

Секция «Экономика инноваций: экономические и организационные факторы»

Разработка методики управления коммерциализацией интеллектуальной собственности

Научный руководитель – Спиридонова Екатерина Анатольевна

Иванов Антон Юрьевич

Студент (бакалавр)

Санкт-Петербургский государственный университет, Экономический факультет,
Санкт-Петербург, Россия
E-mail: antoivn@yandex.ru

В условиях информационного общества интеллектуальная собственность является стратегическим активом большинства компаний, которым удалось добиться значительных успехов на рынке. Это обусловлено, в первую очередь, возможностью непрерывного восполнения интеллектуальных ресурсов в отличие от материальных. «В 1982 г. около 62% корпоративных активов в Соединенных Штатах являлись материальными активами, но к 2000 г. эта цифра сократилась до 30%». [4] Поэтому инвестиции все чаще направляются в создание интеллектуальной собственности (ИС). Тем не менее, для обеспечения желаемого экономического эффекта важно не только создать ИС, но и обосновать наиболее выгодный путь её коммерциализации.

Целью данного исследования является разработка методики управления коммерциализацией ИС, позволяющей систематизировать процесс принятия управленческих решений и, таким образом, повысить эффективность использования ИС в качестве стратегического актива компании. В качестве объектов коммерциализации рассматриваются результаты интеллектуальной деятельности (РИД) в сфере исследований и разработок, поскольку именно они способны обеспечить владельцу сверхдоходы.

На первом этапе исследования были определены основные стратегические возможности использования РИД: 1) способ наращивания имущественного комплекса, 2) инструмент блокирования действий конкурентов, 3) источник непосредственного дохода в рамках горизонтального, вертикального трансферта и их объединения, 4) инструмент управления стоимостью компании.

Далее были идентифицированы ключевые стратегические решения, которые необходимо принять при управлении ИС. Они разделены по блокам с учетом системы сбалансированных показателей Р. Каплана и Д. Нортон [5] - вопросы правовой защиты, производственный аспект, комплекс маркетинговых мероприятий, финансовый аспект. Система данных решений представлена на рисунке 1.

На заключительном этапе исследования были систематизированы индикаторы результативности коммерциализации ИС в зависимости от выбранной стратегии.

В результате исследования была разработана методика состоящая из следующих этапов: 1) определение стратегических ориентиров использования ИС, 2) разработка политики защиты прав ИС, 3) оценка необходимости оснащения имущественного комплекса новыми активами (включая анализ альтернативных вариантов), 4) разработка маркетинговой стратегии, 5) оценка необходимых затрат и определение источников финансирования, 6) предварительная оценка результативности коммерциализации ИС, 7) реализация стратегии коммерциализации и текущий мониторинг ее исполнения.

«Управление научной и инновационной деятельностью стало важнейшей составляющей менеджмента, ориентированного на стратегический успех в условиях жесткой конкуренции и социальной неопределенности» [2]. Использование данного алгоритма позволяет формализовать процесс стратегического планирования коммерциализации ИС, допуская при этом возможность параллельного использования нескольких стратегий.

Источники и литература

- 1) Азгальдов Г.Г., Карпова Н.Н. Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов. М. Международная Академия оценки и консалтинга., 2006.
- 2) Будрин А. Г., Буруби М. Р., Бурас А. Роль маркетинга в управлении инновациями // Вестник науки и образования. 2015. №7 (9) С. 48-53.
- 3) Валдайцев С.В., Спиридонова Е.А., Мясникова С.В. Стратегическое планирование коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности // Вестник СПбГУ серия 5, выпуск 2. 2009. С.70-82
- 4) Публикация ВОИС № 888.1 ISBN 92-805-1231-6 Июнь 2003 – 2 изд. С. - 6
- 5) Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2005). The balanced scorecard: Measures that drive performance. Harvard Business Review, 83(7-8), 172-180.

Иллюстрации

Направление анализа	Наращение имуществ. комплекса	Блокирование конкурентов	ИС как источник непосредственного дохода		Инструмент УСК (для публичных компаний)
			Вертикальный трансферт	Горизонтальный трансферт	
Правовая защита ИС	Необходимость патентной защиты				
	Необязательно, возможно использование в режиме комм.тайны	Да, желательно зонтичный патент с широкой географией	Необязательно, возможно использование в режиме комм.тайны	Желательно	Да
Производственный аспект	Необходимость привлечения специальных активов				
	Желательно	Нет	Да	Нет	Желательно
Маркетинговый аспект	Основные направления продвижения				
	Отсутствуют	Отсутствуют	Проведение мероприятий по продвижению продукта или услуги, создаваемых с помощью РИД	Мероприятия по продвижению непосредственно РИД на рынке технологий	Обеспечение информированности общественности и инвесторов о создании и об успешности применения РИД, продвижение услуг или товаров, производимых с помощью РИД
Финансовый аспект	Направления инвестирования				
	НИОКР + возможные затраты на патентование	НИОКР + Оформление патентных заявок, юридические издержки по мониторингу соблюдения прав ИС	НИОКР + патентование или создание режима комм.тайны + организация серийного производства + продвижение продукции.	НИОКР + патентование + продвижение технологии на рынок	НИОКР + информирование рынка о наличии перспективного РИД
Индикаторы результативности коммерциализации	Индикаторы успешности стратегии				
	Прирост стоимости имущественного комплекса компании за счет ИС	Стоимость патентов, география, степень плотности, срок действия	Показатели CF, NPV бизнес-линий с использованием РИД, ROI, ROE, и др.	Доходы, получаемые от паушальных платежей и от роялти	P/E, EPS, Market-to-Book ratio, рыночная капитализация

Рис. 1. Система стратегических решений в рамках коммерциализации интеллектуальной собственности