массив, и корректная оценка стоимости может быть проведена лишь для всего массива объектов интеллектуальной собственности.

Наиболее известны следующие виды массивов объектов интеллектуальной собственности:

1) пакет интеллектуальной собственности, включающий базовый объект, например патент, и набор взаимосвязанных с ним объектов интеллектуальной собственности – товарный знак, ноу-хау и т. д. [1];

2) технология или лицензия на технологию, включающая в себя все изобретения и другие охраняемые результаты интеллектуальной деятельности, использование которых необходимо для использования данной технологии или производства данного изделия [2];

3) патентный портфель или портфель интеллектуальной собственности – все объекты интеллектуальной собственности данной фирмы, которые в совокупности могут использоваться для повышения эффективности деятельности фирмы [3].

Вопросы коммерциализации интеллектуальной собственности в большинстве случаев наиболее удобно рассматривать с позиций массива объектов интеллектуальной собственности, как патентного портфеля, в связи с чем рассмотрим этот вопрос детальнее.

Процесс коммерциализации портфеля интеллектуальной собственности сопровождается трансформацией исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности в нематериальные и материальные активы (НМА). При этом основные цели такой трансформации следующие [4]:

– использование интеллектуальной собственности для увеличения эффективности собственной деятельности (снижение затрат, увеличение объема продаж и т. д.);

– захват или защита части рынка данного вида продукции путем частичной монополизации этого рынка с помощью патентов, закрывающих или ограничивающих доступ к этому рынку остальным участникам [2];

– увеличение основных фондов компании в целях повышения ее инвестиционной привлекательности;

– внесение капитализированных объектов интеллектуальной собственности в уставный капитал компании;

– проведение залоговых операций и страхования интеллектуальной собственности;

– определение доли объектов интеллектуальной собственности в намеченных к реализации инвестиционных проектах;

– определение экономического эффекта от использования НМА в собственном производстве;

– определение размера авторского вознаграждения создателям объектов интеллекту-

альной собственности;

- определение цены лицензии использования прав на объекты интеллектуальной собственности третьими лицами, предметом которой является конкретный объект НМА;
- определение размера ущерба, нанесенного третьими лицами от нарушения исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности предприятия;
- проведение мероприятий по продаже компании как единого хозяйственного комплекса (смена собственника, банкротство и т. д.).

Портфель интеллектуальной собственности фирмы формируется на основе ее интеллектуального капитала (ИК). Существенное отличие этого процесса от введения в хозяйственный оборот других видов капитала (материальных ресурсов, финансов и т. д.) заключается в том, что ИК может быть реализован и оценен лишь в контексте деятельности фирмы, а сам процесс введения ИК в хозяйственный оборот (коммерциализация), превращение его в портфель интеллектуальной собственности как разновидность капитала фирмы является сложным и многоэтапным процессом.

Основные виды работ, связанные с коммерциализацией портфеля работ, можно свести к следующему перечню [5]:

1. Интеллектуальная собственность возникает лишь в процессе целенаправленной деятельности, поэтому до рассмотрения собственно процесса коммерциализации интеллектуальной собственности необходимо рассмотреть процессы создания и генерации интеллектуальной собственности вследствие инновационной деятельности.

2. Для выделения интеллектуальной собственности из общей деятельности фирмы необходима целенаправленная работа по фиксации, упорядочению и документальному оформлению интеллектуальной собственности. Такая деятельность называется формированием портфеля интеллектуальной собственности.

3. После фиксации интеллектуальной собственности необходимо документальное оформление прав на интеллектуальную собственность в соответствии с действующим законодательством. Такой процесс носит название формирования портфеля исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности.

4. Одним из важнейших институтов, обеспечивающих коммерциализацию интеллектуальной собственности, является учет нематериальных активов. Лишь в результате таких действий интеллектуальная собственность приобретает стоимость и может быть использована в хозяйственной деятельности наряду с другими видами капитала.

5. Просто учета интеллектуальной собственности в виде нематериальных активов недостаточно для того, чтобы получать от них доход или прибыль. Для этого интеллектуальная собственность непосредственно (путем продажи как интеллектуальной собственности) или опосредованно (как компонента товара или услуги) должна выйти на товарный рынок. Следовательно, необходима организация выхода интеллектуальной собственности на товарный рынок.

6. Интеллектуальная собственность обладает рядом свойств, существенно отличающих ее от традиционных видов капитала. В связи с этим и управление интеллектуальной собственностью должно быть организовано иначе, с учетом специфических свойств ИК, и такое управление необходимо организовать на фирме.

В дополнение к приведенным видам работ, в процессе коммерциализации интеллектуальной собственности, возникают проблемы, связанные с несовершенством институтов интеллектуальной собственности и с необходимостью развития этих институтов в результате быстрых изменений в экономике и приобретением интеллектуальной собственности исключительной важности для эффективного функционирования современной фирмы.

Рассмотрим перечисленные вопросы более подробно. В основании всей деятельности по созданию интеллектуальной собственности как государства в целом, так и отдельных субъектов предпринимательской деятельности находятся научные исследования, или, как их

еще принято называть, фундаментальные исследования. Эта деятельность финансируется как бизнес-структурами, так и государством.

В развитых странах (США, Германия, Япония и т. д.) доля затрат на науку за последние 20 лет в общей сумме бюджетных расходов составляет 6–7 % [6].

На фирмах, занятых в сфере высокотехнологичной продукции, большое внимание уделяется поисковым и прикладным научным исследованиям и разработкам.

Расходы на такие исследования могут составлять десятки процентов от общего дохода фирм, а подразделения, занятые научными исследованиями, ни по уровню научного оборудования, ни по квалификации специалистов не уступают академическим институтам. Так, считается, что в наукоемкой продукции доля затрат на исследования и разработки в общих издержках или объеме продаж составляет не менее 3,5–4,5 %, достигая в отдельных отраслях, в частности области компьютерных технологий, десятков процентов общих издержек [7].

Полученный в результате исследований и разработок интеллектуальный капитал необходимо выделить и зафиксировать в виде интеллектуальных активов – технической документации, опытных образцов, интеллектуальной собственности и т. д.

Вслед за этапом НИОКР, а зачастую и параллельно ему, происходит этап подготовки и освоения интеллектуальных активов и его важнейшей составляющей – интеллектуальной собственности. Этот этап включает в себя конструкторскую и технологическую подготовку производства, организационную подготовку, промышленное освоение и т. д. Однако на этом этапе коммерциализации можно говорить об интеллектуальной собственности лишь как об интеллектуальных активах – виде интеллектуального капитала, который при последующем правильном использовании может быть превращен в реальный финансовый и иной капитал.

Следующий важный этап коммерциализации интеллектуальных активов и интеллектуальной собственности – формирование портфеля интеллектуальной собственности. Он включает в себя выявление результатов интеллектуальной деятельности, подлежащих правовой охране, выбор формы правовой охраны и степени доступа к информации, содержащейся в конкретных результатах интеллектуальной деятельности. Весь массив охраноспособной интеллектуальной собственности фирмы образует ее патентный портфель. При формировании такого портфеля необходимо обеспечить максимальную защиту своей интеллектуальной собственности и связанной с нею доли рынка от других участников рынка, и особенно от транснациональных корпораций, в том числе и действительный или возможный экспорт своей продукции. Патентный портфель формируется по результатам проведения инвентаризации и идентификации объектов интеллектуальной собственности и включает в себя [8]:

- массив объектов промышленной собственности – изобретения, полезные модели, промышленные образцы;
- массив объектов средств индивидуализации – товарные знаки, знаки обслуживания и наименования мест происхождения товаров;
- массив объектов авторского права – программы для компьютеров, базы данных, топологии интегральных схем и др.;
- массив объектов ноу-хау – сведения научного, технического, технологического и т. д. характера, полученные в результате выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и других работ.

Формирование портфеля исключительных прав на предприятии происходит одновременно с формированием портфеля интеллектуальной собственности и примерно по той же методике: формируются экспертные группы, оценивающие целесообразность той или иной формы объектов интеллектуальной собственности и т. д. Но если при формировании портфеля интеллектуальной собственности основное внимание уделяется экономической целесообразности и секретности, то в данном случае делается акцент на юридических аспектах использования и охраны объектов интеллектуальной собственности.

В современных условиях жесткой конкуренции за высокорентабельные сегменты

рынка выход на товарный рынок высокотехнологичной продукции является очень непростым делом и требует значительных организационных усилий и финансовых вложений.

Существует два основных направления коммерциализации интеллектуальной собственности: продажа собственно интеллектуальной собственности как товара и реализация на рынке высокотехнологичной продукции, созданной с использованием интеллектуальной собственности. Как правило, крупные корпорации используют одновременно оба направления. При этом ведущим направлением является производство и реализация высокотехнологичной продукции, а лицензирование интеллектуальной собственности помимо задачи получения дополнительной прибыли играет еще ряд важных задач, в частности:

- расширение рынка путем выбора соответствующих партнеров на тех рынках, к которым доступ данной фирмы затруднен;
- создание стратегических альянсов с другими фирмами с целью совместного захвата перспективного сегмента рынка;
- обмен, точнее, лицензирование части своей интеллектуальной собственности на критически важную интеллектуальную собственность другой фирмы и т. д.

Наибольшим спросом на рынке высоких технологий пользуются интеллектуальная собственность в виде технологий, включающих изобретения, промышленные образцы, товарные знаки, программы для ЭВМ, ноу-хау и другие охраноспособные объекты, существенно повышающие коммерческую ценность произведенного товара с использованием этих технологий. При продаже технологий, помимо вышеперечисленных факторов, большое значение приобретает также их передача в совокупности с консультационными инжиниринговыми услугами, оборудованием, системой сбыта и сервисного обслуживания продукции, выпускаемой по продаваемой технологии.

Спрос на интеллектуальную собственность считается малоэластичным, так как на рынок выходит продукция, которая существенно отличается от своих ближайших конкурентов улучшенными техническими и потребительскими свойствами, и в глазах потенциальных покупателей она представляется уникальной и незаменимой. В связи с этим ценовая политика оказывает ограниченное влияние на объем сбыта [2].

При выходе на рынок важное значение имеет уровень конкурентоспособности интеллектуальных продуктов (изделий, услуг или интеллектуальной собственности как товара). К наиболее важным факторам конкурентоспособности интеллектуальных продуктов относятся:

- степень правовой защиты интеллектуальной собственности, которая в данном случае обеспечивает определенный уровень монопольных прав на конкретном рынке. Такая степень защиты выше в случаях использования целого пакета патентов, закрывающих не просто одно техническое решение, а целое направление или сегмент рынка. Уровень защиты может быть еще дополнительно повышен путем использования других типов объектов интеллектуальной собственности – торгового знака, ноу-хау и т. д. [9];
- технический уровень интеллектуального продукта, который может либо соответствовать современному техническому уровню (т. е. не является в этом отношении уникальным), либо превышать его;
- цена по сравнению с ценой на сходную продукцию, т. е. имеющую приблизительно такие же технические характеристики;
- ожидаемая острота конкуренции, в частности, могут быть следующие основные варианты: выход на рынок конкурентов с аналогичным товаром затруднен из-за значительных затрат на исследования и разработку; может появиться ограниченное число конкурентов с аналогичным товаром; любая фирма может за короткий срок создать аналогичную продукцию и выйти с ней на рынок;
- потенциальная возможность расширения рынка, т. е. заложенной в интеллектуальный продукт возможностью развития.

При выходе на рынок интеллектуальных продуктов необходимо учитывать характер-

ные особенности этого рынка и в связи с этим принимать дополнительные действия для продвижения интеллектуального товара. К наиболее важным из таких особенностей относятся:

- высокая степень монополизации рынка. Вследствие этого выход на рынок нового игрока требует значительных усилий, времени и заранее продуманной и просчитанной стратегии выхода на рынок;

- сложность анализа рынка. Она связана как с быстрым развитием технологий и вследствие этого с высоким уровнем неопределенности даже при наличии всей возможной информации, так и с тем, что значительная часть информации в этой сфере, в частности, по стоимости лицензий, как правило, не публикуется;

- малоэластичный спрос как на ИС, так и на высокотехнологичные изделия с ее использованием. Причины этого различны – в первом случае в связи с небольшим количеством игроков, во втором – в связи с уникальностью продукции. Но в обоих случаях возможности лавирования сужены по сравнению с обычными товарами;

- высокие требования к послепродажному сервису. Этот фактор помимо отрицательной стороны имеет и положительную, и заключается в возможности получать дополнительную прибыль на таком обслуживании;

- рост соответствующего рынка услуг – консалтинговых и оценочных. Такой рынок услуг может обеспечивать значительную часть дохода, связанную с ИС. В то же время здесь необходим комплексный подход, опирающийся на стратегию эффективного использования всего пакета интеллектуальной собственности фирмы;

- использование стандартов как основного фактора конкурентоспособности, т. е. обладание стандартами позволяет компании доминировать в отрасли и получать монопольные права. К сожалению, это направление извлечения дополнительной прибыли занято известными фирмами. В частности, в сфере компьютерных технологий и программного обеспечения эта деятельность контролируется несколькими десятками крупных международных корпораций, такими как Intel, AMD, Microsoft и т. п., или их альянсами, и маломощным фирмам прорваться к этой части рыночного пирога представляется практически невозможным.

Проведенный выше анализ особенностей рынка интеллектуальной собственности и интеллектуальных продуктов показывает, что выход на такой рынок новой фирмы является очень непростым делом, и требует тщательно спланированной стратегии выхода на рынок. Причем вследствие того, что рынок формируется не отдельно взятыми объектами интеллектуальной собственности, а целым их набором, стратегия должна разрабатываться не для отдельных объектов интеллектуальной собственности, а для всего портфеля интеллектуальной собственности фирмы.

Независимо от выбранной стратегии, выход на товарный рынок интеллектуальной собственности и высокотехнологичной продукции диктует проведение целого ряда подготовительных и сопутствующих работ, к которым необходимо отнести в первую очередь следующие [4]:

1. Формирование защищенных патентами и свидетельствами новых объектов интеллектуальной собственности, созданных в рамках инновационной деятельности фирмы. В более полном варианте речь идет о защите патентами всей новой высокотехнологичной продукции фирмы, включая защиту всего сектора рынка и рынка связанных с данной продукцией услуг в рамках всех модификаций выпускаемой продукции. Такой способ патентной защиты давно освоен и успешно применяется западными компаниями для монополизации мировых товарных рынков. Такая деятельность, естественно, осуществляется не разработчиками интеллектуальной собственности, а специальными группами людей, специализирующихся на коммерциализации интеллектуальной собственности и являющимися экспертами высочайшей квалификации.

2. Реализация технологии быстрой разработки наукоемкой продукции, которая в разных вариантах должна обновляться с интервалом от нескольких месяцев до года. Эта про-

блема может быть решена как привлечением высококлассных специалистов, так и передовых методов разработки: параллельное проектирование, использование компьютерных технологий и т. д.

3. Необходимо обеспечить высокое качество продукции, и на этой основе сформировать эффективный бренд, позволяющий активно продвигать товар на рынок, извлекая при этом дополнительный доход вследствие повышения не только объема продаж, но и цены на продукцию.

4. В дополнение к рынку товаров необходимо формировать рынок услуг, связанных с этими товарами. Такой рынок также должен быть защищен патентами и свидетельствами с целью затруднения доступа на этот рынок другим фирмам.

5. Необходимо активное противодействие зарубежным высокотехнологичным компаниям и ТНК, которые реализуют стратегию монополизации рынка. Такая деятельность может быть реализована лишь при поддержке государства, должна быть отражена в нормативных документах, и быть представлена всем участникам рынка интеллектуальной собственности.

Необходимо формирование крупных портфелей исключительных прав, защищающих в полном объеме наукоемкую продукцию и соответствующие рынки наукоемкой продукции. Следует обратить самое серьезное внимание на патентную защиту крупных секторов товарных рынков наукоемкой продукции. Подобная задача, являющаяся стратегической, в принципе не ставится и не реализуется на предприятиях ДНР ни в какой форме. Высокотехнологичные компании должны сами научиться осуществлять такую патентную защиту.

Для реализации стратегии в области интеллектуальной собственности фирма должна иметь соответствующую подсистему управления этой деятельностью. При этом наиболее целесообразным является сосредоточение всех функций организации и управления такой деятельности в некоем едином центре (отделе, бюро, научно-исследовательском центре и т. д.). Это связано с тем, что традиционные подразделения типа экономического, маркетингового и других отделов не в состоянии организовывать и выполнять в полном объеме работы по разработке и продвижению интеллектуальной собственности, и является следствием того, что такая деятельность не является для них привычной, а также с рассредоточением функций разработки и продвижения интеллектуальной собственности, что существенно снижает эффективность такой деятельности.

Система управления интеллектуальной собственностью должна содержать следующие основные подсистемы [10]:

1) подсистему управления НИОКР и технологическими инновациями. В состав ее обязанностей, помимо руководства НИОКР, входят: планирование, организация, контроль и регулирование процесса развития научных и технических знаний и специалистов; формирование интеллектуальной базы, позволяющей фирме постоянно адаптироваться к требованиям окружающей среды; выработка программ и определение направлений создания интеллектуальной собственности;

2) подсистема управления внешней и внутренней информацией и коммуникациями выполняет функции по формированию системы методов и способов сбора, передачи, накопления, анализа и использования информации; проектированию информационных потоков, формированию и поддержанию информационной базы предприятия и т. п.;

3) подсистема управления портфелем прав на интеллектуальную собственность выполняет функции по оптимизации состава портфеля прав на интеллектуальную собственность в соответствии со стратегией предприятия и программой формирования и использования интеллектуальной собственности, а также выработки грамотной патентной политики. К основным видам деятельности данной подсистемы относятся: выявление интеллектуальных активов, подлежащих правовой охране; определение форм и методов охраны таких активов; подготовка к юридическому оформлению прав на них; разработка методических и организа-

ционно-технических мероприятий, позволяющих обеспечить защиту товарного рынка, на который ориентирована фирма и т. д.;

4) подсистема выработки и реализации стратегии коммерциализации интеллектуальной собственности. Эта подсистема является центральной и интегрирующей деятельность остальных подсистем по управлению интеллектуальной собственностью фирмы. Деятельность этой подсистемы начинается с разработки стратегии и выработки направлений коммерческого использования интеллектуальной собственности. С этой целью оцениваются различные варианты использования интеллектуальной собственности (внутреннего, продажи, передачи части прав и т. д.), прогнозируется предполагаемая отдача от каждого варианта и выбирается наиболее оптимальный. На следующем этапе происходит разработка внутрифирменных программ по коммерциализации интеллектуальной собственности, согласование с другими подразделениями, а далее – координация, контроль за выполнением и корректировка по мере необходимости.

Как следует из состояния дел с интеллектуальной собственностью в ДНР, предприятия сами по себе, без эффективной поддержки общества и государства, не могут реализовать в заметном объеме создание и коммерциализацию интеллектуальной собственности. И одной из основных причин здесь является то, что масштабы фирм намного меньше масштабов транснациональных корпораций, и организовать своими силами всю деятельность по производству, и особенно по коммерциализации интеллектуальной собственности (включая борьбу за рынки, охрану интеллектуальной собственности, выбор правильной стратегии и т. д.), они не в состоянии вследствие эффекта масштаба.

Рассмотрим проблемы институциональной поддержки функционирования рынка интеллектуальной собственности в ДНР, выделив следующие наиболее важные направления:

- 1) уровень государственной системы защиты интеллектуальной собственности;
- 2) деятельность государства в целом по созданию условий для производства интеллектуальной собственности и инфраструктуры по ее использованию;
- 3) различные рыночные институты по обслуживанию рынка интеллектуальной собственности.

К сожалению законодательство в Республике несовершенно, деятельность институтов по оформлению и защите интеллектуальной собственности следует признать неудовлетворительной, особенно в части защиты прав на интеллектуальную собственность, и они нуждаются в развитии и усилении.

Недостаточной является и государственная поддержка создания и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности. Главными препятствиями на пути создания и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности являются ограниченность централизованного финансирования наукоемких средств у предприятий, низкий уровень привлекательности долгосрочных вложений в инновационные проекты для отечественных и иностранных инвесторов в связи с высоким риском потери капитала в условиях нестабильности экономики, отсутствие развернутой инфраструктуры инновационного рынка, отвечающей требованиям товаропроизводителей, направленность промышленной политики на энергосырьевые и угольно-металлургические отрасли и неспособность предпринимательского сектора самостоятельно приступить к крупным инновационным проектам.

### **Выводы**

Таким образом, необходимо отметить, что коммерциализация портфеля интеллектуальной собственности в Донецкой Народной Республике пока не возможна, но указанные выше проблемы существуют и в ряде развитых стран. И там эта проблема решается путем создания рыночной инфраструктуры в виде инновационных центров, называемых также бизнес-инкубаторами, сетями трансфера технологий и т. п. Основные задачи и направления деятельности таких бизнес-образований следующие:



- развитие более тесного сотрудничества и координация между всеми участниками и заинтересованными сторонами инновационной системы;
- обеспечение благоприятной законодательной базы в сфере инновационной деятельности и коммерциализации интеллектуальной собственности;
- улучшение идентификации и отбора научных разработок и приоритетов научного развития;
- мобилизация и распределение ресурсов в сфере инновационной деятельности;
- коммерциализация научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности;
- создание человеческого капитала в области поддержки инновационной деятельности;
- предоставление необходимых стимулов в сфере инноваций;
- поддержка развития новых (высокотехнологичных) отраслей промышленности и сферы услуг.

Проведенный анализ показывает, что в мире разработаны эффективные институты по созданию и коммерциализации интеллектуальной собственности, задача же вновь созданной молодой Республики – использовать этот опыт.

### **Список литературы**

1. Буч, Ю. И. Интеллектуальная собственность / Ю. И. Буч. – Санкт-Петербург : ЛЭТИ, 2016. – 78 с. – ISBN 978-5-7629-1789-6.
2. Лукичева, Л. И. Основы управления интеллектуальным капиталом / Л. И. Лукичева, Д. Н. Егорычев, Е. В. Егорычева. – Москва : МИЭТ, 2012. – 136 с. – ISBN 978-5-7256-0678-2.
3. Леонтьев, Б. Б. Современная теория идей (методологические основы инновационной экономики) / Б. Б. Леонтьев. – Москва : ПАТЕНТ, 2010. – 341 с. – ISBN 978-5-91808-032-0.
4. Жарова, А. К. Защита интеллектуальной собственности / А. К. Жарова. – Москва : Юрайт, 2015. – 426 с. – ISBN 978-5-9916-2065-9.
5. Трусов, А. В. Основные подходы к коммерциализации инновационного продукта / А. В. Трусов, А. Л. Воробьев // Информация. Инновации. Инвестиции. – 2014. – № 5. – С. 241–243.
6. Рожкова, М. А. Международные договоры в сфере интеллектуальной собственности / М. А. Рожкова, Д. В. Афанасьев. – Москва : Статут, 2017. – 768 с. – ISBN 978-5-8354-1392-8.
7. Зинов, В. Г. Инновационное развитие компании: управление интеллектуальными ресурсами / В. Г. Зинов, Т. Я. Лебедева, С. А. Цыганов. – Москва : Дело РАНХиГС, 2014. – 248 с. – ISBN 978-5-7749-0906-3.
8. Козырев, А. Н. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов / А. Н. Козырев. – Москва : Интерреклама, 2016. – 301 с. – ISBN 978-5-4434-2769.
9. Федотова, М. А. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / М. А. Федотова, О. В. Лосева. – Москва : ИНФРА-М, 2018. – 352 с. – ISBN 978-5-16-013264-8.
10. Макаров, А. М. Измерение интеллектуального капитала организации / А. М. Макаров // Менеджмент. Теория и практика. – 2018. – № 4. – С. 105–117.

**Е. С. Глушко**

*Автомобильно-дорожный институт*

**ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка**

**Этапы коммерциализации портфеля интеллектуальной собственности**

Современные реалии действительности таковы, что молодая Республика стоит на пороге массы нерешенных проблем. Однако тенденции ее развития как в экономическом, так и в институциональном масштабе конечно же существуют. И в первую очередь государство должно помогать компаниям, предприятиям становиться крепко на ноги и увеличивать свою эффективность. Одним из направлений решения существующих проблем является поддержка инновационной деятельности предприятия. Имеется ввиду одобрение создания новых видов, объектов интеллектуальной собственности (ИС).

Одной из основных проблем компаний, обладающих интеллектуальной собственностью, является то, что часть их ИС не используется и, соответственно, не приносит экономические выгоды. В то же время в компаниях существует потребность в получении новых идей и технологий. Компании в значительной степени нуж-

даются во внешних источниках знаний, помимо внутрифирменных. Постоянный рост значения обмена интеллектуальной собственностью между компаниями приводит к необходимости построения оптимальных бизнес-моделей в компаниях с использованием таких механизмов управления интеллектуальной собственностью, которые позволяют получать наибольшие экономические выгоды.

Предприятие, которое выпускает широкую номенклатуру инновационной продукции, должно иметь портфель объектов права интеллектуальной собственности (ОПИС), который полностью защитил бы весь перечень продукции. Речь идет о правовой охране научно-технических направлений, представляющих научно-технический потенциал предприятия. Подход к формированию такого портфеля должен основываться на обслуживании всех задач, начиная с возникновения идеи нового товара и заканчивая его реализацией на рынке.

**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ, КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ, ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБОСНОВАНИЕ, БИЗНЕС-ИНКУБАТОР, СЕТЬ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ**

*E. S. Glushko*

***Automobile and Road Institute of Donetsk National Technical University, Gorlovka***  
**Commercialization Stages of the Intellectual Property Portfolio**

The actual reality is such that the young republic is on the threshold of the mass of unsolved problems. However, its development trends certainly exist both on an economic and an institutional scale. And first of all, the state should help companies, enterprises to find their feet and increase their effectiveness. One of the ways to solve existing problems is to support the enterprise innovative activities. It means approval of the creation of new types, objects of the intellectual property (IP).

One of the main problems of companies with intellectual property is that part of their IP is not used and, accordingly, does not bring economic benefits. At the same time, companies need to get new ideas and technologies. Companies need to large extent external sources of knowledge, in addition to internal ones. The constant value growth of the intellectual property exchange between companies leads to the need of building optimal business models in companies using such mechanisms of the intellectual property management that allow to obtain the greatest economic benefits.

The enterprise producing a wide range of innovative products should have a portfolio of intellectual property rights that would fully protect the entire list of products. We are talking about the legal protection of scientific and technical areas representing the scientific and technical potential of the enterprise. The approach to the formation of such portfolio should be based on serving all tasks, from the emergence of a new product idea to its implementation on the market.

**INTELLECTUAL PROPERTY, COMPETITIVENESS, COMMERCIALIZATION, INSTITUTIONAL JUSTIFICATION, BUSINESS INCUBATOR, TECHNOLOGY TRANSFER NETWORK**

**Сведения об авторе:**

**Е. С. Глушко**

Телефон: +38 (071) 321-08-40

Эл. почта: ketkop@mail.ru

*Статья поступила 25.11.2019*

*© Е. С. Глушко, 2020*

*Рецензент: Р. Ю. Заглада, канд. экон. наук, доц., АДИ ГОУВПО «ДОННТУ»*