

УДК 351.712

С. Ф. Марова

доктор наук із державного управління, професор,
завідувач кафедри екологічного менеджменту
Донецького державного університету управління

В. Р. Нерсесов

аспірант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної
та інноваційної діяльності
Донецького державного університету управління

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ОБ'ЄКТАМИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

У статті досліджується стан реалізації механізму управління державними об'єктами інтелектуальної власності. Зокрема, розглядається комерціалізація інтелектуальної власності на державному рівні та кроки її практичної реалізації. Також питання охоплює процес управління ризиками, пов'язаними із комерціалізацією об'єктів інтелектуальної власності.

Ключові слова: державне управління, об'єкти інтелектуальної власності, державні установи, комерціалізація інтелектуальної власності, управління ризиками.

Постановка проблеми. Державні установи та агентства різних гілок влади (далі – Агентства), дія яких пов'язана з інноваціями, на нашу думку, повинні реагувати на потенційні вигоди від можливостей комерційного використання та експлуатації об'єктів інтелектуальної власності (далі – ІВ), включаючи будь-які можливості, представлені приватним сектором.

Однак, якщо комерціалізація не є невід'ємною частиною цілей агентства, діяльність із комерціалізації має бути лише допоміжною частиною операцій агентства і не повинна ставати основною діловою діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи теорії прав інтелектуальної власності розробляли такі вчені, як А. Алчіан, Г. Демсец, Р. Коуз. В основі даної теорії лежать принципи методологічного індивідуалізму і максимізації корисності ІВ. Р.І. Капелюшников пропонує розглядати права інтелектуальної власності з двох сторін: на макрорівні як «правила гри», що регулюють взаємини людей із приводу рідкісних ресурсів, і на мікрорівні як «пучки правомочностей», якими володіють окремі індивіди. У випадку з ІВ виникає ситуація, названа М. Геллером «трагедією антигромад», яка полягає у зниженні суспільного добробуту у випадку, коли індивіди в ринковій економіці діють лише у своїх інтересах.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є вирішення наукової задачі формування й обґрунтування теоретичних уявлень про роль інституту управління державними об'єктами ІВ та їх комерціалізацію.

Виклад основного матеріалу. Політика ІВ щодо агентства, на нашу думку, повинна містити вказівки щодо того, як його функції, дії та цілі стосуються ІВ. Це, ймовірно, включатиме керівні принципи щодо процесу комерціалізації агентських ІВ-активів та загальних факторів, які слід враховувати під час прийняття рішень про комерціалізацію.

Крім того, агентство має розуміти вимоги конкурентної нейтральності під час розгляду комерціалізації ІВ. Українські державні установи не повинні бути комерційно незахищеними (або вигідними) стосовно вимог щодо надання неторгових послуг або надання субсидованих послуг окремим групам споживачів.

Якщо одна приватна компанія отримує більший доступ до державного або розвиненої ІВ, або якщо цю ІВ передано невеликій групі приватних компаній за меншу ринкову вартість, це може призвести до несправедливої комерційної вигоди для цих компаній. У такому разі може бути встановлено, що Уряд надав субсидію, порушивши свої міжнародні зобов'язання.

Агентства несуть відповідальність за дотримання зобов'язань України за міжнародним правом, гарантуючи, що вони не надають комерційної вигоди будь-якому приватному органу. Якщо ІВ є цінним комерційним активом, який може бути використаний для отримання прибутку, агентство повинне розпоряджатися чи надавати доступ до цієї ІВ чітко за ринковими умовами для справедливої ринкової вартості. Агентство не зобов'язане цього робити, якщо ІВ стає загальнодоступною для всіх членів громадськості та суспільних цілей.

Комерціалізація ІВ на державному рівні, на нашу думку, повинна передбачати такі кроки:

- передача відповідальності за комерціалізацію компанії, що відокремлює зниження ризику розвитку агентства через ІВ, оскільки будуть понесені ризики;
- залучення нових джерел фінансування для подальшого розвитку будь-якої існуючої ІВ;
- залучення персоналу, необхідного для прогресу у розвитку ІВ, та надання можливості агентству зміцнювати свої відносини із відповідною галуззю.

Потенційні ризики та інші проблеми при створенні відокремлених компаній включають:

- вимогу дотримання Закону про захист економічної конкуренції;
- вимогу отримання необхідного дозволу на створення відокремленої компанії;
- контроль інтересу до відокремленої компанії;
- проблеми з оподаткуванням, оскільки компанія-розпорядник не буде звільнена від оподаткування;
- втрату персоналу агенції до відокремленої компанії.

Отже, виникає декілька питань стосовно розпорядження об'єктами ІВ у разі спільного підприємства. Розглянемо детальніше це питання.

Спільним називається підприємство, в якому дві або більше сторін погоджуються працювати разом для здійснення конкретного проекту або досягнення мети. Спільне підприємство може бути корисним механізмом для агентств державного сектору, даючи їм змогу скористатися досвідом приватного сектору для розробки та продажу своєї ІВ. Партнер із приватного сектору може допомагати в таких сферах, як виробнича потужність, доступ до маркетингу, розподілу та надавати знання, недоступні у державному секторі.

Спільне підприємство, у широкому сенсі, може мати різні форми, у тому числі: договірний устрій, компанія, певна форма спільної власності.

У будь-якій формі сторони, що здійснюють спільне підприємство, повинні визначити процеси та очікувані результати для підприємства. Права та обов'язки кожної зі сторін мають бути чітко визначені.

Ключовими характеристиками спільних підприємств зазвичай є:

- сторони спільного підприємства вноситимуть свої власні ІВ, витрати, персонал та інші ресурси, необхідні для проекту;
- власність новою ІВ зі спільного підприємства буде розподілятися між сторонами, відповідно до їх внесків до підприємства;
- управління підприємством зазвичай розподіляється між сторонами або особами.

Продаж продукції або надання послуг, пов'язаних з ІВ. Інша форма комерціалізації – виробництво та реалізація продуктів або постачання послуг на базі ІВ. За підтримки такої форми комерціалізації, важливо, щоб агентство гарантувало, що:

- діяльність із комерціалізації відповідає цілям агентства;
- агентство має інфраструктуру, ресурси та персонал, необхідні для виробництва товарів або послуг.

Під час здійснення комерційної можливості агентству слід вибрати партнера, який пропонує:

- найбільш ефективні, економічні та етичні засоби комерціалізації;
- найкращу вартість для комерціалізації ІВ.

Окрім грошових аспектів, слід розглянути й інші аспекти партнера, включаючи його експертизу, репутацію, доступ до відповідних мереж для проекту комерціалізації та те, який капітал він збирається надати у вигляді інвестицій. Також рекомендується забезпечити, щоб обрана партнерська організація мала відповідні ресурси та була здатною виконувати зобов'язання щодо виконання комерціалізації.

Також існують деякі переваги, які дозволяють призначити розробника ІВ, щоб керувати комерціалізацією із самого початку. До них належать:

- заощадження від контрактної вартості розвитку;
- підрядник буде мати більшу частку в успіху ІВ;

– наявність удосконалень, зроблених для задоволення більш широкого ринку.

Проте не слід думати, що підрядник, який займається розробкою ІВ, автоматично підходить для управління його комерціалізацією. Комерціалізація вимагає різних навичок із розробки. Крім того, існує ризик того, що розвиток може слугувати потребі комерціалізації, а не потребі агентства.

Вибираючи партнера з комерціалізації, важливо звертати увагу, щоб агентство працювало без упередженості й у відкритому та підзвітному порядку.

У деяких випадках може бути доречним вести переговори безпосередньо з покупцем або ліцензіатом без проведення конкурсного процесу. До них належать ситуації, коли:

- прямі переговори передбачаються у контракті, за яким розроблена ІВ;
- сторона звертається до агентства по одноразову ліцензію на ІВ для використання на певній території;
- агентство переконане, що прямі переговори найкраще відображають інтереси українського уряду.

Як управляти ризиками в комерціалізації. Необхідно прийняти відповідні механізми управління ризиками, щоб уряд піддавався лише прийнятному та керованому ризику під час комерціалізації.

Простий процес управління ризиками може бути представлений чотирма етапами, із постійним спілкуванням та консультаціями, а також із моніторингом та перевіркою (рис. 1).

Етап 1. Визначення потенційних ризиків

Перший етап передбачає визначення потенційних ризиків, пов'язаних із запропонованою комерціалізацією. Вони можуть варіюватися від питань про управління ІВ до питань, пов'язаних із взаємовідносинами між агентством та будь-яким запропонованим комерційним партнером. У табл. 1 наводяться деякі питання, які можуть бути запропоновані для визначення потенційних ризиків.

Етап 2. Визначення механізмів управління ризиками

Управління ризиками, визначеними на першому етапі, може здійснюватися по-різному залежно від обставин. Деякі механізми ризику, які можна розглянути, наведено в табл. 2.

Страховання. Агенції можуть розглянути можливість передачі своїх ризиків шляхом отримання відповідного страхування. Найбільш відповідні форми страхування у контексті комерціалізації ІВ включають:

- наступальне страхування ІВ;
- оборонне страхування ІВ;
- страхування відповідальності за продукти;
- наступальну та захисну страховку ІВ.

Охоплення страхування ІВ надає механізм фінансування дій проти третьої сторони за порушення ІВ агентства. Захист страхування ІВ охоплює претензії, коли агентство викликано до суду за несанкціоноване використання ІВ іншої сторони. Премії за цими видами страхування, як правило, досить високі. Важливо, щоб агентство ретельно проводило аналіз вартості,



Рис. 1. Процес управління ризиками, пов'язаними із комерціалізацією об'єктів інтелектуальної власності

Оцінка потенційних ризиків

Типи ризиків	Питання до оцінки потенційних ризиків
<i>Інтелектуальна власність</i>	Чи має агентство об'єкти ІВ?
	Чи має агентство право комерціалізувати ІВ?
	Яка сила захисту ІВ? (наприклад, чи дійсний патент)
	Чи правильно агентство керує ІВ? (яким є ризик того, що агенція не змогла подати заявку або належним чином контролювати реєстрацію ІВ)
	Чи буде використання ІВ порушувати права інших?
<i>Технологічний</i>	Чи буде технологія (процес або продукт) забезпечувати те, що вона обіцяє?
	Яка потенційна відповідальність за використання технології?
	Якщо має бути наданий доступ до оновлень, чи може агентство виконати цю обіцянку?
<i>Бізнес та фінансовий</i>	Які фінансові ризики від комерціалізації проекту? Які шанси на неспроможність відшкодувати витрати, пов'язані із комерціалізацією?
	Чи підтримуються відносини між агентством та його комерційним партнером на хорошому рівні?
	Чи належним чином агентство винагороджується за процес комерціалізації? (чи є відповідні ліцензійні збори та ставки роялті?)
<i>Правовий</i>	Чи порушує комерціалізація законодавство, політику чи договірне зобов'язання? Чи гарантує агентство, що воно стягує ринкові ціни під час видачі ліцензій або у відносинах спільної власності?
<i>Ресурсний</i>	Чи може проект мати належний ресурс?
<i>Репутаційний</i>	Які ризики втрати персоналу для комерційного партнера? Чи є ризик, що репутація агентства буде зіпсована?

Таблиця 2

Механізми управління ризиками об'єктів ІВ

Типи ризиків	Механізми управління ризиками
<i>Інтелектуальна власність</i>	Провести належну перевірку ІВ, щоб переконатися, що агентство володіє ІВ, або має право комерціалізувати її.
	Виконати пошукові запити на ІВ (такі, як перевірка дійсності та порушень), щоб звести до мінімуму ризик того, що комерційне використання ІВ неможливе, або що воно порушує права інших користувачів на ІВ.
	Керування майном ІВ, щоб звести до мінімуму ризик відхилення заявки на моніторинг, або зареєструвати ІВ, що призводить до втрати прав на ІВ.
	Зберігання належних записів у галузі ІВ, включаючи збереження достатніх доказів створення ІВ, щоб забезпечити підтримку дійсності ІВ, а також право власності на ІВ.
<i>Технологія</i>	Зняти або вимагати зняти відповідне страхування (наприклад, страхування відповідальності за продукт).
	Обмеження будь-якої відповідальності за постійне обслуговування, підтримку або оновлення ІВ. Можливі варіанти постачання ІВ на основі «як є».
<i>Бізнес та фінансові ризики</i>	Зафіксувати ризик на належному рівні, використовуючи обмеження щодо положення про відповідальність у договорі.
	Контролювати комерційну діяльність, яку бере на себе запропонований діловий партнер, відповідно до попередньо схваленого бізнес-плану та контрактів.
	Переконатися, що контракт передбачає відповідні вимоги щодо припинення дії, якщо проект комерціалізації буде відмовлено або припинено
<i>Правові ризики</i>	Отримати відповідні експертні поради стосовно проекту комерціалізації.
	Переконатися, що всі комерційні угоди переглядаються юристконсультом
<i>Ресурсні ризики</i>	Переконатися в тому, що агентство чітко розуміє характер гарантій та компенсацій. Переглянути рекомендації та звернутися до юридичної консультації під час розгляду положень про гарантії та відшкодування.
	Забезпечити, щоб системи постійного управління проектом комерціалізації були належним чином забезпечені ресурсами.
	Виділити відповідні ресурси для керування контрактами, пов'язаними із проектом комерціалізації, наприклад, ліцензійні та дистрибуційні угоди.
<i>Репутаційні</i>	Виділити відповідні ресурси для управління діловими відносинами. Збереження контролю над цілістю майбутнього розвитку продукту може допомогти агентству в управлінні своєю репутацією; це слід порівняти із витратами на збереження продукту.

Цілі та функції під час оцінки наслідків несприятливої події

Категорія	Наслідок
<i>Несуттєвий</i>	Наслідки можуть бути поглинені завдяки управлінським зусиллям, наприклад, наданню більшої кількості ресурсів.
<i>Значний</i>	Значна подія, коли наслідки вимагають жорсткого управління.
<i>Катастрофічний</i>	Катастрофа, через яку функція агентства може бути паралізованою (наприклад, шкода репутації агентства).

користі та ризику, щоб визначити, чи є ці види страхування відповідними.

Страхування відповідальності за продукцію. Страхування відповідальності за продукцію охоплює збитки, заподіяні людині або майну, понесені внаслідок вироблених, відремонтованих або змінних товарів. Цей тип страхування застосовується, коли продукт повинен продаватися або поширюватися у результаті комерціалізації ІВ. Можливо, буде прийнятним включити контрактну вимогу щодо вилучення страхування відповідальності за товари як частину процесу комерціалізації.

Етап 3. Оцінка ризиків та прийняття рішень про те, які дії потрібно вжити.

Третій етап передбачає двомірну оцінку ризиків, виявлених на етапі 1:

- як може виникнути подія, описана в аналізі ризиків;
- якщо подія відбулася, наскільки негативними можуть бути наслідки.

Слід збирати інформацію, щоб оцінити, наскільки вірогідним може бути ризик, розглянутий в аналізі. Часто інформація про ймовірність виникнення вже є. Агентство матиме чітке уявлення про те, чи буде технологія, яка розглядається для комерціалізації, працювати так, як обіцяли. На нашу думку, потрібно вказати кожному подію та оцінити шанси, використовуючи стандартну шкалу.

Цілі та функції агентства повинні бути враховані під час оцінки наслідків несприятливої події (табл. 3).

Рівень ризику для кожної події має бути визначений шляхом комбінування оцінок вірогідності рівномірного впливу та наслідків несприятливих наслідків. Це слід враховувати, щоб прийняти рішення щодо необхідності будь-яких дій для управління ризиком.

Етап 4. Впровадження та постійний моніторинг методології управління ризиками.

Як тільки буде прийнято рішення щодо відповідних механізмів лікування ідентифікованих ризиків, агентству потрібно визначити, як утілювати ці механізми. Реалізацію слід ретельно контролювати, щоб забезпечити дотримання термінів та оплати відповідних комісій.

Висновки і пропозиції. У роботі розглянуто теоретико-методологічні підходи до дослідження інституту управління державними об'єктами ІВ; проведено аналіз даної категорії, уточнено її взаємозв'язок із поняттями «комерціалізація», «управління ризиками», «результати інтелектуальної діяльності»; виявлено місце даного інституту в українській державі, націленій на євроінтеграцію, а також проаналізовано основні проблеми, спричинені новими умовами.

Список використаної літератури:

1. Cornish W., Llewelyn, D. Intellectual Property: Patents, Copyright, Trademarks and Allied Rights. – London : Sweet and Maxwell, 2003.
2. Davis J. Intellectual Property Law. Core Text Series. – New York : Oxford University Press, 2005.
3. Discovery, Invention and Innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eco.utexas.edu/Homepages/Faculty/Norman/long/DII.html>.
4. Nersesov V. WIPO-WTO colloquium papers // Research papers from the WIPO-WTO colloquium for teachers of intellectual property law, CH-1211. – Geneva, 2014.
5. Times Newspapers Limited [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.timesonline.co.uk/article/0,,923-2056103,00.html>.
6. Промислова власність у цифрах. Показники діяльності Державної служби інтелектуальної власності України та Державного підприємства «Український інститут інтелектуальної власності» за 2016 рік // Статистичний збірник. – К., 2017. – 48 с.

Марова С. Ф., Нерсесов В. Р. Организационно-экономическое обеспечение реализации механизма управления государственными объектами интеллектуальной собственности

В статье исследуется состояние реализации механизма управления государственными объектами интеллектуальной собственности. В частности, рассматривается коммерциализация интеллектуальной собственности на государственном уровне и шаги ее практической реализации. Также вопрос охватывает процесс управления рисками, связанными с коммерциализацией объектов интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: государственное управление, объекты интеллектуальной собственности, государственные учреждения, коммерциализация интеллектуальной собственности, управление рисками.

Marova S. F., Nersesov V. R. Organizational and economic support for the implementation of the mechanism for managing state-owned intellectual property

The article explores the state of implementation of the mechanism for managing state-owned intellectual property. In particular, the commercialization of intellectual property at the state level and the steps of its practical implementation are considered. The issue also covers the process of managing risks associated with the commercialization of intellectual property.

Key words: state management, objects of intellectual property, state institutions, commercialization of intellectual property, risk management.