

Нерсесов В.Р.

Донецький державний університет управління

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ОБ'ЄКТАМИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

У статті досліджується стан реалізації механізму державного управління об'єктами інтелектуальної власності. Розглядається запропонована організаційна структура управління інтелектуальною власністю з боку державної установи. Також питання охоплює процес комерціалізації та розвитку об'єктів інтелектуальної власності.

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

Постановка проблеми. Для ефективного реформування сформованої системи управління інтелектуальною власністю (далі – ІВ) в Україні необхідно створити організаційну структуру управління ІВ, що відповідає принципам інноваційної економіки. Насамперед потрібно створити спеціалізоване відомство, відповідальне за питання управління державною ІВ, але йти до цього слід поступово, формуючи контингент фахівців державних органів, здатних кваліфіковано вирішувати завдання управління ІВ України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи теорії прав ІВ розробляли такі вчені, як Р. Коуз, А. Алчіан, Г. Демсец. В основі даної теорії лежать принципи методологічного індивідуалізму і максимізації корисності ІВ. Р.І. Капелюшников пропонує розглядати права ІВ 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 в зниженні суспільного добробуту, коли індивіди в ринковій економіці діють лише в своїх інтересах.

Виклад основного матеріалу дослідження. На перехідному етапі до спеціалізованого відомства необхідний досвід може накопичуватися в рамках: спеціалізованого підрозділу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України; спеціалізованої міжвідомчої структури – Міжвідомчої комісії з питань ІВ України в сфері науки і технологій, яку належить створити.

Поряд із органом, відповідальним за проведення політики у сфері державної ІВ, необхідна

державна структура, здатна ефективно виконувати функції загальнодержавного управління ІВ України – агентство з питань управління ІВ. Об'єкт інтересів даної структури – не вся множина об'єктів ІВ України, а лише їх частина, віднесена до категорії найважливіших. Це передбачає розробку методології розподілу об'єктів ІВ України на категорії за рівнем важливості: об'єкти загальнодержавного, відомчого рівня, рівня окремих наукових організацій і підприємств. Такий підхід дозволить передати значний обсяг роботи на рівень міністерств, відомств і окремих великих наукових організацій і підприємств. У перспективі роль нижчих рівнів в управлінні комерціалізацією ІВ України підвищуватиметься.

Таке агентство може бути створено у формі державної установи і виконувати функції: організації обліку і ведення єдиного Реєстру результатів науково-технічної діяльності (далі – НТД), права на які закріплюються за державою; прогнозування, планування, контроль за проектами комерціалізації результатів НТД загальнодержавного значення.

Однак реорганізація системи державних органів є лише частиною завдання реформування організаційної структури існуючої системи формування та реалізації політики у сфері ІВ. Необхідно здійснити перехід до іншої моделі політики, яку можна назвати державно-корпоративною.

Державно-корпоративна модель управління ринком ІВ поки мало досліджена. Вона може розглядатися як форма партнерства держави, що представляє інтереси української спільноти в цілому, й органів, що представляють економічні інтереси локальних спільнот.

З досвіду регулювання відносин у соціально-трудовій сфері доцільно створити відповідну структуру, що дозволить узгоджувати інтереси держави і спільноти творців об'єктів ІВ – авторів і організацій в особі Робочої групи з питань регулювання відносин у сфері ІВ. У ній повинні бути представлені згадані державні органи та представники корпоративних об'єднань авторів і організацій – творців об'єктів ІВ. Як і в разі соціально-трудових відносин, питання діяльності такої комісії повинні бути врегульовані відповідним законом.

Створення загальноукраїнських об'єднань організацій і авторів об'єктів ІВ створює передумови для радикальної зміни існуючої системи формування та реалізації державної політики в цій галузі, її перетворення в державно-громадську систему. Так, у рамках нової системи зазначена Робоча група матиме право: проводити з органами державної влади в узгодженому з ними порядку консультації з питань, пов'язаних із розробкою і реалізацією політики у сфері ІВ; розробляти і вносити в органи державної влади в узгодженому з ними порядку пропозиції про прийняття державних законів та інших нормативних правових актів України в області ІВ; брати за погодженням з Кабінетом Міністрів України участь у підготовці розроблених ним проектів законів та інших нормативних правових актів України в області ІВ, а за погодженням із комітетами і комісіями при профільних міністерствах – у попередньому розгляді ними законопроектів і підготовці їх до розгляду Верховною Радою України.

Такого роду організації повинні бути також створені для об'єднання дослідження проблем ІВ, в т. ч. державної ІВ. Партнерство державних структур з такими організаціями здатне істотно підвищити якість прийнятих рішень у сфері політики в галузі ІВ України.

Нові підходи до організаційної структури управління державною ІВ слід відобразити у відповідній Концепції. Даний документ повинен бути покладений в основу реформування існуючої організаційної структури управління, розробки проектів положень про нові органи системи управління ІВ України, змін і доповнень до положень про існуючі органи.

Повинна бути сформована ефективна організаційна структура комерціалізації результатів НТД. Основні вимоги до цієї системи: раціональний розподіл функцій управління комерціалізацією за рівнями (загальнодержавний, відомчий, рівень окремих наукових організацій і підприємств);

забезпечення найтіснішого зв'язку із системою державної інноваційної політики; забезпечення належного рівня навичок, вмінь і компетентності ланок системи.

Зарубіжний досвід переконливо демонструє ефективність радикального розширення прав у сфері комерціалізації державних наукових організацій. Керівники цих організацій отримують значні права за розпорядження належними державі об'єктами ІВ, створеними в їхніх установах. Аналогічний підхід повинен бути реалізований в Україні.

Йдеться про утворення самоврядних структур, які виступають в ролі представників інтересів своїх членів та партнерів держави у сфері управління комерціалізацією (типу Консорціуму федеральних лабораторій у США). Подібні структури можуть бути створені в Україні і повинні об'єднати як державні наукові організації, так і підприємства – учасники процесу комерціалізації результатів НТД.

Зарубіжний досвід показав, що на ранніх стадіях формування системи комерціалізації результатів НТД ефективно загальнодержавні технопарки здатні залучити нечисленні, найбільш кваліфіковані кадри патентознавців. Доцільно створення такого технопарку як державного учасника комерціалізації технологій цивільного призначення, створених із залученням коштів державного бюджету.

Необхідно так само сформувати відповідну інноваційну економічну інфраструктуру комерціалізації об'єктів ІВ, яка включає організації та окремих фахівців, що надають послуги в області патентування, захисту інтересів патентовласників, ліцензування, оцінки ІВ, управління нематеріальними активами організацій і підприємств, спеціалізованого маркетингу і консалтингу та ін. Складність задач обслуговування передбачає:

- розвиток спеціалізації у сфері послуг;
- формування професійних корпоративних організацій, здатних виражати інтереси своїх членів, забезпечувати необхідний контроль рівня діяльності членів та ін.

Агентства повинні реагувати на потенційні вигоди від можливостей комерційного використання та експлуатації ІВ, включаючи будь-які можливості, представлені приватним сектором.

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

Види ОІВ за напрямом комерціалізації

| Комерціалізація ІВ | ІВ, що не підлягає комерціалізації |
|---|--|
| Створення відокремленої компанії для розробки та продажу ІВ, що належить агентству | Бібліотечні книги |
| Продаж авторських матеріалів, таких як база інформації, в поєднанні з програмним забезпеченням, що полегшує розрахунок місцевих характеристик клімату | Безкоштовний веб-сайт із доступу до інформації про місцевий клімат |
| Лізингові твори мистецтва для промисловості | Управління неприбутковим музеєм для забезпечення загального доступу до колекції творів мистецтва |
| Надання експертних консалтингових послуг для промисловості на основі винагороди | Безкоштовна телефонна служба для відповіді на запити громадськості |

Політика ІВ стосовно агентства 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, агентству слід розуміти вимоги конкурентної нейтральності під час розгляду комерціалізації ІВ. Українські державні установи не повинні бути комерційно незахищеними (або вигідними) з вимогами щодо надання неторгових послуг або надання субсидованих послуг окремим групам споживачів.

Там, де одна приватна компанія отримує більший доступ до державного або розвинутого ІВ, або якщо цей 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 зобов'язання.

Агентства несуть відповідальність за те, щоб не порушувати зобов'язання 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 забезпечувати, щоб цим об'єктом розпоряджались чи надавали доступ до нього суворо за ринковими умовами для справедливої ринкової вартості. Агентство не зобов'язане цього робити, якщо ІВ стає загальнодоступним для всіх членів громадськості для суспільних цілей.

Ці питання стосуватимуться урядових досліджень та розробок, державних закупівель, комерціалізації державних ІВ, а також спільного доступу та надання доступу громадськості до ІВ.

Термін «комерціалізація» охоплює широке коло діяльності, що здійснюється агентством, з метою зробити його ІВ доступним на ринку для комерційних цілей.

Основним показником комерціалізації є намір генерувати дохід від експлуатації ІВ на ринку. Це не той факт, що за продукт або послугу, пов'язану з ІВ, стягується плата. Наприклад, вимагання сплати комісії для компенсації вартості послуги (наприклад, вартість доставки) не є комерціалізацією.

Комерціалізація може здійснюватися на будь-якій стадії розвитку ІВ-активу. Комерціалізація та розвиток ІВ часто тісно пов'язані. ІВ може вимагати подальшого розвитку, щоб бути комерційно-успішним, а комерціалізація може надавати додаткові ресурси та досвід для подальшого розвитку.

У більшості випадків ІВ буде безпосередньо використана агентством, і це буде найкращим і найбільш повним використанням цієї ІВ. У деяких випадках ІВ не використовується або ж її можна краще використовувати, якщо вона є доступною іншим. Комерціалізація – це один зі способів збільшення користі для української спільноти внаслідок інвестицій у розвиток України.

Комерціалізація – це механізм, який заохочує та полегшує використання агентського ІВ, отримуючи справедливий прибуток від інвестицій у створенні цього ІВ. Коротко кажучи, комерціалізація може:

- сприяти покращеному використанню державних активів для суспільного блага;
- сприяти економічному зростанню;
- сприяти іміджу агентства чи держави в цілому;
- компенсувати витрати на розробку ІВ;
- отримати прибуток від інвестицій, генерувати прибуток.

Бажано прагнути до досягнення всіх цих результатів, проте вони повинні бути збалансовані щодо цілей агентства. Таким чином, у деяких випадках повне або часткове відшкодування витрат може бути достатнім, коли немає доходів.

Отже, на нашу думку, цілком можливо, що агентству слід буде розглянути можливість комерційного використання ІВ, не обов'язково для одержання прямої вигоди. Можливість досягнення найкращого результату залежить від ретельного планування та відповідного управління ІВ.

Таблиця 2

Планування та управління ІВ державними агентствами

| Фактори, які необхідно розглянути, включають: | |
|--|--|
| Власність ІВ | Чи є у агентства права, необхідні для комерціалізації ІВ? Переглянути всі контракти, що стосуються ІВ, які пропонується комерціалізувати, щоб уникнути будь-яких порушень договірних зобов'язань чи обмежень. |
| Характер ІВ | Чи є ІВ загальною за своєю природою, чи може бути легко прийнятна для використання іншим державним органом без надмірного налаштування? Якщо ІВ потребує серйозної адаптації агентства, чи має агентство ресурси для цього, якщо ця діяльність не стане більше, ніж допоміжна частина діяльності агентства? Чи ІВ містить особисту інформацію, яка може бути охоплена? Чи може комерціалізація негативно впливати на національну безпеку? Рамкова політика захисту забезпечує стандарти поширення інформації, а також містить рекомендації з інформаційної безпеки та управління ризиками безпеки. |
| Стадія розвитку ІВ | Чи ІВ на стадії, коли вона підходить для комерціалізації? ІВ, що рекламується на ранній стадії розробки, може вимагати більших зусиль, бути менш впевнена в успіху та отримати менший прибуток. |
| Комерційний життєвий цикл ІВ | Який оціночний комерційний цикл життя ІВ? Це може відрізнитися від юридичного життя ІВ. |
| Сила права інтелектуальної власності | Чи права інтелектуальної власності комерційні легально? |
| Агентська відповідь на порушення | Як готове агентство захищати або переслідувати в судовому порядку дію порушення прав ІВ? |

Не всі ІВ, створені агентством, будуть придатними для комерціалізації. Наприклад, комерціалізація певного ІВ може суперечити владі чи політиці агентства або порушувати законодавство.

Ключовими завданнями, що визначають ринок для ІВ, є:

- розмір потенційного ринку;
- будь-які потенційні ліцензіати, покупці та інші клієнти для ІВ;
- будь-які конкуруючі замітники й очікувана фінансова доходність.

Це вимагатиме збору інформації та даних на відповідному ринку, аналіз цієї інформації для оцінки імовірності успішного входження та

перебування ІВ на ринку та можливих попиту та доходів.

У багатьох випадках агентства повинні будуть створювати ІВ після оцінки альтернативних продуктів на ринку. Ця оцінка та розуміння співробітників агентства, які беруть участь у цьому процесі, будуть корисними для оцінки потенційного комерційного ринку для ІВ.

Інші джерела інформації про ринок можуть бути отримані зовні:

- Інтернет;
- дослідницькі лабораторії;
- особисті стосунки з особами, які мають досвід роботи на цільових ринках;
- статистика (наприклад, показники продаж, ціни), опубліковані міжнародними та державними установами, такими як Світовий банк, Міжнародний валютний фонд (МВФ), Організація розвитку економічного співробітництва (ОРЕС), Організація Об'єднаних Націй та Нацстатистика України.

Професійні консультанти також можуть допомогти в цьому аналізі.

Також необхідно уважно розглянути ризики комерціалізації. Ризики можуть виникнути як із процесом комерціалізації, так і з неможливістю комерціалізації.

Отже, пропонуємо ресурси, необхідні для процесу комерціалізації, який вимагає значних інвестицій людських та фінансових ресурсів. Важливо, щоб агенція ретельно визначила адекватність та наявність ресурсів для комерціалізації та планування відповідно. Вимоги до ресурсів не будуть однаковими на всіх етапах процесу комерціалізації. Витрати можуть бути зменшені шляхом максимізації внутрішніх навичок та потенціалу, залучення зовнішніх радників для надання своїх послуг на спеціальній основі.

Фінансові ресурси, необхідні для комерціалізації, можуть бути суттєвими. Тому агентству необхідно розглянути наслідки для свого бюджету з урахуванням його ширших процедур та інших вимог щодо розподілу фінансових ресурсів.

Людські ресурси. Наявні співробітники агентства можуть мати можливість сприяти процесу комерціалізації ІВ із власного досвіду та знань про ІВ або у відповідній галузі. Наприклад, співробітники агентства, які відвідують регіональні або міжнародні конференції, можуть бути належним чином підготовлені для презентації про ІВ.

Використання зовнішніх радників. Агентству слід звернутися за порадою за кордоном, якщо воно не має прямого доступу до всіх необхідних

знань для досягнення найкращої практики на всіх етапах комерціалізації ІВ.

У разі залучення зовнішніх радників агентства повинні забезпечувати, щоб цілі та особливі потреби державних установ чітко передавалися радникам, оскільки ці очікування можуть суттєво відрізнитися від тих, що характерні для комерційних підприємств.

Зовнішні консультанти можуть працювати з агентством або самостійно від імені агентства.

Висновки. Сучасна система управління ІВ на макро-, і мікрорівні повинна базуватися на такій системі інформаційного забезпечення всього процесу залучення та використання ІВ в господар-

ському обороті, яка зосереджувала б у собі не окремі області розробки, правового захисту та комерціалізації ІВ, а, на основі накопичувального процесу і в режимі «одного вікна», забезпечувала б отримання необхідної інформації з усього комплексу питань, пов'язаних із керуванням ІВ. Також необхідно сформулювати відповідну інноваційну економічну інфраструктуру комерціалізації об'єктів ІВ, яка включає організації та окремих фахівців, що надають послуги в області патентування, захисту інтересів патентовласників, ліцензування, оцінки ІВ, управління нематеріальними активами організацій і підприємств, спеціалізованого маркетингу і консалтингу та ін.

Список літератури:

1. Промислова власність у цифрах. Показники діяльності Державної служби інтелектуальної власності України та Державного підприємства. 2016.: Стат. зб. / Державна служба інтелектуальної власності України. Київ, 2017. С. 25–48.
2. Cornish W., Llewelyn, D. Intellectual Property: Patents, Copyright, Trademarks and Allied Rights. London, Sweet and Maxwell, 2003.
3. Davis J. Intellectual Property Law. Core Text Series. Oxford University Press, New York, 2005.
4. Nersesov V. Integration of modern technologies of intellectual property in public administration. Research paper from the WIPO-WTO colloquium for teachers of intellectual property law. 2014. CH-121. P. 89–97.
5. Discovery, Invention and Innovation. URL: <http://www.eco.utexas.edu/Homepages/Faculty/Norman/long/DPI.html>.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТАМИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В статье исследуется состояние реализации механизма государственного управления объектами интеллектуальной собственности. Рассматривается предложенная организационная структура управления интеллектуальной собственностью со стороны государственного учреждения. Также вопрос охватывает процесс коммерциализации и развития объектов интеллектуальной собственности.

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

WAYS OF IMPROVING THE MECHANISM OF GOVERNMENT MANAGEMENT BY INTELLECTUAL PROPERTY OBJECTS

In article the condition of realization of the mechanism of public administration of the intellectual property is investigated. In particular the offered organizational structure of management of intellectual property from public institution is considered. Also the question covers process of commercialization and development of intellectual property objects.

Key words: public administration, intellectual property objects, public institutions, commercialization of intellectual property, management of innovations.