

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ У НАУКОВО-ДОСЛІДНИХ УСТАНОВАХ

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF COMMERCIALIZATION OF INTANGIBLE ASSETS IN SCIENTIFIC-RESEARCH INSTITUTIONS

У статті висвітлено поняття, механізм та основні елементи процесу комерціалізації. Виявлено проблемні аспекти механізму комерціалізації нематеріальних активів в Україні. Проаналізовано основні способи комерціалізації, виявлено їх переваги та недоліки. Узагальнено результати комерціалізації наукової та наукоємної продукції науково-дослідних установ Національної академії аграрних наук України. Досліджено, доведено взаємозв'язок між укладеними ліцензійними договорами та отриманими грошовими надходженнями у вигляді роялті за допомогою кореляційно-регресійного аналізу. Розглянуто порядок облікового відображення ліцензійних платежів за нематеріальні активи в обліку ліцензіара та ліцензіата.

Ключові слова: нематеріальні активи, інтелектуальна власність, роялті, ліцензія, організаційно-економічний механізм комерціалізації.

В статье освещены понятие, механизм и основные элементы процесса коммерциализации. Выявлены проблемные аспекты механизма коммерциализации нематериальных активов в Украине. Проанализированы основные способы коммерциализации, выявлены их преимущества и недостатки. Обобщены результаты коммерциализации наукоёмкой продукции научно-исследовательских учреждений Национальной академии аграрных наук Украины. Исследована,

доказана взаимосвязь между заключенными лицензионными договорами и полученными денежными поступлениями в виде роялти с помощью корреляционно-регрессионного анализа. Рассмотрен порядок учетного отображения лицензионных платежей за нематериальные активы в учете лицензиара и лицензиата.

Ключевые слова: нематериальные активы, интеллектуальная собственность, роялти, лицензия, организационно-экономический механизм коммерциализации.

The article covers the concept, mechanism and main elements of the commercialization process. The revealed problem aspects of the mechanism of commercialization of intangible assets in Ukraine. The main ways of commercialization are analyzed; their advantages and disadvantages are revealed. The results of commercialization of scientific products of scientific research institutions of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine are generalized. The relationship between the concluded license agreements and the received royalties in the form of a correlation-regression analysis was investigated and proved. The procedure of accounting representation of licensed payments for intangible assets is considered in the accounting of the licensor and the licensee.

Key words: intangible assets, intellectual property, royalty, license, organizational and economic mechanism of commercialization.

УДК 657.421.3

Чугрій Г.А.

науковий співробітник сектору маркетингу та економічних досліджень Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція НААН України

Чугрій Н.А.

завідувач сектору маркетингу та економічних досліджень Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція НААН України

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах товаром все частіше постають права на інтелектуальну власність, які після вартісного оцінювання та отримання майнових документів відображаються в балансі як нематеріальні активи. За останнє десятиліття умови та середовище, в яких раніше здійснювались облік та оцінювання нематеріальних активів, істотно змінились, що сьогодні вимагає розроблення методичного інструментарію оцінки нематеріальних активів та активізації механізму їх комерціалізації для підвищення конкурентоздатності продукції вітчизняних науково-дослідних установ України.

Однією з передумов нового вектору розвитку України є комерціалізація результатів інтелектуальної діяльності науковців. У зв'язку з цим питання вдосконалення механізму комерційної реалізації інтелектуальної власності належить до найбільш важливих теоретичних та практичних аспектів економічного розвитку, а в умовах сучасної української економіки ця проблема набуває виняткової важливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні основи комерціалізації нематеріальних активів відображені в досліджен-

нях провідних зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як Т.М. Банасько, І.А. Бігдан, Л.В. Бражна, Е. Брукінг, О.Б. Бутнік-Сіверський, О.В. Вакун, Л.С. Вербовська, І.В. Жураковська, М.М. Капінос, Б. Лев, С.Ф. Легенчук, М.В. Плекан, Ю.С. Рудченко, Х.І. Скоп, Г.Л. Ступнікер. Однак проблеми комерційного обігу нематеріальних активів залишаються повністю не вирішеними, що зумовлює необхідність дослідження в цьому напрямі.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування організаційно-економічного механізму комерціалізації нематеріальних активів, облікового відображення результатів комерціалізації в бухгалтерському обліку ліцензіара та ліцензіата.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах економіки значно зростають роль та значимість використання нематеріальних активів в діяльності суб'єктів господарювання. Комерціалізація інтелектуальної власності нині у світі перетворилась на самостійну сферу економічних відносин, складаючи, згідно з оцінками експертів, близько 5 трлн. дол. на рік. Завдяки комерціалізації інновацій провідні країни світу займають домінуючі позиції на міжнародному ринку наукоємної продукції, маючи такі показники: США – 39%, Японія – 30%,

Німеччина – 16%, тоді як частка України менше 0,1%. Отже, проблема комерціалізації результатів науково-дослідної діяльності підприємств та установ має принципове значення для інноваційного розвитку вітчизняної економіки [1, с. 51].

О.О. Ястремська зазначає, що метою комерціалізації є отримання прибутку за рахунок використання нематеріальних активів у власному виробництві або продажу чи передачі прав на їх використання іншим юридичним чи фізичним особам [2, с. 72].

Аналізуючи позиції провідних вчених, можемо зауважити, що науковці по-різному підходять до трактування цього терміна. Деякі автори описують комерціалізацію як один з етапів інноваційної діяльності підприємства, як правило, останній. Інші науковці розглядають її як результат науково-дослідної діяльності, процес, практичне використання наукових розробок, сприяння продажу інновацій, набір певних дій, призначених для трансформації науково-технічної продукції в об'єкт купівлі-продажу. О.Б. Бутнік-Сіверський у своїй праці поділяє комерціалізацію на два рівня. Комерціалізація на макрорівні – це складова національної інноваційної системи та, водночас, запорука забезпечення економічного розвитку країни. Комерціалізація на мікрорівні розглядається з чотирьох позицій, а саме як інструмент упровадження результатів інноваційної діяльності; умова досягнення комерційного ефекту; послідовна зміна інноваційних етапів; кінцевий етап процесу розроблення нового товару [1, с. 52].

Варто також звернути увагу на дослідження С.Ф. Легенчука, який наводить три підходи до визначення сутності поняття «комерціалізація нематеріальних активів», які впливають на порядок її облікового відображення. За першого підходу під комерціалізацією розуміється будь-яке використання нематеріальних активів, що забезпечує одержання економічних вигід у прямій або непрямій формі. За другого підходу під комерціалізацією нематеріальних активів розуміється передача виключних прав інтелектуальної власності на нематеріальний актив, тобто їх безпосередній продаж, обмін, безоплатна передача, що передбачають повне відчуження виключних прав. За третього підходу комерціалізація розглядається як передача прав на користування нематеріальними активами підприємства в різних формах, що залежать від виду самого активу та наявної практики його комерціалізації [3, с. 19].

Проаналізувавши позиції науковців, визначимо комерціалізацію нематеріальних активів як процес перетворення результатів науково-технічної та інноваційної діяльності на товар і комплекс дій та заходів щодо отримання економічних вигід від їхнього використання у власному виробництві чи використання третіми особами.

В результаті дослідження визначимо низку проблемних аспектів комерціалізації нематеріальних активів, серед яких варто виділити такі:

- недостатньо розроблена нормативно-правова база;
- нерозвиненість процесів комерціалізації у вітчизняних наукових установах та підприємствах;
- відсутність єдиного підходу до оцінювання нематеріальних активів;
- низька інноваційна активність науково-дослідних установ;
- недостатня кількість висококваліфікованих спеціалістів з питань обліку, охорони, оподаткування та управління нематеріальними активами.

О.Б. Бутнік-Сіверський розглядає механізм комерціалізації як систему економічних та юридичних засобів перетворення результатів інтелектуальної діяльності на прибутковий товар шляхом його введення в господарський обіг та отримання прибутку від його використання [1, с. 53].

На нашу думку, організаційно-економічний механізм комерціалізації нематеріальних активів включає такі етапи:

- отримання правоохоронних документів, які засвідчують майнові права на активи;
- достовірне оцінювання нематеріальних активів як об'єктів обліку;
- маркетингові дослідження (аналіз ринку, аналіз попиту, аналіз потенційних споживачів, аналіз товарів конкурентів);
- просування нематеріальних активів на ринок (дослідження та пошук каналів збуту, ціноутворення, рекламна діяльність);
- пошук користувачів та укладення з ними ліцензійних договорів щодо розпорядження майновими правами інтелектуальної власності;
- охорона прав, контроль за виконанням умов ліцензійних договорів.

Осередком створення більшості інноваційних продуктів є науково-дослідні установи. Однак саме в науковій галузі існує найбільше проблем, пов'язаних з комерційним використанням інновацій. Результати комерціалізації наукової та наукоємної продукції науково-дослідних установ Національної академії аграрних наук України за 2011–2017 рр. наведені на рис. 1 [4, с. 572].

Варто відзначити, що серед науково-дослідних установ НААН України найбільший дохід від комерціалізації наукоємної продукції у 2017 р. отримали такі установи: Селекційно-генетичний інститут – Національний центр насіннезнавства та сортовивчення (15 922,50 тис. грн.), Інститут рослинництва ім. В.Я. Юр'єва (10 224,20 тис. грн.), ДУ «Інститут зернових культур» (5 566,46 тис. грн.), ННЦ «Інститут землеробства НААН» (1 862,90 тис. грн.) [4, с. 572–573]. Слід зазначити, що в системі науково-дослідних установ Національної академії аграрних наук України майже не укладаються

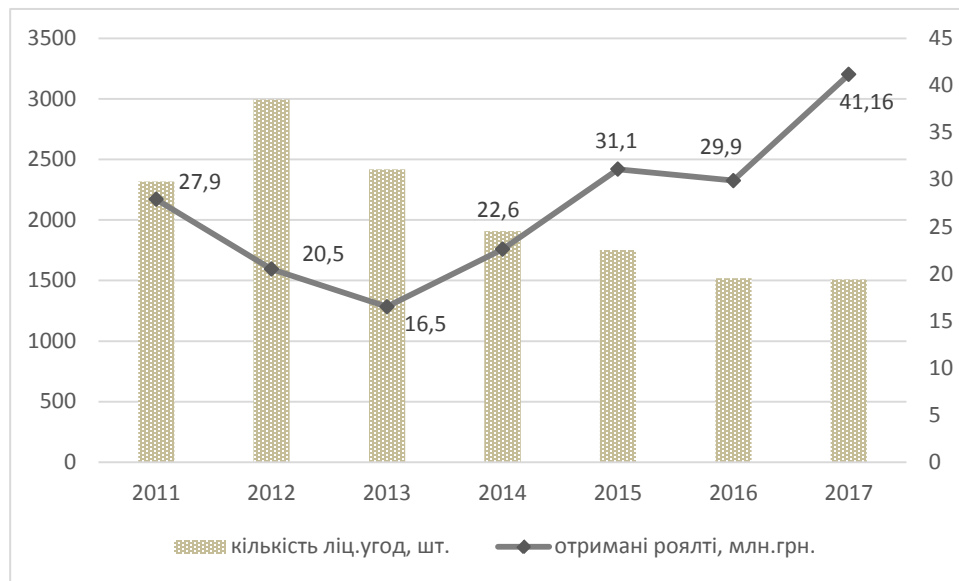


Рис. 1. Результати комерціалізації наукової та наукоємної продукції науково-дослідних установ НААН України, 2011–2017 рр.

Джерело: складено авторами на основі Звітів про діяльність НААН за 2011–2017 рр.

угоди про повну передачу прав власності на об'єкти права інтелектуальної власності.

І.М. Вовна зазначає, що існують такі основні способи комерціалізації, як використання їх у власному виробництві, внесення прав до статутного капіталу, передача прав на об'єкт інтелектуальної власності. Кожен з наведених способів комерціалізації є дієвим та спроможним принести власнику прав прибутки в разі їх ефективного використання [5, с. 45]. Переваги та недоліки кожного методу комерціалізації наведено в табл. 1.

Таким чином, форми комерціалізації можна умовно поділити за критерієм передачі майнових

прав на нематеріальний актив. Такий варіант, як продаж нематеріального активу, передбачає його списання з балансу власника патенту та передачу всіх майнових прав третій особі, яка здійснює покупку такого активу. За інших форм комерціалізації використання у власному виробництві, надання невиключних ліцензій на право використання третіми особами не передбачають передачу майнових прав, а всі вони зберігаються за ліцензіаром, тобто власником патенту.

Л.С. Вербовська звертає увагу на те, що комерціалізація через використання об'єктів інтелектуальної власності у власному виробництві товарів

Таблиця 1

Форми та способи комерціалізації нематеріальних активів

Варіант рішення	Переваги	Недоліки
<i>передбачає передачу майнових прав</i>		
Продаж НМА	Можливість одразу отримати весь обсяг фінансових ресурсів, які надалі можна вкласти в інші інноваційні проекти, як наслідок, отримати надприбутки.	Вибуття об'єкта зі складу нематеріальних активів з балансу ліцензіара. Втрата майнових прав на такий об'єкт.
<i>не передбачає передачу майнових прав</i>		
Власне використання НМА	Монопольне право на використання нематеріальних активів, перевага над конкурентами.	Виникнення додаткових витрат, пов'язаних з підтриманням прав на нематеріальні активи. За незначних обсягів виробництва може не принести очікуваних економічних вигід.
Власне використання НМА та надання ліцензій	Можливість отримання додаткових доходів за рахунок ліцензійних платежів.	Зростання рівня конкуренції через збільшення кількості ліцензіатів та зниження власних доходів.
Надання ліцензій на використання НМА без використання у власному виробництві	Власником нематеріального активу залишається ліцензіар. Ресурсне забезпечення на впровадження у виробництво нематеріальних активів здійснює ліцензіат.	Рівень монополізму знижується залежно від кількості виданих ліцензій. Значна частина повноважень ліцензіара визначається умовами ліцензійного договору.

Джерело: згруповано авторами за результатами досліджень

та послуг є найбільш вигідною з точки зору отримання прибутку, адже весь прибуток, що генерується об'єктами права інтелектуальної власності в процесі виробництва товару, залишається у правовласника такого об'єкта [6, с. 80]. Однак серйозною перешкодою цього способу комерціалізації є те, що він вимагає значних початкових інвестицій (внутрішніх або зовнішніх) [7, с. 168].

В результаті дослідження встановлено, що науково-дослідні установи використовують змішану форму комерціалізації, тобто як використовують нематеріальний актив у власному виробництві, так і надають ліцензії третім особам (найчастіше невиключні) на право використання таких активів.

Однією з переваг ліцензування нематеріальних активів є допомога науково-дослідній установі, яка надає ліцензію, комерціалізувати свій продукт або розширити свої поточні операції на нових ринках більш ефективно та з більшою легкістю, ніж це робилося б цією установою самостійно. Ліцензування може використовуватись для отримання доступу до нових ринків, які раніше були недоступними. Надавши ліцензіату право продавати та поширювати продукт, ліцензіар може проникнути на ринки, які він не обслуговував. Ліцензійна угода дає доступ до технологій, які вже створені, та може дати змогу підприємству-ліцензіату отримати певні економічні вигоди без значних капіталовкладень. Це перш за все стосується малих підприємств, які за відсутності значних фінансових та матеріальних ресурсів не в змозі проводити дослідження, результатом яких є створення нового інноваційного продукту.

Хоча механізм ліцензування надає підприємствам широкий спектр можливостей для покращення своєї ринкової позиції, у нього є свої ризики. Отже, важливо оцінити переваги ліцензування проти його недоліків порівняно з іншими альтернативами комерціалізації продуктів та послуг. Ризики механізму ліцензування інтелектуальної власності можуть виявлятися в такому. Ліцензіат, використовуючи запатентовану технологію чи інноваційний продукт за ліцензійним договором, може стати конкурентом ліцензіара. Діяльність ліцензіата на ринку може привести до зменшення обсягів продажу інноваційного продукту ліцензіаром. Наочно цю проблему демонструє ситуація, яка склалась в наукових селекційних центрах. Наукова установа надає ліцензію на використання та поширення сортів рослин ліцензіатам, тобто комерційним фірмам, на певний період, частіше на рік. Зазвичай такі фірми мають значні капітальні інвестиції, новітнє оснащення матеріально-технічної бази, що впливає на якість посівного матеріалу. Сучасні агрохолдинги можуть також надавати послуги з доставки, послуги вимірювальної лабораторії, які наукова установа за її мінімального державного фінансування не може собі дозволити. Це

все впливає на те, що, продаючи насіння третім особам, ліцензіат захоплює значну частку ринку, зазвичай переманюючи всіх клієнтів наукової установи, забезпечуючи ліцензіара грошовими надходженнями у вигляді роялті, але зменшуючи обсяги продажу насінневого матеріалу ліцензіаром.

На практиці передача прав на використання об'єктів інтелектуальної власності передбачає отримання доходу ліцензіаром у вигляді роялті та паушального платежу, за рахунок отримання яких власник патенту покриває свої витрати на наукові дослідження. В науково-дослідних установ НААН склалась практика використання комбінованих платежів за право використання нематеріальних активів третіми особами. Така система передбачає отримання паушального платежу під час підписання угоди та щорічну виплату роялті після впровадження нематеріального активу у виробництво. На нашу думку, економічна доцільність впровадження цієї системи для наукових установ полягає в тому, що спочатку ліцензіар отримує суму грошових коштів від ліцензіата, яка не залежить від зриву впровадження, неуспішної експлуатації ліцензії, невдалої кон'юнктури ринку, а потім отримує грошові надходження у вигляді роялті в разі успішної реалізації та збуту продукції ліцензіатом.

Одним з основних завдань, що потребує вирішення в умовах сьогодення, є адаптація облікової системи до появи значної кількості різних видів нематеріальних активів у структурі власності підприємства, а також забезпечення адекватного та якісного облікового відображення операцій, пов'язаних з ними.

Як вже зазначалось, під час використання нематеріальних активів, тобто надання невиключних прав за ліцензійним договором, у науково-дослідних установах виникає дохід у вигляді роялті та паушального платежу. Запропонована методика відображення таких доходів, які виникають в результаті передачі у використання нематеріальних активів в установах-правовласників, представлена в табл. 2.

Однак існують випадки, коли науково-дослідна установа заключає ліцензійні договори на використання нематеріальних активів, виступаючи ліцензіатом. Якщо науково-дослідна установа використовує об'єкти права інтелектуальної власності на умовах користування (наприклад, сорти рослин селекції іншого наукового центру чи інституту на умовах невиключної ліцензії), вона повинна відобразити вартість ліцензії в межах наданих прав на позабалансовому рахунку, адже установі не належать такі нематеріальні активи, але вони тимчасово перебувають в її користуванні. Отже, доцільно доповнити НП(С)БОДС 122 «Нематеріальні активи» щодо визначення порядку узагальнення та відображення інформації стосовно отриманих прав користування нематеріальними активами.

Таблиця 2

Облікове відображення роялті та паушального платежу у ліцензіара

№	Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
		дебет	кредит
1	Нараховано паушальний платіж (роялті) ліцензіату за використання нематеріального активу за ліцензійним договором.	2111 «Поточна дебіторська заборгованість за розрахунками за товари, роботи, послуги»	7111 «Дохід від реалізації продукції (робіт, послуг)»
2	Отримано паушальний платіж (роялті) від ліцензіата за ліцензійним договором.	2313 «Реєстраційні рахунки»	2111 «Поточна дебіторська заборгованість за розрахунками за товари, роботи, послуги»

Джерело: запропоновано авторами

Слід зазначити, що Планом рахунків не передбачений спеціальний позабалансовий рахунок для відображення отриманих прав використання об'єктів права інтелектуальної власності. Рекомендуємо ввести в облікову практику науково-дослідних установ позабалансовий рахунок 014 «Отримані права користування об'єктами права інтелектуальної власності» для відображення операцій з отримання прав користування таких об'єктів в оцінці, наданій з огляду на розмір винагороди, встановлений в ліцензійному договорі.

В табл. 3 наведена кореспонденція рахунків щодо відображення паушального платежу (роялті) у ліцензіата.

Автори, які створили об'єкти права інтелектуальної власності в межах виконання трудового договору відповідно до норм чинного законодавства, мають отримувати авторську винагороду не менше 5% загальної суми коштів, отриманих роботодавцем (власником сорту) за використання сорту (роялті, виручка від реалізації насіння) [8].

Якщо сорт рослин створено колективом авторів, то суми винагороди між ними розподіляються пропорційно дольовій участі кожного автора в селекційному процесі. В табл. 4 наведена кореспонденція рахунків щодо операцій з відображення сум авторської винагороди в обліку ліцензіара.

В результаті дослідження відзначимо, що в нинішніх економічних умовах українські підприєм-

Таблиця 3

Облікове відображення паушального платежу та роялті у ліцензіата

№	Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
		дебет	кредит
1	Відображені витрати за ліцензійним договором у вигляді паушального платежу (роялті).	8115 «Інші витрати»	6211 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»
2	Сплачений за ліцензійним договором паушальний платіж (роялті) ліцензіару.	6211 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»	2313 «Реєстраційні рахунки»
3	Відображена вартість ліцензії на використання ОПІВ на позабалансовому рахунку.	014 «Отримані права користування ОПІВ»	

Джерело: запропоновано авторами

Таблиця 4

Облікове відображення авторської винагороди за створення об'єктів права інтелектуальної власності в межах виконання трудового договору

№	Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
		дебет	кредит
1	Нарахована авторська винагорода автору сорту.	8111 «Витрати на оплату праці»	6511 «Розрахунки із заробітної плати»
2	Утримано ПДФО із суми авторської винагороди (18%)	6511 «Розрахунки із заробітної плати»	6311 «Розрахунки з бюджетом за податками і зборами»
3	Утриманий воєнний збір із суми авторської винагороди (1,5%).	6511 «Розрахунки із заробітної плати»	6311 «Розрахунки з бюджетом за податками і зборами»
4	Здійснено нарахування на фонд заробітної плати (22%) (якщо автор сорту нині є працівником установи).	8112 «Відрахування на соціальні заходи»	6313 «Розрахунки із загальнообов'язкового соціального страхування»
5	Перерахована авторська винагорода автору сорту	6511 «Розрахунки із заробітної плати»	2311 «Реєстраційні рахунки»

Джерело: запропоновано авторами

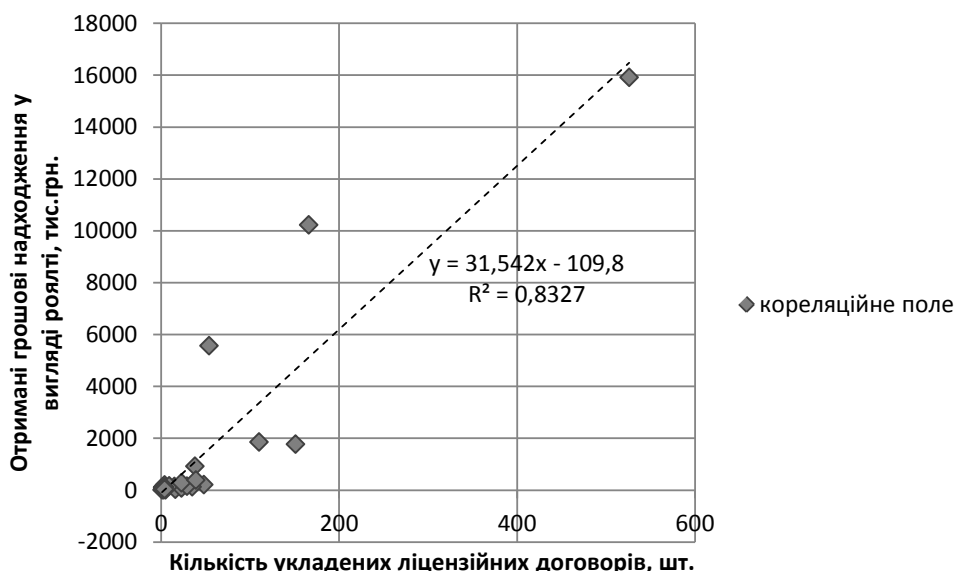


Рис. 2. Кореляційно-регресійний зв'язок між укладеними ліцензійними договорами та отриманими роялті

Джерело: побудовано авторами за даними джерела [4]

ства не використовують інноваційні розробки наукових установ у своєму виробництві в тому обсязі, як це можливо. Отже, щоби серйозно підняти рівень інновацій, держава повинна створити найсприятливіші умови в цій галузі (гранти науково-дослідним установам, значне підвищення фінансування, матеріальне заохочення винахідникам, пільговий податковий режим).

Для того щоби зрозуміти глибинну сутність процесу комерціалізації та дослідити взаємозв'язок між статистичними величинами «кількість укладених ліцензійних договорів» та «отримані грошові надходження у вигляді роялті», в дослідженні застосовано кореляційно-регресійний аналіз. Для аналізу досліджено статистику укладення ліцензійних договорів та отриманих роялті від комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності 56 науково-дослідними установами Національної академії аграрних наук України за 2017 р. Форма взаємозв'язку між величинами графічно продемонстрована на рис. 2.

Коефіцієнт кореляції, розрахований за допомогою функції «КОРРЕЛ» в Excel, дорівнює 0,9125. Це означає, що зв'язок між досліджуваними статистичними величинами прямий та тісний. Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,8327, отже, варіація статистичної величини «отримані грошові надходження у вигляді роялті» зумовлюється варіацією величини «кількість укладених договорів» на 83,27%.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з викладеного, можемо зробити висновок, що розвиток організаційно-економічного механізму комерціалізації нематеріальних активів є необхідною та невід'ємною частиною побудови національної інноваційної системи, що спрямована на підвищення конкурентоспроможності національної

економіки та забезпечує перехід до стійкого економічного зростання. В результаті дослідження доведено, що економічний ефект використання нематеріальних активів у господарській діяльності забезпечує науково-дослідній установі потенційні можливості, зокрема створення нової технології, освоєння нових ринків, зниження витрат на виробництво, поліпшення якісних характеристик продукції та її споживчої цінності. Аналіз дослідження показав, що застосування стратегічних підходів у питанні комерціалізації дасть змогу вітчизняним установам та підприємствам виходити на новий рівень в отриманні додаткових доходів та створенні нових інноваційних товарів. Подальші дослідження слід спрямувати на вдосконалення механізму правової охорони, захист прав на нематеріальні активи та відображення в обліку операцій з ними.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутнік-Сіверський О.Б. Економіко-правові проблеми становлення механізму комерціалізації інтелектуальної власності. Роль і значення інтелектуальної власності в інноваційному розвитку економіки. 2010. С. 50–57.
2. Ястремська О.О. Інтелектуальна власність. Харків: вид. ХНЕУ, 2013. 124 с.
3. Легенчук С.Ф. Проблеми бухгалтерського обліку комерціалізації нематеріальних активів. Вісник ЖДТУ. 2016. № 1(75). С. 18–22.
4. Заришняк А.С., Гузеватий О.Є., Кузьмінський В.В. Звіт про діяльність Національної академії аграрних наук України за 2017 рік. Київ: ДВ «Аграрна наука» НААН, 2018. 590 с.
5. Вовна І.М. Теоретико-проблемні аспекти процесу комерціалізації об'єктів інтелектуальної влас-

ності в умовах мінливого середовища. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. № 5. С. 44–46.

6. Вербовська Л.С. Комерціалізація об'єктів права інтелектуальної власності як стратегічна складова розвитку підприємства. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2015. Вип. 11(1). С. 78–84.

7. Ступнікер Г.Л. Комерціалізація інтелектуальної власності як інструмент управління інтелектуальним капіталом. Економічний простір. 2008. № 15. С. 163–170.

8. Про заходи щодо реалізації Закону України «Про охорону прав на сорти рослин»: Постанова Кабінету Міністрів України від 19 серпня 2002 р. № 1183. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1183-2002-%D0%BF>.

REFERENCES:

1. Butnik-Siverskyi O.V. (2010). Ekonomiko-pravovi problemy stanovlennia mekhanizmu komertsializatsii intelektualnoi vlasnosti [Economic and legal problems of formation of the mechanism of commercialization of intellectual property]. The role and importance of intellectual property in the innovative development of the economy, pp. 50–57.

2. Yastremska O.O. (2013). Intelektualna vlasnist [Intellectual Property]. Kharkiv: KhNEU, 124 p. (in Ukrainian)

3. Lehenchuk S.F. (2016). Problemy bukhhalterskoho obliku komertsializatsii nematerialnykh aktyviv [Problems of accounting for the commercialization of intangible assets]. Journal of ZHDTU, no. 1(75), pp. 18–22.

4. Zaryshniak A.S., Huzevatyi O.Ye., Kuzminskyi V.V. (2018). Zvit pro diialnist Natsionalnoi akademii ahrarnykh nauk Ukrainy za 2017 r. [Report on the activities of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine for 2017]. Kyiv: DV “Ahrarna nauka” NAAN, 590 p. (in Ukrainian)

5. Vovna I.M. (2014). Teoretyko-problemni aspekty protsesu komertsializatsii ob'ektiv intelektualnoi vlasnosti v umovakh minlyvoho seredovyshcha [Theoretical and problem aspects of the process of commercialization of intellectual property objects under conditions of a changing environment]. Scientific Herald of Kherson State University, no. 5, pp. 44–46.

6. Verbovska L.S. (2015). Komertsializatsiia ob'ektiv prava intelektualnoi vlasnosti yak stratehichna skladova rozvytku pidpriemstva [Commercialization of objects of intellectual property rights as a strategic component of enterprise development]. Actual problems of the region's economy development, vol. 11(1), pp. 78–84.

7. Stupniker H.L. (2008). Komertsializatsiia intelektualnoi vlasnosti yak instrument upravlinnia intelektualnym kapitalom [Commercialization of intellectual property as a tool for managing intellectual capital]. Collection of scientific works “Economic space”, no. 15, pp. 163–170.

8. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy “Pro zakhody shchodo realizatsii Zakonu Ukrainy «Pro okhoronu prav na sorty roslyn” [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine “On Measures to Implement the Law of Ukraine” On the Protection of the Rights of Plant Varieties], 19.08.2002, no. 1183. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1183-2002-%D0%BF>.

Chugrij H.A.Researcher of the Marketing and Economic Sector
Donetsk State Agricultural Science Station of NAAS of Ukraine**Chugrij N.A.**Head of the Marketing and Economic Sector
Donetsk State Agricultural Science Station of NAAS of Ukraine**ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF COMMERCIALIZATION
OF INTANGIBLE ASSETS IN SCIENTIFIC-RESEARCH INSTITUTIONS**

In the process of market relations in Ukraine intangible assets occupy an increasing share of the assets. As intangible assets affecting the competitiveness and investment attractiveness, the question arises as to monitor their use. At the present stage of development of Ukraine issues have particular relevance commercialization of intellectual property, identifying key issues and improve the mechanism for commercialization of scientific products.

Determine the commercialization of intangible assets as a process of transforming the results of scientific and technical and innovation activities into the product and a set of actions and measures for obtaining economic benefits from their use in their own production or from the use of third parties. The mechanism of commercialization is a system of economic and legal means of conversion rights to results of intellectual activity into a profitable product through its introduction into civil turnover and profit from its use.

The article highlighted the main ways of commercialization, identified the advantages and disadvantages of each. Research has found that the most advantageous way of commercialization – use in its economic activity. The economic effect of the use of intellectual property in this case, provides enterprise potential: creating new technologies, new markets, improvement of quality of products.

The article presents statistics on the results of research and commercialization of high technology products research institutions NAAS of Ukraine. The largest profit National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine brought contracts from the sale of high technology products, in second place – economic agreements – the third license.

In order to understand the deep essence of the commercialization process and to investigate the relationship between the statistical quantities “the number of concluded license agreements” and “received cash receipts in the form of royalties”, the investigations were applied correlation-regression analysis. As a result of the study, it was found that the relationship between the investigated statistical quantities is straight and tight.

Thus, the development of the organizational and economic mechanism for the commercialization of intangible assets is a necessary and integral part of the construction of the national innovation system.