

УДК 338.242.2

А.В. Тычинский, А.Ю. Павлов**ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

В рыночных условиях на практике проблемы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности проявляются в виде огромного комплекса технических, финансовых, социальных и правовых отношений, возникающих между различными субъектами рынка, имеющими порой противоположные интересы. Поэтому в первую очередь необходима идентификация основных субъектов процесса коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности и интеллектуальной собственности, а также анализ их взаимоотношений, а далее – выявление проблем и поиск путей их решения. В статье проведено исследование проблем коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности. Рассмотрены основные субъекты инновационной деятельности, взаимосвязи, типичные проблемы. Представлен механизм решения проблем коммерциализации.

Коммерциализация; результаты интеллектуальной деятельности; инновационная деятельность.

A.V. Tychinskiy, A.U. Pavlov**PROBLEMS OF COMMERCIALIZATION OF INTELLECTUAL ACTIVITY
RESULTS**

In market terms, in practice, the problem of commercialization of results of intellectual activity manifested in the form of a huge number of technical, financial, social and legal relations arising between the different actors of the market, which have sometimes opposing interests. So first of all need-bob identify the main actors involved in the commercialization of the results of intellectual activity and intellectual property, as well as an analysis of their interaction mootnosheny, and more – identifying problems and finding solutions. The paper investigated the problems of commercialization of intellectual property. The main subjects of innovation, relationship, typical problems. The mechanism of addressing commercialization.

Commercialization; the results of intellectual activity; innovative activity.

В рыночных условиях на практике проблемы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности проявляются в виде огромного комплекса технических, финансовых, социальных и правовых отношений, возникающих между различными субъектами рынка, имеющими порой противоположные интересы. Поэтому в первую очередь необходима идентификация основных субъектов процесса коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности и интеллектуальной собственности, а также анализ их взаимоотношений, а далее – выявление проблем и поиск путей их решения.

Основными субъектами рыночных отношений при коммерциализации интеллектуальной собственности в процессе инновационной деятельности являются:

- 1) авторы интеллектуальной собственности объектов авторского права, объектов промышленной собственности, ноу-хау, далее по тексту Авторы ИС;
- 2) предприятие, создающее и (или) использующее новые технологии, патенты, изобретения, промышленные образцы, программы для ЭВМ и др. в своей деятельности, далее по тексту Предприятие;
- 3) заказчики (инвесторы), участвующие путем финансирования в цикле создания и использования интеллектуальной собственности и в организации промышленного выпуска новой продукции, далее по тексту Инвесторы;
- 4) органы государственного управления и контроля;
- 5) конкуренты, выпускающие аналогичную продукцию на основе собственных разработок или аналогичных объектов интеллектуальной собственности;

б) «пираты», осуществляющие несанкционированное использование объектов интеллектуальной собственности предприятия и выпускающие поддельную продукцию;

7) потребители.

При внимательном анализе можно выявить, что эти семь субъектов на практике формируют шесть пар отношений при коммерциализации интеллектуальной собственности, ключевым звеном которой является предприятие, создающее и (или) использующее новые технологии, патенты, изобретения, промышленные образцы, программы для ЭВМ и др. в своей деятельности:

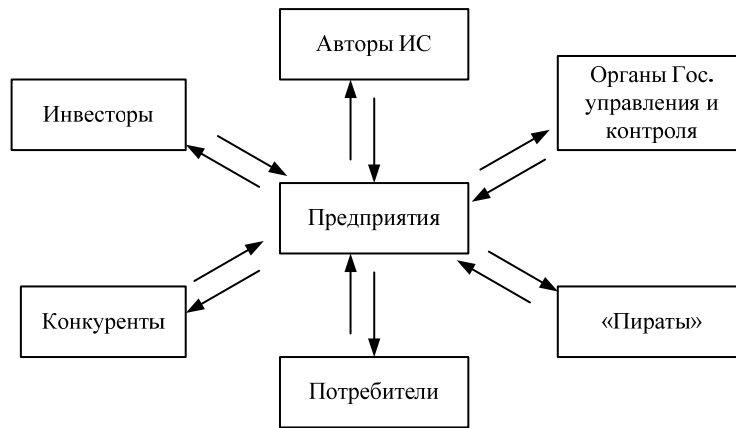


Рис. 1. Пары субъектов отношений при коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности

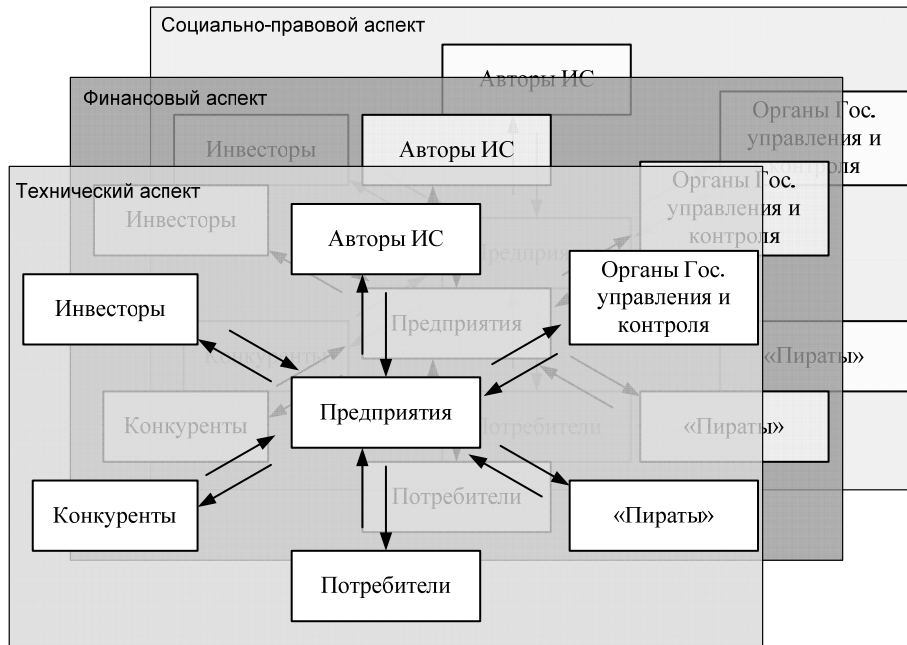


Рис. 2. Матрица взаимоотношений субъектов коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности

Кроме того, можно выделить три основных аспекта взаимоотношений каждой из этих пар, возникающих при коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности:

- ◆ технический, связанный непосредственно с материальными и нематериальными объектами промышленного производства продукции на основе интеллектуальной собственности;
- ◆ финансовый, связанный с потреблением результатов инновационной деятельности и соответствующим распределением финансовых средств;
- ◆ социально-правовой, связанный с моральными и юридическими нормами, которые необходимо соблюдать в предпринимательской деятельности.

Эти шесть пар субъектов с учетом трех основных аспектов формируют матрицу взаимоотношений, которая и порождает проблемы при коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.

Каждая из данных пар взаимоотношений для каждого аспекта на практике требует отдельного рассмотрения и выработки специальных подходов по регулированию проблем в соответствии с конкретной рыночной ситуацией, стратегией и тактикой поведения предприятия на рынке.

Общий анализ взаимоотношений построим на выявлении интересов выявленных пар, которые, как оказываются, не всегда противоречат друг другу и достаточно часто совпадают. В случае совпадения интересов, принципиальных проблем коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности возникать не должно, в случае обнаружения противоречия интересов – мы выявляем ключевые проблемы этого процесса.

Пара 1. Предприятие (2) – Авторы ИС (1).

Под Предприятием понимается организация – объединение физических лиц, задачей которой является создание условий и предпосылок, обеспечения всем необходимым для осуществления своей деятельности таким образом, чтобы достичь уставных целей и целей учредителей. Предприятие формирует коллектив исследователей и разработчиков соответствующих специальностей и квалификаций, обеспечивает их необходимыми ресурсами и оборудованием, финансирует, координирует и регулирует процесс исследований и разработок. Результаты этого процесса далее используются в деятельности предприятия.

Непосредственно результаты интеллектуальной деятельности (РИД) появляются в ходе длительных целенаправленных исследований и разработок, осуществляемых специалистами соответствующих квалификаций – Авторами ИС, которые используют предоставленное им оборудование, ресурсы и финансирование. При этом уже общеизвестно, что результаты работы творческого коллектива не всегда зависят от квалификации его участников, а в большей степени от социально-психологического климата в нем.

Пара 2. Предприятие (2) – Инвесторы (3).

Очень редко Предприятие обладает всеми необходимыми ресурсами для осуществления инновационной деятельности и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности. Поэтому оно нуждается в заимствовании этих ресурсов, и в первую очередь финансовых, извне. При этом заимствование хотелось бы получить в необходимом объеме и за меньшую цену.

Инвесторы предоставляют необходимые Предприятию ресурсы. Определяющими критериями для инвестирования являются приемлемые величины отдачи от инвестиций и риска.

Пара 3. Предприятие (2) – Органы государственного управления и контроля (4).

Предприятие нуждается в четком и ясном законодательстве в области регулирования инновационной деятельности, интеллектуальной собственности и объектов авторского права, коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности. Предприятию необходимы поддержка и целевое финансирование со стороны государства.

Органы государственного управления и контроля, в свою очередь, заинтересованы в поддержке и развитии инновационно-ориентированных предприятий, выполняющих НИОКР, а также исследования и разработки, выпускающие новые наукоемкие и технологичные товары и изделия.

Пара 4. Предприятие (2) – Конкуренты (5).

Предприятие стремится обеспечить себе конкурентное преимущество и доминирование на рынке, а также обеспечить правовую защиту своей интеллектуальной собственности.

Конкуренты имеют аналогичные интересы по отношению к Предприятию.

Пара 5. Предприятие (2) – «Пираты» (6).

Предприятие стремится получить защиту от несанкционированного доступа к своим РИД со стороны «Пиратов» и устранить «Пиратов» как таковых с рынка. При этом, если утечка РИД произошла, компенсировать недополученную прибыль и упущенную выгоду.

«Пираты» заинтересованы в использовании чужих РИД, при этом не нести соответствующих расходов, а также обеспечить себе долю рынка.

Пара 5. Предприятие (2) – Потребители (7).

Предприятие стремится обеспечить себе максимальную выручку от реализации продукции путем продажи продукции максимальному количеству потребителей по установленной цене, а также полного удовлетворения их потребностей.

Потребители стремятся получить качественную продукцию по наименьшей цене, максимально удовлетворяя свои потребности.

В табл. 1 на основе проведенного анализа приведены некоторые проблемы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности во взаимосвязи между субъектами и аспектами их взаимоотношений.

Таблица 1

Некоторые проблемы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности

Пары субъектов отношений	Аспекты взаимоотношений		
	технический	финансовый	социально-правовой
Предприятие – Авторы ИС	1. Воспитание и обучение высококвалифицированных кадров необходимых специальностей 2. Создание необходимых условий для проведения научной работы	1. Вознаграждение за разработку и создание инновационной продукции	1. Создание благоприятных условий для научного творчества и поиска 2. Разграничение прав на РИД
Предприятие – Инвесторы	1. Поиск заказчиков и инвесторов для создания и выпуска инновационной продукции	1. Отдача от инвестиций	

Окончание табл. 1

Пары субъектов отношений	Аспекты взаимоотношений		
	технический	финансовый	социально-правовой
Предприятие – Органы государственного управления и контроля	1. Наличие и создание современной инфраструктуры 2. Обучение высококвалифицированных кадров необходимых специальностей	1. Целевое финансирование 2. Льготное налогообложение	1. Регулирование инновационной деятельности и правовая защита ее результатов
Предприятие – Конкуренты			1. Правовая защита интеллектуальной собственности
Предприятие – «Пираты»		1. Недополученная прибыль и упущенная выгода	1. Правовая защита интеллектуальной собственности
Предприятие – Потребители	1. Более полное удовлетворение потребностей	1. Снижение цен на инновационную продукцию	1. Улучшение качества жизни

Основные группы проблем регулирования отношений, связанных с коммерциализацией результатов интеллектуальной деятельности, можно свести к следующим:

1. Проблемы регулирования отношений, возникающих при создании объектов интеллектуальной собственности на предприятии.

2. Проблемы приобретения и оплаты имущественных прав на использование объектов интеллектуальной собственности, созданных вне предприятия:

- ◆ путем уступки прав, т.е. передачи всех прав собственности;
- ◆ путем передачи прав по лицензионным договорам и соглашениям, предусматривающим ограничение объема прав на использование;
- ◆ в результате совместных разработок и совместной деятельности;
- ◆ в результате служебных разработок и разработок, выполненных по заданию других предприятий.

3. Проблемы обеспечения правовой охраны и судебной защиты интеллектуальной собственности:

- ◆ путем получения официальных охранных документов и охраны результатов интеллектуальной деятельности в режиме промышленной собственности;
- ◆ путем охраны результатов интеллектуальной деятельности в режиме авторского права;
- ◆ путем использования результатов интеллектуальной деятельности в режиме «ноу-хау»;
- ◆ путем охраны и использования результатов интеллектуальной деятельности в режиме «конфиденциальной информации» (коммерческой тайны).

Решение этих проблем, а также проблем борьбы с «пиратством» и промышленным шпионажем приобретает с развитием рыночных отношений все большую остроту, и поэтому будет требовать к себе все большего внимания.

4. Проблемы, связанные с коммерческим использованием интеллектуальной собственности в качестве имущества (нематериальных активов) предприятия:

- ◆ в уставном капитале предприятия;
- ◆ в имуществе (активах) предприятия, создаваемом или приобретаемом предприятием в результате его хозяйственной деятельности;
- ◆ в виде приобретаемых от других лиц прав на использование интеллектуальной собственности в хозяйственной деятельности предприятия.

Для решения этих проблем необходимо правильное юридическое оформление учредительных документов предприятия и документов по практическому использованию интеллектуальной собственности в хозяйственной деятельности предприятия.

5. Финансово-экономические проблемы использования интеллектуальной собственности и организации ее бухгалтерского учета, включая:

- ◆ инвентаризацию объектов и прав интеллектуальной собственности;
- ◆ подтверждение прав;
- ◆ оценку интеллектуальной собственности;
- ◆ бухгалтерский учет и аудит интеллектуальной собственности;
- ◆ налогообложение и операции с объектами интеллектуальной собственности.

Рассматривая региональный аспект проблем коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, в «Областной долгосрочной целевой программе инновационного развития Ростовской области на 2012–2015 гг.», утвержденной Постановлением Правительства Ростовской области № 5 от 23.09.2011 г., выделены следующие проблемные вопросы:

- ◆ отсутствие стабильного спроса со стороны реального сектора экономики на коммерчески перспективные результаты научно-технической деятельности;
- ◆ отсутствие в регионе ряда ключевых организаций инновационной инфраструктуры (высокотехнологичных бизнес-инкубаторов, отраслевых технопарков, национальных научно-производственных центров, посевного и венчурного фондов, центров прототипирования и промышленного дизайна);
- ◆ слабость кооперационных связей между научными, образовательными, инновационными организациями и производственными предприятиями;
- ◆ отсутствие координации элементов региональной инновационной системы, что препятствует интеграции финансовых, интеллектуальных и организационных ресурсов;
- ◆ низкий уровень информационной доступности инновационной сферы, прежде всего, недостаток информации о новых технологиях и потенциальных рынках сбыта наукоемкой продукции, об объектах вложения венчурного капитала;
- ◆ недостаточный уровень развития малого и среднего инновационного предпринимательства и его участия в кооперации с крупным бизнесом;
- ◆ низкий уровень эффективности стимулирования инновационной деятельности и государственной поддержки научно-технических разработок;
- ◆ слабая подготовка руководителей инновационно-ориентированных предприятий по вопросам эффективного использования современных инструментов инновационного менеджмента и методов продвижения наукоемкой продукции на отечественном и внешнем рынках.

Существующие разрывы в инновационном цикле при переходе от фундаментальных к прикладным исследованиям, неразвитость инновационной инфраструктуры в части коммерциализации передовых технологий приводят к низкой инновационной активности хозяйствующих субъектов области. Значительное число научно-исследовательских организаций не обладает необходимыми научными компетенциями в силу длительного отсутствия заказов, стабильного финансирования и распада творческих коллективов.

В рыночных условиях хозяйствования, когда Россия только выходит на путь инновационного прорыва, использование опыта зарубежных стран будет способствовать совершенствованию процесса коммерциализации инноваций и построению инновационной экономики России. В табл. 2 приведен опыт коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности за рубежом (табл. 2).

Таблица 2

**Опыт коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности
за рубежом**

Проблема коммерциализации инноваций	Возможный вариант решений	Инструментарий	Реализован в странах
Финансовое обеспечение	Совершенствование государственной финансовой поддержки НИОКР	Государственное кредитование, государственные гарантии на получение банковских кредитов, налоговые льготы, ускоренная амортизация, экспортно-импортные квоты на поддержание национального наукоемкого продукта и др.	США, Италия, Бельгия, Англия, Швеция, Канада
	Стимулирование частных инвестиций	Создание патентных и венчурных компаний	Швеция, США
	Поддержка национальных производителей инноваций	Поддержка программы развития национальных брендов, поддержка малого и среднего инновационного бизнеса и др.	США, ЕС
	Отбор высококонтрастных инноваций для коммерциализации	Отбор и разработка механизма инновационного посредничества между разработчиками инноваций и бизнесом	:
Организационное обеспечение	Стимулирование деятельности НИИ, ученых	Развитие системы кластерных научных объединений, системы технопарков	ЕС
	Интеграция политики в области науки и технологий с промышленной политикой	Создание и развитие новых холдинговых компаний	Германия
	Поддержка государством общественных и частных инициатив	Государственная поддержка обмена персоналом, развитие частно-государственного сотрудничества	Австралия, Германия
Нормативно-правовое обеспечение	Стимулирование ученых в трансфере инноваций	Право владения акциями в создаваемых компаниях при условии сохранения статуса ученого в госНИИ не менее 6 лет	Германия, Италия, Франция
		Право ученых госНИИ заниматься предпринимательством	Франция
		Освобождение от налогообложения поступлений роялти	Ирландия

Окончание табл. 2

Проблема коммерциализации инноваций	Возможный вариант решений	Инструментарий	Реализован в странах
Закрепление права собственности на результаты научных исследований	Закрепление за организацией-работодателем юридических прав на созданные ученым инновации		Австрия, Германия, США
	Смешанная форма собственности наряду с исключительным правом собственности, предоставляемым ученому		Финляндия, Швеция, Италия, Греция
Контроль за использованием государственных расходов на НИОКР	Возможность вложения бюджетных средств в создание инновационных компаний		Бельгия, Германия, Франция, США

Главным звеном взаимодействия является предприятие, остальные участники также взаимосвязаны друг с другом, но эта связь проявляется опосредованно и является второстепенной, но данный аспект необходимо учитывать при выработке решения проблем коммерциализации РИД.

Разработаем механизм, на котором будет базироваться выработка решений по вышеизложенным проблемам. Схематично данный механизм представлен на следующем рис. 3.

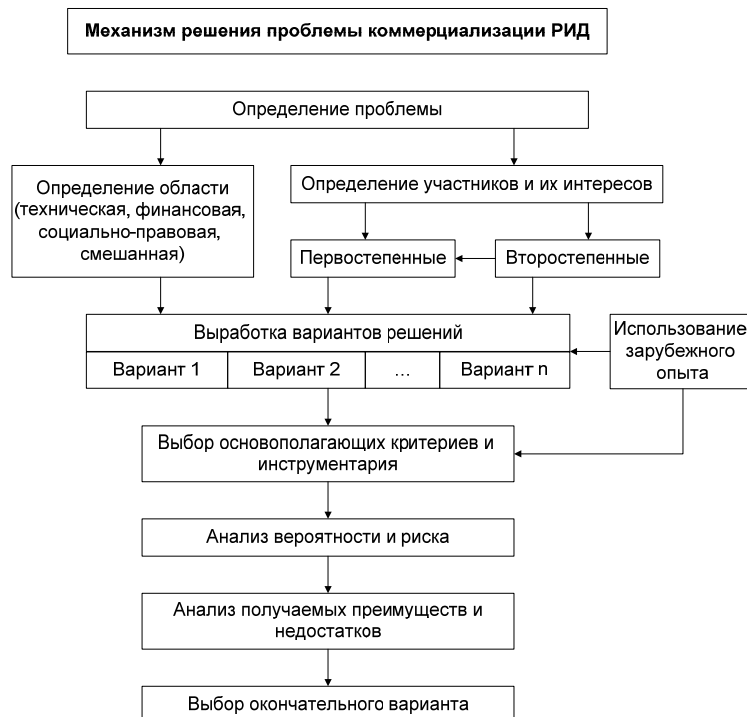


Рис. 3. Механизм решения проблемы коммерциализации РИД

Определение проблемы является начальным этапом, на котором рассматриваются базовые факторы, влияющие на дальнейший выбор альтернатив. Прежде всего, происходит определение области и основных субъектов процесса коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности и интеллектуальной собственности. Таким образом, каждая проблема может лежать, как только в технической, финансовой, социально-правовой, так и испытывать влияние двух и более областей. Что касается участников, то в упрощенном случае возможно рассмотрение двух главных сторон процесса, т.е. связка предприятия и один из шести остальных субъектов (см. рис. 1). Для анализа же всех сторон проблемы следует учитывать действия второстепенных участников, косвенно оказывающих влияние на главных субъектов.

После определения вышеуказанных аспектов производится выработка вариантов решения проблемы, при этом возможно применение зарубежного опыта в части альтернативных вариантов и выбора инструментария.

В зависимости от области, участников и полученных вариантов выделяются основополагающие критерии, по которым будет проводиться в дальнейшем оценка эффективности решения, а также предлагается инструментарий, используемый при решении.

Далее проводится анализ возможных рисков реализации тех или иных решений и рассчитывается вероятность благоприятного исхода.

Так как каждый вариант включает в себе различный набор преимуществ и недостатков (которые тем не менее могут пересекаться), то с учетом ранее выявленных критериев производится оценка и определяется наиболее приемлемый в текущей ситуации вариант.

Выбранный вариант включается в стратегию предприятия и принимается к реализации.

Рассмотрим несколько примеров.

1. Проблема использования прав на результаты интеллектуальной деятельности

Основные субъекты: Предприятие и Авторы ИС.

Данная проблема находится в двух областях – финансовой и социально-правовой. То есть основной целью решения будет – установить распределение финансовых потоков от коммерциализации и определить степень и время владения правами на РИД, которое будет устраивать обе стороны.

Основной вопрос: со стороны Предприятия – получить права на РИД полностью; со стороны Авторов ИС – закрепить права на РИД за собой. Очевидно, что проблема возникает при противоположных точках зрения на предмет столкновения интересов субъектов.

Возможные второстепенные участники:

Инвесторы – если проект реализуется с инвестированием со стороны, то возможно требование прав на РИД со стороны инвестора;

Конкуренты – предложение лучших условий распределения РИД.

Органы государственного управления и контроля – определение законодательства в области закрепления прав.

В данной ситуации возможны три основных варианта решения проблемы (с учетом зарубежного опыта):

1) закрепление за организацией-работодателем юридических прав на созданные ученым инновации;

2) смешанная форма собственности наряду с исключительным правом собственности, предоставляемым ученому;

3) право использования РИД Предприятием в течение оговоренного времени.

На выбор решения, прежде всего, будет влиять законодательство в данной области, а также заключенный договор между Предприятием и Автором ИС.

Если в силу определенных причин первый вариант невозможен, то для Предприятия приемлемы оба оставшихся варианта, дальнейшее решение определяется исходя из следующих критериев:

1) важность конкретного результата интеллектуальной деятельности для Предприятия – т.е. результат используется постоянно в технологическом процессе предприятия, или создан для получения роялти, или относится только к конкретному, разово реализуемому проекту;

2) финансовые результаты, генерируемые РИД – данный критерий зависит от первого, а также от срока актуальности разработки;

3) оценка экономической эффективности через расчет затрат на разработку и сравнение с критерием 2.

Основные инструменты:

1) законодательные и нормативные документы, а также документы и рекомендации внутреннего использования;

2) финансовая оценка;

3) оценка внешней среды.

Риски и вероятности:

1) неопределенность сроков использования;

2) появление аналогов;

3) требование прав на РИД со стороны Инвестора, если таковой имеется.

Результатом является документально закрепленное на Предприятии решение, связанное с конкретным проектом и Автором ИС, учитывающее требования существующего законодательства.

2. Проблема взаимоотношений Предприятие – Инвесторы

Основные субъекты: Предприятие и Инвесторы.

Данная проблема первоначально находится в финансовой области, но может оказывать опосредованное влияние на технологическую и социально-правовую составляющую. То есть основной целью решения будет – установить распределение финансовых потоков от коммерциализации и определить оптимальную цену за пользование ресурсами, которая будет устраивать обе стороны.

Основной вопрос: со стороны Предприятия – получить необходимые ресурсы в полном объеме, а также инвестиции за наименьшую цену; со стороны Инвесторов – получить максимальную отдачу от инвестиций и иметь гарантии возврата вложенных средств. Очевидно, что проблема возникает при противоположных точках зрения на предмет столкновения интересов субъектов.

Возможные второстепенные участники:

Конкуренты – предложение лучших условий реализации проекта.

В данной ситуации основные варианты решения проблемы лежат в рамках финансовых результатов, приемлемых для обеих сторон.

На выбор решения, прежде всего, будут влиять следующие критерии:

1) критерии оценки эффективности инвестиций;

2) объем и стоимость привлекаемых ресурсов;

3) гарантии возврата, доля в проекте и в правах на использование РИД.

Основные инструменты:

1) финансовая оценка и оценка эффективности инвестиций;

2) оценка внешней среды.

Риски и вероятности:

1) риск неполучения оговоренного объема инвестиций;

2) слишком высокая ставка процента;

3) требование прав на РИД со стороны Инвестора в большем объеме чем ожидалось;

4) вероятность неблагоприятного исхода проекта, низкие гарантии возврата средств для Инвестора.

Результатом является подтвержденный экономико-технологическими расчетами диапазон финансовых показателей, удовлетворяющий обе стороны.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что любая проблема коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности может быть решена путем нахождения компромисса между сторонами, с учетом действующего в стране законодательства, выбора основополагающих критериев, оценки эффективности и рисков ряда предлагаемых вариантов. Каждое рекомендуемое к дальнейшей реализации решение должно быть закреплено документально на предприятии и иметь корреляцию с основной стратегией развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Антонец В.А., Нечаева Н.В., Хомкин К.А., Шведова В.В.* Инновационный бизнес. Формирование моделей коммерциализации перспективных разработок. – М.: Изд-во Дело, Академия народного хозяйства, 2010.
2. *Румянцев А.А.* Коммерциализация научной разработки. – М.: Наука, 2008.
3. Интеллектуальная собственность: актуальные проблемы теории и практики // Сб. трудов. Т. 1 / Республиканский научно-исследовательский институт интеллектуальной собственности / Под ред. В.Н. Лопатина. – М.: Юрайт, 2008.

Статью рекомендовала к опубликованию д.э.н., профессор И.Н. Олейникова.

Тычинский Александр Владимирович – Технологический институт федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Южный федеральный университет» в г. Таганроге; e-mail: tychi@yandex.ru; г. Таганрог, ул. Щорса, 8/1, кв. 12; тел.: 88634371742, 89185537223; кафедра экономики; к.э.н.; доцент.

Павлов Артём Юрьевич – e-mail: pavlov.tti@gmail.com; г. Таганрог, ул. Щорса, 8, кв. 41; тел.: 88634371742, 89044403703; кафедра экономики; к.э.н.; ассистент.

Tychinskiy Aleksandr Vladimirovich – Taganrog Institute of Technology – Federal State-Owned Autonomy Educational Establishment of Higher Vocational Education «Southern Federal University»; e-mail: tychi@yandex.ru; 12,8/1, Schorsa street, Taganrog, Russia; phones: +78634371742, +79185537223; the department of economics; cand. of ec. sc.; associate professor.

Pavlov Artem Yurievich – e-mail: pavlov.tti@gmail.com; 8, Schorsa street, ap. 41, Taganrog, Russia; phones: +78634371742, +79044403703; the department of economics; cand. of ec. sc.; assistant.

УДК 65.01

А.Н. Чобанова

СТРУКТУРА И ФАКТОРЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Повышенный интерес исследователей к проблемам управления интеллектуальным потенциалом организации обусловлен осознанием его важности в обеспечении конкурентоспособности организации. В настоящий момент существует ряд нерешённых задач в данной области. В статье предлагается освещение некоторых из них, а именно – определение состава и структуры интеллектуального потенциала организации и определение факто-